

# ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา

วัน / เดือน / ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
มีนาคม 2560	<p>จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2560 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. บริษัทฯ แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนและเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็นบริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน)</li> <li>2. เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัทฯ จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท</li> <li>3. เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 210 ล้านบาท เป็นจำนวน 300 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 180 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนดังกล่าวเพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก</li> <li>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</li> </ol>
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
2 มกราคม 2563	ปรับโครงสร้างการบริหารโดยแต่งตั้ง คุณพรพิพรรณ นิรมลเจตฉาย ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ เพื่อเสริมกระบวนการทำงานให้มีความคล่องตัว ยืดหยุ่น และช่วยแก้ไขปัญหาได้เร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
7 กุมภาพันธ์ 2563	บริษัทฯ ติดตั้งระบบ Solar cell บนหลังคาโรงงานสาขา 1 เลขที่ 260 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท ต.แพรกษา อ.เมือง จ.สมุทรปราการ โดยบริษัท เอ็นแม็กซ์ โซลาร์ วัน จำกัด ขนาดติดตั้ง 532.76 KW. รับประกันแผง Solar cell 12 ปี พลังงาน 25 ปี ระยะเวลาดำเนินงาน เริ่มต้นโครงการเดือนกันยายน 2561 กำหนดส่งมอบงานเดือนกุมภาพันธ์ 2563 งบก่อสร้างรวมทั้งสิ้น 14.60 ล้านบาท ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม วัตถุประสงค์โครงการเพื่อเป็นพลังงานทางเลือกและลดค่าใช้จ่ายด้านพลังงานในระยะยาว

## 1.2 นโยบายในการดำเนินงานของบริษัทในภาพรวม

เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ บรรลุเป้าหมายและก่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนได้เสียในทุกภาคส่วน บริษัทฯ จึงได้ใช้แนวทางในการดำเนินงานตามนโยบายภายใต้หลักการ ดังนี้

### วิสัยทัศน์

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

### พันธกิจ

- ก้าวสู่ความเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจเม็ดพลาสติก ผลิตภัณฑ์กาวและกาวยาแนวในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- ผลิตสินค้าอย่างมีคุณภาพต่อลูกค้า สร้างประโยชน์ให้สังคมและประเทศให้ผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้นและค่านึงถึงผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องอย่างเป็นธรรม
- บริหารงานอย่างมีอาชีพและเป็นไปตามหลักการกำกับกิจการที่ดี
- รับผิดชอบต่อสังคม
- พัฒนาคูคณาการควบคู่ไปกับการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ 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 ตระหนักรู้และปฏิบัติต่อ ๆ กันมา อยู่เสมอ การสร้างคน สร้างคนเก่งเป็นพื้นฐานสำคัญของความยั่งยืนร่วมกันให้ความสำคัญของการเติบโตของปัจเจกบุคคล การพัฒนาศักยภาพพนักงาน เรียนรู้เพิ่มเติม ฝึกความคิดเปลี่ยนมุมมองให้ทันเหตุการณ์ บนพื้นฐานที่ว่าความรู้สร้างได้ คน ADB ทำได้ ปฏิบัติได้และทำให้ความรู้อยู่คู่องค์กร สำหรับลูกค้า ผู้เกี่ยวข้องของเรา ผู้ถือหุ้นของเรา รวมถึงทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับเราและชุมชนที่อยู่รอบข้างเรา พนักงาน ADB มีความมุ่งมั่น ความภาคภูมิใจและกระตือรือร้น การสื่อสาร การร่วมมือจะถูกถ่ายทอดไปรุ่นต่อรุ่นเพื่อสร้างค่านิยมที่ยั่งยืนและความรู้คู่องค์กร ให้ประสบความสำเร็จตลอดไป

## 1.3 วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

บริษัท แอ็พลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) ยังคงมุ่งมั่นให้มีกระบวนการทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจและทิศทางการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มีความสอดคล้องกับปัจจัยแวดล้อมและแนวโน้มธุรกิจในระยะยาว บริษัทฯ มีเป้าหมายที่สำคัญที่ดำเนินงานต่อเนื่อง ดังนี้

- **ด้านการเติบโต**  
บริษัท มุ่งมั่นที่จะสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องด้วยการเป็นผู้นำด้านคุณภาพ ราคาแข่งขันได้ในการผลิตและจำหน่าย เม็ดพลาสติก กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว มีขีดความสามารถทางการแข่งขันอยู่ในระดับแนวหน้าของกลุ่มอุตสาหกรรม และมีฐานลูกค้าที่มั่นคงและเติบโตในทุก ๆ ปี
- **ด้านผลตอบแทนจากการลงทุน**  
บริษัท มุ่งมั่นที่จะสร้างผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจให้อยู่ในระดับเทียบเท่าอุตสาหกรรมเดียวกันและส่งมอบผลตอบแทนที่เป็นธรรม ให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม
- **ด้านความยั่งยืน**  
บริษัท มุ่งมั่นที่จะดำเนินกิจการที่สร้างสมดุลระหว่างการดำเนินธุรกิจสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

#### 1.4 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategic plan)

ทิศทางและแผนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มุ่งเน้นในการสร้างและรักษาความสามารถในการแข่งขัน ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืนและการเตรียมความพร้อมในด้านต่าง ๆ ที่จะสนับสนุนแผนการเติบโตในอนาคต โดยบริษัทฯ ได้นำทิศทางและแผนกลยุทธ์นี้มากรอบในการปฏิบัติงานและติดตามผลอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรทั้งระยะสั้นและระยะยาว โดยมีกลยุทธ์หลักดังต่อไปนี้

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 พัฒนความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจในการนำไปสู่เป้าหมายทางธุรกิจร่วมกัน
  - 3.3 บริหารห่วงโซ่อุปทานแบบบูรณาการ
4. **พนักงานทรัพยากรสำคัญขององค์กร**
  - 4.1 เพิ่มขีดความสามารถให้บุคลากรทุกระดับอย่างต่อเนื่อง
  - 4.2 พัฒนาทักษะฝีมือให้ก้าวสู่การเป็นผู้ชำนาญการและผู้เชี่ยวชาญในแต่ละสาขา
  - 4.3 พัฒนารูปแบบในการทำงานให้มีลักษณะเชิงบูรณาการ สร้างความร่วมมือกับฝ่ายต่างๆ รวมทั้งเปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมในการบริหารงาน
  - 4.4 พัฒนาระบบการบริหารผลการปฏิบัติงานให้เชื่อมโยงกับเป้าหมายขององค์กรสู่เป้าหมายของบุคคลโดยเชื่อมโยงผลงานและสมรรถนะของพนักงานในการประเมินผลการปฏิบัติงานแต่ละช่วงเวลา
  - 4.5 กำหนดโครงสร้างการสืบทอดตำแหน่งในทุกสายการบังคับบัญชา เพื่อกำหนดรูปแบบการพัฒนาทักษะความรู้ความสามารถของบุคลากร ให้สามารถขึ้นไปทดแทนตำแหน่งที่สูงกว่าได้
  - 4.6 เปิดโอกาสให้คนเก่ง แข่งขันสร้างนวัตกรรม ทั้งเพื่อประโยชน์ในทางธุรกิจ และเพื่อสร้างสุขในการทำงาน

## 5. ต้นทุน

- 5.1 พัฒนาระบบงานให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดโดยให้มีต้นทุนต่ำสุด และสามารถแข่งขันได้ โดยปฏิบัติจริงกับการบริหารการสูญเสียให้มีความเสียหายน้อยที่สุด
- 5.2 คำนวณวัตถุดิบทดแทนอย่างต่อเนื่อง
- 5.3 ใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดเต็มประสิทธิภาพ
- 5.4 ปรับลดการทำงานด้วยการใช้แรงงานคนเป็นการใช้เครื่องจักรกึ่งอัตโนมัติในบางส่วนของการผลิตเพื่อให้ได้คุณภาพตามมาตรฐาน ลดของเสีย และลดค่าใช้จ่ายด้านแรงงานที่มีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปี

## 6. ระบบการบริหาร

- 6.1 พัฒนาระบบบริหารอย่างมีประสิทธิภาพตามมาตรฐานสากล โดยมีหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก
- 6.2 พัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ รวมถึงการบริหารความเสี่ยงในการทำธุรกิจ โดยการควบคุมและลดปัจจัยความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจ
- 6.3 พัฒนาระบบบริหารจัดการแบบมุ่งผลสำเร็จของงาน การทำงานเป็นทีม และการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

## 7. การวิจัยและพัฒนา

- 7.1 เพิ่มศักยภาพในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์
- 7.2 พัฒนานวัตกรรมใหม่ และแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ในการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน
- 7.3 เตรียมความพร้อมในการพัฒนาสินค้าเหนือไปอีกระดับ ในอุตสาหกรรมสีเขียว

## 8. เทคโนโลยี

- 8.1 พัฒนาเทคโนโลยีในการผลิต ออกแบบผลิตภัณฑ์ และระบบบริหารจัดการ ให้ทันสมัย เหมาะสมกับธุรกิจของบริษัทฯ
- 8.2 พัฒนาเว็บไซต์ของบริษัทให้มีประโยชน์หลากหลาย เข้าถึงได้ง่าย มีข้อมูลข่าวสารที่เป็นปัจจุบัน ทั้งต่อลูกค้า ผู้สนใจผลิตภัณฑ์ ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้สนใจทั่วไป
- 8.3 มุ่งมั่นใช้ระบบบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า CRM (Customer Relation Management) เพื่อติดตามและตอบสนองความต้องการของลูกค้าและวิเคราะห์ปัญหาการขายได้ตรงจุด

## 9. สังคมและสิ่งแวดล้อม

- 9.1 สนับสนุนและมีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพชีวิต ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย พนักงาน สังคมและชุมชน
- 9.2 ส่งเสริมการสร้างงาน สร้างรายได้ให้ชุมชน สังคมและรักษาสิ่งแวดล้อม
- 9.3 ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบของการนิคมฯ ทำลายสินค้าอย่างถูกวิธีเพื่อรักษามลภาวะทั้งภายในองค์กรและสังคมนอกข้าง

## 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) และผลิตภัณฑ์เส้นใยสังเคราะห์โพลีโพรพิลีน (Polypropylene Split Yarn) โดยจำหน่ายเพื่อใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม ตามรายละเอียดดังนี้

### 1.1 ผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซี (PVC Compound)

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

เม็ดพลาสติกพีวีซี (PVC compound) 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)

เป็นเม็ดพลาสติกที่มีความอ่อนตัวและยืดหยุ่นได้ เกิดจากกระบวนการนำผงพีวีซีเรซินผสมกับสารเติมแต่งต่างๆ และเพิ่มสารที่ทำให้อ่อนตัวหรือ Plasticizer เพื่อปรับระดับความอ่อนนิ่มหรือแข็งตามความต้องการใช้งานที่เหมาะสมของเม็ดพลาสติกพีวีซี โดยกลุ่มเม็ดพลาสติกพีวีซีในกลุ่มนี้มีการนำไปใช้งานทั้งด้านการฉีดเข้าแม่พิมพ์ การรีดเข้าแม่แบบ การอัดเข้ารูป ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ เพื่อนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ สำหรับเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตสายไฟและสายเคเบิล (Wire and Cable) เนื่องจาก พลาสติกพีวีซีไม่ก่อให้เกิดการลุกลามของไฟและมีความต้านทานไฟฟ้าสูง ดังนั้น จึงนำมาใช้เป็นฉนวนและปกคลุมหุ้มสายไฟและสายเคเบิลชนิดต่างๆ เช่น สายไฟฟ้าแรงดันต่ำ สายไฟปลั๊ก ฉนวนหุ้มสายโทรศัพท์ ฉนวนหุ้มสายสัญญาณ การรีดขึ้นรูปเป็นสายยาง ขอบคิ้วม้วนรอบกระจกรถยนต์และอื่นๆ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังสามารถนำมาขึ้นรูปฉีดเป็นพื้นรองเท้าและผลิตภัณฑ์ Soft touch ต่างๆ เช่น ด้ามจับปากกา ด้ามจับอุปกรณ์ต่างๆ อีกด้วย

#### ▪ เม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็ง (Rigid PVC Compound)

เป็นเม็ดพลาสติกมีลักษณะแข็ง ไม่อ่อนตัว มีความแข็ง เหนียวและทนแรงกระแทก ซึ่งเกิดจากกระบวนการนำผงพีวีซีเรซินผสมกับสารเติมแต่งต่างๆ โดยกลุ่มเม็ดพลาสติกพีวีซีในกลุ่มนี้มีการนำไปใช้งานทั้งด้านการฉีดเข้าแม่พิมพ์ การรีดเข้าแม่แบบ การอัดเข้ารูปหรือการเป่าฟิล์มหรือการเป่าเข้าแม่พิมพ์ ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ เพื่อนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น ขอบคิ้วเฟอร์นิเจอร์ ฟิล์มฉลากบรรจุภัณฑ์ต่างๆ ที่ต้องการความใสและมีพื้นผิวที่เรียบและข้อต่อท่อพีวีซี เป็นต้น

ขอบคิ้วเฟอร์นิเจอร์



ข้อต่อพีวีซี



ฟิล์มฉลากบรรจุภัณฑ์



ทั้งนี้ กระบวนการผลิตของเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็ง มีความคล้ายคลึงกันกับการผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม แต่จะมีความแตกต่างกันในขั้นตอนการควบคุมอุณหภูมิของสารเคมีให้อยู่ภายใต้อุณหภูมิที่เหมาะสมโดยเครื่อง Cooling Mixer ซึ่งเป็น

ขั้นตอนหลังจากการผสมสารเคมีที่เป็นวัตถุดิบในการผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็งให้เย็นตัวลงก่อนจะผ่านเข้าสู่กระบวนการไหลเม็ดในลำดับถัดไป

▪ **เม็ดพลาสติกเพื่อการแพทย์ (Medical Grade PVC Compound)**

เป็นเม็ดพลาสติกที่ผลิตเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ เช่น ถุงบรรจุเลือด ถุงและสายน้ำเกลือ ถุงมือแพทย์ หลอดเข็มฉีดยา ท่อซบถ่ายของเสีย เป็นต้น โดยการร่วมมือกันกับผู้ผลิตชั้นนำจากประเทศญี่ปุ่นที่ได้รับการรับรองและมีความชำนาญในด้านการผลิตเม็ดพลาสติกเพื่ออุตสาหกรรมทางการแพทย์



**1.2 เส้นใยสังเคราะห์โพลีโพรพิลีน (Polypropylene Split Yarn)**

เป็นเส้นใยสังเคราะห์จากโพลิเมอร์พลาสติกประเภทเทอร์โมพลาสติก (Thermoplastic) ซึ่งมีคุณสมบัติเหนียว ทนทาน และเป็นฉนวนไฟฟ้าที่ดี โดยเส้นใยสังเคราะห์โพลีโพรพิลีนจะนำไปแปรรูปและจะถูกใช้เป็นฟิลเลอร์ร่วมกับเม็ดพลาสติกในกระบวนการผลิตสายไฟ สายเคเบิล โดยการนำไปพันหุ้มสายไฟเพื่อปิดช่องว่าง ดังรูปตัวอย่าง



ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้ของผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ มาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม ร้อยละ 72 แบบแข็ง ร้อยละ 16 ผลิตภัณฑ์เพื่อการแพทย์ ร้อยละ 10 โดยสัดส่วนของรายได้ที่เหลือมาจากรายได้ในการจำหน่ายเส้นใยโพลีโพรพิลีน ร้อยละ 2

**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) ซึ่งเป็นตราสินค้าชั้นนำระดับสากล ผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวมีรายละเอียดดังนี้

**2.1 ผลิตภัณฑ์กาว (Adhesive)**

เป็นสารเคมีที่ใช้ติดประสานวัสดุที่ต้องการยึดติดเข้าด้วยกัน มีคุณสมบัติเป็นของเหลว ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์กาวที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสามารถแยกตามคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และลักษณะการใช้งาน รายละเอียด ดังนี้



### 2.1.1 กาวยาง (Contact Adhesive)

เป็นกาวที่ประกอบด้วยสารละลายของยางธรรมชาติหรือยางสังเคราะห์ ซึ่งจะแปรสภาพเกิดการยึดติดเมื่อระเหยตัวทำละลาย(Solvent) ลักษณะของเนื้อกาวเป็นของเหลวหนืด เป็นกาวที่มีการยึดเกาะสูงและมีประสิทธิภาพการเกาะติดได้ดี เหมาะสำหรับงานเฟอร์นิเจอร์และงานซ่อมแซมต่าง ๆ และการยึดติดวัสดุส่วนบนของรองเท้าเข้าด้วยกัน นอกจากนี้ ยังสามารถใช้งานในการยึดติดกับวัสดุได้หลายประเภท เช่น งานประกบพลาสติก งานไม้ งานประกบโฟรไมก้า งานลามิเนต โฟม ผ้า ยาง หนังแท้และหนังสังเคราะห์ งานยึดติดฉนวนและโลหะ เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



### 2.1.2 กาวกราฟท์หรือกาวขาว (Graft Adhesive)

เป็นกาวที่มีการกราฟท์ (Graft Copolymer) ระหว่างยาง Polychloropene กับ Acrylic monomer มีลักษณะเป็นของเหลวคล้ายกับกาวยางแต่มีความใสและขาวกว่า เหมาะสำหรับการยึดติดวัสดุส่วนบนและส่วนล่างของรองเท้าหรือการยึดติดวัสดุต่างๆ ไปเกือบทุกประเภท เช่น วัสดุหนังแท้ หนังเทียม ฟียู พีวีซี ยาง ผ้าใบและอีวีเอโฟม เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



