

บริษัท บีจี คอนเทนเนอร์ กล๊าส จำกัด (มหาชน)

BG Container Glass Public Company Limited

---

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วที่หลากหลายให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศในกลุ่ม CLMV อินเดีย ประเทศในเขตโอเชียเนีย สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป โดยบริษัทฯ ยังมีแผนการขยายการส่งออกอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะเป็นการช่วยขยายฐานลูกค้าของบริษัทฯ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังนำเข้าขวดแก้วบางประเภทมาขายให้แก่ลูกค้าสำหรับกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถผลิตได้ และ/หรือมีกำลังการผลิตไม่เพียงพอ เพื่อตอบสนองความต้องการบรรจุภัณฑ์ และความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า

ด้วยเป้าหมายการเป็นผู้นำในอาเซียนด้านการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์แก้ว รวมทั้งผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้อง จากต้นน้ำสู่ปลายน้ำแบบครบวงจร บริษัทฯ จึงแสวงหาโอกาสการขยายธุรกิจทั้งในรูปแบบการเติบโตภายใต้การดำเนินธุรกิจปกติของตนเอง (Organic Growth) และการเติบโตในรูปแบบการร่วมทุนหรือการเข้าลงทุนในกิจการ (Inorganic Growth) ด้วย ทั้งในธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้ว และ/หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องภายใต้ห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ของบรรจุภัณฑ์แก้ว เช่น ธุรกิจการจัดหาวัตถุดิบ และธุรกิจพลังงานทดแทน เป็นต้น โดยในปี 2562 บริษัทฯ ได้เข้าทำรายการได้มาซึ่งหุ้นดังต่อไปนี้

- ในเดือนกันยายน บริษัทฯ เข้าทำรายการได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัท โซล่า พาวเวอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด ("SPM") จำนวนทั้งสิ้น 2,000,000 หุ้น หรือ คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ SPM รวมถึงการรับโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันของ SPM ซึ่งเป็นหนี้คงค้างเพื่อบริษัท Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company ("PKS") เพื่อเป็นการลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน สร้างความมั่นคงของรายได้ และเป็นการกระจายการลงทุนในธุรกิจใหม่เพื่อให้ผลตอบแทนที่ดี ทั้งนี้ บริษัทฯ มีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจพลังงานทดแทน รวมถึง บริษัทฯ มีการใช้พลังงานทดแทนอยู่แล้ว นอกจากนี้ โครงการดังกล่าวได้เริ่มต้นจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และ

- บริษัทฯ เข้าทำรายการได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัท บี เอส กลาสรีไซเคิล จำกัด ("BSR") จำนวนทั้งสิ้น 52,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 26 ของหุ้นสามัญทั้งหมดใน BSR เพื่อเพิ่มและพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการวัตถุดิบให้แก่บริษัทฯ และรองรับการเติบโตในอนาคต และ

- ในเดือนตุลาคม 2562 บริษัทฯ เข้าทำรายการได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัท ทวีทรัพย์ (จีแอนด์เอ) จำกัด ("TWS") จำนวน 125,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นชำระแล้วของ TWS ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพด้วยการดำเนินธุรกิจและเป็นคู่ค้ากับบริษัทฯ มาอย่างยาวนาน รวมถึงสร้างความมั่นคงในการจัดหาวัตถุดิบ ซึ่งจะนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วจำนวน 6 บริษัท ได้แก่ 1) บริษัท ปทุมธานีกลาส อินดัสทรี จำกัด (PTI) 2) บริษัท บีจีซี กลาส โซลูชั่น จำกัด<sup>1</sup> (BGCG) (เดิมชื่อ "บริษัท ระยองกลาส อินดัสทรี จำกัด (RGI)") 3) บริษัท ขอนแก่นกลาส อินดัสทรี จำกัด (KGI) 4) บริษัท ปราจีนบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด (PGI) 5) บริษัท อุดรธานีกลาส อินดัสทรี จำกัด (AGI) และ 6) บริษัท ราชบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด (RBI) มีเตาหลอมแก้วรวมทั้งหมด 11 เตา กำลังการผลิตรวมสูงสุด 3,495 ตันต่อวัน

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจให้บริการที่พัก และขายอาหารและเครื่องดื่ม และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ วิซซิ่ง ทรี ขอนแก่น รีสอร์ท ซึ่งเป็นหน่วยธุรกิจภายใต้การบริหารงานของ KGI โดยวัตถุประสงค์หลักเพื่อใช้เป็น

<sup>1</sup> เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2562 บริษัท ระยองกลาส อินดัสทรี จำกัด (RGI) ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บีจีซี กลาส โซลูชั่น จำกัด (BGCG)

สถานที่ฝึกอบรมสัมมนาให้แก่พนักงานของกลุ่มบริษัทฯ รวมทั้งมีการให้บริการแก่บุคคลภายนอกด้วย

## 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

### 1.1.1 วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มุ่งมั่นเป็นผู้นำในอาเซียนด้านการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แก้วและบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้องแบบครบวงจร

### 1.1.2 พันธกิจ

บริษัทฯ มุ่งมั่นจะสร้างความพึงพอใจให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยมุ่งเน้นในเรื่องดังต่อไปนี้

1. **การเงิน:** สร้างผลประโยชน์และผลตอบแทนสูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย
2. **ลูกค้า:** ส่งมอบสินค้าคุณภาพด้วยมาตรฐานระดับโลก พร้อมบริการที่เป็นเลิศ ในราคายุติธรรม
3. **พันธมิตรทางธุรกิจ:** มุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจร่วมกับพันธมิตร บนพื้นฐานของความไว้วางใจในระยะยาว
4. **กระบวนการทำงาน:** ใช้เทคโนโลยีอันทันสมัยในทุกกระบวนการทำงาน ด้วยผู้เชี่ยวชาญมืออาชีพ
5. **บุคลากร:** มุ่งมั่นพัฒนาบุคลากรในองค์กร ส่งเสริมการทำงานเป็นทีมและสร้างความผูกพันต่อองค์กร ด้วยจิตสำนึกเชิงผู้ประกอบการ

### 1.1.3 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

#### 1. กลยุทธ์เพื่อเพิ่มยอดขายและกำไรในด้านอุปสงค์ (Demand Side)

##### 1.1 เพิ่มความหลากหลายของฐานลูกค้าโดยเพิ่มลูกค้าและตลาดใหม่

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าในประเทศ โดยเน้นลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศไทยในสัดส่วนที่สูง เนื่องจากลูกค้าเหล่านี้มีความต้องการสินค้าในปริมาณมาก โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทผู้ผลิตเบียร์ และเครื่องดื่มที่ไม่ผสมแอลกอฮอล์ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าไปในกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นๆ เพิ่มขึ้น เช่น กลุ่มอุตสาหกรรมยา เครื่องสำอางและความงาม เป็นต้น นอกจากนี้ ยังให้ความสำคัญกับสินค้าที่มีรูปแบบซับซ้อนและเจาะจงกับกลุ่มผู้บริโภคโดยเฉพาะ เนื่องจากจะมีกำไรที่สูงกว่าสินค้านำเข้าแบบมาตรฐาน

สำหรับนโยบายในการขยายฐานลูกค้าในตลาดต่างประเทศนั้น บริษัทฯ เชื่อว่าการที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการผลิตตามมาตรฐานการควบคุมคุณภาพระดับสากล จะทำให้บริษัทฯ สามารถเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการ (Supplier of Choice) ในต่างประเทศได้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทฯ มีฐานลูกค้าในหลายภูมิภาค เช่น อเมริกา กลุ่มประเทศ CLMV กลุ่มประเทศ Oceania กลุ่มประเทศในสหภาพยุโรป และอินเดีย ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเพิ่มปริมาณการขายสินค้าในต่างประเทศ โดยบางส่วนเป็นการขายผ่านนายหน้าในต่างประเทศ ซึ่งจะเป็นการช่วยขยายฐานลูกค้าของบริษัทฯ และ/หรือ ช่วยเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อจากกลุ่มฐานลูกค้าของนายหน้าดังกล่าว

## 1.2 เพิ่มอัตรากำไรโดยเพิ่มสัดส่วนยอดขายสินค้า (Product Mix) ที่มีมูลค่าสูงด้วยราคาที่เหมาะสมได้

เพื่อให้เป็นไปตามทิศทางของตลาด บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนยอดขายสินค้า (Product Mix) ที่มีมูลค่าสูง เช่น บรรจุภัณฑ์สำหรับอุตสาหกรรมยา บรรจุภัณฑ์ที่มีรูปแบบซับซ้อนที่เจาะจงกับกลุ่มลูกค้า และบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก เป็นต้น ซึ่งการมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่าย บรรจุภัณฑ์ในลักษณะดังกล่าวจะทำให้มูลค่าต่อตันผลิตของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นและจะช่วยเพิ่มยอดขายให้กับบริษัทฯ ได้ นอกจากนั้น โดยปกติแล้วสินค้าในลักษณะดังกล่าว มักจะมีอัตรากำไรที่สูงกว่า เนื่องจากบรรจุภัณฑ์ดังกล่าวมีมาตรฐานความสะอาดและความปลอดภัยสูงมากขึ้น หรือบรรจุภัณฑ์อาจมีความซับซ้อนมากขึ้น เป็นต้น ทั้งนี้ โรงงานแห่งใหม่ในจังหวัดราชบุรีนั้น ถูกออกแบบมาให้มีความยืดหยุ่นในการผลิตซึ่งจะทำให้สามารถรองรับการผลิตสินค้าที่มีรูปแบบซับซ้อนได้

## 1.3 สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองฐานลูกค้าในวงกว้างและความต้องการที่แตกต่างของผู้ใช้ผลิตภัณฑ์

การที่บริษัทฯ จะสามารถเพิ่มสัดส่วนยอดขายสินค้าที่มีคุณภาพสูงได้นั้น บริษัทฯ จำเป็นต้องมีความสามารถในการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่หลากหลาย ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายเพิ่มความหลากหลายในบรรจุภัณฑ์แก้ว (SKU Rationalization) ซึ่งรวมถึงการปรับเปลี่ยนรูปแบบและขนาดของผลิตภัณฑ์ พัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ รวมถึงสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ในรูปแบบเฉพาะที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะรายทั้งในแง่ของราคา ความสวยงาม และประโยชน์ใช้สอยของผลิตภัณฑ์ เช่น (1) การผลิตขวดแก้วที่มีน้ำหนักเบา (Light weight bottle) ตามคำสั่งของลูกค้าเฉพาะรายที่ต้องการปรับเปลี่ยนลักษณะและภาพลักษณ์บรรจุภัณฑ์ บริษัทฯ เชื่อว่าในอนาคตผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบเฉพาะสำหรับลูกค้าแต่ละรายนั้นจะสามารถเพิ่มกำไรให้บริษัทฯ ได้มากขึ้น และยังทำให้บริษัทฯ สามารถคงความเป็นคู่ค้ากับลูกค้าปัจจุบันไว้ได้ รวมถึงเป็นการดึงดูดลูกค้ารายใหม่ไปพร้อมกัน และ (2) การนำเทคโนโลยีแบบ Narrow Neck Press and Blow (NNPB) ที่ทันสมัยมาใช้ในการขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์ ซึ่งเป็นวิธีการผลิตที่ทำให้น้ำแก้วมีการกระจายตัวสม่ำเสมอมากขึ้น ส่งผลทำให้ใช้น้ำแก้วในการขึ้นรูปน้อยลง และมีจำนวนขวดต่อตันมากขึ้น และ (3) การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นด้านดีไซน์ ทำให้สินค้ามีความน่าสนใจแตกต่าง และมีคุณค่ามากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Insight) เพื่อให้ผู้บริโภคได้มีส่วนร่วมกับการตัดสินใจ รวมทั้งยังช่วยแก้ไขภัยพิบัติสินค้า และสอดคล้องกับการใส่ใจและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

