แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558

ECF

บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)

East Coast Furnitech Public Company Limited

สารบัญ

	หน้า
ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ	
1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	1.0-1
2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	1.0-13
3. ปัจจัยความเสี่ยง	1.0-57
4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	1.0-62
5. ข้อพิพาททางกฎหมาย	1.0-66
6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	1.0-67
ส่วนที่ 2 การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ	
1. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น	2.0-1
2. โครงสร้างการจัดการ	2.0-3
3. การกำกับดูแลกิจการ	2.0-20
4. ความรับผิดชอบต่อสังคม และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนของธุรกิจ	2.0-33
5. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง	2.0-52
6. รายการระหว่างกัน	2.0-53
ส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	
1. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	3.0-1
2. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A)	3.0-8
การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	
เอกสารแนบ	
เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท	
เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	
เอกสารแนบ 3 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน	
เอกสารแนบ 4 รายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาทรัพย์สิน	
เอกสารแนบอื่น ๆ	

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (East Coast Furnitech Public Company Limited : ECF) (“**บริษัท**”) กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

<u>วิสัยทัศน์ (Vision)</u>

“มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำด้านธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ด้วยความเป็นเลิศในการบริหารและจัดการตามมาตรฐานสากล สู่ความพึงพอใจสูงสุด”

<u>พันธกิจ</u>

“เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ที่มีคุณภาพ และสามารถตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยยึดนโยบายการบริหารงานที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากที่สุด”

บริษัทกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจด้วยความมุ่งมั่นที่จะครองส่วนแบ่งทางการตลาดในการเป็นผู้ส่งออกเฟอร์นิเจอร์อันดับต้น ๆ ของประเทศไทย ปัจจุบันบริษัทยังสามารถรักษาอัตราการเติบโตของยอดขายในกลุ่มเฟอร์นิเจอร์ทั้งในส่วนไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดและไม้ยางพาราให้เพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตเท่ากับร้อยละ 10.34 แม้ว่าในปี 2558 ที่ผ่านมา โดยภาพรวมการส่งออกเฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนของประเทศจะมีอัตราการเติบโตที่ลดลงจากเดิมเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557 หรือมีอัตราการเติบโตติดลบ 8.15 ก็ตาม

โดยยอดขายที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวเกิดจากการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องด้วยความเชื่อมั่นของกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศญี่ปุ่นที่ทางบริษัทมีการติดต่อซื้อขายกันมาเป็นเวลานานกว่า 10 ปี โดยในช่วงปี 2558 แม้ว่าในไตรมาสที่ 1 และ 2 บริษัทจะประสบปัญหาตัวเลขการส่งออกลดลงจากเดิมในช่วงดังกล่าว แต่ในที่สุดในช่วงไตรมาสที่ 3 และ 4 คำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศก็เข้ามาด้วยอัตราการเจริญเติบโตที่สามารถชดเชยช่วงไตรมาสที่ 1 และ 2 ได้ จนโดยภาพรวมแล้วบริษัทสามารถสร้างอัตราการเติบโตของยอดขายได้เท่ากับร้อยละ 10.34 เท่ากับปี 2558 ที่ผ่านมา ยังคงเป็นอีกปีหนึ่งที่บริษัทสามารถสร้างอัตราการเติบโตในยอดขายของบริษัทให้มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องได้ นอกจากนี้บริษัทยังได้รับปัจจัยบวกจากภายในประเทศที่ปริมาณความต้องการเฟอร์นิเจอร์ในประเทศยังมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นด้วยเช่นกัน โดยอัตราการเติบโตของยอดขายสำหรับต่างประเทศและในประเทศที่เกิดขึ้นในปี 2558 มีตัวเลขเท่ากับร้อยละ 6.23 และ ร้อยละ 16.87 ตามลำดับ

สำหรับช่วงปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทมีการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายในประเทศต่าง ๆ เป็นจำนวนมากกว่า 10 ประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น บาห์เรน สหรัฐอเมริกา ไต้หวัน อินเดีย เปรู รวมถึงประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ได้แก่ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย สิงคโปร์ ซึ่งหากพิจารณาเป็นรายประเทศจะพบว่า มีบางประเทศที่อัตราการเจริญเติบโตของยอดขายมีการปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายประเทศใหม่ ซึ่งจะต้องติดตามผลของคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องว่าจะสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายไปยังประเทศนั้น ๆ ให้เพิ่มขึ้นอีกไม่ รวมถึง