### 2.1.3 กาวฟียู (Polyurethane adhesive : PU adhesive)

เป็นกาวที่ผลิตจาก Polyurethane ซึ่งเป็นกาวสูตรพิเศษสำหรับการยึดติดที่ต้องการแรงยึดสูง เช็ดตัวเร็ว คงทนต่อสภาวะอากาศและความร้อนได้ดีเยี่ยม ทนทานต่อการดูดกลืนแสงซึ่งทำให้มีการเปลี่ยนแปลงของสีกาวน้อยลงหลังใช้งานน้อย ใช้งานง่าย ช่วยประหยัดเวลาและสามารถยึดติดกับวัสดุได้หลากหลายชนิด เช่น การยึดติดพื้นรองเท้ากับแผ่นพื้น หนังและ ส้นรองเท้า วัสดุ ยาว ฟองน้ำ หนัง ไนลอน ฟียู หนังฟียู พีวีซี ลาเท็กซ์โฟมและงานที่นอนเครื่องนอน เป็นต้น รวมทั้งวัสดุที่มีรูพรุนก็สามารถยึดติดได้ทั้งในอุณหภูมิปกติและการยึดติดโดยเร่งด้วยความร้อน



### 2.1.4 กาวไวนิล (Vinyl Adhesive)

ประกอบด้วยกาวทาท่อ กาวเนกประสงค์และกาวเชื่อมพลาสติกต่างๆ ซึ่งเป็นกาวที่นำไปใช้ประสานท่อพีวีซีและข้อต่อแข็ง รวมถึงงานประกอบอื่นๆ ที่ใช้ยึดติดพลาสติกต่างๆ เข้าด้วยกัน โดยกาวทาท่อมีคุณสมบัติในการละลายเนื้อท่อพีวีซีและเมื่อนำท่อพีวีซีต่อเข้ากับข้อต่อจะทำให้ท่อและข้อต่อประสานติดเป็นเนื้อเดียวกัน ทำให้เชื่อมสนิทไม่มีปัญหาเรื่องการรั่วซึมของของเหลวในท่อ โดยคุณสมบัติของกาวชนิดนี้ที่ต่างจากกาวชนิดอื่น คือ ประสิทธิภาพในการละลายเนื้อท่อและความสามารถในการรับแรงดันสูง เช่น งานระบบท่อน้ำดี ในอาคารสูงหรืองานระบบท่อระบายน้ำ เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน ในขณะที่กาวเนกประสงค์จะนิยมใช้สำหรับยึดติดในงานทั่วไป เช่น ใช้กับอุปกรณ์เครื่องเขียนต่างๆ (Stationary) โดยบริษัทฯ จะจัดจำหน่ายในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก ในส่วนที่กาวเชื่อมพลาสติกจะใช้สำหรับเชื่อมติดพลาสติกชนิดต่างๆ เช่น เชื่อมติดแผ่นอะคริลิก เป็นต้น



### 2.1.5 กาวอีพ็อกซี่ (Epoxy Adhesive)

เป็นกาวที่ต้องผ่านการผสมด้วยองค์ประกอบ 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนเนื้ออีพ็อกซี่และส่วนทำแข็ง (Hardener) ในอัตราส่วนที่เหมาะสม เพื่อให้กาวเซตตัวและประสิทธิภาพสูงสุด โดยกาวอีพ็อกซี่มีคุณสมบัติในการยึดเกาะสูง ทนต่ออุณหภูมิและสารเคมีได้ดีเยี่ยม จึงเหมาะสำหรับการใช้งานในอุตสาหกรรม โดยนำไปใช้กับวัสดุจำพวกไม้ โลหะ กระเบื้อง แก้วและพลาสติก เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



### 2.1.6 กาวปะเก็นเหลว (Liquid Gasket)

เป็นกาวยางสังเคราะห์ชนิดพิเศษสำหรับยึดหรือประกบหน้าแปลนโลหะเข้าด้วยกัน มีความหนืดสูง เพื่อป้องกันการรั่วไหลของของเหลวหรือก๊าซออกจากระบบอุปกรณ์ตรงบริเวณรอยต่อหน้าแปลน เนื่องจาก หน้าสัมผัสของหน้าแปลนทั้งสองที่มาประกบกันนั้นอาจมีความเรียบไม่เพียงพอที่จะป้องกันการรั่วไหลได้ ซึ่งปะเก็นเหลวจะสามารถแทรกซึมลงในร่องระหว่างวัสดุที่ประกบกันได้อย่างสมบูรณ์ โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย ซึ่งสามารถนำไปใช้สำหรับลูกค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ยานยนต์ได้



### 2.1.7 กาวซูเปอร์กลูหรือกาวพลังช้าง (Super Glue)

เป็นกาวอเนกประสงค์แห้งเร็วชนิดพิเศษ มีชื่อทางเคมีว่า กาวไซยาโนอะคริเลต (Cyanoacrylate adhesive) กาวจะเกิดการเซตตัวได้เนื่องจากเกิดปฏิกิริยาเคมีระหว่างตัวกาวและความชื้นบนผิวสัมผัสของวัตถุ เหมาะสำหรับใช้งานในอุตสาหกรรม ซึ่งนำไปใช้ในการประกอบชิ้นส่วนในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น ชิ้นส่วนยานยนต์ อุปกรณ์กีฬาและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น และยังเหมาะสำหรับการใช้งานในครัวเรือน โดยนำไปใช้ยึดติดกับวัสดุได้หลายประเภท ทั้งไม้ โลหะ อะลูมิเนียมและพลาสติก เป็นต้น โดยบริษัทฯ ซ้อมผลิตภัณฑ์กาวซูเปอร์กลูหรือกาวพลังช้างสำเร็จรูปตั้งกล่าวมาบรรจุในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก (DIY) และจัดจำหน่ายเพื่อใช้ในครัวเรือนเท่านั้น



### 2.1.8 กาวแทนตะปู (Super Nail)

เป็นกาวยางที่สังเคราะห์ขึ้นเพื่อให้มีแรงยึดเกาะสูง รับน้ำหนักได้ดี ใช้ยึดติดเพื่องานความสวยงามสำหรับงานเฟอร์นิเจอร์ งานติดตั้งและงานก่อสร้างทั่วไปแทนการตอกตะปู โดยนำไปใช้ยึดติดวัสดุได้หลายประเภท เช่น ไม้ พลาสติก แผ่นยิปซัม แสตนเลส โลหะ แผ่นผนังเบา กระจกเงา บัวเชิงผนัง รวมทั้งวัสดุที่ทำจากปูนหรือคอนกรีต เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีการพัฒนา กาวแทนตะปูสูตรน้ำ เพื่อสนองความต้องการของตลาดที่เน้นด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมด้วยเช่นกัน



### 2.1.9 กาวสูตรน้ำ (Water-based Adhesive)

เป็นกาวสูตรน้ำหรือกาวที่มีน้ำเป็นตัวทำละลายและอยู่ในรูปของเหลว โดยกาวชนิดนี้เป็นกาวที่ใช้งานง่ายและเหมาะสำหรับการไปใช้ในงานอุตสาหกรรมที่หลากหลาย เช่น อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ บรรจุกัมภ์ พรหม งานไม้ งานลามิเนตและฉลากสินค้า เป็นต้น

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



- น้ำยารองพื้นหรือสารรองพื้น (Primer)

เป็นเคมีภัณฑ์ที่ทำหน้าที่ปรับสภาพพื้นผิวก่อนใช้กาวยึดติดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการยึดติดได้ดี

- ทินเนอร์ (Thinner)

เป็นของเหลวที่ระเหยง่ายและเป็นสารทำละลายที่ใช้ร่วมกับผลิตภัณฑ์กาวเพื่อให้กาวมีคุณสมบัติเป็นของเหลวมากขึ้น นอกจากนี้วัสดุชนิดนี้ยังมีคุณสมบัติในการล้างอุปกรณ์ที่เลอะคราบต่างๆ ที่เกิดจากการใช้กาว

- สารเพิ่มความแข็งแรง (Hardener)

เป็นสารเคมีที่มีคุณสมบัติเร่งการยึดติดของวัสดุและเพิ่มความแข็งแรงของเนื้อกาวโดยเคมีภัณฑ์ชนิดนี้จะใช้งานร่วมกับผลิตภัณฑ์กาวเพื่อเสริมความแข็งแรงในการยึดติดของเนื้อกาวให้ดีขึ้น ทั้งนี้ อัตราส่วนในการใส่สารเพิ่มความแข็งแรงร่วมกับกาวต้องเป็นไปอย่างเหมาะสม เนื่องจาก หากใส่สารเพิ่มความแข็งแรงมากเกินไป อัตราส่วนหรือเร่งให้แห้งเร็วเกินไปจะทำให้มีผลเสียต่อผลิตภัณฑ์



### 2.2 ผลิตภัณฑ์ยาแนว (Sealant)

เป็นวัสดุที่ใช้ในการปิดรอยต่อระหว่างวัสดุไม่ว่าจะเป็นวัสดุชนิดเดียวกันหรือไม่ก็ตาม เพื่อคงทน ระบายน้ำและป้องกันสิ่งต่างๆ ทั้งน้ำและของไหลผ่านเข้าระหว่างรอยต่อนี้ได้ วัสดุที่ใช้อุดรอยต่อนี้จึงมีคุณสมบัติเป็นของกึ่งเหลว เพื่อสามารถเข้าไปแทรกบริเวณรอยต่อได้ แล้วจึงแข็งตัวและมีลักษณะยึดหยุ่นให้ตัวได้เพื่อให้วัสดุตั้งแต่ 2 ชนิดที่มาจกกันนี้ มีโอกาสขยับตัวได้ประมาณหนึ่ง โดยที่วัสดุอุดรอยต่อนี้ไม่แตกร้าว ในงานก่อสร้างนั้นต้องใช้วัสดุอุดรอยต่อทั้งในงานโครงสร้าง เช่น งานรอยต่อระหว่างโครงสร้างที่วิศวกรได้ตั้งใจกำหนดไว้ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของโครงสร้างที่ได้ออกแบบเอาไว้ (Construction joint) หรือเป็นรอยต่อระหว่างโครงสร้างสำหรับโครงสร้างที่มีลักษณะยาวต่อเนื่องจะต้องมีรอยต่อเพื่อรองรับการยืดหดขยายตัวของวัสดุโครงสร้าง (Expansion joint) และในงานสถาปัตยกรรมก็ใช้วัสดุอุดรอยต่อนี้กันมากในการอุดปิดรอยต่อในการจบงาน เช่น รอยต่อระหว่างบานประตู-หน้าต่างอลูมิเนียมกับผนังก่ออิฐฉาบปูน รอยต่อระหว่างฝ้าเพดานกับผนัง รอยต่อของงานเฟอร์นิเจอร์บิวท์อิน และอื่นๆ โดยบริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาแนวแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท แยกตามคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และลักษณะการใช้งาน รายละเอียด ดังนี้

### 2.2.1 อะคริลิกยาแนว (Acrylic Sealant)

เป็นวัสดุอุดรอยต่อที่มีความยืดหยุ่นน้อยและคงทนต่อสภาพแวดล้อมได้ต่ำ ใช้ได้ทั้งงานภายนอกและภายใน จึงเหมาะกับการงานอุดรอยต่อและประสานรอยต่อ เช่น รอยต่อระหว่างผนังปูนกับวงกบประตู หน้าต่าง ไม้ อลูมิเนียม เป็นต้น หรือรอยร้าวที่มีขนาดเล็กๆ นอกจากนี้ วัสดุชนิดนี้ยังสามารถขัดแต่งผิวงานได้และทาสีทับได้ สามารถใช้กับวัสดุทั้งผิวเรียบและผิวขรุขระ



### 2.2.2 ซิลิโคนยาแนว (Silicone Sealant)

เป็นวัสดุอุดรอยต่อที่มีความยืดหยุ่น คงทนต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม รังสียูวีและสารเคมีสูง เหมาะสำหรับการงานภายในและภายนอกอาคาร โดยจะใช้ในงานอุดและประสานรอยต่อของวัสดุที่มีพื้นผิวเรียบและวัสดุที่มีพื้นผิวมันเงา เช่น กระจก เซรามิก ไฟเบอร์กลาส ไม้ และอลูมิเนียม เป็นต้น อย่างไรก็ตามวัสดุชนิดนี้ไม่สามารถทาสีทับได้ โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรมและในครัวเรือน



ซิลิโคนที่ใช้อุดรอยต่อนี้แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ประเภทมีกรดและประเภทไร้กรด รายละเอียด ดังนี้

- ประเภทมีกรด (Acetic Cure)

ซิลิโคนประเภทนี้เมื่อใช้งานจะมีกลิ่นเหม็นเปรี้ยวของกรดระเหยออกมา แห้งเร็ว เหมาะกับการใช้งานในการอุดรอยต่อระหว่างกระจกกับกระจก มีแรงยึดเกาะที่แข็งแรงกรณีใช้ประเภทใสจะมีความใสเนียนไปกับกระจกใสและไม่เหมาะกับพื้นผิวที่มีผลกระทบจากกรดกัดกร่อนเช่น โลหะ หรือหินอ่อน และมีราคาต่ำกว่าประเภทไร้กรด

- ประเภทไร้กรด (Neutral Cure)

ซิลิโคนประเภทนี้จะมีฤทธิ์เป็นกลาง ประเภทใสจะมีความใสน้อยกว่าประเภทมีกรด (จะออกสีขาวขุ่น) แห้งช้ากว่า มีความแข็งแรงน้อยกว่า แต่มีความยืดหยุ่นมากกว่า ใช้ในกรณีที่ผิววัสดุไม่เหมาะกับการสัมผัสกับกรดและมีราคาแพงกว่าประเภทมีกรด

### 2.2.3 ยาแนวไฮบริดโพลีเมอร์ (Hybrid Sealant)

เป็นวัสดุอุดรอยต่อที่มีความยืดหยุ่นสูง ทนทานต่อสภาพอากาศเป็นอย่างดี ทนทานต่อรังสีอัลตราไวโอเล็ต (UV) ต่อสารเคมีและคราบสกปรก ทั้งนี้ ยังสามารถทาสีบนพื้นผิวของยาแนวได้ วัสดุนี้ยังเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและปลอดภัยต่อผู้ใช้ เหมาะสำหรับทั้งงานภายในและภายนอกอาคาร สามารถใช้ได้กับทุกพื้นผิว รวมถึงผิวที่มีความชื้น โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายเพื่อใช้ทั้งในโรงงานอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมก่อสร้างและในครัวเรือน

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

เป็นวัสดุซิลิโคนสำหรับการขึ้นรูปปะเก็นหรือ Formed-In-Place-Gasket ซึ่งมีความสามารถในการขึ้นรูปปะเก็นอันใหม่แทนที่ปะเก็นอันเก่าที่หมดสภาพการใช้งาน โดยปะเก็นอันใหม่ที่ขึ้นรูปจะมีสถานะเป็นยางซิลิโคน มีชื่อสามัญทั่วไปว่า ปะเก็นเหลว ทั้งนี้ วัสดุชนิดนี้มีความยืดหยุ่นสูง ทนทานต่ออุณหภูมิ การฉีกขาดและแรงดัน จึงเหมาะกับการใช้ในงานอุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์ เครื่องมือ เครื่องจักร และเครื่องมือวัดความแม่นยำ เป็นต้น ทั้งนี้ RTV ซิลิโคนของบริษัทฯ มีด้วยกันหลากหลายสีเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในหลายรูปแบบ



บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ระหว่างผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (ซึ่งนับรวมส่วนของผลิตภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือนแล้ว) อยู่ที่ประมาณร้อยละ 40.00 และร้อยละ 60.00 ตามลำดับในปี 2562 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแผนในการขยายธุรกิจในส่วนผลิตภัณฑ์ยาแนวให้มากขึ้น เนื่องจาก เล็งเห็นโอกาสจากความต้องการของตลาดและความสามารถในการทำกำไรของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวซึ่งยังคงเติบโตได้อีก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ขายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ ประกอบด้วย โฟมพียู (PU Foam) น๊ายาล็อกเกลียว (Thread Locker) น้ำมันหล่อลื่นป้องกันสนิม (Lubricants) เทปพีอี (PE Tape) เทปบิวทิล (Butyl tape) และเทปกาวพีวีซี (PVC Tape) เพื่อให้มีการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างครบวงจรตรงตามความต้องการของลูกค้า

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับปี 2560-2562 มีรายละเอียด ดังนี้

โครงสร้างรายได้	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic Compound)	725.83	51.41	715.59	49.76	739.44	53.74
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant)	685.95	48.00	705.5	49.06	624.33	45.37
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>1,411.78</b>	<b>98.79</b>	<b>1,421.09</b>	<b>98.82</b>	<b>1,363.76</b>	<b>99.11</b>
รายได้อื่น <sup>1</sup>	15.63	1.09	13.12	0.91	6.74	0.49
กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ	1.73	0.12	3.92	0.27	5.56	0.40
<b>รายได้รวม</b>	<b>1,429.14</b>	<b>100.00</b>	<b>1,438.13</b>	<b>100.00</b>	<b>1376.06</b>	<b>100.00</b>