## 1.4 สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าผ่านตราสินค้า และชื่อเสียงของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีแผนการสร้างเชื่อมั่นให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ผ่านกระบวนการต่างๆ เช่น การอบรมพนักงานในทุกระดับของลูกค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต มาตรฐานของบริษัทฯ การเยี่ยมชมโรงงาน การประชุมเพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ร่วมกัน โดยมีจุดมุ่งเน้นให้พนักงานของลูกค้านี้ถึงบริษัทฯ และตราสินค้า “BGC” เป็นอันดับแรก (Top of Mind Brand) เมื่อนึกถึงหรือมีความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์หรือผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับแก้ว ไม่ว่าจะเป็นประเภทใดๆ

บริษัทฯ เชื่อว่าการสร้างประสบการณ์ (Experience) ให้พนักงานของลูกค้าประทับใจและใส่ใจในคุณภาพและมาตรฐานของบริษัทฯ จะทำให้บริษัทฯ เป็นหนึ่งในตัวเลือกของลูกค้าทุกครั้งที่ต้องการใช้บรรจุภัณฑ์แก้ว และทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีความต้องการจะสร้างชื่อเสียงด้านการตลาดกับลูกค้า และผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าจากกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ

#### 1.5 พัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการพื้นฐานอย่างต่อเนื่อง และนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ให้แก่ลูกค้า

บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการให้อยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง สำหรับด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะลดการร้องเรียนจากลูกค้าให้เป็นศูนย์ (Zero Customer Claim) โดยมุ่งเน้นที่จะส่งสินค้าที่ไร้ข้อบกพร่องให้แก่ลูกค้า (Zero Defect) ทางด้านบริการ บริษัทฯ มุ่งพัฒนาบริการทั้งในด้านการขาย โลกทัศน์ เพื่อให้ลูกค้าได้รับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างถูกต้อง ตรงตามเวลาและปริมาณที่กำหนด ทั้งนี้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเน้นการขายให้กับลูกค้าอุตสาหกรรม คุณภาพของสินค้าและบริการที่ดีนั้น จะทำให้การดำเนินธุรกิจและการผลิตของลูกค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

### 2. กลยุทธ์เพื่อเพิ่มกำไรในด้านอุปทาน (Supply Side)

โดยใช้การจัดการคุณภาพโดยรวม (Total Quality Management) เป็นเครื่องมือหลัก โดยมีการดำเนินการดังต่อไปนี้

#### 2.1 การร่วมกันรับผิดชอบต่อคุณภาพ (One Quality Team)

เนื่องจากคุณภาพของสินค้าและบริการที่มีคุณภาพขึ้นกับความร่วมมือในการทำงานของทุกฝ่ายงาน บริษัทฯ มีนโยบายที่จะสร้างให้เกิดความรับผิดชอบร่วมกัน โดยให้ทุกฝ่ายงานมีความเข้าใจว่าคุณภาพของสินค้าขึ้นอยู่กับคุณภาพของการทำงานในแต่ละฝ่ายงาน ตั้งแต่การคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ การผลิตที่ได้ตามมาตรฐาน การเก็บและดูแลผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดีในคลังสินค้า รวมทั้งการจัดส่งสินค้าที่ตรงตามเวลาและไม่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่บรรจุภัณฑ์ระหว่างการขนส่ง

#### 2.2 การบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และการปรับปรุงอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) และอัตราประสิทธิภาพในการผลิต (Efficiency Rate)

กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการบริหารและวางแผนการผลิตสินค้าในแต่ละสายการผลิตให้มีปริมาณการผลิตถึงระดับที่มีความประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และเพื่อรองรับความต้องการของตลาดเพิ่มขึ้น บริษัทฯ จึงมีการขยายกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยให้บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีและเพิ่มอำนาจในการต่อรองกับลูกค้าและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ ทั้งยังสามารถต่อรองและได้รับเงื่อนไขทางการค้าที่ดีที่สุด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นที่จะปรับปรุงอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) และอัตราประสิทธิภาพในการผลิต (Efficiency Rate) อย่างต่อเนื่อง เช่น การปรับรูปแบบการผลิต

(Configuration) โดยการเพิ่มสายการผลิตที่เชื่อมต่อกับเตาหลอมให้สามารถมีกำลังการผลิตได้ การนำระบบสื่อสารข้อมูลการผลิตแบบออนไลน์ (Solution Information Online-SIL) มาใช้งาน และการใช้หุ่นยนต์แทนคนงานในกระบวนการเคลือบน้ำมันที่แม่พิมพ์ ซึ่งช่วยลดความไม่แม่นยำ ของการทำงานของคนงาน (Human Error) รวมถึงการนำระบบควบคุมอุตสาหกรรมผ่านระบบ Computer Software ที่สามารถเชื่อมต่อสื่อสารกันได้ทุกเครื่องจักร เป็นต้น

### 2.3 การพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีพันธกิจเกี่ยวกับบุคลากรของบริษัทฯ โดยเชื่อว่าการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ เริ่มจากบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ โดยบุคลากรในทุกฝ่ายและทุกระดับต้องมีความรู้ความ เชี่ยวชาญเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์แก้ว มีความเข้าใจเกี่ยวกับการผลิต และภาพรวมธุรกิจอย่างเป็น องค์รวม เพื่อให้บุคลากรของบริษัทฯ สามารถเข้าใจและเชื่อมโยงความต้องการของลูกค้าได้ โดย บุคลากรของบริษัทฯ จะต้องผ่านการอบรมเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์แก้ว นอกจากนี้ ในระดับผู้บริหาร ของแต่ละโรงงาน บริษัทฯ มุ่งเน้นให้ผู้บริหารทุกฝ่ายต้องมีความตระหนักถึงการดำเนินงานด้าน การเงิน (Financial Awareness) เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นของ บริษัทฯ

### 3. การจัดหาพันธมิตรทางธุรกิจ และการลงทุนในกิจการ สำหรับธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้ว และธุรกิจที่เกี่ยวข้องภายใต้ห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ของบรรจุภัณฑ์แก้ว

ด้วยเป้าหมายการเป็นผู้นำในอาเซียนด้านการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แก้วและ บรรจุภัณฑ์แก้ว รวมทั้งผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้อง จากต้นน้ำสู่ปลายน้ำแบบครบวงจร บริษัทฯ จึงแสวงหาโอกาสการขยายธุรกิจทั้งในรูปแบบการเติบโตภายใต้การดำเนินธุรกิจปกติของ ตนเอง (Organic Growth) และการเติบโตในรูปแบบการร่วมทุนหรือการเข้าลงทุนในกิจการ (Inorganic Growth) ด้วย ทั้งในธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้ว และ/หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องภายใต้ห่วงโซ่ อุปทาน (Supply chain) ของบรรจุภัณฑ์แก้ว เช่น ธุรกิจการบริหารจัดการวัตถุดิบ และธุรกิจ พลังงาน

## 1.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

- |         |   |
|---------|---|
| ปี 2517 | BG ได้ก่อตั้งขึ้นเพื่อรองรับความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์แก้วภายในประเทศโดยเป็นการ รวมกลุ่มของผู้ถือหุ้น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ กลุ่มผู้ใช้บรรจุภัณฑ์แก้วที่ประกอบธุรกิจใน อุตสาหกรรมยาและเครื่องดื่ม กลุ่มสถาบันการเงิน และกลุ่มผู้ผลิตที่มีเทคโนโลยีการผลิต บรรจุภัณฑ์แก้วด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 50 ล้านบาท |
| ปี 2523 | เตาหลอมแก้วที่ 1 ของโรงงานปทุมธานีเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์   |
| ปี 2526 | BG ก่อสร้างเตาหลอมแก้วที่ 2 ของโรงงานปทุมธานีเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตรองรับปริมาณ ความต้องการในการใช้บรรจุภัณฑ์แก้วที่เพิ่มมากขึ้นของกลุ่มบุญรอด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นราย ใหญ่ของ BG และเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์  |