บางประเทศที่มียอดคำสั่งซื้อเข้ามาในปีที่แล้วลดลง ซึ่งเป็นปัจจัยจากปัญหาเศรษฐกิจของโลก แต่อย่างไรก็ตามโดยภาพรวมแล้วการส่งออกจำหน่ายสินค้าต่างประเทศยังสามารถเติบโตได้สำหรับบริษัท

สำหรับกลุ่มลูกค้าในประเทศ ในปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทได้เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ภายใต้ตราสินค้า "FINNA HOUSE" ซึ่งบริษัทในฐานะ Franchisee ได้เข้าลงนามสัญญาเป็นผู้ซื้อลิขสิทธิ์การ์ตูนจากดิสนีย์ (Disney) เพื่อใช้ผลิตและจำหน่ายสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยเมื่อสิ้นเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2558 บริษัทได้เริ่มออกจำหน่ายสินค้าล็อตแรก เพื่อวางจำหน่ายในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern trade) เริ่มที่เทสโก้ โลตัส ทั้งนี้หากภายหลังแนวโน้มความต้องการสินค้าดังกล่าวเติบโตอย่างเห็นได้ชัด บริษัทจะเริ่มขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังกลุ่ม Modern trade ให้มากขึ้น รวมถึงการสร้างตราสินค้า "FINNA HOUSE" ซึ่งเป็นตราสินค้าสำหรับการเปิดร้านค้าปลีกเพื่อจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ลายการ์ตูน Disney ที่ผลิตโดยบริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้เปิดโชว์รูม "FINNA HOUSE" รวม 2 แห่ง ได้แก่ โฮม โปร สาขากิ่งแก้ว และอินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ สาขาราชพฤกษ์ เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ตั้งแต่เด็กเล็กไปจนถึงกลุ่มวัยรุ่นและวัยเริ่มต้นทำงาน ซึ่งการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าในส่วนนี้จะส่งผลให้บริษัทมียอดขายเพิ่มเข้ามาอย่างมีนัยสำคัญต่อไป

นอกจากนี้หากพิจารณาจากช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ผ่านกลุ่มลูกค้าประเภท ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ที่เป็นการสั่งซื้อโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท ในช่วงปี 2558 ที่ผ่านมา พบว่า บริษัทสามารถสร้างอัตราการเติบโตของยอดขายได้อย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกับการส่งออกเพื่อจำหน่ายสินค้าไปต่างประเทศเช่นกัน โดยการจำหน่ายสินค้าให้กับร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ประกอบด้วยตราสินค้าต่าง ๆ ได้แก่ เฮ้าส์แบรนด์ของเทสโก้ โลตัส ที่จำหน่ายให้กับเทสโก้ โลตัส แบรนด์ LEAF จำหน่ายให้กับโฮมโปร แบรนด์ Fur Direct จำหน่ายผ่านบิ๊กซี แบรนด์ เอ เซเว่น (a7) จำหน่ายผ่านเมกาโฮม แบรนด์ HASTA จำหน่ายผ่านไทวัสดุ และแบรนด์ My Fur จำหน่ายผ่านดู โฮม รวมถึงการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายให้กับแบรนด์วินเนอร์ (Winner) และในปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทสามารถขยายฐานลูกค้าได้เพิ่มสำหรับร้านค้าปลีกดู โฮม ตั้งแต่ช่วงเดือนตุลาคม 2558 ที่ผ่านมา โดยสามารถสร้างอัตราการเติบโตสำหรับกลุ่มร้านค้าปลีกสมัยใหม่ได้ที่ร้อยละ 5.23

สำหรับการจำหน่ายผ่านโชว์รูม ของบริษัทภายใต้แบรนด์ ELEGA บริษัทยังคงสร้างรายได้จากการขายสำหรับกลุ่มลูกค้าในประเทศได้เติบโตอย่างต่อเนื่อง คิดเป็นร้อยละ 12.07 ด้วยเช่นกัน แต่ในส่วนของการจำหน่ายผ่านกลุ่มร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งเฟอร์นิเจอร์ (Dealer) ทั่วประเทศภายใต้แบรนด์ COSTA ในรอบปี 2558 ที่ผ่านมา มีอัตราการเติบโตที่ลดลงจากเดิม ซึ่งทางบริษัทจะต้องพิจารณาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางด้านการตลาด รวมถึงการวางแผนบุคลากรด้านการตลาดเพื่อขยายงานในส่วน COSTA ให้เติบโตสำหรับปีต่อ ๆ ไป