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

## การตลาดและภาวะการแข่งขัน

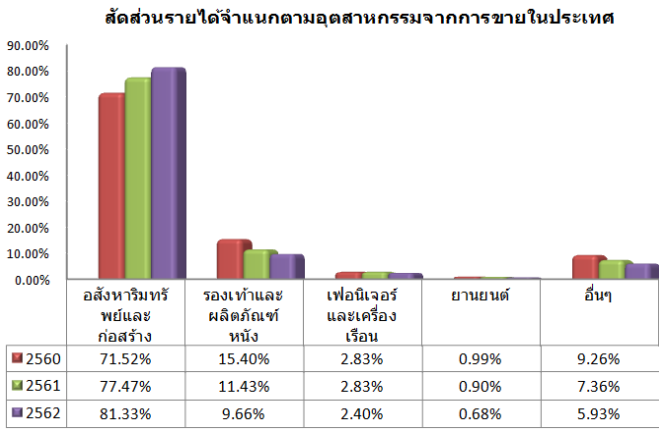
### 1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ประกอบไปด้วย โรงงานอุตสาหกรรมผู้นำสินค้าไปใช้ในกระบวนการผลิตและแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปต่อไปและผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Distributor) ซึ่งเป็นผู้กระจายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าผู้ใช้สินค้าโดยตรง (End user) หรือไปยังร้านค้าปลีกที่เสมือนตัวกลางในการกระจายสินค้าให้เข้าถึงผู้ใช้งานโดยตรงที่เป็นรายย่อยได้มากขึ้น โดยโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มลูกค้าสำคัญของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

- อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง
- อุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนัง
- อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์และงานไม้ทั่วไป
- อุตสาหกรรมยานยนต์
- กลุ่มอื่นๆ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีฐานลูกค้าหลักทั้งในและต่างประเทศเป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทั้ง กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic Compound) และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant) ซึ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ จะกระจายอยู่ในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลางและขนาดเล็ก สัดส่วนรายได้จากการขายในประเทศและต่างประเทศในปี 2562 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 70 และ 30 ของรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ ตามลำดับ โดยสัดส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้าหลักจากการขายในประเทศและต่างประเทศของปี 2562 รายละเอียด ดังนี้

### สัดส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้ารวมในประเทศ



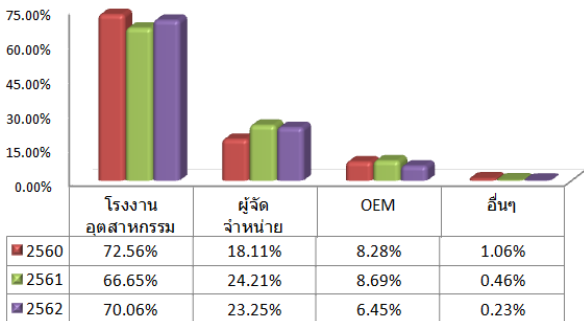
จากรูปภาพข้างต้น พิจารณาสัดส่วนรายได้ภายในประเทศของการขายผลิตภัณฑ์ต่างๆ ในแต่ละกลุ่มสินค้า แสดงให้เห็นว่ากลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้าจากการขายรวมทั้งปี 3 อันดับแรก ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง กลุ่มลูกค้ารองเท้าและเครื่องหนังและกลุ่มเฟอร์นิเจอร์และเครื่องเรือน ตามลำดับ ทั้งนี้ ในส่วนของยอดขายภายในประเทศกว่าร้อยละ 75 หรือเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีให้กับโรงงานอุตสาหกรรมภายในประเทศ

ประเภทยาแนวผ่านตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Distributor) และผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM)

ทั้งนี้ ในส่วนลูกค้าหลักของผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซี ซึ่งบริษัทฯ จัดกลุ่มลูกค้าเป็นอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างนั้น เป็นผู้ผลิตสายไฟฟ้า สายเคเบิล (Wire and cable) รายใหญ่ในประเทศเป็นหนึ่งในกลุ่มผู้ผลิตที่ได้รับคำสั่งซื้อ เพื่อผลิตสายไฟฟ้าแก่หน่วยงานรัฐบาล (การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค) ตามงบประมาณเงินลงทุนเกี่ยวกับสายไฟฟ้าทุกปี ซึ่งบริษัทฯ มีสัดส่วนการตลาด (Market share) ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีดังกล่าวมากกว่าร้อยละ 65.00 ของมูลค่าตลาดเม็ดพลาสติกพีวีซีสำหรับการผลิตสายไฟฟ้าชนิดนี้

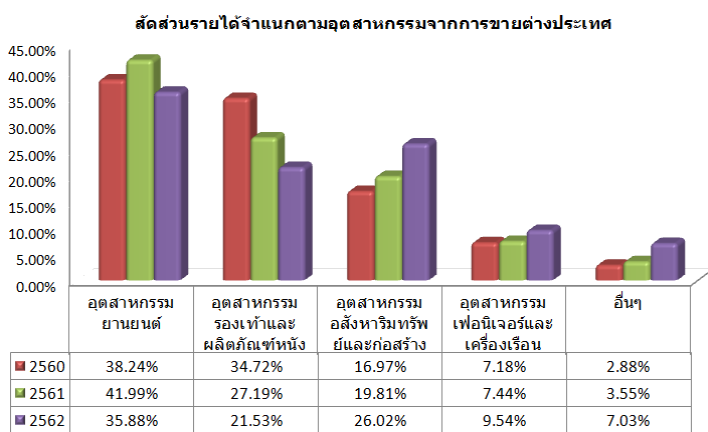
สำหรับผลิตภัณฑ์กาวประเภทต่าง ๆ นั้น ส่วนใหญ่เป็นการขายผ่านโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อนำไปใช้ในอุตสาหกรรมรองเท้าและผลิตภัณฑ์หนัง รวมถึงเฟอร์นิเจอร์และเครื่องเรือน ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ยาแนวส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายไปยังตัวแทนจำหน่ายสินค้าและรับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า ซึ่งจะนำไปใช้ในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างเช่นกัน

### สัดส่วนรายได้จำแนกตามช่องทางการจำหน่ายในประเทศ



ทั้งนี้ บริษัทฯ มีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศ 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) จำหน่ายไปยังกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม 2) จำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) และ 3) รับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70, ร้อยละ 24 และร้อยละ 6 สำหรับยอดจำหน่ายในประเทศรวมสำหรับปี 2562 ตามลำดับ

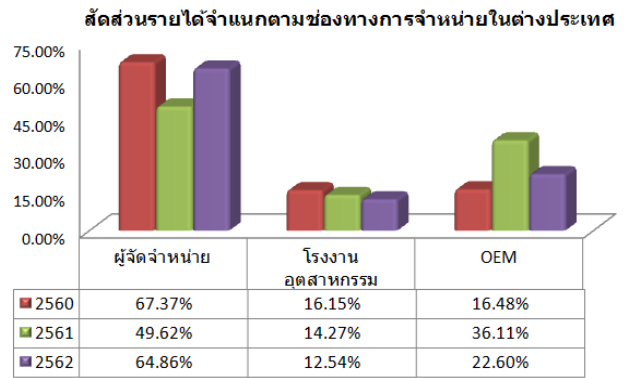
### สัดส่วนกลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้ารวมต่างประเทศ



จากรูปภาพข้างต้น พิจารณาสัดส่วนรายได้จากการขายต่างประเทศของการขายผลิตภัณฑ์ต่างๆ ในแต่ละกลุ่มสินค้า แสดงให้เห็นว่ากลุ่มอุตสาหกรรมหลักของลูกค้าจากการขายรวมทั้งปี 3 อันดับแรก ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง และกลุ่มลูกค้ารองเท้าและเครื่องหนัง ตามลำดับ ทั้งนี้ ในส่วนของยอดขายต่างประเทศกว่าร้อยละ 50 หรือเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กาวและยาแนวในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือน (Do It Yourself : DIY) ในขณะที่ร้อยละ 30 เป็นการจำหน่ายสินค้าประเภทกาวประเภทต่างๆ ผ่าน

ตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศและร้อยละ 20 ของยอดขายต่างประเทศเป็นการจำหน่ายสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์ยาแนว ทั้งในการผลิตภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯเองและการผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM)

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศ 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) จำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) 2) รับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) และ 3) จำหน่ายไปยังกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 65, ร้อยละ 22 และร้อยละ 13 สำหรับยอดจำหน่ายในต่างประเทศรวมสำหรับปี 2562 ตามลำดับ



**2. ช่องทางการจัดจำหน่าย**

บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ผ่าน 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ ช่องทางการจำหน่ายทางตรงและช่องทางการจำหน่ายทางอ้อม รายละเอียด ดังนี้

**▪ ช่องทางการจำหน่ายทางตรง**

บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ใช้งานโดยตรงของสินค้า (End User) ซึ่งประกอบไปด้วยโรงงานอุตสาหกรรมที่นำสินค้าของบริษัทฯ เพื่อไปประกอบเป็นวัตถุดิบขั้นต้นในกระบวนการผลิตและซ่อมแซมเครื่องจักรและอุปกรณ์ในโรงงาน และผู้ใช้ในครัวเรือนที่นำสินค้าไปใช้ในการก่อสร้างและซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป โดยสินค้าที่จำหน่ายผ่านช่องทางการจำหน่ายตรงจะเป็นสินค้าในทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์และกลุ่มผลิตภัณฑ์ทาบและผลิตภัณฑ์ยาแนว ทั้งนี้ เนื่องจาก บริษัทฯ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมบางปู จังหวัดสมุทรปราการ ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงงานอุตสาหกรรมหลายแห่งที่เป็นลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ดังนั้น จึงสะดวกต่อการส่งมอบสินค้าและการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้น ในส่วนการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายทางตรงนั้น ในปี 2562 สัดส่วนการจำหน่ายสินค้าในประเทศและต่างประเทศอยู่ที่ประมาณร้อยละ 85 และร้อยละ 15 ของรายได้จากการจำหน่ายทางตรงตามลำดับ

นอกจากนั้น รายได้ของบริษัทฯ ที่จัดจำหน่ายผ่านช่องทางการจำหน่ายโดยตรง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 65 ของรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งนี้ ช่องทางการจำหน่ายทางตรงของบริษัทฯ ยังรวมถึงช่องทางการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) ด้วย ซึ่งรายได้ของผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้านี้คิดเป็นประมาณร้อยละ 17 ของรายได้จากการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายทางตรง

**▪ ช่องทางการจำหน่ายทางอ้อม**

บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) ซึ่งประกอบไปด้วยผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศและผู้จัดจำหน่ายสินค้าต่างประเทศ โดยในปี 2562 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 47 และ 53 ของรายได้จากการขายผ่านช่องทางการจำหน่ายทางอ้อม ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม รายได้ของบริษัทฯ ที่จัดจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายทางอ้อมคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 35 ของรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ โดยสินค้าที่จำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายทางอ้อมส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ทาบและผลิตภัณฑ์ยาแนว ที่ผู้จัดจำหน่ายจะนำสินค้าไปวางจำหน่ายที่ร้านค้าปลีกหรือจัดจำหน่ายให้แก่ผู้ใช้สินค้าโดยตรงต่อไป และผู้ใช้สินค้าดังกล่าวจะนำสินค้าเพื่อใช้ในการก่อสร้างและซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป ทั้งนี้ การจัดจำหน่ายสินค้าผ่านผู้จัดจำหน่ายนั้น บริษัทฯ มีการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายสินค้า เช่น บริษัท บอร์เนียว เทคนิคัล (ประเทศไทย) จำกัด ที่เป็นที่เชื่อถือและมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า หรือมีโอกาสและช่องทางในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ

**ช่องทางการจัดจำหน่ายในแต่ละผลิตภัณฑ์**

ผลิตภัณฑ์	ช่องทางการจัดจำหน่าย
1. ผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic Compound)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ส่วนใหญ่เป็นการจัดจำหน่ายในประเทศทั้งผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่ม (Soft PVC Compound) เม็ดพลาสติกพีวีซีแบบแข็ง (Rigid PVC Compound) และเม็ดพลาสติกเพื่อการแพทย์ (Medical Grade PVC Compound) โดยบริษัทฯ จำหน่ายตรงสู่ผู้ใช้งานซึ่งเป็นโรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้า เช่น โรงงานสายไฟ สายเคเบิล โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์และโรงงานผลิตอุปกรณ์การแพทย์ในประเทศ</li> <li>ส่วนที่เหลือในปริมาณน้อยเป็นการจัดจำหน่ายผ่านผู้จัดจำหน่ายในประเทศ ซึ่งเน้นการจำหน่ายเม็ดพลาสติกพีวีซีแบบนิ่มที่มีคุณภาพระดับกลาง (Middle grade) เป็นหลัก</li> </ul>

ผลิตภัณฑ์	ช่องทางการจัดจำหน่าย
2. ผลิตภัณฑ์กาวอุตสาหกรรม (Adhesive)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทนผู้จัดจำหน่าย (Distributors) ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยตัวแทนผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศเป็นผู้กระจายสินค้าไปยังทวีปเอเชียและแอฟริกา ขณะที่ยอดขายตรงให้บริษัทผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรมเริ่มมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น</li> </ul>
3. ผลิตภัณฑ์ยาแนว (Sealant)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทนผู้จัดจำหน่าย (Distributors) ซึ่งทำหน้าที่กระจายสินค้าไปยังผู้ใช้และร้านค้าทั่วประเทศในประเทศไทย สำหรับตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ มีการจัดตั้งตัวแทนผู้จัดจำหน่ายในแต่ละประเทศ โดยตลาดหลักอยู่ในเอเชีย ตะวันออกกลางและแอฟริกา</li> <li>ส่วนที่เหลือเป็นการผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) ซึ่งมีตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ</li> </ul>
4. ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือน (DIY)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Distributors) ในตลาดต่างประเทศ ครอบคลุมทวีปเอเชีย ตะวันออกกลางและแอฟริกา</li> <li>ส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 8-10 ของผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือนเป็นการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนผู้จัดจำหน่ายในประเทศ</li> <li>นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กสำหรับใช้ในครัวเรือนบางส่วนภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการสั่งผลิตจากลูกค้าต่างประเทศทั้งในยุโรป เอเชีย ตะวันออกกลางและแอฟริกา</li> </ul>

ในการออกงานแสดงสินค้าเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญเพื่อพบปะลูกค้า คู่ค้าและนักลงทุนโดยในแต่ละปี บริษัทฯ ร่วมออกงานแสดงสินค้าหรือพบปะลูกค้าใน 3 ช่องทาง ดังนี้

1. ออกงานจัดแสดงสินค้าด้วยตนเอง ทั้งในและต่างประเทศ
2. ออกงานจัดแสดงสินค้าร่วมกับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ
3. พบปะและเจรจาธุรกิจ โดยเดินทางร่วมกับกรมส่งเสริมการส่งออก

วัน/เดือน/ปีที่จัด	ชื่องาน	สถานที่
1-9 กุมภาพันธ์ 2562	India International Leather Fair Chennai 2019	อินเดีย
15-19 เมษายน 2562	125 <sup>th</sup> Canton Fair	จีน
30 เมษายน - 5 พฤษภาคม 2562	Architect 2019	ไทย
10-12 มิถุนายน 2562	Automechanika Dubai 2019	ดูไบ
14-28 มิถุนายน 2562	โครงการคณะผู้แทนการค้าสินค้าอุตสาหกรรมและอุตสาหกรรมอาหารเขื่อนภูมิภาคอเมริกาใต้	ชิลี / เปรู / เอกวาดอร์
17-21 มิถุนายน 2562	โครงการจัดคณะผู้แทนการค้าอุตสาหกรรมก่อสร้างและธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องเขื่อนประเทศโอมานและประเทศบาห์เรน	โอมาน / บาห์เรน
10-12 กรกฎาคม 2562	Shoes & Leather Vietnam 2019	เวียดนาม
21 สิงหาคม - 1 กันยายน 2562	โครงการคณะผู้แทนการค้าสินค้าอุตสาหกรรมและอุตสาหกรรมอาหารเขื่อนภูมิภาคแอฟริกา	ยูกันดา / แอฟริกาใต้ / มอริเชียส
15-19 ตุลาคม 2562	126 <sup>th</sup> Canton Fair	จีน
6-8 พฤศจิกายน 2562	Cable & Wire Fair	อินเดีย

### 3. กลยุทธ์ด้านการตลาด

#### 3.1 คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับมาตรฐาน

บริษัทฯ มุ่งเน้นในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานตรงตามความต้องการในใช้งานของลูกค้า เนื่องจาก สินค้าที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่นำไปใช้เป็นวัตถุดิบขั้นต้นในกระบวนการผลิตและสินค้าที่นำไปใช้ในการซ่อมแซมเครื่องมือหรืออุปกรณ์ในโรงงานอุตสาหกรรมและครัวเรือน ดังนั้น บริษัทฯ จึงตระหนักถึงความสำคัญของสินค้าที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพในการใช้งาน โดยบริษัทฯ มีทีมประกันคุณภาพซึ่งอยู่ภายใต้ฝ่ายเทคนิคและมีหน้าที่หลักในการประกันคุณภาพของวัตถุดิบก่อนเข้ากระบวนการผลิตและประกันคุณภาพสินค้าที่ผลิตเสร็จก่อนเข้าในคลังสินค้า เพื่อทดสอบคุณภาพและความถูกต้องของสินค้าที่ชัดเจนก่อนส่งมอบให้แก่ลูกค้าทุกครั้ง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมงานผู้ทำหน้าที่ควบคุมและตรวจสอบคุณภาพระหว่างกระบวนการผลิตในทุกสินค้าอีกด้วย