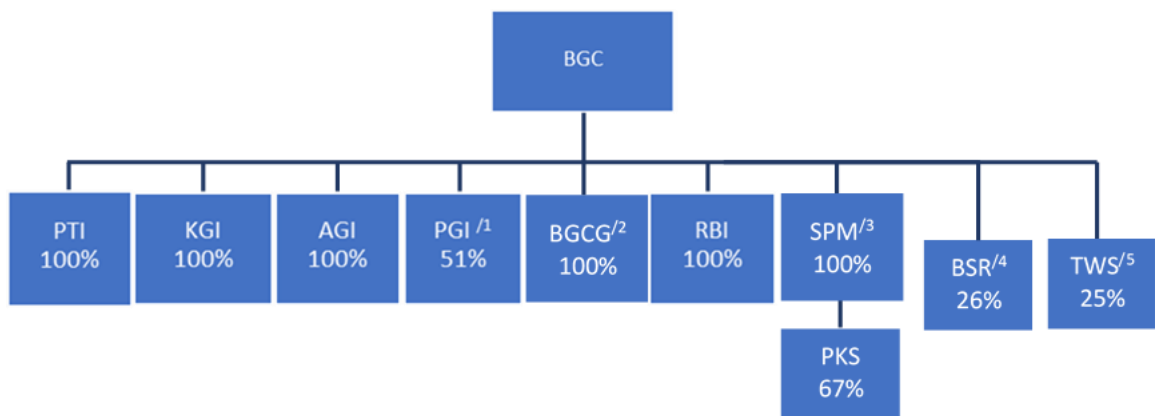
- ปี 2539 BG ก่อสร้างโรงงานผลิตแห่งที่ 2 ที่จังหวัดระยอง (โรงงานระยอง) และก่อสร้างเตาหลอมแก้วที่ 1 ของโรงงานระยอง เพื่อเป็นการขยายฐานการผลิต และให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่
- ปี 2550 เตาหลอมแก้วที่ 1 ของ KGI เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์
- เริ่มมีการใช้กลยุทธ์แบบ Door to Door เป็นครั้งแรก ซึ่งเป็นการจัดตั้งโรงงานผลิตให้อยู่ใกล้แหล่งผลิตของลูกค้า เพื่อลดระยะเวลาการขนส่ง การจัดเก็บสินค้า และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันที โดย KGI ตั้งอยู่ใกล้โรงงานลูกค้า ได้แก่ บริษัท ขอนแก่น บิรเวอรี่ จำกัด ซึ่ง KGI เน้นผลิตสินค้าประเภทเดียวให้แก่ลูกค้า ทำให้มีประสิทธิภาพในการผลิตสูงเนื่องจากเครื่องจักรทำงานอย่างต่อเนื่อง และไม่ต้องเปลี่ยนแม่พิมพ์ขวดบ่อย
- BG ได้ก่อตั้ง PGI ซึ่งเป็นการใช้กลยุทธ์แบบ Door to Door เช่นกันโดยตั้งโรงงานผลิตอยู่ใกล้โรงงานของลูกค้า คือ บริษัท ที.ซี. ฟาร์มาสติคอล อุตสาหกรรม จำกัด
- ปี 2552 เตาหลอมแก้วที่ 1 ของ PGI เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์
- ปี 2553 เตาหลอมที่ 1 ของ AGI เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์
- ปี 2559 BG จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 1 ล้านบาท
- ปี 2560 เมื่อเดือนเมษายน 2560 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน เพื่อการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ ส่งผลให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 2,500 ล้านบาท
- BG ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ โดยจัดตั้งบริษัทฯ ขึ้นเพื่อรับโอนธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้วจาก BG
- เมื่อเดือนธันวาคม 2560 เตาหลอมแก้วที่ 1 และ 2 ของโรงงานระยองปิดดำเนินการ และอยู่ระหว่างดำเนินการปิดกิจการของ RGI เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเห็นว่า โรงงานและเครื่องจักรของ RGI มีอายุการใช้งานมานานและบางส่วนมีการเสื่อมสภาพตามการใช้งานและไม่คุ้มต่อการลงทุนซ่อมแซม
- ปี 2561 เมื่อเดือนตุลาคม 2561 บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญใหม่ให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรกจำนวนไม่เกิน 194,444,000 หุ้น ในราคาเสนอขายที่ 10.20 บาทต่อหุ้น
- เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2561 โรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วแห่งใหม่ในจังหวัดราชบุรีเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ ด้วยกำลังการผลิตสูงสุด 400 ตันต่อวัน
- ปี 2562 เมื่อเดือนกันยายน 2562 บริษัทฯ เข้าทำรายการได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัท โซล่า พาวเวอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด ("SPM") จำนวนร้อยละ 100 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ SPM และเข้าทำรายการได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัท บี เอส กลาสรีไซเคิล จำกัด ("BSR") จำนวนร้อยละ 26 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ BSR
- เมื่อเดือนตุลาคม 2562 บริษัทฯ เข้าทำรายการได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัท ทวีทรัพย์ (จิ๋วแจ๊ะเฮง) จำกัด ("TWS") จำนวนร้อยละ 25 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ TWS

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ในเดือนกันยายน 2562 บริษัทฯ เข้าทำรายการดังนี้

- รายการได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัท โซล่า พาวเวอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (“SPM”) จำนวนทั้งสิ้น 2,000,000 หุ้น หรือ คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ SPM รวมถึงการรับโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันของ SPM ซึ่งเป็นหนี้ค้างเพื่อบริษัท Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) เพื่อเป็นการลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน สร้างความมั่นคงของรายได้ และเป็นการกระจายการลงทุนในธุรกิจใหม่ที่ให้ผลตอบแทนที่ดี ทั้งนี้ บริษัทฯ มีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจพลังงานทดแทน รวมถึง บริษัทฯ มีการใช้พลังงานทดแทนอยู่แล้ว นอกจากนี้ โครงการดังกล่าวได้เริ่มต้นจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว
- รายการได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัท บี เอส กลาสรีไซเคิล จำกัด (“BSR”) จำนวนทั้งสิ้น 52,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 26 ของหุ้นสามัญทั้งหมดใน BSR เพื่อเพิ่มและพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการวัตถุดิบให้แก่บริษัทฯ และรองรับการเติบโตในอนาคต

และในเดือนตุลาคม 2562 บริษัทฯ เข้าทำรายการได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัท ทวีทรัพย์ (จีแฉะเฮง) จำกัด (“TWS”) จำนวน 125,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นชำระแล้วของ TWS ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพด้วยการดำเนินธุรกิจและเป็นผู้ค้ากับบริษัทฯ มาอย่างยาวนาน รวมถึงสร้างความมั่นคงในการจัดหาวัตถุดิบ ซึ่งจะนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย บริษัทย่อยทางอ้อม และบริษัทร่วมตามโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ ดังนี้



หมายเหตุ: <sup>1/</sup> บริษัท ที.ซี. ฟาร์มาซูติคอล อุตสาหกรรม จำกัด เป็นผู้ร่วมทุนของ PGI และถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 49.0

<sup>2/</sup> เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2562 บริษัท ระยองกลาส อินดัสทรี จำกัด (RGI) ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บีซีที กลาส โซลูชั่น จำกัด (BGCG)

<sup>3/</sup> ปัจจุบัน SPM ถือหุ้นใน Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) สัดส่วนร้อยละ 67 ของหุ้นทั้งหมดใน PKS ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนจัดตั้งในประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ประกอบกิจการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์จำนวน 2 โครงการ ณ จังหวัดฟูเยี่ยน ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

<sup>4/</sup> ผู้ถือหุ้นเดิมเป็นผู้ร่วมทุนของ BSR และถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 74.0

<sup>5/</sup> ผู้ถือหุ้นเดิมเป็นผู้ร่วมทุนของ TWS และถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 75.0



## 1.3.1 รายละเอียดของบริษัทย่อย บริษัทย่อยทางอ้อม และบริษัทร่วม

ลำดับ	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือ หุ้น (ร้อยละ)
1	บริษัท ปทุมธานีกลาส อินดัสทรี จำกัด (PTI)	47/1 หมู่ 2 ถนนรังสิต-นครนายก กม.7 ตำบลบึงยี่โถ อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12130 โทรศัพท์ : +66 (0) 2834 7000 โทรสาร : +66 (0) 2834 7021	ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับบรรจุเครื่องดื่ม ประเภทเบียร์ โซดา เครื่องดื่มไม่ผสม แอลกอฮอล์ (Soft Drinks) เครื่องดื่มให้ พลังงาน อาหาร ยาสมุนไพร และยา	1,190.4	100
2	บริษัท ขอนแก่นกลาส อินดัสทรี จำกัด (KGI)	111 หมู่ 19 ถนน 208 (ขอนแก่น-มหาสารคาม) ตำบลท่าพระ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40260 โทรศัพท์ : +66 (043) 349 900 โทรสาร : +66 (043) 349 904	- ผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดเบียร์ และบรรจุ ภัณฑ์แก้วอื่นๆ - ดำเนินธุรกิจให้บริการที่พัก และขาย อาหารและเครื่องดื่ม และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ วิซซิ่ง ทรี ขอนแก่น รีสอร์ท	900.0	100
3	บริษัท อยุรยากรกลาส อินดัสทรี จำกัด (AGI)	55 หมู่ 3 สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสามัคคี อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210 โทรศัพท์ : +66 (035) 334 100 โทรสาร : +66 (035) 334 149	ผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดแก้วสำหรับบรรจุ เครื่องดื่มประเภทเบียร์ เครื่องดื่มบำรุง กำลัง ไวน์ สุราและโซดา	3,000.0	100
4	บริษัท ปราจีนบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด (PGI)	63 หมู่ 9 ถนนบางนา-บ้านสร้าง ตำบลบางแต อำเภอบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี 25150 โทรศัพท์ : +66 (037) 415 100 โทรสาร : +66 (037) 415 120	ผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดแก้วสำหรับบรรจุ เครื่องดื่มที่ไม่ผสมแอลกอฮอล์ (Soft Drinks)	600.0	51.0
5	บริษัท บีจีซี กลาส โซลูชั่น จำกัด (BGCG)	47/1 หมู่ 2 ถนนรังสิต-นครนายก กม.7 ตำบลบึงยี่โถ อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12130 โทรศัพท์ : +66 (0) 2834 7000 โทรสาร : +66 (0) 2834 7021	ผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดแก้วสำหรับบรรจุ เครื่องดื่มประเภทเบียร์	2,008.5	100.0

ลำดับ	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือ หุ้น (ร้อยละ)
6	บริษัท ราชบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด (RBI)	155/111 หมู่ 4 นิคมอุตสาหกรรมราชบุรี ตำบลเจ็ด เสมียน อำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี 70120 โทรศัพท์ : +66 (032) 925 560 โทรสาร : +66 (032) 925 589	ผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดแก้วที่มีความ หลากหลายตามความต้องการใช้งานของ ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์	1,500.0	100
7	บริษัท โซลาร์ พาวเวอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (SPM)	47/1 หมู่ 2 ถนนรังสิต-นครนายก กม.7 ตำบลบึงยี่โถ อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12130 โทรศัพท์ : +66 (0) 2834 7000 โทรสาร : +66 (0) 2834 7021	ธุรกิจโซลาร์ดีงโดยการลงทุนในธุรกิจ พลังงานทดแทน	20.0	100
8	Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company	จังหวัดพุกะยีน ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยม เวียดนาม	ผลิตและจำหน่ายพลังงานไฟฟ้าเซลล์ แสงอาทิตย์	1,079.3	67
9	บริษัท บี เอส กลาสรีไซเคิล จำกัด (BSR)	45/12,14 หมู่ที่ 4 ถนนรังสิต-นครนายก ตำบลลำผัก กูด อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12110 โทรศัพท์ : +66 2905-2537	รับซื้อ คัดแยก และขายเศษแก้ว เศษ กระดาด และเศษโลหะ	20	26
10	บริษัท ทวีทรัพย์ (จิ๋วแจ๊ะเฮง) จำกัด (TWS)	86 หมู่ที่ 4 ตำบลจรเข้ร้อง อำเภอไชโย จังหวัดอ่างทอง 14140 โทรศัพท์ : 035 699 9037	รับซื้อ คัดแยก และขายเศษแก้ว เศษ กระดาด และเศษโลหะ	50	25

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วที่หลากหลายให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศในกลุ่ม CLMV อินเดีย ประเทศในเขตโอเชียเนีย สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป โดยบริษัทฯ ยังมีแผนการขยายการส่งออกอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะเป็นการช่วยขยายฐานลูกค้าของบริษัทฯ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังนำเข้าขวดแก้วบางประเภทมาขายให้แก่ลูกค้าสำหรับกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถผลิตได้ และ/หรือมีกำลังการผลิตไม่เพียงพอเพื่อตอบสนองความต้องการบรรจุภัณฑ์ และความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า