นอกจากนี้ในภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท ในส่วนของ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (**"ECFH" หรือ "บริษัทย่อย"**) ในฐานะบริษัทย่อย โดยมีสัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ในสัดส่วนร้อยละ 51 และต่อมาเมื่อเดือนมกราคม 2559 ได้ดำเนินการเพิ่มทุนขยายสัดส่วนการถือหุ้นจากร้อยละ 51 เป็นร้อยละ 75 ขณะนี้ในส่วน ECFH มีความคืบหน้าในการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ โดยแบ่งประเภทการดำเนินธุรกิจที่ได้เริ่มต้นแล้วออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. <u>ธุรกิจร้านค้าปลีก (Can Do)</u>

Can Do คือ รูปแบบร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าในราคา 100 เยน ทั้งร้าน มีต้นกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น ก่อตั้งโดย Can Do CO.,LTD. เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์โตเกียว (Tokyo Stock Exchange) มีสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่ในย่านชินจูกุ โตเกียว ข้อมูลล่าสุด Can Do มีสาขาทั่วญี่ปุ่นไม่ต่ำกว่า 970 สาขา และมีรายได้ ไม่ต่ำกว่า 63,484 ล้านเยน

ทางบริษัทโดยคุณอารักษ์ สุขสวัสดิ์ กรรมการผู้จัดการ ได้มีความสนใจในธุรกิจร้านค้า 100 เยน ในญี่ปุ่น จึงได้เริ่มสำรวจธุรกิจประเภทนี้ทุกร้าน ทุกแบรนด์ จนในที่สุดเกิดความประทับใจต่อร้าน Can Do จึงเป็นที่มาของความสนใจที่อยากจะขอซื้อแฟรนไชส์เพื่อมาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย เพื่ออยากให้คนไทยได้ใช้สินค้าคุณภาพดีภายใต้แบรนด์ญี่ปุ่น ในราคาที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้ จึงได้ติดต่อเข้าไปที่สำนักงานใหญ่ของ Can Do ในที่สุดจึงเกิดการตัดสินใจร่วมธุรกิจกัน

รูปแบบร้าน Can Do ในประเทศไทย คือ ร้านค้านำเข้าสินค้าคุณภาพดี ภายใต้แบรนด์ญี่ปุ่น ขายสินค้าทั้งร้านในราคา 60 บาท โดยมีสินค้าให้เลือกซื้อนับหมื่นรายการ ครอบคลุมตั้งแต่ของใช้ภายในบ้าน สินค้าเพื่อความงาม ภาชนะบรรจุอาหาร อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์เครื่องเขียน งานฝีมือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิคส์ กล่อง ตระกร้าใส่ของ สินค้าเทศกาล ฯลฯ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ครอบคลุมตั้งแต่กลุ่มวัยรุ่น นักศึกษา แม่บ้าน พ่อบ้าน วัยทำงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 Can Do มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 3 สาขา ได้แก่

1. สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต ขนาดพื้นที่ 175 ตรม.
2. สาขาซีคอนสแควร์ ขนาดพื้นที่ 120 ตรม.
3. เดอะพาซิโอ พาร์ค กาญจนาภิเษก ขนาดพื้นที่ 130 ตรม.

2. <u>ธุรกิจด้านพลังงานทดแทน</u>

➢ *<u>โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์</u>*

เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 ได้มีมติอนุมัติการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยทางอ้อมแห่งใหม่ในประเทศญี่ปุ่น คือ ECF Tornado Energy Godo Kaisha เพื่อรองรับการขยายการลงทุนในประเทศญี่ปุ่น สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ โดยมีขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 1.5 เมกะวัตต์ โดยมีที่ตั้งของโครงการอยู่ที่ 1737 Kodani, Toyotomi-cho, Himeji city, Hyogo ประเทศญี่ปุ่น โดยมีทุนจดทะเบียน 100,000 เยน และมีสัดส่วนการถือหุ้นโดย ECFH ที่ร้อยละ 51.00

ปัจจุบันโครงการดังกล่าวได้เริ่มการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (Commercial Operation Date) ได้ตั้งแต่วันที่ 21 ธันวาคม 2558 เป็นต้นไป

➢ *<u>โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล</u>*

เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2558 ได้มีมติพิจารณาอนุมัติให้บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อย เป็นผู้เข้าลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล (Biomass Power Plant) โดยการเข้าร่วมเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทร่วมทุนแห่งใหม่รวม 5 บริษัท เพื่อเตรียมเข้าร่วมประมูลรับคัดเลือกและอนุญาตเป็นผู้เสนอขายไฟฟ้าเพื่อให้ได้มาซึ่งสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ตามแต่กรณีไป ตามประกาศของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) เรื่องหลักเกณฑ์การรับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิตไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างรอนโยบายจากภาครัฐถึงช่วงเวลาการเปิดเข้าประมูลเพื่อเสนอขายไฟฟ้า