บริษัทฯ มีนโยบายในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า กระบวนการผลิตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและความเป็นอยู่ของชุมชนให้น้อยที่สุด และมุ่งเน้นเรื่องความปลอดภัยและอาชีวอนามัยในการทำงานของพนักงาน มาบูรณาการการทำงานร่วมกันกับการบริหารความเสี่ยงและมาตรฐาน ISO ให้เป็นระบบการจัดการคุณภาพโดยรวมเพียงระบบเดียว ส่งผลให้ได้รับการรับรองมาตรฐานสากลด้านคุณภาพ ISO 9001:2015 และมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001:2015 สำหรับมาตรฐานด้านผลิตภัณฑ์เฉพาะเจาะจงด้านอื่น ๆ เช่น มาตรฐานยานยนต์และมาตรฐานสำหรับเครื่องมือแพทย์ บริษัทฯ มีการจัดการโครงสร้างพื้นฐานให้รองรับมาตรฐานดังกล่าวแต่ไม่ได้ขอการรับรอง เนื่องจาก บริษัทฯ ยังไม่ได้เป็นผู้ผลิตเข้าข่ายที่จะต้องขอการรับรอง แต่ลูกค้าสามารถเข้าตรวจสอบระบบการทำงานของบริษัทฯ ได้ตลอดเวลาและมั่นใจได้ว่ามีการรับประกันคุณภาพสินค้าทั้งด้านคุณภาพและความปลอดภัยตลอดทั้งกระบวนการ ได้แก่ กระบวนการจัดหา กระบวนการผลิต กระบวนการจัดเก็บ ไปจนถึงกระบวนการขนส่งไปยังลูกค้า ได้ควบคุมมาตรฐานการดำเนินงานเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตรงตามคำรับรอง นอกจากนี้ แผนกวิจัยและพัฒนา ยังสามารถปรับปรุงสินค้า คิดค้นสินค้าใหม่ที่มีคุณภาพและปรับลดต้นทุนเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม

#### 3.2 ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมหลากหลายประเภทซึ่งสามารถรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมที่แตกต่างกัน โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นในการจัดเตรียมสินค้าอุตสาหกรรมที่หลากหลายเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่กลุ่มลูกค้าได้สามารถเลือกซื้อสินค้าได้อย่างครบครันและตรงตามความต้องการได้ในสถานที่เดียว (One Stop Shop) โดยบริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมหลายประเภท เช่น ผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ที่สามารถนำไปแปรรูปเป็นสินค้าในอุตสาหกรรมสายไฟฟ้า สินค้าในอุตสาหกรรมพลาสติก สินค้าในอุตสาหกรรมยานยนต์ และสินค้าในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง เป็นต้น

นอกจากนี้ ในปี 2562 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำผู้ผลิตเม็ดพลาสติกคอมปาวด์จากประเทศญี่ปุ่น เพื่อเริ่มผลิตเม็ดพลาสติกสำหรับอุตสาหกรรมทางการแพทย์ เช่น ถุงบรรจุเลือด ถุงและสายน้ำเกลือ ถุงและสายขั้วถ่ายของเสียและถุงมือแพทย์ เป็นต้น ส่วนผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้ในกระบวนการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมต่าง ๆ ใช้ในการซ่อมแซมอุปกรณ์ เครื่องจักรที่จำเป็นในทุกโรงงานอุตสาหกรรมและมีจัดจำหน่ายในขนาดบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กเพื่อรองรับการใช้งานในครัวเรือนของกลุ่มลูกค้าผู้ใช้สินค้าโดยตรง (End user) นั้น บริษัทฯ มีการวิจัยและพัฒนาสินค้าในการผลิตอย่างต่อเนื่อง เช่น กาวแทนตะปูสตรูน่า ยาแนวไฮบริดโพลีเมอร์ เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการในการใช้สินค้าของลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ในงานที่แตกต่างกัน

#### 3.3 การบริการและจัดส่งสินค้า

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการบริการและจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยมุ่งเน้นให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด ทั้งในด้านปริมาณสินค้า คุณภาพสินค้าที่ตรงตามมาตรฐานตามที่ตกลงและการจัดส่งสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าระบุ โดยลูกค้าสามารถสั่งบริษัทฯ ให้ผลิตสินค้าและทยอยส่งมอบให้กับลูกค้าตามแผนการใช้งาน (Partial ordering) ได้ ซึ่งบริษัทฯ จะร่วมกับลูกค้าวางแผนการผลิตดังกล่าวให้สอดคล้องกับความต้องการใช้งานในแต่ละช่วงเวลาของลูกค้า ทำให้ลูกค้าสามารถประหยัดต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าอีกด้วย ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาเกินกว่า 30 ปี จึงมีฐานลูกค้าที่ใกล้ชิดและมีความสัมพันธ์ที่ดีตลอดมา อีกทั้งการที่บริษัทฯ มีสำนักงานตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมบางปู จังหวัดสมุทรปราการ ยังทำให้บริษัทฯ สามารถรองรับ

ความต้องการในด้านการบริการ จัดส่งสินค้าตามความต้องการของลูกค้าได้ และนอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีทีมงานฝ่ายขายที่ให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการใช้สินค้าของบริษัทฯ เป็นการบริการทั้งก่อนและหลังการขาย

การบริการถือเป็นหัวใจของการขาย นอกจากการส่งมอบสินค้าที่ได้คุณภาพและเวลาที่ลูกค้าต้องการอย่างต่อเนื่องแล้ว เพื่อยกระดับการบริการบริษัทอยู่ในระหว่างการพัฒนากระบวนการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management CRM) ซึ่งเป็นการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้กับการบริการลูกค้า โดยระบบดังกล่าวจะทำหน้าที่เก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างถูกต้องและรวดเร็ว และพัฒนาเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อเพิ่มช่องทางให้ผู้สนใจสินค้า หรือนักลงทุน สามารถเข้ามาเยี่ยมชมดูรายการสินค้าที่สนใจ และติดต่อฝ่ายขาย หรือนักลงทุนสัมพันธ์ได้สะดวกและไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ ในปี 2563 บริษัทฯ จะสามารถนำข้อมูลการขายต่างๆ มาวิเคราะห์เพื่อจัดหาสินค้าและบริการให้ตรงใจลูกค้า และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้กับบริษัทได้เพิ่มขึ้น

### 3.4 การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการวิจัยและพัฒนาทุกผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายให้ได้คุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า พร้อมทั้งสรรหานวัตกรรมการผลิตใหม่ๆ แก่ผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มขีดจำกัดในการผลิตให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยบริษัทฯ มีทีมวิจัยและพัฒนาที่มีพนักงานผู้มีประสบการณ์และความรู้ความสามารถที่อยู่ร่วมกับบริษัทฯ มาเป็นระยะเวลานาน ทั้งนี้ ทีมวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ซึ่งมีทีมงานกว่า 20 คน มีหน้าที่หลักในการวิจัยและพัฒนาคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องต่อความต้องการของลูกค้า ตอบรับโจทย์ด้านคุณสมบัติและเหมาะสมกับการนำไปใช้งานกับเครื่องจักรของลูกค้า รวมทั้ง ค้นคว้านวัตกรรมของสินค้าใหม่ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตสินค้า โดยทางฝ่ายขายจะมีการนำเสนอข้อมูลสินค้า นวัตกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่อยู่ในความต้องการของตลาดจากการไปสำรวจตลาดหรือการพูดคุยกับลูกค้าและนำข้อมูลส่งให้ทีม R&D วิจัยและพัฒนาสินค้าเพื่อสร้างทางเลือกใหม่ให้แก่ลูกค้าและสร้างเสริมประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการวิจัยและพัฒนาร่วมกับลูกค้าเพื่อเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ในสายการผลิตของบริษัทฯ โดยลูกค้าจะให้ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ใหม่หรือกำหนดความต้องการด้านคุณสมบัติและการใช้งานที่ลูกค้าต้องการกับพนักงานขายของบริษัทฯ เพื่อนำมาให้แผนกวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ทดลองสูตรและผลิตตัวอย่างผลิตภัณฑ์ แล้วนำตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นใหม่ให้ลูกค้าทดลองใช้ ซึ่งหากตัวอย่างเป็นที่ยอมรับจากลูกค้า บริษัทฯ จะนำเข้าสู่ขั้นตอนกระบวนการผลิตจริงสำหรับการผลิตเพื่อส่งมอบให้ลูกค้าต่อไป ยิ่งไปกว่านั้น ทีมวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ยังมีการนำเอาความรู้ที่ได้รับจากการศึกษาจาก คู่ค้าทั้งในและต่างประเทศ เช่น ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบต่างๆ ให้แก่บริษัทฯ มาประยุกต์ใช้เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ทำให้บริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนและเลือกชนิดของวัตถุดิบที่มีความหลากหลาย รวมถึงเลือกปริมาณของวัตถุดิบที่จำเป็นต้องใช้ในการผลิตได้อย่างเหมาะสมและตรงต่อความต้องการในการผลิต โดยยังรักษาความได้เปรียบทางด้านต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าคู่แข่งได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีความพร้อมในด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ที่เหมาะสมและทันสมัย เพื่อรักษามาตรฐานในการผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้า คงศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีเครื่องมือทดลองและทดสอบที่มีมาตรฐานและเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการค้นคว้าทดลองและรับประกันคุณภาพสินค้า เครื่องมือทดลองและทดสอบส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จึงเป็นเครื่องมือที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ เช่น ประเทศอังกฤษ ประเทศไต้หวันและประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น

### 3.5 ความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า

บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับฐานลูกค้าที่สำคัญ โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการสรรหาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและให้ความสำคัญการบริหารจัดการส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทั้งฐานลูกค้าภายในประเทศและฐานลูกค้าที่อยู่ต่างประเทศ ทั้งนี้ ในส่วนของลูกค้าในประเทศ บริษัทฯ เป็นคู่ค้าทางธุรกิจในการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้า ทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์และกลุ่มผลิตภัณฑ์ทาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวแก่บริษัทฯ หลายราย โดยลูกค้าบางรายมีการซื้อขายสินค้ากับบริษัทฯ เป็นระยะเวลานานกว่า 10 ปี และในส่วนของกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ ทีมการตลาดของบริษัทฯ ได้มีโอกาสเยี่ยมชมโรงงานและพูดคุยกับผู้บริหารของบริษัทคู่ค้าประจำปีเพื่อกระชับความสัมพันธ์และต่อยอดโอกาสทางธุรกิจในอนาคตให้มากขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ ยังร่วมกับลูกค้าในการพัฒนาและวิจัยเพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่มีลักษณะและรูปแบบที่เหมาะสม มีการพัฒนาสินค้าเกรดพิเศษเฉพาะเจาะจงสำหรับลูกค้าแต่ละราย เพื่อให้สินค้ามีคุณสมบัติตรงต่อความต้องการของลูกค้านั้นๆ รวมถึงยังร่วมพัฒนาสินค้าร่วมกับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถลดต้นทุนการผลิตได้ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ และลูกค้าให้ยาวนานและคงศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ ในอุตสาหกรรม

### 3.6 การบริหารจัดการ

บริษัทฯ เน้นเรื่องการพัฒนากระบวนการจัดการเพื่อให้สามารถบริหารงานได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำตามสภาวะความผันผวนของตลาด อีกทั้ง ฝ่ายขายแยกเป็นหน่วยธุรกิจตามประเภทของผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีตลาดและกลุ่มลูกค้าที่ต่างกัน เพื่อให้เกิดการบริหารได้อย่างคล่องตัวและเจาะกลุ่มตลาดได้ตรงเป้าหมาย โดยทุกเดือนฝ่ายบริหารจะติดตามงานเทียบกับเป้าหมายและปรับปรุงแก้ไขแผนในเชิงรุกเชื่อมโยงกันทั้งห่วงโซ่คุณค่า ครอบคลุมกระบวนการผลิต การขาย ความต้องการซื้อและกำลังการผลิต รวมถึง สินค้าใหม่ที่อยู่ระหว่างการพัฒนา เพื่อเพิ่มระยะเวลาในการปรับตัวตามสถานการณ์ตลาดและความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปและเพื่อให้แผนการดำเนินงานเกิดประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึง มีการวัดผลการดำเนินงานเพื่อนำข้อมูลไปปรับปรุงการวางแผนในอนาคตอีกด้วย

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังยกระดับการบริหารจัดการเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของบุคลากร โดยประเมินความต้องการและความพร้อมของทรัพยากรบุคคล ทั้งด้านจำนวน ความสามารถและคุณลักษณะที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้อง เชื่อมโยงเป้าหมายขององค์กรและของพนักงานทั้งในปัจจุบันและอนาคต พัฒนาและประเมินผลงานให้เหมาะสมยิ่งขึ้น อีกทั้ง ได้มีการพัฒนาทักษะที่จำเป็นสำหรับผู้บริหารเพื่อนำองค์กรสู่การเปลี่ยนแปลงและเป็นแบบอย่างในการสร้างบุคลากรให้ทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ

### 4. การกำหนดราคาตามแหล่งที่มาของสินค้า

เนื่องจาก บริษัทฯ มีแหล่งในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อมาผลิตสินค้าในแต่ละประเภทที่แตกต่างกัน ทั้งการสั่งซื้อ วัตถุดิบในประเทศ ต่างประเทศ หรือมีการแบ่งใช้วัตถุดิบร่วมกันกับหน่วยธุรกิจอื่นของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าที่แตกต่างกันตามแหล่งที่มาหรือวัตถุดิบของสินค้า โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 4.1 กรณีสินค้าที่จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM)

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าที่รับมาเพื่อประกอบ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า โดยใช้ราคาต้นทุนจากการซื้อวัตถุดิบตามการกำหนดของบริษัทฯ ตราสินค้านั้น ๆ บวกอัตรากำไรที่เหมาะสม (Cost plus pricing) ในส่วนของวัตถุดิบในการผลิตสินค้านั้นมาเพื่อประกอบภายใต้ตราสินค้า ส่วนใหญ่จะนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ เช่น ประเทศญี่ปุ่น ไต้หวัน เกาหลีและอินเดีย เป็นต้น นอกจากนี้ ราคาต้นทุนของสินค้ายังรวมถึงต้นทุนในการผลิตบรรจุภัณฑ์เพื่อนำมาประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูป

#### 4.2 กรณีสินค้าที่จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (House Brand)

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาสินค้าที่รับมาเพื่อประกอบภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ โดยใช้ราคาต้นทุนจากการซื้อวัตถุดิบตามการกำหนดของบริษัทฯ ตราสินค้านั้น ๆ บวกอัตรากำไรขั้นต่ำที่เหมาะสม (Cost plus pricing) อย่างไรก็ตาม ในส่วนของวัตถุดิบในการผลิตสินค้านั้นภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ นั้น มีความแตกต่างจากการจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า เนื่องจาก การสั่งซื้อวัตถุดิบจะสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยมีการตกลงซื้อขายกับผู้จำหน่ายรายเดิมที่มีความสัมพันธ์ทางการค้ามานานในราคาที่ไม่สูงหรือต่ำกว่าราคาตลาด

ทั้งนี้ การกำหนดอัตรากำไรในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ ในแต่ละครั้ง อาจมีการเปลี่ยนแปลงหรือยืดหยุ่นตามสภาวะตลาดของต้นทุนสินค้า ปริมาณในการสั่งซื้อ ศักยภาพในการแข่งขันด้านราคากับบริษัทอื่นที่จำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันและความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับคู่ค้าบางราย

### 5. ภาวะตลาดอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

#### 5.1 ภาวะอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรมของบริษัทฯ พิจารณาผลกระทบจากปัจจัยด้านต้นทุนของวัตถุดิบ ซึ่งประกอบไปด้วยตลาดน้ำมันโลกและปัจจัยด้านรายได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ซึ่งประกอบไปด้วยภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย ตลาดอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง ตลาดอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนัง และตลาดอุตสาหกรรมยานยนต์โลก

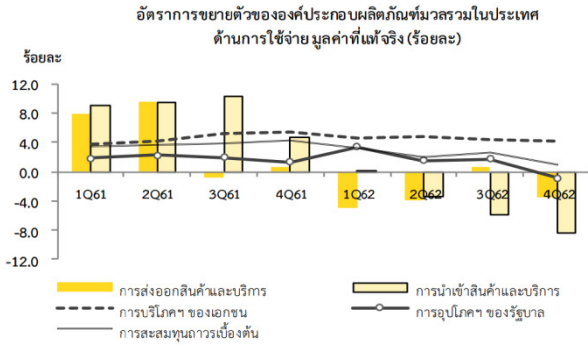
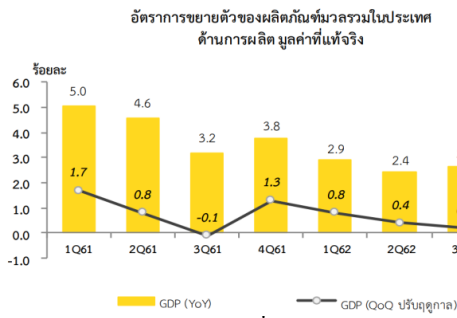
##### ▪ ปัจจัยด้านต้นทุนของวัตถุดิบ