ด้วยเป้าหมายการเป็นผู้นำในอาเซียนด้านการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์แก้ว รวมทั้งผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้อง จากต้นน้ำสู่ปลายน้ำแบบครบวงจร บริษัทฯ จึงแสวงหาโอกาสการขยายธุรกิจทั้งในรูปแบบการเติบโตภายใต้การดำเนินธุรกิจปกติของตนเอง (Organic Growth) และการเติบโตในรูปแบบการร่วมทุนหรือการเข้าลงทุนในกิจการ (Inorganic Growth) ด้วย ทั้งในธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้ว และ/หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องภายใต้ห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ของบรรจุภัณฑ์แก้ว เช่น ธุรกิจการจัดหาวัตถุดิบ และธุรกิจพลังงานทดแทน เป็นต้น โดยในปี 2562 บริษัทฯ ได้เข้าทำรายการได้มาซึ่งหุ้นดังต่อไปนี้

- ในเดือนกันยายน บริษัทฯ เข้าทำรายการได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัท โซล่า พาวเวอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (“SPM”) จำนวนทั้งสิ้น 2,000,000 หุ้น หรือ คิดเป็นร้อยละ 100 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ SPM รวมถึงการรับโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันของ SPM ซึ่งเป็นหนี้คงค้างเพื่อบริษัท Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) เพื่อเป็นการลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน สร้างความมั่นคงของรายได้ และเป็นการกระจายการลงทุนในธุรกิจใหม่ที่ได้ผลตอบแทนที่ดี ทั้งนี้ บริษัทฯ มีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจพลังงานทดแทน รวมถึง บริษัทฯ มีการใช้พลังงานทดแทนอยู่แล้ว นอกจากนี้ โครงการดังกล่าวได้เริ่มต้นจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และ
- บริษัทฯ เข้าทำรายการได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัท บี เอส กลาสรีไซเคิล จำกัด (“BSR”) จำนวนทั้งสิ้น 52,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 26 ของหุ้นสามัญทั้งหมดใน BSR เพื่อเพิ่มและพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการวัตถุดิบให้แก่บริษัทฯ และรองรับการเติบโตในอนาคต และ
- ในเดือนตุลาคม บริษัทฯ เข้าทำรายการได้มาซึ่งหุ้นของบริษัท ทวีทรัพย์ (จีแฉะเฮง) จำกัด (“TWS”) จำนวน 125,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นชำระแล้วของ TWS ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพด้วยการดำเนินธุรกิจและเป็นคู่ค้ากับบริษัทฯ มาอย่างยาวนาน รวมถึงสร้างความมั่นคงในการจัดหาวัตถุดิบ ซึ่งจะนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

## 2.2 โครงสร้างรายได้

สัดส่วนรายได้จากการขายของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2562 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

โครงสร้างรายได้	สำหรับรอบปีบัญชี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2561	ปี 2562
	ร้อยละ <sup>(1)</sup>	ร้อยละ <sup>(1)</sup>
<b>รายได้จากการขายบรรจุภัณฑ์</b>		
- เบียร์	43.4	43.0
- เครื่องดื่มไม่ผสมแอลกอฮอล์ (Soft drinks)	34.3	34.8
- อาหาร	8.6	9.2
- ยาฆ่าแมลงและยา	1.1	0.9
- ขวดประเภทอื่น <sup>(2)</sup>	12.6	12.1
<b>รายได้จากการขายบรรจุภัณฑ์</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

หมายเหตุ: <sup>(1)</sup> ร้อยละของรายได้จากการขายบรรจุภัณฑ์

<sup>(2)</sup> ขวดประเภทอื่น ส่วนใหญ่เป็นบรรจุภัณฑ์สำหรับเครื่องดื่มให้พลังงาน สุรา และไวน์

## 2.3 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.3.1 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ

ลักษณะรูปแบบของบรรจุภัณฑ์แก้วของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น (1) รูปแบบเฉพาะที่ผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าเฉพาะรายตามแบบที่กำหนดโดยลูกค้า และ (2) รูปแบบมาตรฐาน ซึ่งเป็นบรรจุภัณฑ์แก้วที่ผลิตตามแบบมาตรฐานและรูปทรงที่สามารถผลิตและจำหน่ายให้ลูกค้ารายใดก็ได้ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วให้กับลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ แบ่งเป็น 5 กลุ่มหลัก ดังนี้ (1) ขวดเบียร์ (2) ขวดเครื่องดื่มไม่ผสมแอลกอฮอล์ (Soft Drink) (3) บรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับบรรจุอาหาร (4) บรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับใส่ยาฆ่าแมลงและยา และ (5) บรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับใส่ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น เครื่องดื่มให้พลังงาน สุรา สุราปรุงแต่งรสชาติ (Liquor) เป็นต้น

### 2.3.2 การตลาดและการแข่งขัน

#### 2.3.2.1 การตลาดและการขาย

บริษัทฯ ทำการตลาดและจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยเป็นหลัก บริษัทฯ วางแผนการตลาดและการขายร่วมกับฝ่ายผลิตของแต่ละโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว รวมทั้งมีการควบคุมดูแลให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ สินค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ จะผลิตตามลักษณะบรรจุภัณฑ์เฉพาะที่ลูกค้าเป็นผู้กำหนดขึ้น การตลาดและการขายของกลุ่มบริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญกับการขยายฐานลูกค้าใหม่และการรักษาลูกค้าเดิมที่มีความสัมพันธ์ทางการค้ามาอย่างยาวนาน ฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายจะทำการสำรวจและประเมินติดตามผลความพึงพอใจของลูกค้า รวมทั้งคำแนะนำที่รับจากลูกค้าเป็นรายปี เพื่อให้มั่นใจว่ากลุ่มบริษัทฯ สามารถผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้ รวมทั้งรักษาความสัมพันธ์ในฐานะคู่ค้ารายสำคัญกับลูกค้ารายใหญ่ของกลุ่ม

บริษัทฯ ฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายจะส่งแผนการขายไปยังฝ่ายผลิตของแต่ละโรงงานเป็นรายสัปดาห์ รายเดือน และรายปี ซึ่งแผนการขายดังกล่าวจะจัดทำให้สอดคล้องกับกำลังการผลิต ลักษณะ และคุณสมบัติของเตาหลอมแก้วของแต่ละโรงงาน ฝ่ายผลิตจะวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับแผนการขาย โดยคำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของแต่ละสายการผลิตในแต่ละโรงงาน และเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าให้ได้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ ฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายจะจัดทำแผนการตลาดและการขายล่วงหน้า 5 ปี เพื่อการวางแผนให้สอดคล้องกับแผนการเพิ่มกำลังการผลิตของกลุ่มบริษัทฯ ที่อยู่ระหว่างดำเนินการ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการตลาดและจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ โดยติดต่อและจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ใช้บรรจุภัณฑ์แก้วในต่างประเทศโดยตรงเป็นหลัก และบางส่วนผ่านตัวแทน สินค้าส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของบรรจุภัณฑ์แก้วขนาดเล็ก เนื่องจากเมื่อรวมค่าใช้จ่ายการส่งออกแล้วยังมีราคาต่ำกว่าการที่ลูกค้าจะสั่งซื้อภายในประเทศของตน อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ มีการส่งออกบรรจุภัณฑ์ขนาดกลางถึงใหญ่ไปยังประเทศใกล้เคียงเช่นกัน

### 2.3.2.2 สภาวะตลาดบรรจุภัณฑ์แก้ว

ความต้องการบรรจุภัณฑ์แก้วในประเทศไทยนั้น มาจากอุตสาหกรรมเครื่องดื่มและอาหาร และอุตสาหกรรมเภสัชภัณฑ์ ทั้งนี้ บรรจุภัณฑ์แก้วยังคงเป็นบรรจุภัณฑ์ชั้นนำสำหรับเครื่องดื่มไม่ผสมและผสมแอลกอฮอล์ เนื่องจากความต้องการผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มยังคงอยู่ในระดับสูง (จากข้อมูลของ GlobalData Plc. ตลาดบรรจุภัณฑ์แก้วในประเทศไทยในปี 2562 มีการใช้บรรจุภัณฑ์แก้วจำนวนทั้งสิ้น 14,032.4 ล้านหน่วย เพิ่มขึ้นจากในปี 2556 ซึ่งมีการใช้บรรจุภัณฑ์จำนวนทั้งสิ้น 12,534.9 ล้านหน่วย คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ร้อยละ 2.3 เมื่อคิดตามจำนวน)

(GlobalData Plc. คาดการณ์ว่ามูลค่าตลาดบรรจุภัณฑ์แก้วในประเทศไทยจะเติบโตขึ้นโดยมีการใช้บรรจุภัณฑ์จำนวนทั้งสิ้น 15,083.5 ล้านหน่วย ในปี 2566 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ร้อยละ 1.5 เมื่อคิดตามจำนวน โดยการเติบโตของตลาดบรรจุภัณฑ์แก้วยังคงเป็นการเติบโตจากการบริโภคเครื่องดื่มไม่ผสมและผสมแอลกอฮอล์เป็นหลัก)

แนวโน้มที่สำคัญที่มีผลต่อตลาดบรรจุภัณฑ์แก้ว มีดังต่อไปนี้

1) แนวโน้มในการเลือกใช้สินค้าที่มีคุณภาพดี (Premiumization) ผู้บริโภคในประเทศไทยมีแนวโน้มที่จะเลือกซื้อสินค้าที่มีคุณภาพดีขึ้นตามรายได้ที่เพิ่มขึ้น เช่น บรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงามและมีคุณภาพสูงเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีราคาแพงโดยเฉพาะบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนตัว (Personal Care) และเครื่องดื่มที่ผสมแอลกอฮอล์ ดังนั้น ผู้ผลิตจึงมีแนวโน้มที่จะใช้บรรจุภัณฑ์แก้วเพิ่มขึ้นเพื่อดึงดูดให้ผู้บริโภคใช้ผลิตภัณฑ์ของตน

2) แนวโน้มในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ให้ความสำคัญต่อสุขภาพ แนวโน้มดังกล่าวเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้ออาหารและเครื่องดื่มของผู้บริโภคไทย ดังนั้นความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์แก้วจึงเพิ่มขึ้นเนื่องจากบรรจุภัณฑ์แก้วเป็นบรรจุภัณฑ์ที่มีความปลอดภัยและมีแนวโน้มที่จะทำปฏิกิริยาเคมีน้อยกว่าบรรจุภัณฑ์ประเภทอื่น

3) แนวโน้มในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม แนวโน้มดังกล่าวทำให้ผู้บริโภคเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ (Recyclable Packaging) ซึ่งบรรจุภัณฑ์แก้วสามารถนำกลับมาใช้ได้ทั้งหมด ทำให้ผู้ผลิตหลายรายใช้บรรจุภัณฑ์แก้วมากขึ้นเพื่อดึงดูดให้ผู้บริโภคที่ต้องการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมมาใช้ผลิตภัณฑ์ของตน