โดยมีรายชื่อของบริษัทร่วมทุนทั้ง 5 บริษัท ดังนี้

1. บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 1)
2. บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 2)

3. บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ยะลา 1)
4. บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ปัตตานี)
5. บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (สงขลา)

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 27 มกราคม 2559 ที่ผ่านมา ได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทร่วมทุนรวม 4 บริษัท ขึ้นเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งประกอบไปด้วยบริษัทร่วมทุน ดังมีรายชื่อต่อไปนี้

1. บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 1)
2. บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ยะลา 1)
3. บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ปัตตานี)
4. บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (สงขลา)

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทจดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2542 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 6,000,000 บาท (หกล้านบาทถ้วน) โดยในช่วงแรกมีวัตถุประสงค์ก่อตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดแบบประกอบด้วยตนเอง ภายใต้การบริหารงานโดยกลุ่มนักธุรกิจคนไทยนำโดยนายวัลลภ สุขสวัสดิ์ ในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในปัจจุบัน และครอบครัวสุขสวัสดิ์ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งและบุกเบิกธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์มาตั้งแต่ช่วงปี 2535

ในปี 2535 กลุ่มผู้บริหารหรือกลุ่มครอบครัวสุขสวัสดิ์ได้ก่อตั้ง บริษัท อีสต์โคสท์อุตสาหกรรม จำกัด (ECI) เพื่อประกอบธุรกิจโรงเลื่อย โรงอบ ไม้ยางพาราแปรรูป และผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ในปี 2539 ได้จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท อีสต์โคสท์ดีไซน์ จำกัด (ECD) ขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และประกอบกิจการนำเข้าหรือส่งออกเฟอร์นิเจอร์ทุกชนิดตลอดจนวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง โดยย้ายฐานการผลิตจาก ECI ในส่วนของการประกอบกิจการผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราจาก ECI มาไว้ที่ ECD ส่งผลให้ ECI ได้เปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจหลักมาเป็นผู้จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์เพียงอย่างเดียว โดยดูแลในด้านการตลาด และรับผิดชอบสาขาและโชว์รูมเพื่อการจัดแสดงสินค้าและจำหน่าย ภายใต้ตราสินค้า “ELEGA” ซึ่งเป็นตราสินค้าสำหรับเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา และเฟอร์นิเจอร์ที่สั่งซื้อจากในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ ต่อมาในปี 2542 ได้จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (ECF) ขึ้น เพื่อประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดแบบประกอบด้วยตัวเอง ซึ่งขณะนั้นกระแสความนิยมในเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดกำลังเพิ่มขึ้นอย่างมาก หลังจากนั้นในช่วงปี 2545 ได้ดำเนินการจดทะเบียนก่อตั้งบริษัทขึ้นอีก 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท วี - ชัท เดคคอร์ จำกัด (VCD) เพื่อประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายกระดาษปิดผิวไม้ และให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) เพื่อจำหน่ายให้แก่โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ทั่วไป และในปีเดียวกันได้ก่อตั้ง บริษัท วี - ชัท อินดัสทรี จำกัด (VCI) เพื่อประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง ซึ่งย้ายฐานการผลิตจาก ECD มาไว้ที่ VCI

โครงสร้างการถือหุ้นในขณะนั้นของ บริษัท อีสต์โคสท์ อุตสาหกรรม จำกัด (ECI) บริษัท อีสต์โคสท์ดีไซน์ จำกัด (ECD) บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (ECF) บริษัท วี - ชัท เดคคอร์ จำกัด (VCD) และ บริษัท วี - ชัท อินดัสทรี จำกัด (VCI) ประกอบด้วยครอบครัวสุขสวัสดิ์ เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และเป็นกรรมการ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมในทุกบริษัท

ทั้งนี้สาเหตุของการก่อตั้งบริษัทหลายแห่งขึ้นในลักษณะดังกล่าวเพื่อประโยชน์ทางด้านการขอรับการสนับสนุนการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เป็นสำคัญ การก่อตั้งกลุ่มบริษัทดังกล่าว รวม

เรียกว่า กลุ่มบริษัทอีสต์โคสท์ (East Coast Group) สามารถสรุปลักษณะการดำเนินธุรกิจในแต่ละบริษัท ก่อนการจัดโครงสร้างกลุ่มบริษัทในช่วงปี 2553 ได้ดังนี้