ปัจจัยด้านต้นทุนของวัตถุดิบของบริษัทฯ คือ ตลาดน้ำมัน เนื่องจาก บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรมประกอบไปด้วยกลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ซึ่งเป็นสินค้าที่มีการใช้วัตถุดิบที่เป็นผลผลิตจากการกลั่นน้ำมัน เช่น พีวีซีเรซิน สารทำให้อ่อนตัว ตัวทำละลายรวมทั้งยางสังเคราะห์ โดยกาวอุตสาหกรรม ที่มีผลิตภัณฑ์หลัก อาทิ Ethylene Propylene Benzene และ Xylene และเม็ดพลาสติกจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีขั้นปลาย (Downstream Petrochemicals) ที่มีผลิตภัณฑ์หลัก อาทิ HDPE LDPE PVC ยางสังเคราะห์และเคมีภัณฑ์อื่น ๆ โดยราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีขั้นต้นจะแปรผันตามทิศทางราคาน้ำมันมากกว่าและในระยะเวลาเร็วกว่าเมื่อเทียบกับการเปลี่ยนแปลงของราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีขั้นต้น

โตรเคมีขึ้นปลาย อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมปลายน้ำอย่างเม็ดพลาสติกและผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ในไทยส่วนใหญ่เป็นการผลิตสินค้า Commodity grade ที่มีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ (Elasticity of demand) ต่อราคาสินค้าสูง จึงอาจเห็นทิศทางราคาลดลงจากเหตุผลด้านการแข่งขันในตลาดโลกมากกว่า ดังนั้น ราคาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะไม่ผันผวนเท่ากับ ราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีขั้นต้น ในการพิจารณาเฉพาะปัจจัยราคาน้ำมันอาจไม่เพียงพอที่จะชี้ชัดถึงผลกระทบต่ออุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ขึ้นปลาย แต่ยังคงพิจารณาถึงอุปสงค์และอุปทานควบคู่ไปด้วย

▪ **ปัจจัยด้านรายได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

● **ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจ**



ที่มา: สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ กุมภาพันธ์ ปี 2563

ในปี 2562 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 2.4 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 4.2 ในปี 2561 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวม ขยายตัวร้อยละ 4.5 และร้อยละ 2.2 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยร้อยละ 0.7 และ บัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 6.8 ของ GDP

● **ภาพรวมตลาดอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง**

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและเป็นธุรกิจที่ก่อให้เกิดการจ้างงานมีความเชื่อมโยงและเป็นพื้นฐานในการพัฒนาธุรกิจอื่นในหลายอุตสาหกรรม อาทิ ธุรกิจวัสดุก่อสร้าง ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็น ภาพรวมการก่อสร้างภาครัฐปรับตัวลดลง ซึ่งมีสาเหตุมาจากความล่าช้าของกระบวนการงบประมาณเป็นสำคัญ ในขณะที่การก่อสร้างภาคเอกชนขยายตัวเร่งขึ้นจากผลการขยายตัวของอาคารที่อยู่อาศัยและการก่อสร้างอาคารที่มีใช้ที่อยู่อาศัย (เช่น อาคารพาณิชย์และอาคารโรงงาน) ที่ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการก่อสร้างในโครงการเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor: EEC) และการก่อสร้างโรงแรมขนาดใหญ่หลายแห่งในกรุงเทพฯและปริมณฑล นอกจากนี้ผู้รับเหมารายใหญ่ยังขยายการก่อสร้างไปยังประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะ ประเทศกัมพูชา สปป.ลาว และประเทศพม่า เนื่องจาก กลุ่มประเทศดังกล่าวมีการขยายการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ โครงข่ายถนน อาคารที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ ส่งผลต่อผู้รับเหมารายใหญ่และกระตุ้นการลงทุนภาคเอกชน ซึ่งจะเป็ปัจจัยที่ส่งผลให้ความต้องการของผลิตภัณฑ์บริษัทฯ ทั้งส่วนผลิตภัณฑ์พลาสติกคอมปาวด์และผลิตภัณฑ์กาวและยาแนวเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

● **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 ประกอบกับขีดความสามารถในการแข่งขันที่ลดลง เนื่องจากต้องเผชิญกับการแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากกลุ่มประเทศที่มีต้นทุนค่าแรงงานที่ต่ำ และมีความได้เปรียบด้านต้นทุน

การฟอกและตกแต่งหนังฟอก ปี 2561 มีดัชนีผลผลิตเพิ่มขึ้น ร้อยละ 9.70 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน เนื่องจากการผลิตเพื่อการส่งออกและการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ กระเป๋าเดินทาง\* มีดัชนีผลผลิตลดลง ร้อยละ 5.65 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน ส่วนหนึ่งเป็นผลจากความต้องการบริโภคสินค้าแบรนด์เนมขยายตัว ส่งผลให้มีสัดส่วนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น รองเท้า มีดัชนีผลผลิตลดลง ร้อยละ 2.49 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน เนื่องจากผู้ประกอบการที่มีแบรนด์ของตัวเองได้เปลี่ยนวิธีการผลิตโดยจ้าง ประเทศเพื่อนบ้านผลิตแทนการผลิตเอง เช่น เมียนมา กัมพูชาแล เวียดนาม ที่มีต้นทุนค่าแรงงานที่ต่ำกว่า และมีความ

ได้เปรียบด้านต้นทุน รวมทั้ง ปัจจัยสถานะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าหลัก อาทิ กลุ่มสหภาพยุโรป และจีนยังคงชะลอตัว รวมถึงการชะลอตัวจากการลงทุนภาคเอกชนในประเทศอีกด้วย เนื่องจากการส่งออกของไทยได้รับอิทธิพลจากกระแสการค้าโลกที่ยังอยู่ในภาวะชะลอตัวและมีความไม่แน่นอนสูง ซึ่งกระทบต่อกำลังซื้อและการนำเข้าของประเทศคู่ค้า

จากแนวโน้มการหดตัวของอุตสาหกรรมรองเท้าและผลิตภัณฑ์หนังแสดงให้เห็นถึงความต้องการที่ลดลงของสินค้าประเภทนี้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความต้องการผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ซึ่งเป็นวัตถุดิบเพื่อนำไปแปรรูปเป็นพื้นรองเท้าและผลิตภัณฑ์กาวซึ่งเป็นวัสดุสำหรับยึดติดระหว่างรองเท้าหรือผลิตภัณฑ์หนัง อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ตระหนักถึงภาวะอุตสาหกรรมจึงมีนโยบายปรับลดการลงทุนด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ที่จะขายให้ลูกค้าในอุตสาหกรรมรองเท้าและผลิตภัณฑ์หนัง มาเน้นการขยายธุรกิจผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของบริษัทฯ เช่นผลิตภัณฑ์ยาแนว

● **ภาพรวมอุตสาหกรรมยานยนต์โลก**

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

นอกจากอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนประเภทอุปกรณ์เพื่อประกอบรถยนต์ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์และเครื่องประดับตกแต่งยนต์ ซึ่งทิศทางของตลาดจะขึ้นอยู่กับตลาดอุตสาหกรรมยานยนต์โดยตรงเป็นอีกอุตสาหกรรมหลักที่มีแนวโน้มเติบโตสูงกว่าอุตสาหกรรมยานยนต์ เนื่องจาก ปัจจุบันผู้ใช้รถยนต์มีแนวโน้มที่จะตกแต่งรถยนต์ของตนมากขึ้นและเนื่องจาก ยานยนต์ต่างๆ มีราคาสูง ผู้บริโภคจึงหันมาให้ความสนใจกับการตกแต่งซ่อมแซมรถยนต์ใช้แล้วมากกว่าการซื้อรถยนต์คันใหม่ โดยปัจจัยหลักที่มีผลต่อความต้องการในอุตสาหกรรมรถยนต์ คือ รสนิยมและกำลังการซื้อสินค้าของผู้บริโภค

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

**5.2 ภาวะการแข่งขัน**

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

■ **กลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic Compound)**

เนื่องจาก ผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์เป็นสินค้าที่นำไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าหลากหลายประเภท เช่น สายไฟ สายเคเบิล พื้นรองเท้า ขอบคิ้วเฟอร์นิเจอร์และแผ่นฟิล์มพลาสติกบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีคู่แข่งทางการค้าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าเม็ดพลาสติกคอมปาวด์ที่ใช้ในการผลิตสินค้าประเภทเดียวกัน ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่เป็นผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้าประเภทเม็ดพลาสติกคอมปาวด์ทั่วไปที่คล้ายคลึงกันกับบริษัทฯ สามารถจัดอันดับได้ ดังนี้

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

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

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

▪ **กลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว (Adhesive and Sealant)**

เนื่องจาก ผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวเป็นสินค้าอเนกประสงค์ที่สามารถนำไปใช้ในงานที่หลากหลาย เช่น งานก่อสร้าง งานซ่อมแซมเครื่องจักรและอุปกรณ์ในโรงงาน รวมทั้ง งานซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไปในครัวเรือน จึงทำให้มีความต้องการในการใช้สินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้จากหลากหลายกลุ่มลูกค้า ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีคู่แข่งทางการค้าเป็นผู้ประกอบการที่หลากหลายที่ประกอบธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทวัสดุยึดติดและผลิตภัณฑ์ยาแนวที่คล้ายคลึงกันกับบริษัทฯ ซึ่งหากพิจารณาเฉพาะผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้าประเภทกาวและยาแนวที่มีความหลากหลายของสินค้าใกล้เคียงกับบริษัทฯ สามารถจัดอันดับได้ดังนี้

1. บริษัท เฮงเค็ล (ประเทศไทย) จำกัด (“เฮงเค็ล”)
2. บริษัท ทรี บอนด์ วิโอวี เซลส์ (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 เฮงเค็ล (ประเทศเยอรมัน) ทรี บอนด์ (ประเทศญี่ปุ่น) เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (House brand) เช่น ตราสินค้า DB ตราสินค้า ADB และตราสินค้า SPARKO ซึ่งมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับของลูกค้าอย่างยาวนาน ประกอบกับการจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) โดยตราสินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทฯ รับผิดชอบผลิต เป็นตราสินค้าของลูกค้าชั้นนำที่มีชื่อเสียงระดับสากล ซึ่งเป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนั้น จึงเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันและการรองรับความต้องการของลูกค้าของบริษัทฯ ที่ทำให้ผู้ประกอบการรายอื่นที่เป็นคู่แข่งต้องใช้เวลาในการทำตลาดและสร้างความเชื่อมั่นในตราสินค้าที่จัดจำหน่าย

**การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัทฯ มุ่งเน้นในการเลือกสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยวัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตสินค้า ได้แก่ พีวีซีเรซิน (PVC Resin) และ ตัวทำละลาย (Solvent) ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมปาวด์ และกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนวตามลำดับ เนื่องจากบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตสินค้า ดังนั้น ในการสั่งซื้อวัตถุดิบ บริษัทฯ จึงมีขั้นตอนและหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้จำหน่ายที่ประเมินจากความมีตัวตนของคู่ค้า ประวัติการซื้อขาย ผลงานที่ผ่านมา มาตรฐานของผลิตภัณฑ์และราคาที่เหมาะสม เป็นต้น โดยเมื่อบริษัทฯ ได้พิจารณารายชื่อผู้จำหน่ายอ้างอิงจากหลักเกณฑ์ดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ จะทำการคัดเลือกและจัดทำทะเบียนรายชื่อผู้จำหน่ายที่ได้รับการอนุมัติ (Approved supplier list) สำหรับรายชื่อผู้จำหน่ายที่ผ่านเกณฑ์การคัดเลือก ทั้งนี้ การเพิ่มผู้จำหน่ายรายใหม่ในแต่ละครั้ง ทางทีม R&D จะต้องทำการทดสอบคุณภาพของสินค้าตัวอย่างจากผู้จำหน่ายก่อนเพื่อยืนยันคุณภาพของวัตถุดิบนั้น ๆ 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) รายละเอียด ดังนี้

รายละเอียด	ผลิตภัณฑ์ เม็ดพลาสติกคอมพาวด์	ผลิตภัณฑ์กาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว
วัตถุดิบในการผลิตสินค้า	พีวีซีเรซิน, สารเติมแต่ง, เม็ดสีพลาสติกไซเซออร์, ฟิลเลอร์	ตัวทำละลาย, ยางสังเคราะห์, สารเติมแต่ง
การจัดหาวัตถุดิบ	บริษัทฯ จัดหาวัตถุดิบจากทั้งในประเทศและต่างประเทศขึ้นอยู่กับคุณภาพของวัตถุดิบในแต่ละแหล่งที่มา ราคาและความสัมพันธ์ที่ระหว่างบริษัทฯ และผู้จำหน่าย (Supplier) โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศทั้งหมดเป็นการขนส่งผ่านทางรถและการจัดซื้อจากต่างประเทศทั้งหมดเป็นการขนส่งผ่านทางเรือ	
การสั่งซื้อ	บริษัทฯ จะสั่งซื้อวัตถุดิบเมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า เนื่องจากสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกคอมพาวด์ส่วนใหญ่จะมีลักษณะเฉพาะเจาะจงตามคุณสมบัติทางกายภาพและทางเคมีที่ลูกค้าแจ้งมาผ่านทางทางฝ่ายขาย เช่น สี ความแข็ง ความยืดหยุ่นของเม็ดพลาสติก ดังนั้นจะเป็นสินค้าที่ถูกผลิตตามความต้องการของลูกค้า (Made to order)	บริษัทฯ จะสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตและรอจำหน่าย เก็บไว้ในคลังสินค้า และอีกส่วนหนึ่งจะเป็นการสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตเพื่อจัดจำหน่ายเมื่อได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ และตราสินค้าของลูกค้าที่บริษัทฯ รับจ้างผลิต (OEM)
ระยะเวลาในการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายจนกระทั่งรับมอบวัตถุดิบ	ในประเทศ : ประมาณ 3 วัน ต่างประเทศ : ประมาณ 60 วัน	ในประเทศ : ประมาณ 3 วัน ต่างประเทศ : ประมาณ 60 วัน

ทั้งนี้ ในปัจจุบัน บริษัทฯ สั่งซื้อวัตถุดิบจากลูกค้าหลายราย ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยการซื้อวัตถุดิบในปี 2560-2562 มีรายละเอียด ดังนี้

วัตถุดิบสำหรับผลิต		ปี 2560			ปี 2561			ปี 2562		
		ในประเทศ	ต่างประเทศ	รวม	ในประเทศ	ต่างประเทศ	รวม	ในประเทศ	ต่างประเทศ	รวม
ผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติก	ล้านบาท	326.50	155.23	<b>481.73</b>	312.04	205.03	<b>517.07</b>	354.90	193.57	<b>548.47</b>
	สัดส่วน	67.78%	32.22%	<b>100%</b>	60.35%	39.65%	<b>100%</b>	64.71%	35.29%	<b>100%</b>
ผลิตภัณฑ์กาวและยาแนว	ล้านบาท	234.90	308.42	<b>543.32</b>	210.34	283.99	<b>494.33</b>	163.36	229.40	<b>392.76</b>
	สัดส่วน	43.23%	56.77%	<b>100%</b>	42.55%	57.45%	<b>100%</b>	41.60%	58.41%	<b>100%</b>
รวมทุกประเภท	ล้านบาท	<b>561.40</b>	<b>463.64</b>	<b>1,025.04</b>	<b>522.38</b>	<b>489.02</b>	<b>1,011.04</b>	<b>518.27</b>	<b>422.97</b>	<b>941.24</b>
	สัดส่วน	<b>54.77%</b>	<b>45.23%</b>	<b>100%</b>	<b>51.65%</b>	<b>48.35%</b>	<b>100%</b>	<b>55.10%</b>	<b>44.94%</b>	<b>100%</b>

วิธีการปฏิบัติในการจัดซื้อวัตถุดิบ

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

ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาจากการจัดหาวัตถุดิบ หรือปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบแต่อย่างใด เว้นแต่เรื่องความผันผวนของราคาวัตถุดิบ เนื่องจากราคาวัตถุดิบหลักที่บริษัทใช้ในการผลิตของสินค้าทั้ง 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ เช่น พีวีซีเรซิน สารทำให้อ่อนตัว พลาสติกไซเซออร์ และตัวทำละลายซึ่งเป็นผลพลอยได้จากกากกลั่นน้ำมันปิโตรเลียม โดยมีราคาแปรผันตามราคา

น้ำมันในตลาดโลก อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้มีการติดตามข้อมูลข่าวสารและแนวโน้มของราคาวัตถุดิบเพื่อให้สามารถวางแผนบริหารจัดการต้นทุนในการสั่งซื้อวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพหรือการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าในปริมาณที่เหมาะสม โดยพิจารณาจากปัจจัยด้านอุปสงค์และอุปทานของราคาวัตถุดิบ