4) แนวโน้มในการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์แบบใส (Transparency) นอกเหนือจากผู้บริโภคจะเลือกบรรจุภัณฑ์ที่รักษ์โลกและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมแล้ว ผู้บริโภคยังต้องการเห็นผลิตภัณฑ์จริงที่ซื้อเพื่อที่จะสามารถพิจารณาได้ถึงความสดใหม่ของผลิตภัณฑ์ อีกทั้งยังเป็นการแสดงถึงความโปร่งใสของผู้ผลิต และสร้างให้ผู้บริโภคเกิดความไว้วางใจในการซื้อสินค้า

5) แนวโน้มในการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่เรียบง่าย (Less is more) บรรจุภัณฑ์แก้วที่ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคควรมีลักษณะที่เรียบง่าย เห็นได้ชัดในบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนตัว (Personal Care) เช่น ขวดเครื่องสำอาง ครีม เป็นต้น ที่แสดงถึงความเรียบหรู โดยควรใส่ข้อมูลสินค้าเท่าที่จำเป็นเท่านั้น เพราะผู้บริโภคมักจะเชื่อใจแบรนด์สินค้าน้อยลง เมื่อมีการให้รายละเอียดของข้อมูลสินค้านั้นมากเกินไป

6) แนวโน้มในการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ (Creativity) แนวโน้มดังกล่าวมีผลทำให้ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วต้องออกดีไซน์ใหม่ๆ ในการบรรจุผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและสามารถใช้งานได้เป็นอย่างดี เช่น บรรจุภัณฑ์สำหรับอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น เพื่อแสดงให้ผู้บริโภคเห็นถึงความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งเป็นการจุดประกายความสนใจในตัวผู้บริโภค ตลอดจนดึงดูดผู้บริโภคใหม่ๆ ด้วย

### 2.3.2.3 การแข่งขันในตลาดบรรจุภัณฑ์แก้ว

ผู้ผลิตรายใหญ่ในอุตสาหกรรมผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วในประเทศไทยมีจำนวน 4 ราย ทั้งนี้ ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วรายใหญ่ทั้งสี่รายเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีการลงทุนจำนวนมากและมีความสามารถที่จะเข้าถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัย อีกทั้งยังเป็นบริษัทในเครือของบริษัทที่ผลิตเครื่องดื่มหรือบริษัทที่ประกอบธุรกิจค้าปลีก

อีกทั้ง อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์แก้วในประเทศไทยเป็นอุตสาหกรรมที่มีข้อจำกัดในการเข้าแข่งขันสูง (High barrier to entry) สำหรับผู้ผลิตรายใหม่ทั้งที่เป็นบริษัทต่างชาติและบริษัทในประเทศ ไทย เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนเริ่มต้นที่สูงและประสบการณ์ที่มาก รวมถึงมีบริษัทผู้นำรายใหญ่ที่มีส่วนแบ่งการตลาดค่อนข้างสูงอยู่แล้ว

## 2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

### 2.3.3.1 การผลิตและกำลังการผลิต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วจำนวน 6 บริษัท ได้แก่ 1) บริษัท ปทุมธานีกลาส อินดัสทรี จำกัด (PTI) 2) บริษัท บีจีซี กลาส ไซลูชั่น จำกัด<sup>1</sup> (BGCG) (เดิมชื่อ “บริษัท ระยองกลาส อินดัสทรี จำกัด (RGI)”) 3) บริษัท ขอนแก่นกลาส

<sup>1</sup> เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2562 บริษัท ระยองกลาส อินดัสทรี จำกัด (RGI) ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บีจีซี กลาส ไซลูชั่น จำกัด (BGCG)

อินดัสทรี จำกัด (KGI) 4) บริษัท ปราชญ์นิรากลัส อินดัสทรี จำกัด (PGI) 5) บริษัท อยุรยากรกลาส อินดัสทรี จำกัด (AGI) และ 6) บริษัท ราชบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด (RBI) มีเตาหลอมแก้วรวมทั้งหมด 11 เตา กำลังการผลิตรวมสูงสุด 3,495 ตันต่อวัน

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจให้บริการที่พัก และขายอาหารและเครื่องดื่ม และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ วิชาชีพ ทรี ขอนแก่น รีสอร์ท ซึ่งเป็นหน่วยธุรกิจภายใต้การบริหารงานของ KGI โดยการจัดตั้ง วิชาชีพ ทรี นั้นมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อใช้เป็นสถานที่ฝึกอบรมสัมมนาให้แก่พนักงานของกลุ่ม บริษัทฯ รวมทั้งมีการให้บริการแก่บุคคลภายนอกด้วย

### 2.3.3.2 ผู้จัดการจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่และวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว ได้แก่ เศษแก้ว โซดาแอช ททรายแก้ว พลังงาน และ วัตถุดิบอื่นๆ ทั้งนี้ กลยุทธ์การจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัทฯ เน้นการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่มีความน่าเชื่อถือในเรื่องคุณภาพสูง และ บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ สามารถรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายสำคัญได้ และที่ผ่านมาบริษัทฯ มีแหล่งวัตถุดิบที่เพียงพอสำหรับใช้ในกระบวนการผลิตมาโดยตลอด โดยภาพรวมบริษัทฯ ไม่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายเพียงรายใดรายหนึ่ง เนื่องจากนโยบายของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องมีผู้จำหน่ายวัตถุดิบแต่ละประเภทอย่างน้อยสองราย เพื่อให้บริษัทฯ สามารถตรวจสอบและเปรียบเทียบราคา และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายเพียงรายเดียว ในกรณีที่วัตถุดิบบางชนิดขาดแคลนหรือราคาแพง กลุ่มบริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนโดยการใช้วัตถุดิบอย่างอื่น เช่น เศษแก้วและโซดาแอช เพื่อทดแทนวัตถุดิบที่ขาดแคลนดังกล่าวได้ ทั้งนี้ การสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายในต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการสั่งซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย บริษัทฯ จึงจ่ายค่าวัตถุดิบในรูปสกุลเงินบาทเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่มีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศโดยตรงอย่างมีนัยสำคัญ และจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทฯ ยังไม่เคยประสบปัญหาวัตถุดิบขาดแคลนแต่อย่างใด อีกทั้ง บริษัทฯ ไม่ได้สั่งซื้อวัตถุดิบกับผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30.0 ของยอดซื้อวัตถุดิบทั้งหมดในแต่ละงวดดังกล่าว

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

คณะกรรมการของบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง โดยได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้สอบทานการบริหารความเสี่ยง ทั้งนี้สำนักงานตรวจสอบภายในทำหน้าที่ร่วมกับฝ่ายจัดการของทุกหน่วยงานในการกำหนดแผนการจัดการบริหารความเสี่ยง การกำหนดผู้รับผิดชอบแต่ละความเสี่ยง ติดตามและทบทวนความเสี่ยง รวมทั้งรายงานผลต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเพียงพอและเหมาะสม อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสียที่ควรพิจารณาดังนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

##### 3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่จำนวนน้อยราย

บริษัทฯ มีการขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ที่มีจำนวนน้อยราย และบางรายยังเป็นผู้ถือหุ้นของ BG ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม การขายสินค้าของกลุ่มลูกค้ารายใหญ่เป็นไปตามสัญญาซื้อขายล่วงหน้าโดยมีอายุสัญญา 5 ปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และมีการกำหนดปริมาณขั้นต่ำในการซื้อขาย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการทำสัญญากับลูกค้ารายใหญ่รายอื่นๆ บางราย รวมถึงการขายฐานลูกค้ารายใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศเพิ่มเติม เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่

##### 3.1.2 บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจใหม่

บริษัทฯ มีแผนการลงทุนในธุรกิจใหม่ทั้งในและต่างประเทศ จึงมีความเสี่ยงจากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ในด้านสถานะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง กฎหมายที่เกี่ยวข้องในต่างประเทศที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดให้มีผู้เชี่ยวชาญมีอาชีพทำการศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องในโครงการที่จะไปลงทุนโดยละเอียด โดยคำนึงถึงด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นด้านกฎหมาย ด้านการเงิน ด้านเทคนิค ด้านสิ่งแวดล้อม และด้านจริยธรรม

##### 3.1.3 ความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบในราคาและปริมาณที่เหมาะสม

บริษัทฯ มีต้นทุนผันแปรคิดเป็นต้นทุนส่วนใหญ่ของต้นทุนขายทั้งหมด ทั้งนี้ เศษแก้วคือวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว และราคาอาจขึ้นอยู่กับการขึ้นลงของตลาดและเศรษฐกิจโดยรวม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อราคาตลาดของวัตถุดิบได้เป็นครั้งคราว อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนเศษแก้ว กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดทำสัญญาซื้อขายเพื่อซื้อเศษแก้วจากผู้จัดจำหน่าย และที่สำคัญหาวัตถุดิบโดยขาดแคลน กลุ่มบริษัทฯ สามารถปรับสูตรการผลิตของวัตถุดิบส่วนที่เหลือเพื่อให้สามารถผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วที่มีคุณภาพคงเดิม

##### 3.1.4 ความเสี่ยงจากการที่ต้นทุนวัตถุดิบ และค่าพลังงานเพิ่มขึ้น

ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาวัตถุดิบและค่าพลังงานอาจส่งผลให้ต้นทุนการผลิตของบรรจุภัณฑ์แก้วเพิ่มสูงขึ้นในขณะที่บริษัทฯ ไม่สามารถผลักภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวไปยังลูกค้าได้ ประกอบกับภาวะการแข่งขันในตลาดอยู่ในระดับสูง และหากต้นทุนดังกล่าวยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง การดำเนินธุรกิจโอกาสทางธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ตลอดจนผลประโยชน์ประกอบกิจการของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ก็ยังคงติดตามความเสี่ยงที่อัตราค่าแรง และค่าขนส่งที่อาจเพิ่มขึ้นในอนาคต



### 3.1.5 ความเสี่ยงจากการที่เครื่องจักรหยุดทำงานหรือขัดข้องรวมถึงความสูญเสียที่เกิดจากสภาพ อากาศ ภัยธรรมชาติหรือเหตุการณ์อื่นใดที่อยู่นอกเหนือความควบคุม

บริษัทฯ มีการสั่งซื้อเครื่องจักรที่มีคุณภาพสูงและเทคโนโลยีที่ทันสมัย และบริษัทฯ มีแผนการตรวจสอบ และซ่อมบำรุงอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งหากพบปัญหาของเครื่องจักรในการผลิต จะรีบดำเนินการแก้ไขทันที ด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัทฯ มีการตั้งโรงงานการผลิตครอบคลุม พื้นที่หลายแห่ง จึงสามารถบริหารจัดการการใช้กำลังการผลิตของโรงงานอื่นในกลุ่มบริษัทฯ ได้ เพื่อให้สามารถ จัดส่งบรรจุภัณฑ์แก้วให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดเวลา ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาเครื่องจักรที่ ใช้ในการผลิต ต้องหยุดทำงาน หรือเกิดความขัดข้องในการผลิต หรือการหยุดชะงักอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด

### 3.1.6 ความเสี่ยงจากการบริหารทรัพยากรบุคคลเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ

การบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคลเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ จำเป็นจะต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ทักษะ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในจำนวนที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของ บริษัท หากบริษัทฯ ประสบปัญหาขาดแคลนบุคลากรที่มีทักษะ การไม่สามารถรักษานักวิชาการหลักที่มีคุณภาพไว้ ได้ ตลอดจนปัญหาข้อขัดแย้งด้านแรงงาน อาจมีผลต่อการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องของบริษัท

### 3.1.7 ความเสี่ยงจากการเกิดความเสียหายหรือเกิดสินค้า Hold เป็นจำนวนมากจากการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว ไม่ได้ประสิทธิภาพ (Efficiency) ตามที่เป้าหมายกำหนดไว้

การผลิตของบริษัทฯ อาจเกิดปัญหาไม่สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยมีหลายสาเหตุคือ ใช้วัตถุดิบไม่ได้คุณภาพ การหลอมและการปรับอุณหภูมิของน้ำแก้วไม่ได้ตามที่กำหนด ขนาดของเตาหลอมกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตไม่สัมพันธ์กัน ชนิดเครื่องจักรและการปรับเครื่องจักรกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ไม่สัมพันธ์กัน แบบพิมพ์ที่ใช้ไม่ได้คุณภาพ ทักษะในการทำงานของพนักงานฝ่ายผลิตไม่เพียงพอทำให้เกิดสินค้า ไม่ได้คุณภาพ (ขวด Hold) จากการผลิตเป็นจำนวนมาก มีมูลค่าความเสียหายสูง

### 3.1.8 ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนทางการเงินจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ ได้มีการลงทุนในโครงการใหม่ เงินลงทุนส่วนหนึ่งจะใช้เงินสกุลยูโรในการจัดหาเครื่องจักรของ โครงการ ซึ่งความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอาจมีผลกระทบต่อบประมาณการลงทุน ที่ได้วางแผนไว้

### 3.1.9 ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนทางธุรกิจ

ในอุตสาหกรรมธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว ผู้ผลิตต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะ การลงทุนในเครื่องจักรและเทคโนโลยีเกี่ยวกับการผลิตแก้ว เพื่อให้บริษัทสามารถบรรลุเป้าหมายและกลยุทธ์ทาง ธุรกิจในการเป็นผู้นำด้านการผลิตบรรจุภัณฑ์ครบวงจรได้ ดังนั้นหากบริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนที่มี ต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมและเพียงพอ อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ลดลงและไม่สามารถบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้

### 3.1.10 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในการใช้บรรจุภัณฑ์ทางเลือกอื่น

ธุรกิจของบริษัทฯ ต้องแข่งขันกับบรรจุภัณฑ์ทางเลือกอื่น อย่างไรก็ตาม บรรจุภัณฑ์แก้วเป็นวัสดุที่ ปลอดภัยและไม่ทำปฏิกิริยากับสิ่งที่บรรจุภายใน จึงสามารถช่วยรักษาอุณหภูมิและรสชาติของเครื่องดื่มได้เป็น

อย่างดี นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ก็ยังสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ (recycle) ทั้งหมด นอกจากนี้ ยังมีรูปแบบของการรับคืนขวด ทำให้ช่วยประหยัดต้นทุนได้

### 3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการบริหารจัดการ

บริษัทฯ มีการบริหารจัดการและกำหนดนโยบายที่เป็นระบบและสามารถตรวจสอบได้ ซึ่งรวมถึงกลยุทธ์ในการพัฒนาธุรกิจ แผนการลงทุน นโยบายการจ่ายเงินปันผล และโอกาสทางธุรกิจต่างๆ ทั้งนี้ฝ่ายบริหารเชื่อมั่นว่า บริษัทฯ จะไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้ถือหุ้นรายอื่นในอนาคต

### 3.3 ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบ

#### 3.3.1 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของใบอนุญาตได้ครบถ้วน

การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ นั้นจำเป็นต้องมีใบอนุญาตที่สำคัญที่มีผลใช้บังคับอย่างต่อเนื่อง และสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในใบอนุญาต อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการจัดฝึกอบรมและให้ความรู้แก่พนักงานเกี่ยวกับมาตรฐานอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทฯ มีการติดต่อกับหน่วยงานราชการเป็นประจำ จึงทำให้รับทราบและเข้าใจวิธีการปฏิบัติตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องดังกล่าว ทั้งนี้ จนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาในการปฏิบัติตามเงื่อนไขของใบอนุญาตแต่อย่างใด

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 เงินลงทุน

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว และการลงทุนในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว รวมถึงการลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งตามงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังนี้

บริษัทย่อย	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	มูลค่าเงินลงทุนตามราคาทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 (ล้านบาท)
PTI <sup>(3)</sup>	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	100.0	1,407.1
BGCG <sup>(5)</sup>	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	100.0	982.0
KGI	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	100.0	1,165.3
PGI	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	51.0	371.3
AGI <sup>(1)</sup>	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	100.0	3,699.9
RBI <sup>(2)</sup>	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	100.0	1,479.1
SPM <sup>(4)</sup>	ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	100.0	517.3
<b>รวมเงินลงทุน</b>			<b>9,621.9</b>
หัก: ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน			(35.5)
<b>มูลค่าเงินลงทุนสุทธิตามราคาทุน</b>			<b>9,586.4</b>

หมายเหตุ: KGI = บริษัท ขอนแก่นกลาส อินดัสทรี จำกัด, PTI = บริษัท ปทุมธานีกลาส อินดัสทรี จำกัด,  
BGCG = บริษัท บีจีที กลาส โซลูชั่น จำกัด, RBI = บริษัท ราชบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด  
AGI = บริษัท อยุรยากรกลาส อินดัสทรี จำกัด, PGI = บริษัท ปราจีนบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด และ  
SPM = บริษัท โซล่า พาวเวอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด

<sup>(1)</sup> เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ อยุรยากรกลาส อินดัสทรี จำกัด (บริษัทย่อย) ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 1,700 ล้านบาท เป็นจำนวน 3,000 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 13 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 1,300 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วในเดือนมิถุนายน 2561

ต่อมา ในเดือนมิถุนายน 2561 ถึงเดือนสิงหาคม 2561 บริษัทย่อยได้เรียกให้บริษัทฯ จ่ายทุนชำระเพิ่มเติมสำหรับหุ้นสามัญที่ถือในบริษัทย่อยจำนวน 13 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 1,300 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน

<sup>(2)</sup> เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ราชบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด (บริษัทย่อย) ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 600 ล้านบาท เป็นจำนวน 1,500 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 9 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 900 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วในเดือนมิถุนายน 2561 ต่อมา บริษัทย่อยได้เรียกให้บริษัทฯ จ่ายทุนชำระเพิ่มเติมรวมเป็นจำนวนเงิน 900 ล้านบาท สำหรับหุ้นสามัญที่ถือในบริษัทย่อยจำนวน 9 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน

<sup>(3)</sup> เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ปทุมธานีกลาส อินดัสทรี จำกัด ได้มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 510 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 1,700 ล้านบาท เป็นจำนวน 1,190 ล้านบาท โดยลดทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 396.35 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนชำระแล้วเดิมจำนวน 1,586.35 ล้านบาท เป็นจำนวน 1,190

ล้านบาท โดยการลดมูลค่าหุ้นของบริษัทเดิมที่ตราไว้จากมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 70 บาท เพื่อล้างขาดทุนสะสม ซึ่งการลดทุนครั้งนี้ไม่มีผลกระทบต่อจำนวนหุ้น ต่อมาเมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2562 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนลดทุนจดทะเบียนดังกล่าวของบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว

<sup>(4)</sup> เมื่อวันที่ 3 กันยายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯมีมติอนุมัติให้เข้าซื้อหุ้นสามัญในบริษัท โฮล่า พาวเวอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (“SPM”) ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งในประเทศไทย จำนวน 2 ล้านหุ้น คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 รวมถึงการรับโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันของ SPM ซึ่งเป็นหนี้คงค้างเพื่อ Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company (“PKS”) ในราคาซื้อขายรวมกันทั้งสิ้นไม่เกิน 1,259 ล้านบาท กับบริษัท ฮีลเตอร์น พาวเวอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“ผู้ขาย”) ทั้งนี้ SPM ถือหุ้นร้อยละ 67 ของหุ้นทั้งหมดใน PKS ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในประเทศเวียดนาม โดย PKS เป็นผู้พัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศเวียดนาม จำนวน 2 โครงการ ได้แก่โครงการ XT1 และ XT2 ขนาดกำลังการผลิตรวม 99.216 เมกะวัตต์ โดยสัญญาซื้อขายไฟฟ้ามีระยะเวลาซื้อขายไฟฟ้าให้กับ Electricity of Vietnam เป็นเวลา 20 ปี ในอัตราซื้อไฟฟ้า Feed in Tariff หรือ FIT ซึ่งโครงการดังกล่าวได้ก่อสร้างแล้วเสร็จ และได้เริ่มจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการแล้วเมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2562 และวันที่ 11 มิถุนายน 2562 ตามลำดับ ทั้งนี้ การลงทุนในกลุ่ม SPM เพื่อสร้างความมั่นคงของรายได้ และเป็นการกระจายการลงทุนในธุรกิจใหม่เพื่อให้ผลตอบแทนที่ดี

เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2562 บริษัทฯ ได้เข้าลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นดังกล่าว และได้จ่ายชำระเงินมัดจำค่าหุ้นดังกล่าวในอัตราร้อยละ 10 ของราคาซื้อขาย เป็นจำนวนเงิน 126 ล้านบาท ต่อมา เมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2562 บริษัทฯได้รับโอนหุ้นและหนี้จากผู้ขาย โดยบริษัทฯได้ชำระเงินค่าหุ้นและหนี้แล้วเป็นจำนวนเงิน 944 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ผู้รับเหมาก่อสร้างของทั้ง 2 โครงการยังคงมีงานก่อสร้างและซ่อมแซมบางส่วนไม่แล้วเสร็จ (โดยงานในส่วนดังกล่าวไม่ได้มีผลกระทบต่อการผลิตและขายพลังงานไฟฟ้าของโครงการ) บริษัทฯและผู้ขายจึงตกลงแก้ไขเปลี่ยนแปลงงวดการชำระเงินตามสัญญาซื้อขายโดยกันเงินส่วนที่เหลือร้อยละ 15 ของราคาซื้อขายหุ้นเป็นจำนวนเงินประมาณ 189 ล้านบาท จนกว่าบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างจะดำเนินการก่อสร้างและซ่อมแซมแล้วเสร็จ โดยบริษัทฯได้บันทึกจำนวนเงินดังกล่าวไว้ในเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

ณ วันที่ซื้อธุรกิจ SPM และ PKS (“กลุ่ม SPM”) มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัท การลงทุนดังกล่าวเป็นการรวมธุรกิจภายใต้มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 3 (ปรับปรุง 2561) เรื่อง การรวมธุรกิจ ทั้งนี้ เกิดผลต่างของราคาซื้อที่สูงกว่ามูลค่าของสินทรัพย์สุทธิตามบัญชี ณ วันที่ซื้อของบริษัทดังกล่าวในสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯจำนวน 506 ล้านบาท ซึ่งได้แสดงเป็น “ต้นทุนการซื้อธุรกิจที่ยังไม่ได้ปันส่วน” ในงบการเงินรวม