บริษัท	ลักษณะการดำเนินธุรกิจ
1. บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (ECF)	ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด
2. บริษัท อีสต์โคสท์ดีไซน์ จำกัด (ECD)	ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา
3. บริษัท อีสต์โคสท์อุตสาหกรรม จำกัด (ECI)	ธุรกิจซื้อมา – จำหน่ายไป ผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเอง และเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงที่สั่งซื้อมาทั้งจากในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศโดยจำหน่ายผ่านโชว์รูมที่เป็นพื้นที่เช่าของบริษัท
4. บริษัท วี - ซัท เดคคอร์ จำกัด (VCD)	ผลิตและจำหน่ายกระดาษปิดผิวไม้ และให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) เพื่อใช้ประกอบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์
5. บริษัท วี - ซัท อินดัสทรี จำกัด (VCI)	ผลิตและจำหน่ายไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง

ต่อมาในปี 2553 ผู้บริหารกลุ่มบริษัทอีสต์โคสท์ได้วางแผนสำหรับการเตรียมตัวเพื่อเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ทางบริษัทจึงได้ดำเนินการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจและการเงินภายในกลุ่มบริษัทอีสต์โคสท์ใหม่ โดยใช้รูปแบบการปรับปรุงโครงสร้างการดำเนินงานและการเงินของแต่ละบริษัทรวม 4 บริษัท (ECD ECI VCD และ VCI) ให้มาอยู่ภายใต้การควบคุมด้วยวิธีการเข้าซื้อทรัพย์สินที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของแต่ละบริษัทมาไว้ที่ บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (ECF) เพียงแห่งเดียว ในราคาซื้อขายสำหรับอาคาร และเครื่องจักรตามวิธีการประเมินที่ดำเนินการโดยบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) ให้เป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ โดยราคาซื้อขายอ้างอิงจากราคาประเมินที่ต่ำกว่า ซึ่งในขณะนั้นการจัดรูปแบบโครงสร้างดังกล่าว เป็นไปเพื่อคำนึงถึงประโยชน์ในการเตรียมตัวสำหรับเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) การขจัดปัญหารายการระหว่างกัน (Connected Transaction) ปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) และเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเกิดประสิทธิภาพสูงสุดเป็นสำคัญ นอกจากนี้ สาเหตุที่เลือกให้บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด เป็นบริษัทหลักที่จะเตรียมตัวเพื่อเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในขณะนั้น เนื่องจากมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจหลักคือ การเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ประเภทไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ซึ่งมีอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีรายได้จากการขายสูงสุดและมีผลการดำเนินงานที่ดีกว่าบริษัทอื่น ๆ ในกลุ่ม ประกอบกับยังมีช่วงเวลาที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เหลืออยู่ ในขณะที่บริษัทอื่นในกลุ่มได้ใช้สิทธิจากการส่งเสริมการลงทุนครบถ้วนตามกำหนดเวลา

ภายหลังจัดโครงสร้างการดำเนินธุรกิจใหม่ บริษัทจึงมีลักษณะการดำเนินธุรกิจครอบคลุมด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. ผู้ผลิตและจำหน่ายไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราและบางส่วนจำหน่ายให้กับบุคคลภายนอก
2. ผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา

3. ผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด
4. ผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ (Trading) สำหรับเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเอง และเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงที่สั่งซื้อมาทั้งจากในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ
5. ผู้ผลิตส่วนตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ กระดาษปิดผิว และให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด และเพื่อจำหน่ายให้กับบุคคลภายนอก

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทในช่วงที่ผ่านมา สรุปได้ดังนี้

ปี 2535 : เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัทแรกของ อีสต์โคสท์ กรุ๊ป ในนามของ *บริษัท อีสต์โคสท์อุตสาหกรรม จำกัด (ECI)* เพื่อประกอบธุรกิจโรงเลื่อย โรงอบ และผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ขึ้นที่บริเวณ ถนนบ้านบึง – แกลง ตำบลทางเกวียน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง

ปี 2539 :
- อีสต์โคสท์ กรุ๊ป เริ่มขยายธุรกิจไปสู่การเป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด โดยก่อตั้ง *บริษัท อีสต์โคสท์ดีไซน์ จำกัด (ECD)* ขึ้นเป็นบริษัทที่ 2 เพื่อประกอบธุรกิจดังกล่าว โดยย้ายฐานการผลิตในส่วนของเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราจาก ECI มาที่ ECD
- ในปีเดียวกันนี้ อีสต์โคสท์ กรุ๊ป ได้เริ่มการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และประเทศทางแถบยุโรปตะวันตก