### 6. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

โรงงานของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งมีข้อกำหนดและกฎหมายของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“กนอ.”) ควบคุมการดำเนินงาน รวมถึงมีกระบวนการควบคุมการประกอบอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมโดยรวม ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาการใช้ที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรม หนังสืออนุญาตให้ใช้ที่ดินและประกอบกิจการในอุตสาหกรรม และข้อกำหนดต่าง ๆ ตามพระราชบัญญัติโรงงานอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ประกอบธุรกิจเม็ดพลาสติกคอมพาวด์และ ผลิตภัณฑ์ทากาวและผลิตภัณฑ์ยาแนว ในกระบวนการผลิตของบริษัทฯ จะมีการใช้สารเคมีต่าง ๆ เช่น น้ำมันตัวทำละลายและสารเคมีอื่น ๆ ซึ่งในบางขั้นตอนจะมีของเสียจากกระบวนการผลิต ซึ่งบริษัทฯ มีการว่าจ้างบุคคลภายนอกในการบำบัดน้ำเสียและกำจัดของเสียและกากอุตสาหกรรมจากกระบวนการผลิต มีการตรวจวัดและควบคุมคุณภาพสิ่งแวดล้อม เช่น น้ำเสียและน้ำทิ้ง ระบบขจัดกลิ่นและฝุ่นละออง เป็นต้น และดำเนินการจัดทำรายงานการตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อม ซึ่งดำเนินการตรวจสอบโดยบุคคลภายนอกเป็นประจำทุกปีเพื่อนำส่งกรมโรงงานอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทหรือข้อร้องเรียนในกรณีที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมใด ๆ ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้การรับรอง ISO14001:2015 จาก BSI เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2562

### 7. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- -ไม่มี-

## 3. ปัจจัยความเสี่ยงและกระบวนการบริหารความเสี่ยง

การบริหารความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้ระบุปัจจัยความเสี่ยงที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน 3 ด้าน ได้แก่ ด้านการดำเนินงาน ด้านการเงินและด้านกฎระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ความเสี่ยงโดยรวมทุกด้านของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่สามารถบริหารจัดการได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแนวทางการในการบริหารและจัดการความเสี่ยงอย่างเหมาะสมตามประเภทความเสี่ยงที่แตกต่างกัน การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการมีรายละเอียด ดังนี้

### 1. ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน (Operation Risk)

#### ▪ ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

บริษัทฯ จะมีการกระจายตัวของแหล่งรายได้ไปในหลาย ๆ ธุรกิจ ซึ่งธุรกิจส่วนใหญ่มีความผันแปรไปกับภาวะเศรษฐกิจ ธุรกิจผลิตเม็ดพลาสติกพีวีซีเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง มีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งที่เป็นรายใหญ่และขนาดย่อม ทั้งนี้ ด้วยกระบวนการผลิต เทคโนโลยีการผลิตและการใช้เครื่องจักร รวมทั้งความจำเป็นที่ต้องใช้แรงงานที่มีทักษะไม่สูงนัก เช่นเดียวกับผลิตภัณฑ์ทากาวยาแนวที่ใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง และกลุ่มผู้ขายส่ง ซึ่งมีความต้องการคุณภาพที่ต่างกันมากและมีเจ้าตลาด ภาวะการแข่งขันด้านราคาสินค้าในอุตสาหกรรมจึงเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงได้ยาก

บริษัทฯ เชื่อว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานตรงความต้องการของลูกค้า การจัดส่งสินค้าตรงเวลาและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการแข่งขันในอุตสาหกรรม บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับปัจจัยดังกล่าวเสมอมา โดยเฉพาะคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่คุณสมบัติตรงตามความต้องการของลูกค้า เนื่องจาก ลูกค้าแต่ละรายมีความต้องการด้านคุณสมบัติทั้งทางเคมี เช่น ความยืดหยุ่น ความเป็นฉนวน ความหนืด การยึดติดและคุณสมบัติทางกายภาพของผลิตภัณฑ์ที่ต่างกัน เพื่อนำไปใช้งานหรือใช้ผลิตเป็นสินค้าที่มีคุณสมบัติที่ต่างกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีทางร่วมทดลองและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติอื่น ๆ นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ปกติของบริษัทฯ ร่วมกับลูกค้าอยู่เสมอ เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการใช้งานของลูกค้า ยกย่องคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ให้เหนือกว่าคู่แข่งรายอื่น ๆ ซึ่งยังทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่และขยายฐานลูกค้าเพิ่มเติมได้ ด้วยปัจจัยดังกล่าว จึงทำให้บริษัทฯ เป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้าที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศมาโดยตลอดและสามารถรักษาความสัมพันธ์ที่ยาวนานกับกลุ่มลูกค้าได้

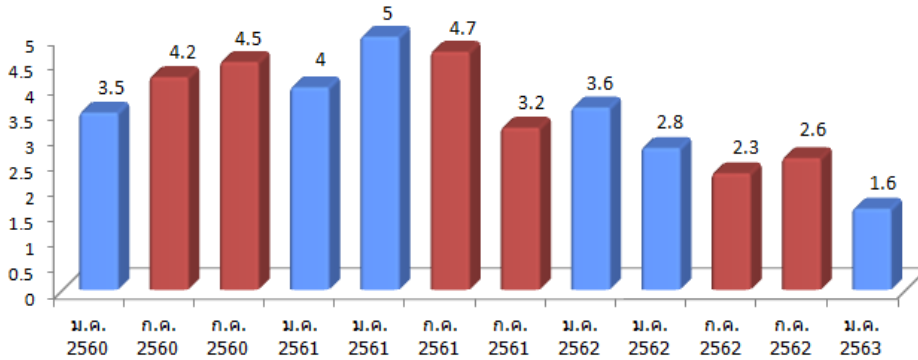
ในการดำเนินงานปี 2562 บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นยกระดับคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ โดยรองรับการเปลี่ยนแปลงคุณภาพผลิตภัณฑ์ของลูกค้าให้ได้ตามมาตรฐาน EU เช่น ผลิตภัณฑ์ปลอดสารต้องห้าม RoHS2 ในกลุ่มสินค้าเม็ดพลาสติก บริษัทฯ ได้แบ่ง

ประเภทการผลิตโดยการแยกโรงงานผลิตสินค้าปลอดสารต้องห้ามผลิตที่โรงงาน 271 เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจอย่างสูงสุดในการป้องกันการปนเปื้อนในส่วนผลิตภัณฑ์กาวยาแนว ได้มีผลิตภัณฑ์ทางเลือก สูตรน้ำที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอีกระดับหนึ่ง

**■ ความเสี่ยงด้านการขายและการตลาด**

ความเสี่ยงนี้อาจเกิดขึ้นสืบเนื่องจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจและความไม่แน่นอนทางการเมือง เงินดอลลาร์สหรัฐอ่อนค่า สงครามการค้าระหว่างจีนกับสหรัฐอเมริกา ภาวะสงครามสหรัฐและอิหร่านและไวรัสโคโรนาที่ลุกลามไปในหลายภูมิภาคทั่วโลกภาวะที่กล่าวมาเป็นส่วนหนึ่งทำให้กำลังซื้อหายไปจากตลาดหลายภาคส่วนชะลอการซื้อ การขายและมีผลกระทบต่อทุกภาคเศรษฐกิจ รวมถึงธุรกิจของบริษัทฯ ที่มีการเลื่อนการส่งมอบ

**อัตราการเติบโตของ GDP ของประเทศไทย**



ที่มา: Tradingeconomics / Nesdb, Thailand

**มาตรการการบริหารจัดการ**

เพื่อเป็นการลดผลกระทบต่อความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบ เพื่อลดผลกระทบจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศที่อาจมีผลต่อบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการดำเนินงานเชิงรุกวางแผนด้านการตลาดเพื่อมองหาโอกาสใหม่ๆ ให้เกิดผลิตภัณฑ์ต่อยอดจากกลุ่มสินค้าเดิมในทุกโอกาสที่เป็นไปได้โดยจะพยายามให้สอดคล้องกับธุรกิจหลักผสมผสานความต้องการของลูกค้าและติดตามเป้าหมายและแก้ไขแผนเมื่อจำเป็น

**■ ความเสี่ยงด้านราคาและการจัดหาวัตถุดิบ**

จากสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างสหรัฐอเมริกาและอิหร่าน ประกอบกับการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนาในประเทศจีนและลุกลามไปยังทั่วโลก ส่งผลกระทบต่อภาคเศรษฐกิจและสังคมอย่างกว้างขวาง ส่งผลให้วัตถุดิบหลักที่สำคัญที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิต อาทิเช่น PVC Resin, Solvent, Silicone Material ซึ่งราคาของวัตถุดิบดังกล่าวโดยส่วนใหญ่จะแปรผันตามราคาน้ำมันในตลาดโลกและอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ จากข้อมูลการซื้อวัตถุดิบในปี 2562 บริษัทฯ นำเข้าวัตถุดิบเป็นอัตราร้อยละ 45 ของจำนวนซื้อทั้งหมด โดยอัตราร้อยละ 40 เป็นวัตถุดิบที่พึ่งพาน้ำมันและบางส่วนมีแหล่งกำเนิดจากประเทศจีน จึงมีความเสี่ยงที่ขาดแคลนวัตถุดิบและราคาสูงขึ้นเป็นการชั่วคราวและเป็นภาวะทั่วไปที่กระทบทั้งระบบ

**มาตรการการบริหารจัดการ**

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิด โดยประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้สั่งการและเฝ้าติดตามสถานการณ์ แผนการจัดหาทรัพยากรและแผนกวิจัยและพัฒนาประสานงานติดต่อผู้ขายและผู้ส่งมอบ ทั้งผู้ผลิตที่อยู่ในประเทศและต่างประเทศ เพื่อยืนยันข้อมูลการสั่งซื้อและวันส่งมอบ การวิเคราะห์แนวโน้มของราคาวัตถุดิบในแต่ละช่วงเวลารวมถึงการประเมินความต้องการใช้วัตถุดิบของบริษัทฯ พร้อมทั้งปรับปรุงสูตรผลิตสินค้าให้มีความหลากหลาย เพื่อให้เป็นทางเลือกด้านต้นทุนและลดความเสี่ยงเรื่องวัตถุดิบขาดแคลน ด้านการจัดการพื้นที่เก็บสินค้าคงคลังยังมีขนาดเพียงพอในการจัดเก็บวัตถุดิบสำคัญและสามารถหาพื้นที่ใกล้เคียงหากมีความจำเป็นต้องจัดเก็บเพิ่มเติม อีกประการหนึ่ง บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดสูตรราคาที่ชัดเจนในคำสั่งซื้อหรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้า เพื่อวางแผนผลิตและกำหนดราคาให้สะท้อนราคาต้นทุนอ้างอิงและการแข่งขันได้ในตลาด

**■ ความเสี่ยงจากคุณภาพและประสิทธิภาพของบุคลากร**

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจหลากหลายสินค้าและกระบวนการผลิต แต่บุคลากรส่วนใหญ่มีความรู้เฉพาะด้าน (Specialist) มากกว่าที่จะมีความรู้หลากหลาย (Multi-task skill) ทำให้องค์กรขาดความคล่องตัวในการใช้ประโยชน์สูงสุดจากบุคลากร อีกทั้งการจำกัด

งบประมาณในการพัฒนาบุคลากรและปริมาณงานที่มีมาก ทำให้พนักงานไม่ได้รับการพัฒนาศักยภาพและอาจไม่พร้อมที่จะปฏิบัติหน้าที่ในตำแหน่งที่สูงขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับปี 2562 เป็นปีที่สองที่บริษัทฯ อยู่ในโครงการ Training Roadmap เพื่อสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพและตรงความต้องการของบริษัทฯ มากที่สุด โดยในระหว่างปี 2562 บริษัทฯ ได้มีการอบรมอย่างเข้มข้น Go goal together และมีการโค้ชแบบ One on One กับพนักงานขายและผู้บริหาร เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและแก้ปัญต่าง ๆ ให้ผู้รับการโค้ชจากที่ปรึกษามืออาชีพมีความสุขทั้งในชีวิตส่วนตัวและการทำงาน เป้าหมายเพื่อสร้างบุคลากรและเสริมความแข็งแกร่งให้กับบริษัทฯ ในการทำแผนสืบทอดตำแหน่งและดำเนินการปรับปรุงอัตราผลตอบแทนทุกตำแหน่งงานอย่างเหมาะสมต่อไป

## 2. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

### ■ ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการรับชำระเงิน

เนื่องจาก บริษัทฯ มีการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศในแถบแอฟริกาและเอเชียใต้ ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศที่มีความเสี่ยงในด้านการเงินและความผันผวนของค่าเงินสูง เช่น เคนยา, ไนจีเรีย, อียิปต์, ศรีลังกา, อินเดียและบังกลาเทศ เป็นต้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในการไม่ได้รับชำระเงินจากการขายสินค้าให้กับลูกค้าในกลุ่มประเทศดังกล่าวได้ ทั้งนี้ ในปี 2562 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าต่างประเทศรวมทั้งสิ้นประมาณ 106 ล้านบาท

#### มาตรการการบริหารจัดการ

บริษัทฯ มีการควบคุมวงเงินเครดิตให้กับลูกค้าแต่ละรายอย่างเคร่งครัด ตลอดจนการเร่งรัดชำระหนี้และติดต่อพบปะผ่าน Social media และการเดินทางไปพบลูกค้ารายสำคัญอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทราบถึงสถานะทางการเงินและการดำเนินธุรกิจของลูกค้าอย่างใกล้ชิด มีการชะลอการส่งสินค้าในกรณีที่ลูกค้ายังมียอดค้างชำระเป็นระยะเวลานาน โดยในปี 2562 ที่ผ่านมา ลูกค้าที่มียอดค้างชำระ ณ สิ้นปี 2561 ได้ชำระหนี้จนกลับสู่สภาวะปกติ ทำให้ ณ สิ้นปี 2562 มีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพียง 4.7 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 1.37 ของลูกหนี้สุทธิ ณ สิ้นปี 2562 ซึ่งลดลงจากสิ้นปี 2561 ที่มีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ 7.1 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 2.13 ของลูกหนี้สุทธิ ณ สิ้นปี 2561

### ■ ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเกิดจาก บริษัทฯ มีรายได้มาจากการส่งออกเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่เดียวกัน บริษัทฯ ก็มีการสั่งซื้อเครื่องจักร อุปกรณ์และวัตถุดิบที่สำคัญ รวมทั้ง สินค้าที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่อบางส่วนจากต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ

#### มาตรการการบริหารจัดการ

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

จากข้อมูลปี 2562 บริษัทฯ นำเข้าวัตถุดิบเพื่อการผลิต คิดเป็นร้อยละ 45 ของการซื้อรวมทั้งปีและส่งออกสินค้าเป็นอัตราร้อยละ 29 ของยอดขายรวมทั้งปี บริษัทฯ จ่ายเงินสกุลดอลลาร์มากกว่าการรับเข้า ค่าเงินบาทที่อ่อนตัวจึงค่อนข้างเป็นประโยชน์กับบริษัทฯ

## 3. ความเสี่ยงจากกฎระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ (Compliance Risk)

### ■ ความเสี่ยงจากผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงระเบียบ กฎเกณฑ์และกฎหมายประเทศต่าง ๆ ที่เป็นกลุ่มลูกค้าของบริษัท

บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ถูกนำไปใช้ในหลากหลายอุตสาหกรรม ข้อกำหนดมาตรฐาน สัญญาและข้อตกลงของลูกค้าที่ต้องปฏิบัติตามรวมถึง การเมืองภายในประเทศ นโยบายการค้าของประเทศคู่ค้า กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม การประกาศใช้กฎหมายและมาตรฐานบัญชีใหม่ ๆ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทฯ มีมาตรการต่อกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