<sup>(5)</sup> เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2562 บริษัท ระยองกลาส อินดัสทรี จำกัด (RGI) ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บีจีที กลาส โซลูชั่น จำกัด (BGCG)

## 4.2 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมและสำรองการด้อยค่าต่างๆ ตามงบการเงินรวมมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระ ผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	1,351.7	เช่าและเป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	4,062.4	เช่าและเป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องจักรอุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์โรงงานอื่น	7,018.2	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	29.0	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งติดตั้ง อุปกรณ์สำนักงาน และอุปกรณ์ดำเนินงานอื่น	211.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้งและก่อสร้าง	215.3	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
<b>รวม</b>	<b>12,887.7</b>		

#### 4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มูลค่าสุทธิตามบัญชีหลังหักค่าตัดจำหน่ายสะสมของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนของกลุ่มบริษัทฯ ตามที่งบการเงินรวมมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 มีนาคม 2562 (ล้านบาท)
1	โปรแกรมคอมพิวเตอร์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง	ซอฟต์แวร์ที่ใช้สำหรับการประกอบธุรกิจ	17.8

#### 4.4 สัญญาเช่าของกลุ่มบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทฯ มีสัญญาเช่าที่สำคัญและยังมีผลบังคับใช้ โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าที่สำคัญ ดังนี้

ลำดับ	รายการ	ผู้ให้เช่า	ผู้เช่า	วัตถุประสงค์ในการเช่า	รายละเอียดที่สำคัญ
1	สัญญาเช่าที่ดินขนาดพื้นที่ประมาณ 209-2-88 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลบึงยี่โถ อำเภอบางบาล จังหวัดปทุมธานี	BG	PTI	เพื่อใช้เป็นสถานที่ประกอบกิจการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วและผลิตภัณฑ์จากแก้วทุกชนิด	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 10 ปี (1 ม.ค. 61 – 31 ธ.ค. 70) และผู้เช่ามีสิทธิต่ออายุสัญญาเช่าได้อีกเป็นระยะเวลา 10 ปี โดยต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา นอกจากนี้ บริษัทฯ มีสิทธิในการต่ออายุสัญญาเช่าภายหลังครบกำหนดระยะเวลา 20 ปี และผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่าจะต่ออายุการเช่าตามที่บริษัทฯ ใช้สิทธิดังกล่าว
2	สัญญาเช่าที่ดินขนาดพื้นที่ประมาณ 8-0-0 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลอุทัย อำเภอบางบาล จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	BG	AGI	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของถังเก็บเชื้อเพลิง และส่วนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับพลังงานเพื่อใช้เป็นแหล่งพลังงานสำหรับการผลิตในโรงงานของผู้เช่า	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 10 ปี (1 ม.ค. 61 – 31 ธ.ค. 70) และผู้เช่ามีสิทธิต่ออายุสัญญาเช่าได้อีกเป็นระยะเวลา 10 ปี โดยต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา
3	สัญญาเช่าพื้นที่อาคาร 1 ชั้น จำนวน 2 หลัง ขนาดพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 3,881 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่	BG	BGC	เพื่อใช้ในการเป็นศูนย์แม่พิมพ์ (Mould Center) และศูนย์วางแผนและซ่อมบำรุงเครื่องจักรการผลิต	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี (1 ม.ค. 61 – 31 ธ.ค. 63) และผู้เช่ามีสิทธิต่ออายุ

ลำดับ	รายการ	ผู้ให้เช่า	ผู้เช่า	วัตถุประสงค์ในการเช่า	รายละเอียดที่สำคัญ
	ตำบลอุทัย อำเภอบึงสามพัน จังหวัดพิจิตร			(ISC) สำหรับใช้ในโรงงานผลิตของกลุ่มบริษัท	สัญญาเช่าได้อีกเป็นระยะเวลา 3 ปี โดยต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา
4	สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานแห่งใหม่ บริเวณพื้นที่ 2 ขนาดพื้นที่ใช้สอยประมาณ 2,448.5 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ 47/1 หมู่ที่ 2 ถนนรังสิต-นครนายก ตำบลบึงยี่โถ อำเภอบึงยี่โถ จังหวัดปทุมธานี	BG	BGC	เพื่อประกอบกิจการเป็นสำนักงานตามวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี (1 ม.ค. 62 – 31 ธ.ค. 64) และต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา
5	สัญญาเช่าและบริการพื้นที่โครงการสำนักงาน ขนาดพื้นที่ใช้สอยประมาณ 826.82 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ชั้น 38 เลขที่ 1788 อาคารสิงห์ คอมเพล็กซ์ ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร	BG	BGC	เพื่อประกอบกิจการเป็นสำนักงานตามวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี (1 ม.ค. 62 – 31 ธ.ค. 64) และต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา
6	สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานวิศวกรรม ขนาดพื้นที่ใช้สอยประมาณ 2,891 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ 47/1 หมู่ที่ 2 ถนนรังสิต-นครนายก ตำบลบึงยี่โถ อำเภอบึงยี่โถ จังหวัดปทุมธานี	BG	BGC	เพื่อประกอบกิจการเป็นสำนักงานตามวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 1 ปี (1 มิ.ย. 62 – 31 พ.ค. 63) และต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา
7	สัญญาเช่าพื้นที่อาคารวิจัยและพัฒนาแล้ว (R&D) <sup>1</sup> ขนาดพื้นที่ใช้สอยประมาณ 666 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ 47/1 หมู่ที่ 2 ถนนรังสิต-นครนายก ตำบลบึงยี่โถ อำเภอบึงยี่โถ จังหวัดปทุมธานี	BG	BGC	เพื่อประกอบกิจการเป็นสำนักงานตามวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 1 ปี (1 ม.ค. 62 – 31 ธ.ค. 62) และต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา

ลำดับ	รายการ	ผู้ให้เช่า	ผู้เช่า	วัตถุประสงค์ในการเช่า	รายละเอียดที่สำคัญ
8	สัญญาเช่าพื้นที่จอดรถ 387 คัน <sup>2</sup> ตั้งอยู่ที่ 47/1 หมู่ที่ 2 ถนนรังสิต-นครนายก ตำบลบึงยี่โถ อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี	BG	BGC	เพื่อใช้สำหรับเป็นที่จอดรถของผู้บริหาร พนักงาน ลูกค้า ตลอดจนผู้มาติดต่อธุรกิจกับผู้เช่า	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 6 เดือน (1 ก.ค. 62 – 31 ธ.ค. 62) และต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา
9	สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (บ้านพัก) <sup>3</sup> ขนาดพื้นที่ 3 งาน 40 ตารางวา อาคารตึกเดี่ยว 2 ชั้น พื้นที่ประมาณ 885 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ 689/1 หมู่ที่ 4 ตำบลอุทัย อำเภอกุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	BGP	BGC	เพื่อใช้พักอาศัยสำหรับพนักงานที่ต้องไปปฏิบัติงานชั่วคราวที่ AGI	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 1 ปี (1 ก.พ. 62 – 31 ม.ค. 63) และต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา

หมายเหตุ: สำหรับปี 2563 มีการกำหนดระยะเวลาเช่าดังนี้

<sup>1</sup> สัญญาเช่าพื้นที่อาคาร R&D พื้นที่ 666 ตารางเมตร ระยะเวลาเช่า 1 ปี (1 ม.ค. 2563 – 31 ธ.ค. 2563)

<sup>2</sup> สัญญาเช่าพื้นที่จอดรถ 387 คัน ระยะเวลาเช่า 1 ปี (1 ม.ค. 2563 – 31 ธ.ค. 2563)

<sup>3</sup> สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (บ้านพัก) ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2563 – 31 ธ.ค. 2563 ผู้เช่าใหม่จะเป็น AGI แทน BGC

#### 4.5 การประกันภัยธุรกิจและทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ จัดให้มีการทำประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งหมด และบริษัทฯ เชื่อว่าความคุ้มครองทั้งหมดภายใต้การประกันภัยของกลุ่มบริษัทฯ อยู่ในระดับที่เหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการทำประกันภัยความเสี่ยงภัยทุกชนิด (Industrial All Risks Insurance) ประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก (Public Liability Insurance) ประกันภัยความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์ (Product Liability Insurance) และประกันภัยการเรียกคืนสินค้า (Product Recall Insurance) สำหรับโรงงานและสำนักงานของกลุ่มบริษัทฯ ทุกแห่ง โดยมีรายละเอียดของการประกันภัยที่สำคัญดังนี้

ผู้เอาประกันภัย	ประเภทกรมธรรม์	ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	วงเงินประกัน	ระยะเวลาเอาประกันภัย
BGC	ประกันความ	— อาคารโรงงาน และสิ่งปลูกสร้าง	18,879 ล้านบาท	31 มีนาคม 2562
AGI	เสี่ยงภัยทุกชนิด	— เตาหลอม เครื่องจักร อุปกรณ์โรงงาน และ		—
KGI	(Industrial All	อุปกรณ์โรงงานอื่น		18 สิงหาคม 2563
PGI	Risks	— วัตถุดิบและสินค้าคงคลัง		
PTI	Insurance)	— เพอร์มิเจอร์และอุปกรณ์ตกแต่งโรงงาน		
RGI		นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการทำประกันเพื่อ		
RBI		ความคุ้มครองเพิ่มเติม เช่น ประกันภัยความเสียหาย หรือการหยุดชะงักของเครื่องจักรและ		

ผู้เอาประกันภัย	ประเภทกรมธรรม์	ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	วงเงินประกัน	ระยะเวลาเอาประกันภัย
		อุปกรณ์โรงงาน ประกันภัยน้ำท่วม ประกันภัยความสูญเสีย หรือเสียหายต่ออุปกรณ์ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ประมวลผลข้อมูล และประกันภัยความสูญเสีย หรือเสียหายอันเกิดจากการลักทรัพย์ (ยกเว้น วัตถุติดและสินค้าคงคลัง) เป็นต้น		
BGC AGI KGI PGI	ประกันความเสี่ยงภัยทุกชนิด (Industrial All Risks Insurance)	<ul style="list-style-type: none"> <li>อาคารสำนักงาน และสิ่งปลูกสร้าง</li> <li>เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน</li> </ul> <p>นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการทำประกันเพื่อ ความคุ้มครองเพิ่มเติม เช่น ประกันภัยความสูญเสีย หรือเสียหายอันเกิดจากอุบัติเหตุ หรือ การลักทรัพย์ต่ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ประมวลผลข้อมูล ประกันภัยความสูญเสีย หรือเสียหายต่อ ทรัพย์สินที่เคลื่อนย้ายได้ที่อยู่กลางแจ้ง หรือ อาคารเปิดโล่ง หรือต่อรั้วและกำแพง อันเกิด จากลม ฝนตก ลูกเห็บ น้ำค้างแข็ง หิมะ น้ำท่วม ทวาย หรือฝุ่น ประกันภัยความสูญเสีย หรือเสียหายอันเกิดจากการลักทรัพย์ และ ประกันภัยการสูญหายของเงิน เป็นต้น</p>	367 ล้านบาท	31 มีนาคม 2562 — 18 สิงหาคม 2563
BGC AGI KGI PGI PTI RGI RBI	ประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก ผลิตภัณฑ์ และการโฆษณา (Public Product and Advertising Liability Insurance)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก ซึ่งเกิดจากการประกอบธุรกิจผลิตและ จำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้ว (Public Liability)</li> <li>ประกันภัยความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์บรรจุ ภัณฑ์แก้ว (Product Liability)</li> <li>ประกันภัยความรับผิดชอบต่อโฆษณา (Advertising Liability)</li> </ul>	<p>70.0 ล้านบาท ต่อเหตุการณ์</p> <p>70.0 ล้านบาท ต่อเหตุการณ์ และ รวมไม่เกิน 100.0 ล้านบาท ตลอด ระยะเวลาเอาประกันภัย</p> <p>70.0 ล้านบาท ต่อเหตุการณ์</p>	30 พฤศจิกายน 2562 — 29 พฤศจิกายน 2563