ปี 2541 :
- อีสต์โคสท์ กรุ๊ป ได้เริ่มขยายธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไปยังตลาดภายในประเทศให้มากขึ้นกว่าเดิม โดยก่อตั้งตราสินค้า “ELEGA” เพื่อใช้เป็นตราสินค้าสำหรับเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเองและเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงที่สั่งซื้อจากในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ และ “Leaf” เพื่อใช้เป็นตราสินค้าสำหรับการผลิตและจำหน่ายให้กับ โฮมโปร (Home Pro) ขึ้นในเวลาเดียวกัน เพื่อตอบสนองต่อนโยบายของภาครัฐบาลภายใต้การรณรงค์การใช้สินค้าไทยในขณะนั้น

ปี 2542 :
- ECD ได้รับการคัดเลือกจากกรมส่งเสริมการส่งออกให้ใช้สัญลักษณ์ตราสินค้าไทย “Thailand’s Brand” เพื่อแสดงถึงการเป็นผลิตภัณฑ์ส่งออกที่มีคุณภาพสูง
- ECI ได้รับรางวัล "Prime Minister Award" จากกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่ผู้ส่งออกที่มีผลการดำเนินงานดีเด่นและมีคุณภาพสินค้าอยู่ในระดับยอดเยี่ยม
- วันที่ 12 ตุลาคม ทาง อีสต์โคสท์ กรุ๊ป ได้ขยายการดำเนินธุรกิจโดยก่อตั้ง *บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (ECF)* ขึ้นเป็นบริษัทที่สาม ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 6,000,000 บาท (หกล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 60,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระเต็มมูลค่าในปีเดียวกันนี้ เพื่อดำเนินธุรกิจโรงงานผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์จากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด โดยขยายกำลังการผลิตที่มีอยู่ให้มากขึ้นกว่าเดิม เพื่อรองรับการเติบโตของยอดขายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับเพื่อใช้ประกอบการขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดย ECF ได้รับ BOI ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด / ไม้แผ่นเรียบ

ปี 2543 :
- วันที่ 16 มีนาคม ECF ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 6,000,000 บาท เป็น 13,080,000 บาท (สิบสามล้านแปดหมื่นบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 130,080 หุ้น มูล

ค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเรียกชำระเต็มมูลค่า เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

- วันที่ 24 มีนาคม ทาง ECF ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ โดยได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมเป็นระยะเวลา 8 ปี และได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมในอัตราร้อยละ 50 เป็นระยะเวลา 5 ปี

ปี 2544 :
- ECD ได้ผ่านการรับรองระบบการจัดการคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 จาก UKAS (The United Kingdom Accreditation Service) สำหรับการเป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้
- ECF ได้ผ่านการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 จาก URS (United Registrar of Systems (Thailand) Ltd. สำหรับการเป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้
- วันที่ 13 ธันวาคม ECF ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 13,080,000 บาท เป็น 25,000,000 บาท (ยี่สิบห้าล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเรียกชำระเต็มมูลค่า เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ปี 2545 :
- อีสต์โคสท์ กรุ๊ป ได้ขยายกำลังการผลิต และพัฒนาคุณภาพทางด้านการผลิตให้เพิ่มขึ้นจากเดิม ผ่านการลงทุนในเครื่องจักรที่ใช้เทคโนโลยีชั้นสูง (Hi - Technology) โดยใช้เงินลงทุนจำนวนมากในการสั่งซื้อเครื่องจักรดังกล่าว อาทิเช่น เครื่อง Horizontal Sparing เครื่อง Vertical Spraying Robot เป็นต้น
- ในปีดังกล่าว อีสต์โคสท์ กรุ๊ป ได้ก่อตั้งบริษัทเพิ่มขึ้นอีก 2 แห่ง ได้แก่ *บริษัท วี - ซัท เดคคอร์ จำกัด (VCD)* เป็นบริษัทที่สี่ เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตกระดาษปิดผิวเฟอร์นิเจอร์ เนื่องจาก ECF ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดเป็นจำนวนมาก ทำให้ต้องนำเข้าวัสดุปิดผิว จึงได้ก่อตั้ง VCD ขึ้นเพื่อผลิตกระดาษปิดผิวโดยสามารถควบคุมคุณภาพการผลิตเองได้ โดยการผลิตกระดาษปิดผิวจะส่งจำหน่ายให้กับ ECF และโรงงานผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ทั่วไป นอกจากนี้ในปีเดียวกัน อีสต์โคสท์ กรุ๊ป ได้ก่อตั้ง*บริษัท วี - ซัท อินดัสทรี จำกัด (VCI)* เป็นบริษัทที่ห้า เพื่อดำเนินธุรกิจโรงเลื่อย โรงอบไม้ยางพาราแปรรูป แทนการดำเนินงานเดิมของ ECI และ ECI ได้ปรับเปลี่ยนเป็นการดำเนินธุรกิจซื้อมา ขายไป (Trading) เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่บริษัทเป็นผู้ผลิตเอง และเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงที่สั่งซื้อจากในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ โดยทั้ง VCD และ VCI ขยายการลงทุนไปยังที่ดินแห่งใหม่ และก่อสร้างโรงงาน บนเนื้อที่กว่า 54 ไร่ บริเวณ ซอยชงโค – ชุมนุมใน ตำบลวังจันทร์ อำเภอวังจันทร์ จังหวัดระยอง ซึ่งต่อมาในปี 2555 ได้ถูกจดทะเบียนเป็นสำนักงานสาขาแห่งที่ 1 ของบริษัท