- 1) การตรวจรับรองผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต เพื่อความมั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ตรงกับคำรับรอง บริษัทฯ มีการตรวจรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ภายในโดยแผนกประกันคุณภาพของบริษัทฯ ทั้งก่อนการผลิตและผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายและลูกค้าสามารถเพิ่มความมั่นใจได้ด้วยการเข้าตรวจสอบโรงงานโดยทีมงานของลูกค้าเองหรือบุคคลที่สามที่ลูกค้ามอบหมายให้เข้าตรวจสอบและ/หรือในบางกรณี ทางบริษัทฯ จะดำเนินการขอรับรองผลิตภัณฑ์จากห้องทดลองที่มีชื่อเสียงเมื่อลูกค้าต้องการและบริษัทฯ มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ ผลิตและส่งมอบสินค้าได้ตรงกับความต้องการของแต่ละรายการตามเงื่อนไขที่ตกลงกับลูกค้าและส่งออกไปถึงลูกค้าโดยปฏิบัติตามกฎระเบียบคุณภาพสินค้า เช่น ผลิตภัณฑ์ปลอดสารต้องห้ามตามมาตรฐานสายไฟฟ้า โดยวิธีการผลิตปลอดสารต้องห้าม RoHS2 และปฏิบัติตามข้อกำหนดพิธีการศุลกากรของประเทศคู่ค้าเป็นสำคัญ
- 2) พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ซึ่งจะมีผลบังคับใช้ในเดือนพฤษภาคม 2563 นี้ บริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงด้านข้อมูลส่วนบุคคลที่เกี่ยวข้องในเชิงธุรกิจมากนักเป็นเพียงข้อมูลบุคคลที่เป็นพนักงานของบริษัทฯ และผู้ที่เข้ามาติดต่อกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีหน่วยงานควบคุมภายใน ได้ออกแบบระบบการทำงาน วางแนวทางการจัดการและแก้ไขนโยบายการทำงานที่เกี่ยวข้องให้มีความปลอดภัย โดยยึดกรอบกฎหมายและมาตรฐานสากลทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- 3) ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายบัญชี จากการประกาศใช้มาตรฐานบัญชีฉบับใหม่ที่เกี่ยวข้องกับกิจการ เช่น TFRS15 รายได้ที่ท่าสำคัญกับลูกค้า TFRS 9 เครื่องมือทางการเงินและมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้องและ TFRS 16 สัญญาเช่า ในด้านความพร้อมของการนำมาตรฐานมาประยุกต์ใช้ บริษัทฯ ได้เตรียมบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับบัญชีและการเงิน รวมถึง กรรมการตรวจสอบเข้าร่วมอบรมในหลักสูตรที่สามารถนำกฎหมายมาปฏิบัติดังกล่าว อีกทั้ง ยังมีผู้สอบบัญชีคอยให้คำแนะนำที่มีประโยชน์และสนับสนุนการอบรมเพิ่มพูนความรู้ให้แก่กรรมการตรวจสอบและพนักงาน โดยไม่คิดมูลค่า จนสามารถนำมาปฏิบัติได้และมาตรฐานบัญชีที่แก้ไขเพิ่มเติมไม่มีผลกระทบด้านตัวเงินอย่างเป็นนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและฝ่ายบริหาร จัดให้มีการประชุมเพื่อพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อองค์กรโดยสม่ำเสมอ อย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้งและนำผลการประชุมเสนอคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาและดำเนินการตามความเหมาะสมโดยทันทีและมีวิธีการทำงานที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. กรรมการและผู้บริหารเป็นผู้กำหนดนโยบายสำคัญในด้านต่าง ๆ เพื่อให้ฝ่ายบริหารนำไปสื่อสารให้พนักงาน ADB ทุกคนรับทราบและนำไปปฏิบัติ
2. กำหนดให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐ กฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับทั้งในประเทศไทยและประเทศที่บริษัทฯ ดำขายด้วย
3. ปรับปรุงและแก้ไขนโยบายการทำงาน รวมทั้ง จรรยาบรรณให้สอดคล้องกับกฎหมาย ระเบียบและวิธีปฏิบัติที่เปลี่ยนแปลงอย่างสม่ำเสมอ การอบรมนโยบายการทำงานในด้านต่าง ๆ ให้แก่พนักงานทุกระดับรับทราบและนำไปปฏิบัติเพิ่มเติมส่วนที่มีการเปลี่ยนแปลง รวมถึง การทำแบบทดสอบความเข้าใจในนโยบายบริษัทฯ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
4. สื่อสารเรื่องการบริหารจัดการความเสี่ยงและการควบคุมกิจการที่ติดตามแนวทางการป้องกัน 3 ระดับ (Three line of Defense) ให้กับพนักงานทุกระดับ เพื่อป้องกันการไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อบังคับ

## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 1. ตารางแสดงทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

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

ประเภท/ลักษณะสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิทางบัญชี 31 ธันวาคม 2562 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
<b>งบการเงิน</b>			
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	64.83	เป็นเจ้าของ/ ถือสิทธิครอบครอง	ใช้เป็นหลักประกันวงเงินกู้ของ สถาบันการเงินบางส่วน มูลค่ารวม 114.49 ล้านบาท
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	203.44	เป็นเจ้าของ	
เครื่องจักรและอุปกรณ์	194.68	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและเครื่องใช้ สำนักงาน	5.47	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	2.85	เป็นเจ้าของ	ไม่มี โดยอยู่ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน จำนวน 7.25 ล้านบาท
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง	71.21	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>542.49</b>		

ประเภท/ลักษณะสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิทางบัญชี 31 ธันวาคม 2562 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.66	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

ทั้งนี้ สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯ คือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ โดยมีมูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เท่ากับ 661,015.16 บาท (ราคาทุนจำนวน 4,338,797.27 บาท และค่าตัดจำหน่ายสะสมจำนวน 3,677,782.11 บาท)

### 2. สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

#### 2.1 สัญญาให้เช่า

##### ▪ สัญญาเช่าสำนักงาน

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) (“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 2562
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	1. ผู้ให้เช่าตกลงให้เช่า และผู้เช่าช่วงตกลงเช่าพื้นที่สำนักงานของบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่ที่ เลขที่ 271 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท ตำบลแพรงษา อำเภอเมือง สมุทรปราการ โดยผู้เช่าตกลงเช่าพื้นที่จำนวน 25.74 ตารางเมตร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นสำนักงานของผู้เช่า

	2. ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับชำระเดือนละ 4,000 บาท ซึ่งค่าเช่านี้รวมถึงค่าสาธารณูปโภคพื้นฐาน (ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำ, ค่าโทรศัพท์ และอื่น ๆ เป็นต้น) และชำระภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน ณ สำนักงานฯ ของผู้ให้เช่า
--	---

▪ สัญญาให้เช่าโกดังสินค้า

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) (“ผู้ให้เช่า”) บริษัท โขะะ 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 2562
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้ให้เช่าตกลงให้เช่า และผู้เช่าช่วงตกลงเช่าโกดังสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 270 หมู่ 4 ถนนสุขุมวิท ตำบลแพรงษา อำเภอเมือง สมุทรปราการ เนื้อที่จำนวน 76 ตารางเมตร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นโกดังสินค้าของผู้เช่า</li> <li>▪ ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับชำระเดือนละ 13,680 บาท หรือในอัตรา 180 บาท ต่อตารางเมตร ทั้งนี้ค่าเช่านี้ได้รวมค่าสาธารณูปโภคพื้นฐาน (อาทิเช่น ค่าไฟฟ้า, ค่าน้ำ, ค่าโทรศัพท์) กำหนดชำระค่าเช่าภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน</li> </ul>

2.2 สัญญากู้ยืม

บริษัทฯ มีวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน 4 แห่งโดยเงินกู้ยืมระยะสั้นรวมของบริษัทฯ มีอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 1.55- 3.83 ต่อปีและมีอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวเฉลี่ยประมาณร้อยละ 7.43 ต่อปี

▪ สัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินแห่งที่ 1

ฉบับที่ 1

วันที่ทำสัญญา	10 กุมภาพันธ์ 2558 ฉบับแก้ไขล่าสุด 2 สิงหาคม 2562
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
วงเงินกู้ยืม	425,080,000 บาท ประกอบไปด้วยประเภทและวงเงินสินเชื่อวงเงิน ทั้งหมดได้ดังนี้ 1. กู้เบิกเงินเกินบัญชีตามหนังสือสัญญาเบิกเงินเกินบัญชี 2. สินเชื่อเงินกู้หมุนเวียนทางอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้โปรแกรมสินเชื่อเพื่อผู้ซ้อกรไทยแบบคู่ค้าหลายราย (Multiple Seller) 3. สินเชื่อประเภทอื่น ๆ เช่น เงินกู้ระยะสั้นโดยทำตัวเงินไว้เป็นหลักฐาน (ตัวสัญญาใช้เงิน (P/N), ตัวแลกเงิน (B/E)), ตัวเงินที่มีสินค้ากำกับ (Packing Stock และ /หรือ Inventory Financing) และ/หรือสินเชื่อในกลุ่มผลิตภัณฑ์ระหว่างประเทศ (Trade Finance) และ/หรือกลุ่มหนังสือค้ำประกัน และ/หรือ กลุ่มวงเงินเครดิตสำหรับธุรกรรมตราสารอนุพันธ์
วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม	เพื่อเป็นหลักฐานถึงสินเชื่อทุกประเภทภายในวงเงินหมุนเวียนรวม 425,080,000 บาท และให้เกิดความคล่องตัวในการใช้และเปลี่ยนประเภทและวงเงินสินเชื่อ โดยให้การค้ำประกันและหลักประกันที่ไว้เป็นหลักประกันกับสินเชื่ออื่น ๆ ที่ในภายหลังด้วย
เงื่อนไขที่สำคัญอื่น	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้กู้จะจัดทำและส่งสำเนารายงานผลประกอบการ งบดุล งบกำไรขาดทุน ประจำปีโดยได้รับการตรวจสอบบัญชีจากผู้ตรวจสอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตที่เชื่อถือได้เป็นผู้ตรวจสอบความถูกต้องให้สถาบันการเงินภายในระยะเวลาไม่เกิน 150 วัน นับจากวันสิ้นงวดบัญชี</li> <li>▪ ผู้กู้ต้องไม่นำเงินไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่น นอกเหนือจากวัตถุประสงค์ที่ระบุในสัญญา</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้กู้จะแจ้งให้สถาบันการเงินทราบเป็นลายลักษณ์อักษรทันที เมื่อมีข้อพิพาทหรือคดีใด ๆ ที่ผู้กู้เป็นคู่ความ</li> <li>▪ ผู้กู้ต้องไม่ทำการโอน ขาย ให้เช่า จำหน่าย หรือก่อให้เกิดภาระติดพันใด ๆ กับทรัพย์สินของผู้กู้ เว้นแต่ในกรณีที่เป็นทางการค้าปกติของผู้กู้ หรือเป็นการจำหน่ายทรัพย์สินที่เสื่อมสภาพอันเนื่องมาจากลักษณะหรือสภาพของทรัพย์สินนั่นเอง</li> <li>▪ สำหรับการเปิดเลตเตอร์เครดิต และทำทรัสต์รีซีทมิฉะนั้นต่อไปนี้             <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้กู้ต้องดำรงสัดส่วนของผลรวมระหว่างกระแสเงินสด (Cash) จำนวนมูลหนี้ของลูกหนี้การค้า (AR) และมูลค่าของสินค้าคงคลัง (INV) ต่อผลรวมของ เงินกู้ระยะสั้น (ST) กับมูลค่าของเจ้าหนี้การค้า (AP) ไม่น้อยกว่า 1 เท่า <math>[(Cash + AR + INV) : (ST + AP) \geq 1 \text{ เท่า}]</math></li> <li>- ผู้กู้จะไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใด ๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใด ๆ จนทำให้อัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของผู้กู้โดยคำนวณจากหนี้สินรวม ทหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้น ในเวลาใด ๆ เกินกว่า 3 ต่อ 1 แต่ทั้งนี้ อัตราส่วนหนี้ต่อทุนต้องไม่ต่ำกว่า 0</li> <li>- ผู้กุตกลงที่จะดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR :Debt Service Coverage Ratio) โดยคำนวณจากกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย, ภาษีเงินได้, ค่าเสื่อมราคา, และค่าตัดจำหน่าย (EBITADA: Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization) ทหารด้วยส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระในงวดบัญชีนั้น (CPLTD: Current Portion of Long Term Debt) รวมดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ทั้งระยะยาวและระยะสั้นในอัตราส่วนไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า</li> </ul> </li> </ul>
<b>หลักประกัน</b>	-

**ฉบับที่ 2**

<b>วันที่ทำสัญญา</b>	31 พฤษภาคม 2560
<b>คู่สัญญา</b>	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) (“ผู้กู้”) และสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
<b>วงเงินกู้ยืม</b>	วงเงิน 60,000,000.00 บาท (แปดสิบล้านบาท)
<b>วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม</b>	เพื่อนำเงินไปใช้ในวัตถุประสงค์เพื่อ เป็นเงินทุนสำหรับการก่อสร้างคลังสินค้าและโกดังรวมทั้งจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์
<b>เงื่อนไขที่สำคัญอื่น</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้กู้ต้องดำรงสัดส่วนของผลรวมระหว่างกระแสเงินสด (Cash) จำนวนมูลหนี้ของลูกหนี้การค้า (AR) และมูลค่าของสินค้าคงคลัง (INV) ต่อผลรวมของ เงินกู้ระยะสั้น (ST) กับมูลค่าของเจ้าหนี้การค้า (AP) ไม่น้อยกว่า 1 เท่า <math>[(Cash + AR + INV) : (ST + AP) \geq 1 \text{ เท่า}]</math></li> <li>▪ ผู้กู้จะไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใด ๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใด ๆ จนทำให้อัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของผู้กู้โดยคำนวณจากหนี้สินรวม ทหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้น ในเวลาใด ๆ เกินกว่า 3 ต่อ 1 แต่ทั้งนี้ อัตราส่วนหนี้ต่อทุนต้องไม่ต่ำกว่า 0</li> <li>▪ ผู้กุตกลงที่จะดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR :Debt Service Coverage Ratio) โดยคำนวณจากกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย, ภาษีเงินได้, ค่าเสื่อมราคา, และค่าตัดจำหน่าย (EBITADA: Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization) ทหารด้วยส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระในงวดบัญชีนั้น (CPLTD: Current Portion of Long Term Debt) รวมดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ทั้งระยะยาวและระยะสั้นในอัตราส่วนไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า</li> </ul>

<b>หลักประกัน</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ จำนวนที่ดินโฉนดเลขที่ 45360 เลขที่ 92622 เลขที่ 8781 และ 93214 ตำบลแพรงษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ พร้อมสิ่งปลูกสร้างอื่น ๆ บนที่ดิน</li> <li>▪ ททรัพย์สินที่ผู้ให้สัญญาได้มอบไว้เป็นหลักประกันตามที่ระบุไว้ข้างต้นให้ถือเป็นหลักประกันหนี้ และ/หรือภาระใด ๆ ทั้งหมดของผู้กู้ที่มีต่อสถาบันการเงินทั้งที่มีอยู่แล้วในขณะนี้ และ/หรือจะมีต่อไปในภายหน้า</li> </ul>
-------------------	---

**ฉบับที่ 3**

<b>วันที่ทำสัญญา</b>	7 พฤษภาคม 2562
<b>คู่สัญญา</b>	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
<b>วงเงินกู้ยืม</b>	วงเงิน 80,000,000.00 บาท (แปดสิบล้านบาท)
<b>วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม</b>	เพื่อนำเงินไปใช้ในวัตถุประสงค์เพื่อ ซื้อที่ดินและก่อสร้างอาคาร
<b>เงื่อนไขที่สำคัญอื่น</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้กู้ต้องดำรงสัดส่วนของผลรวมระหว่างกระแสเงินสด (Cash) จำนวนมูลหนี้ของลูกหนี้การค้า (AR) และมูลค่าของสินค้าคงคลัง (INV) ต่อผลรวมของ เงินกู้ระยะสั้น (ST) กับมูลค่าของ เจ้าหนี้การค้า (AP) ไม่น้อยกว่า 1 เท่า <math>[(Cash + AR + INV) : (ST + AP) \geq 1 \text{ เท่า}]</math></li> <li>▪ ผู้กู้จะไม่ก่อซื้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใด ๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใด ๆ จนทำให้อัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของผู้กู้โดยคำนวณจากหนี้สินรวม หาดด้วยส่วนของผู้ถือหุ้น ในเวลาใด ๆ เกินกว่า 3 ต่อ 1 แต่ทั้งนี้ อัตราส่วนหนี้ต่อทุนต้องไม่ต่ำกว่า 0</li> <li>▪ ผู้กู้ตกลงที่จะดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (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</li> </ul>
<b>หลักประกัน</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ จำนวนที่ดินโฉนดเลขที่ 317476 และ 317477 ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ พร้อมสิ่งปลูกสร้างอื่น ๆ บนที่ดิน</li> <li>▪ ททรัพย์สินที่ผู้ให้สัญญาได้มอบไว้เป็นหลักประกันตามที่ระบุไว้ข้างต้นให้ถือเป็นหลักประกันหนี้ และ/หรือภาระใด ๆ ทั้งหมดของผู้กู้ที่มีต่อสถาบันการเงินทั้งที่มีอยู่แล้วในขณะนี้ และ/หรือจะมีต่อไปในภายหน้า</li> </ul>

**ฉบับที่ 4**

<b>วันที่ทำสัญญา</b>	16 เมษายน 2557
<b>คู่สัญญา</b>	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
<b>วงเงินกู้ยืม</b>	15,620,000 บาท เป็นสินเชื่อเงินกู้เพื่อการอนุรักษ์พลังงาน
<b>วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม</b>	สินเชื่อเงินกู้เพื่อการอนุรักษ์พลังงาน โครงการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการอนุรักษ์พลังงานโดยสถาบันการเงิน ซึ่งรัฐบาลมีนโยบายให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ภาคเอกชนที่เป็นเจ้าของอาคาร เพื่อนำไปใช้สำหรับเงินลงทุนและดำเนินงานอนุรักษ์พลังงานในโรงงาน และธนาคารตกลงให้การสนับสนุนทางการเงิน

เงื่อนไขที่สำคัญอื่น	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ การขอรับเงิน ผู้ใช้สินเชื่อจะขอเบิกเงินกู้จากธนาคารเป็นงวด ๆ ตามความจำเป็นโดยผู้ใช้สินเชื่อจะต้องส่งเอกสารหลักฐานตามที่ธนาคารต้องการ และแจ้งรายละเอียดแห่งความจำเป็นให้แก่ธนาคารล่วงหน้าเพื่อพิจารณาอนุมัติ ผู้ใช้สินเชื่อจะขอรับเงินกู้ได้ไม่เกินร้อยละ 100 (หนึ่งร้อย) ของราคาซื้อขาย invoice ทั้งนี้ไม่เกิน 15,620,000.00 บาท</li> <li>▪ ดอกเบี้ย และการชำระดอกเบี้ย ดอกเบี้ยภายใต้โครงการฯ ร้อยละ 2.90 (สองจุดเก้าศูนย์)</li> <li>▪ การชำระคืน ชำระคืนเป็นงวด 60งวดๆ ละเท่า ๆ กัน</li> </ul>
หลักประกัน	-