ผู้เอาประกันภัย	ประเภทกรมธรรม์	ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	วงเงินประกัน	ระยะเวลาเอาประกันภัย
BGC AGI KGI PGI PTI RGI RBI	ประกันภัยการเรียกคืนสินค้า (Product Recall Insurance)	— ประกันภัยการเรียกคืนผลิตภัณฑ์ (Product Recall) ประกันภัยการมุ่งประสงค์ร้ายในการปลอมแปลงผลิตภัณฑ์ (Malicious Product Tampering) และประกันภัยการขู่กรรโชกผลิตภัณฑ์ (Product Extortion) ของผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	20.0 ล้านบาท	30 พฤศจิกายน 2562 — 29 พฤศจิกายน 2563
BGC	กรมธรรม์ประกันภัยความรับผิดสำหรับกรรมการและเจ้าหน้าที่บริหาร (Directors & Officers Liability Insurance)	ประกันภัยที่ให้ความคุ้มครองกรรมการ (Directors) และเจ้าหน้าที่ระดับสูงหรือเจ้าหน้าที่ระดับบริหาร (Executive Officers) ของบริษัท เมื่อผู้เอาประกันภัยถูกเรียกร้อง / ฟ้องร้อง	200.0 ล้านบาท	27 มีนาคม 2562 – 27 มีนาคม 2563
BGC	ประกันภัยสินค้า (กรณีส่งออก) Trade Credit Insurance	การประกันสำหรับการค้าขายที่ผู้ขายสินค้าสามารถเอาประกันเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงในการขายที่อาจจะเกิดการไม่ชำระหนี้ของผู้ซื้อสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยประกันภัยสินค้าทางการค้าจะให้ความคุ้มครองแก่ผู้ขายสินค้า (ผู้เอาประกันภัย) ในกรณีที่ส่งสินค้าไปยังผู้ซื้อแล้วไม่ได้รับการชำระค่าสินค้าของตนจากผู้ซื้อ	45.0 ล้านบาท	10 เมษายน 2562 – 10 เมษายน 2563

#### 4.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะลงทุนในบริษัทที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วและผลิตภัณฑ์แก้วอื่นๆ เช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ หรือลงทุนในกิจการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานทางเลือก โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทอาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นนอกเหนือจากธุรกิจหลักหรือธุรกิจอื่นของบริษัทฯ ได้ หากคณะกรรมการบริษัทเห็นว่าธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและการลงทุนดังกล่าวเป็นประโยชน์แก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม

**5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่ได้ถูกฟ้องร้องเป็นจำเลยในคดี หรือข้อพิพาท รวมถึงกระบวนการอนุญาโตตุลาการใดๆ (1) ที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.0 ของส่วนของผู้ถือหุ้น (2) ที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจ สถานะทางการเงิน ผลการดำเนินงานและโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย อย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ และ (3) ที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจมีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการพิจารณาทางกฎหมายหรือทางปกครองในการดำเนินการค้าตามปกติเป็นครั้งคราว

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

## 6.1 ข้อมูลทั่วไป

## 6.1.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

ชื่อหลักทรัพย์	บริษัท บีจี คอนเทนเนอร์ กลาส จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	BG Container Glass Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	BGC (จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย)
ประเภทธุรกิจ	0107561000099 ประกอบธุรกิจจัดจำหน่าย ส่งออก และนำเข้าบรรจุภัณฑ์ แก้ว รวมถึงการลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ แก้วผ่านบริษัทย่อยของบริษัทฯ
ทุนจดทะเบียน	3,472,220,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	3,472,220,000.00 บาท
จำนวนหุ้นสามัญ	694,444,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	หุ้นสามัญ หุ้นละ 5.0 บาท
หุ้นบุริมสิทธิ	- ไม่มี -
รอบระยะเวลาบัญชี	1 มกราคม - 31 ธันวาคม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	47/1 หมู่ 2 ตำบลบึงยี่โถ อำเภอธัญบุรี ปทุมธานี 12130
ติดต่อ	<b>สำนักงานใหญ่</b> โทรศัพท์ : +662-834-7000 โทรสาร : +662834 7021 อีเมล : Contact@bgc.co.th
	<b>เลขานุการบริษัท</b> โทรศัพท์ : +662-834-7110 อีเมล : CS@bgc.co.th
	<b>นักลงทุนสัมพันธ์</b> โทรศัพท์ : +662-834-7004 อีเมล : IR-BGC@bgc.co.th
เว็บไซต์	www.bgc.co.th

## 6.1.2 ข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)

ลำดับ	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือ หุ้น (ร้อยละ)
1	บริษัท ปทุมธานีกลาส อินดัสทรี จำกัด (PTI)	47/1 หมู่ 2 ถนนรังสิต-นครนายก กม.7 ตำบลบึงยี่โถ อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12130 โทรศัพท์ : +66 (0) 2834 7000 โทรสาร : +66 (0) 2834 7021	ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับบรรจุเครื่องดื่ม ประเภทเบียร์ โซดา เครื่องดื่มไม่ผสม แอลกอฮอล์ (Soft Drinks) เครื่องดื่มให้ พลังงาน อาหาร ยาฆ่าแมลง และยา	1,190.4	100
2	บริษัท ขอนแก่นกลาส อินดัสทรี จำกัด (KGI)	111 หมู่ 19 ถนน 208 (ขอนแก่น-มหาสารคาม) ตำบลท่าพระ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40260 โทรศัพท์ : +66 (043) 349 900 โทรสาร : +66 (043) 349 904	- ผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดเบียร์ และบรรจุ ภัณฑ์แก้วอื่นๆ - ดำเนินธุรกิจให้บริการที่พัก และขาย อาหารและเครื่องดื่ม และบริการอื่นที่ เกี่ยวข้อง ได้แก่ วิซซิ่ง ทรี ขอนแก่น รีสอร์ท	900.0	100
3	บริษัท อยุรยากรกลาส อินดัสทรี จำกัด (AGI)	55 หมู่ 3 สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสามัคคี อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210 โทรศัพท์ : +66 (035) 334 100 โทรสาร : +66 (035) 334 149	ผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดแก้วสำหรับบรรจุ เครื่องดื่มประเภทเบียร์ เครื่องดื่มบำรุง กำลัง ไวน์ สุราและโซดา	3,000.0	100
4	บริษัท ปราจีนบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด (PGI)	63 หมู่ 9 ถนนบางนา-บ้านสร้าง ตำบลบางแตน อำเภอบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี 25150 โทรศัพท์ : +66 (037) 415 100 โทรสาร : +66 (037) 415 120	ผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดแก้วสำหรับบรรจุ เครื่องดื่มที่ไม่ผสมแอลกอฮอล์ (Soft Drinks)	600.0	51.0
5	บริษัท บีจีซี กลาส โซลูชั่น จำกัด (BGCG)	47/1 หมู่ 2 ถนนรังสิต-นครนายก กม.7 ตำบลบึงยี่โถ อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12130 โทรศัพท์ : +66 (0) 2834 7000 โทรสาร : +66 (0) 2834 7021	ผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดแก้วสำหรับบรรจุ เครื่องดื่มประเภทเบียร์	2,008.5	100.0

ลำดับ	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
6	บริษัท ราชบุรีกรีน อินดัสทรี จำกัด (RBI)	155/111 หมู่ 4 นิคมอุตสาหกรรมราชบุรี ตำบลเจ็ดเสมียน อำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี 70120 โทรศัพท์ : +66 (032) 925 560 โทรสาร : +66 (032) 925 589	ผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดแก้วที่มีความหลากหลายตามความต้องการใช้งานของผู้ใช้ผลิตภัณฑ์	1,500.0	100
7	บริษัท โซลาร์ พาวเวอร์ แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (SPM)	47/1 หมู่ 2 ถนนรังสิต-นครนายก กม.7 ตำบลบึงยี่โถ อำเภอรัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12130 โทรศัพท์ : +66 (0) 2834 7000 โทรสาร : +66 (0) 2834 7021	ธุรกิจโซลาร์ดิ้งโดยการลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน	20.0	100
8	Phu Khanh Solar Power Joint Stock Company	จังหวัดฟูเยี่ยน ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม	ผลิตและจำหน่ายพลังงานไฟฟ้าเซลล์แสงอาทิตย์	1,079.3	67
9	บริษัท บี เอส กลาสรีไซเคิล จำกัด (BSR)	45/12,14 หมู่ที่ 4 ถนนรังสิต-นครนายก ตำบลลำผักกูด อำเภอรัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12110 โทรศัพท์ : +66 2905-2537	รับซื้อ คัดแยก และขายเศษแก้ว เศษกระดาด และเศษโลหะ	20	26
10	บริษัท ทวีทรัพย์ (จิ๋วแจ๊ะเฮง) จำกัด (TWS)	86 หมู่ที่ 4 ตำบลจรเข้ร้อง อำเภอไชโย จังหวัดอ่างทอง 14140 โทรศัพท์ : 035 699 9037	รับซื้อ คัดแยก และขายเศษแก้ว เศษกระดาด และเศษโลหะ	50	25

**6.1.3 ข้อมูลบุคคลอ้างอิง**

นายทะเบียนหลักทรัพย์  
ที่อยู่

เว็บไซต์

เว็บไซต์

ผู้สอบบัญชี

โทรศัพท์

เว็บไซต์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง

กรุงเทพฯ 10400

+662-009-9999

<https://www.set.or.th/tsd>

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

โดยนางสาว วิสสุตา จรรย์นากร

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3853 หรือ

นางพูนนารถ เฝ้าเจริญ

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5238 หรือ

นางสาว มณี รัตนวรรณกิจ

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5313

+662-264-0777

[www.ey.com/en\\_th](http://www.ey.com/en_th)

**6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น**

- ไม่มี -