▪ สัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินแห่งที่ 2

วันที่ทำสัญญา	29 มกราคม 2558 ฉบับแก้ไขล่าสุด 5 มิถุนายน 2560
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) (“ผู้กู้”) และสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
จำนวนเงินกู้ยืม	330,000,000 บาท (เดิม 255,000,000 บาท) ตามสำเนาสัญญาแก้ไขเพิ่มเติมข้อ 1. ผู้กู้ตกลงเพิ่มวงเงินสินเชื่ออีกจำนวน 75,000,000 บาท ซึ่งเมื่อรวมกับจำนวนสินเชื่อเดิมจำนวน 255,000,000
วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม	<p>เพื่อเพิ่มวงเงินสินเชื่อเดิมตามสัญญาสินเชื่อหมุนเวียน ฉบับลงวันที่ 29 มกราคม 2558 และเพื่อให้ผู้กู้มีวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่เพียงพอในการดำเนินธุรกิจ สถาบันการเงินจึงอาจพิจารณาวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนเพิ่มเติมให้แก่ผู้ขอสินเชื่อ ไม่ว่าจะเงินใดวงเงินหนึ่งหรือหลายวง ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. วงเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชี (O/D)</li> <li>2. วงเงินกู้ระยะสั้น (P/N)</li> <li>3. วงเงินขายลดตัวเงิน</li> <li>4. วงเงินสินเชื่อเพื่อการส่งออก (P/C)</li> <li>5. วงเงินเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) และ/หรือ ทรัสตรีชีท (T/R)</li> <li>6. วงเงินเรียกเก็บ รับซื้อ/ซื้อลด ดราฟท์ และ/หรือ เอกสารอื่นในที่ออก ภายใต้เลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) และ/หรือ ภายใต้ตัวเรียกเก็บ (B/C)</li> <li>7. วงเงินเลตเตอร์ออฟเครดิตภายในประเทศ (D L/C)</li> <li>8. วงเงินอ่าววัล และ/หรือ รับรองตัวเงิน</li> <li>9. วงเงินค้ำประกัน (L/G)</li> <li>10. วงเงินแสดนต์บายเลตเตอร์ออฟเครดิต (SBLC)</li> <li>11. วงเงินสัญญาซื้อขายล่วงหน้าและอนุพันธ์</li> <li>12. วงเงิน Pre-advice remittance</li> </ol> <p>ทั้งนี้ สถาบันการเงินอาจพิจารณาเปลี่ยนแปลงวงเงินใดวงเงินหนึ่งได้ตามความจำเป็นแต่เมื่อรวมกันแล้วไม่เกินวงเงินสินเชื่อรวม</p>
เงื่อนไขที่สำคัญอื่น	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ วงเงินสินเชื่อตามสัญญานี้เป็นวงเงินสินเชื่อในลักษณะหมุนเวียนแบบไม่ผูกพัน (Uncommitted Line) โดยสถาบันการเงินมีสิทธิที่จะทบทวน เปลี่ยนแปลง ยกเลิก ระบุ และ/หรือ กำหนดเงื่อนไขต่าง ๆ ของวงเงินสินเชื่อที่ผู้กู้ได้รับจากสถาบันการเงินได้ตามความจำเป็น โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้กูทราบ เว้นแต่จะมีข้อตกลงเป็นหนังสือระหว่างกันอย่างชัดเจนเป็นอย่างอื่น และผู้กู้ตกลงให้สถาบันการเงินพิจารณาเพิ่มและ/หรือลดวงเงินสินเชื่อ วงเงินใดวงเงินหนึ่งหรือหลายวงเงินได้ตามความเหมาะสมและความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ แต่ทั้งนี้ เมื่อรวมกันแล้วจะต้องไม่เกินกว่าวงเงินสินเชื่อรวมที่ระบุไว้ในเอกสารแนบท้ายสัญญานี้</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>ในการเบิกใช้วงเงินสินเชื่อแต่ละคราว ผู้กู้ตกลงจะลงนามในคำขอ และ/หรือเอกสารอื่นใดให้แก่สถาบันการเงินตามแบบ วิธีการและรายละเอียดที่สถาบันการเงินกำหนด</li> </ul>
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โฉนดเลขที่ 37834, 45341, 453504, 83504 และ 83505 ตำบลแพรงษา อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ กรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ</li> </ul>

▪ สัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินแห่งที่ 3

วันที่ทำสัญญา	30 มิถุนายน 2558
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) (“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"> <li>สินเชื่อบริการต่างประเทศ ประเภทเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) และ/หรือ สินเชื่อเพื่อการนำเข้า (T/R) จะมีอายุไม่เกิน 150 วัน</li> <li>สินเชื่อบริการต่างประเทศ ประเภทเลตเตอร์ออฟเครดิตภายในประเทศ (D L/C) และ/หรือสินเชื่อเพื่อการชำระค่าสินค้า (DT/R) จะมีอายุไม่เกิน 150 วัน</li> <li>สินเชื่อบริการต่างประเทศ ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออก (P/C) จะมีอายุไม่เกิน 180 วัน</li> <li>สินเชื่อตัวเงินแต่ละฉบับจะมีอายุไม่เกิน 120 วัน</li> <li>ผู้กู้สามารถเบิกใช้สินเชื่อธุรกรรมต่างประเทศ ประเภทสินเชื่อเพื่อการชำระค่าสินค้าล่วงหน้า ได้ไม่เกิน 80,000,000 บาท</li> <li>ผู้กู้สามารถเบิกใช้สินเชื่อธุรกรรมต่างประเทศ ประเภทหนังสือค้ำประกันเพื่อการออกสินค้า ได้ไม่เกินร้อยละ 20 ของวงเงินสินเชื่อทั้งหมด (390,000,000 บาท)</li> <li>วงเงินสูงสุดที่ผู้ขอสินเชื่อมีสิทธิเบิกใช้แต่ละคราวสำหรับวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า และ/หรือวงเงินอ็อปชั่นในการซื้อขายเงินตราต่างประเทศ จะเป็นไปตามที่สถาบันการเงินกำหนดโดยพิจารณาจากความผันผวนของปัจจัยอ้างอิง เช่น อัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น</li> </ul>
วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม	เพื่อโอนภาระหนี้เฉพาะสินเชื่อบริการต่างประเทศ (Trade on Demand Financing) ตามสัญญาสินเชื่อและเอกสารอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการเบิกใช้วงเงิน (“สัญญาเดิม”) โดยผู้กู้ไม่มีสิทธิเบิกใช้สินเชื่อธุรกรรมต่างประเทศ (Trade on Demand Financing) ตามสัญญาเดิมอีกต่อไป แลวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า และ/หรือวงเงินอ็อปชั่นในการซื้อขายเงินตราต่างประเทศไม่มีการเปลี่ยนแปลง
หลักประกัน	นายภวัต วงศ์ตั้งตระกูล และนายหวิง วนาไพโรสณฑ์ ค้ำประกันเต็มวงเงิน รวมทั้งเงินต้น ดอกเบี้ย และดอกเบี้ยผิดนัด

▪ สัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินแห่งที่ 4

วันที่ทำสัญญา	6 เมษายน 2550 ฉบับแก้ไขล่าสุด 13 พฤษภาคม 2561
คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง (“สถาบันการเงิน”)
จำนวนเงินกู้ยืม	วงเงิน 3,500,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ
วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม	เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>ตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 3,500,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ ให้แก่สถาบันการเงิน ซึ่งตัวสัญญาใช้เงินออกโดยนายหวิง วนาไพโรสณฑ์ สลักหลังโดยผู้กู้</li> </ul>

### 3. กรมธรรม์ประกันภัยของสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ได้ทำประกันภัยทรัพย์สินของบริษัทฯ สำนักงาน และโรงงานของบริษัทฯ กับบริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยมีรายละเอียดกรมธรรม์ดังนี้

วันที่ทำสัญญา	28 พฤษภาคม 2562
คู่สัญญา	บริษัท อลิอันซ์ อยุธยา ประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งไม่ได้เป็นบริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น กรรมการและผู้บริหารบริษัทฯ
เลขที่กรมธรรม์	010-MS-2019-0001586 (IAR)
ประเภทประกันภัย	ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน
ระยะเวลาประกันภัย	365 วัน 28 พฤษภาคม 2562 สิ้นสุด 28 พฤษภาคม 2563
จำนวนเงินเอาประกันภัย	1,151,000,000.00 ล้านบาท (สัดส่วนร้อยละ 100)
ทรัพย์สิน/สถานที่เอาประกันภัย	ทรัพย์สินซึ่งตั้งอยู่ที่โรงงานหมายเลข 271 <sup>1</sup> , 260 <sup>2</sup> , 252 <sup>3</sup> , 816 <sup>4</sup> ประกอบด้วย <ol style="list-style-type: none"> <li>สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) ตั๋วอาคาร ประตู รั้ว ป้อมยามและส่วนตกแต่งต่อเติมอาคาร</li> <li>เครื่องจักรและอุปกรณ์ส่วนควบต่างๆ</li> <li>สต็อกสินค้า วัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต สินค้าสำเร็จรูปและบรรจุภัณฑ์</li> <li>เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งติดตั้ง</li> </ol>
การขยายความคุ้มครอง	กรมธรรม์ฉบับนี้ขยายความคุ้มครองถึงความสูญเสียหรือความเสียหายดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- ภัยต่ออุปกรณ์ไฟฟ้าวงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</li> <li>- ความสูญเสียหรือเสียหายต่อกระจกที่เป็นส่วนหนึ่งของตัวอาคารอันเกิดจากอุบัติเหตุ วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</li> <li>- ความสูญเสียหรือเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัย อันมีสาเหตุมาจากโจรกรรมอันเกิดจากการลักทรัพย์ที่ปรากฏร่องรอยการงัดแงะ การชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์ (จร.3) วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</li> <li>- ความสูญเสียหรือเสียหายต่อเครื่องจักร วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</li> <li>- ความสูญเสียของเงินอันเนื่องมาจากการเสี่ยงภัยทุกชนิด (ปง.2) วงเงินรวมกันไม่เกิน 0.50 ล้านบาทต่อครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน) โดยมีรายละเอียด ดังนี้                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• ความสูญเสียของเงินภายในสถานที่เอาประกันภัย</li> <li>• ความสูญเสียของเงินภายในตู้รับภัยหรือห้องนิรภัย</li> <li>• ความสูญเสียของเงินภายนอกสถานที่เอาประกันภัยขณะส่งเงินภายในเขตกรุงเทพมหานครและจังหวัดใกล้เคียง</li> <li>• ความสูญเสียต่อตู้รับภัยและหรือห้องนิรภัย</li> </ul> </li> <li>- ความสูญเสียหรือเสียหายต่ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ คอมพิวเตอร์ เนื่องจากอุบัติเหตุจากปัจจัยภายนอกอื่นๆ และการโจรกรรม วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาทต่อครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</li> <li>- ความสูญเสียหรือเสียหายอันเนื่องมาจากลม ฝน ลูกเห็บ น้ำค้างแข็ง หิมะ น้ำท่วม ทราบหรือฝุ่น ซึ่งทำให้เกิดความเสียหายต่อสิ่งทอหรือทรัพย์สินซึ่งอยู่กลางแจ้งหรือที่เก็บอยู่ในอาคาร วงเงินไม่เกิน 10.00 ล้านบาท (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)</li> <li>- ความบาดเจ็บของร่างกายและความเสียหายต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอกและผู้เช่า อันเกิดจากการครอบครอง การบำรุงดูแลรักษา หรือการใช้สถานที่เอาประกันภัย และการดำเนินการที่จำเป็นหรือ</li> </ul>

	จากเหตุดังกล่าว ซึ่งผู้เอาประกันในฐานะเจ้าของอาคารต้องรับผิดชอบตามกฎหมาย วงเงินไม่เกิน 20.00 ล้านบาท ต่ออุบัติเหตุแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย (รวมทุกสถานที่เอาประกัน)	
การรับผลประโยชน์	<b>สถานที่เอาประกัน</b>	<b>ผู้รับผลประโยชน์</b>
	โรงงานหมายเลข 271 <sup>1</sup>	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ตามภาวะผูกพันในวงเงินไม่เกิน 195.00 ล้านบาท
	โรงงานหมายเลข 260 <sup>2</sup>	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ตามภาวะผูกพันในวงเงินไม่เกิน 103.55 ล้านบาท
	โรงงานหมายเลข 252 <sup>3</sup>	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ตามภาวะผูกพันในวงเงินไม่เกิน 472.60 ล้านบาท
	โรงงานหมายเลข 816 <sup>4</sup>	สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ตามภาวะผูกพันในวงเงินไม่เกิน 295.00 ล้านบาท

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. โรงงานหมายเลข 816 ตั้งอยู่ที่ 816 หมู่ 7 ถนนสุขุมวิท ตำบลบางปูใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ

#### 4. สัญญาอื่นๆ

##### (1) สัญญาให้บริการด้านการตลาดและการจัดหาข้อมูล (Marketing Assistance Agreement)

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

##### (2) สัญญาให้บริการด้านการตลาดและการจัดหาข้อมูล (Marketing Assistance Agreement)

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) (“ผู้ว่าจ้าง”) ADB USA Inc (“ผู้รับจ้าง”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ผู้รับจ้างเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และถือหุ้นโดยบริษัทฯ ร้อยละ 100
วันที่ทำสัญญา	1 มกราคม 2562
ระยะเวลาของสัญญา	1 มกราคม 2562 – 31 ธันวาคม 2562
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<p>▪ ผู้รับจ้างตกลงจะให้ความร่วมมือในการนำเสนอข้อมูลด้านการตลาดแก่ผู้ว่าจ้างและให้สิทธิแก่ผู้ว่าจ้างในการนำข้อมูลที่ได้รับไปใช้ ดังต่อไปนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- รายชื่อ รายละเอียดและข้อมูลที่เกี่ยวข้องของลูกค้า รายชื่อผู้ติดต่อและประวัติการสั่งซื้อสินค้าประเภททาว (ถ้ามี)</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- แผนกลยุทธ์และแผนการตลาดในการจัดจำหน่ายสินค้าของผู้ว่าจ้าง</li> <li>- เทคโนโลยีใหม่ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาสินค้าของผู้ว่าจ้าง ทั้งสินค้าที่ผลิตและมีวางจำหน่ายในปัจจุบันและสินค้าใหม่</li> <li>- รายงานผลการติดตามความเคลื่อนไหวของสินค้าในอุตสาหกรรมเดียวกัน รวมทั้งแนวโน้มภาพรวมอุตสาหกรรมและราคาของวัตถุดิบในตลาดทั่วโลก</li> <li>- ให้ข้อเสนอแนะในภาพรวมด้านการตลาดของผู้ว่าจ้าง ซึ่งรวมถึงถึงลักษณะบรรจุภัณฑ์และการประชาสัมพันธ์</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้ว่าจ้างจะชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้รับจ้างเป็นจำนวนเงิน 4,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อปี</li> </ul>
--	--

(3) บันทึกข้อตกลง (Memorandum of Understanding : MOU)

คู่สัญญา	บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) บริษัท โซวะ โกลบอล (ประเทศไทย) จำกัด (“โซวะ (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"> <li>▪ คู่สัญญาจะร่วมมือกันเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกพีวีซีเพื่ออุตสาหกรรมทางการแพทย์ (Medical grade PVC)</li> <li>▪ คู่สัญญาจะประชุมร่วมกันเพื่อวางแผนและติดตามกระบวนการผลิตและประเมินความคืบหน้าและผลลัพธ์ร่วมกันทุกไตรมาส</li> <li>▪ คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ จะพิจารณาความคืบหน้าของโครงการดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอและรายงานผลลัพธ์ต่อคณะกรรมการบริษัททุกปี</li> <li>▪ หากประเมินแล้วผลลัพธ์ไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ บริษัทฯ มีสิทธิ์ยกเลิกสัญญากับโซวะ (ประเทศไทย)</li> </ul>

5. เครื่องหมายการค้า

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ ประเทศไทยและจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในต่างประเทศ โดยจดทะเบียนตามประเภทสินค้าที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทั้งกาว และผลิตภัณฑ์ยาแนว รวมไปถึงผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องเนื่องภายใต้ตราสินค้าของบริษัทดังรูปด้านล่างนี้



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ตลอดการทำงานในปี 2562 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใด ๆ

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ	
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	02-7094040
โทรสาร	02-7094370
Web Site	<a href="http://www.adb.co.th">http://www.adb.co.th</a>
ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญ 300 ล้านบาท (600 ล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนชำระแล้ว	หุ้นสามัญ 300 ล้านบาท (600 ล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
เลขานุการบริษัท	คุณวิจิตรา ทับปური โทรศัพท์ 02-7094040 อีเมลล์ wichitra@adb.co.th
นักลงทุนสัมพันธ์	คุณพรพิวรรณ นิรมลเจิดฉาย คุณกนกวรรณ คงธนาคมธัญกิจ โทรศัพท์ 02-7094040 อีเมลล์ adb_ir@adb.co.th
ชื่อนายทะเบียนหลักทรัพย์	ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) (TSD)
ผู้สอบบัญชี	บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ที่ตั้ง 1 เอ็มไพร์มทาวเวอร์ ชั้น 50-51 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 0-2677-2000 โทรสาร 0-2677-2222
สำนักงานตรวจสอบภายใน	บริษัท แอสเซนท์ แอดไวเซอร์ จำกัด (Ascent Advisory Co.ltd.) ที่ตั้ง 26/55 ถนนนางลิ้นจี่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 101250 โทรศัพท์ 090-962-4799 เลขที่ผู้เสียภาษี 0105561170677