ปี 2546 :
- ECI ได้ขยายตลาดจำหน่ายสินค้า โดยการก่อตั้งโชว์รูมภายในร้านค้าปลีกขนาดใหญ่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2546 บริษัทได้ขยายโชว์รูมไปยัง อินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ (Index Living Mall) และโฮมโปร (Home Pro)

ปี 2547 :
- ECD ได้รับรางวัลผู้ส่งออกสินค้าและบริการดีเด่น ประจำปี 2547 ประเภทที่มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ของตนเอง (Thai Owned Design) จากกระทรวงพาณิชย์

- ECF ได้รับการปรับเวอร์ชั่นการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 : 2000 จาก URS (United Registrar of Systems (Thailand) Ltd. สำหรับการเป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้

ปี 2553 :

- วันที่ 1 ตุลาคม กลุ่มบริษัทอีสต์โคสท์ ได้เริ่มดำเนินการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ โดยจากทั้งหมด 5 บริษัทภายในกลุ่ม จะเหลือการดำเนินธุรกิจเพียงบริษัทเดียวคือ ECF โดยกระบวนการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทเริ่มจากการซื้อที่ดินทั้งหมดที่ใช้ในการประกอบธุรกิจที่ขณะนั้นเป็นกรรมสิทธิ์ส่วนตัวของกรรมการบริษัทเข้าเป็นกรรมสิทธิ์ในนาม ECF การดำเนินการโอนสายการผลิตสินค้าพร้อมทั้งจำหน่ายสินค้าสำเร็จรูป สินค้าระหว่างผลิต วัตถุดิบ วัสดุสิ้นเปลือง เครื่องจักรและอุปกรณ์บางส่วนจาก 4 บริษัทเข้าเป็นกรรมสิทธิ์ของ ECF รวมถึงเจรจาเพื่อขอลดยอดวงเงินสินเชื่อต่าง ๆ ของบริษัทในกลุ่มที่มีกับสถาบันการเงินและโอนเพิ่มเป็นวงเงินสินเชื่อของ ECF การดำเนินการจ่ายชำระคืนหนี้สินในระหว่างกลุ่มบริษัทเพื่อขจัดปัญหารายการระหว่างกัน (Connected Transaction) และความขัดแย้งทางประโยชน์ (Conflict of Interest)
- วันที่ 26 ตุลาคม บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 25,000,000 บาท เป็น 90,000,000 บาท (เก้าสิบล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 900,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเรียกชำระเต็มมูลค่า เพื่อใช้ขยายการลงทุนและเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ปี 2554 :

- วันที่ 9 กุมภาพันธ์ บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ โดยได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมเป็นระยะเวลา 3 ปี
- วันที่ 10 กุมภาพันธ์ บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการผลิตวัสดุปิดผิว โดยได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมเป็นระยะเวลา 3 ปี
- วันที่ 11 พฤษภาคม บริษัทได้จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท วีวี – เดคคอร์ จำกัด (V V-Décor) ขึ้นในฐานะบริษัทย่อย ที่บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.95 โดยมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเรียกชำระเต็มมูลค่า โดยก่อตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจด้านการตลาด (Trading) ให้กับ ECF เพื่อเป็นผู้จำหน่ายกระดาษปิดผิวให้กับลูกค้าบางรายของบริษัท
- กลุ่มบริษัทอีสต์โคสท์ ยังดำเนินการจัดโครงสร้างอย่างต่อเนื่อง โดยในระหว่างปี 2554 บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มเติมในส่วนของการโอนอาคาร เครื่องจักร และอุปกรณ์ส่วนที่เหลือ และสินทรัพย์ถาวรอื่น ๆ การโอนยอดวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินที่ยังมีภาระหนี้คงค้างมายัง ECF รวมถึงการโอนย้ายพนักงานจาก 4 บริษัท เข้าปฏิบัติงานใน ECF โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน กลุ่มบริษัทอีสต์โคสท์ ได้ดำเนินการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ โดยเหลือเพียง ECF เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจโดยเรียบร้อยและสมบูรณ์เพียงแห่งเดียว และเตรียมความพร้อมสำหรับการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดต่อไป
- วันที่ 4 พฤศจิกายน บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 90,000,000 บาท เป็น 100,000,000 บาท (หนึ่งร้อยล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่

ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเรียกชำระเต็มมูลค่า เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ปี 2555 : - เดือนกรกฎาคม บริษัทได้เริ่มขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า ไปยังกลุ่มร้านค้าปลีกรายย่อยทั่วไป (Dealer) เพื่อเป็นส่วนช่วยเสริมสร้างการเติบโตของยอดขายให้มากขึ้นจากเดิม ภายใต้ตราสินค้า “Costa”

- วันที่ 11 ตุลาคม 2555 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 12/2555 ได้มีมติพิจารณาอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้และแก้ไขจำนวนหุ้นของบริษัท จากเดิมมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท จึงทำให้บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงในจำนวนหุ้นและมูลค่าที่ตราไว้ โดยทุนจดทะเบียน 100,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 400,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท นอกจากนี้ยังได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 100,000,000 บาท เป็น 130,000,000 บาท (หนึ่งร้อยสามสิบล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 520,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยพิจารณาจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 120,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป
- วันที่ 18 ตุลาคม 2555 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพื่อแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (ECF)

ปี 2556 : - วันที่ 26 มีนาคม บริษัทได้เริ่มเปิดการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เป็นวันแรก (First Trading Day)

- เดือนตุลาคม บริษัทได้เริ่มขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า ไปยังเมกาโฮม (Mega Home) ศูนย์รวมสินค้าบ้านและวัสดุก่อสร้างจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง เพื่อเป็นส่วนช่วยเสริมสร้างการเติบโตของยอดขายให้มากขึ้นจากเดิม ภายใต้ตราสินค้า “a7”
- วันที่ 31 ธันวาคม บริษัทมีพื้นที่เช่าเพื่อใช้เป็นโชว์รูมจัดแสดงและจำหน่ายสินค้าใน อินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ (Index Living Mall) รวมทั้งสิ้น 11 สาขา และโชว์รูมสาขาภายในโฮมโปร (Home Pro) รวมทั้งสิ้น 3 สาขา

ปี 2557 : - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2557 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 130,000,000 บาท เป็น 195,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท และได้ดำเนินการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท ต่อนายทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัด กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2557 ที่ผ่านมา ดังนั้น ปัจจุบันบริษัทจึงมีทุนจดทะเบียนจำนวน 195,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 780,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้วจำนวน 130,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 520,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยในส่วนของทุนจดทะเบียนที่รอเรียกชำระจำนวน 65,000,000 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นจำนวนจำนวน 260,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เป็นการจัดสรรไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพของใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 1 (ECF-W1)

- วันที่ 18 สิงหาคม ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้แจ้งรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ รุ่นที่ 1 (ECF-W1) รับเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและเริ่มการซื้อขายหลักทรัพย์ในวันดังกล่าว
- วันที่ 18 กันยายน บริษัทได้เข้าลงนามในบันทึกความเข้าใจ (“MOU”) เพื่อร่วมดำเนินธุรกิจผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา กับ บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (“GUNKUL”) บริษัทและ GUNKUL จะร่วมกันจัดตั้งบริษัท ขึ้นเพื่อรองรับการพัฒนาโครงการในสัดส่วนร้อยละ 74.99 : 25.01 ตามลำดับ บริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบในส่วนการจัดหาสิทธิในการเช่า และ/หรือสิทธิในการใช้พื้นที่หลังคาเพื่อติดตั้งแผงโซล่าเซลล์สำหรับประกอบการยื่นเป็นผู้เสนอขายไฟฟ้า การบริหารจัดการ รวมถึงการจัดหาแหล่งเงินทุน และ GUNKUL จะเป็นผู้รับผิดชอบในส่วนของการบริการจัดหาอุปกรณ์ การจัดซื้อและการก่อสร้างสำหรับโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาเพื่อให้โครงการสามารถดำเนินการได้ตามข้อตกลงของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) รวมถึงเป็นผู้ให้บริการด้านการจัดการและบำรุงรักษา ภายใต้การดำเนินงานทั้งสองฝ่ายมีหน้าที่ยื่นขอรับอนุญาตเป็นผู้เสนอขายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) ตามแต่กรณีต่อไป
- เดือนตุลาคม บริษัทเริ่มจำหน่ายสินค้าให้กับไทวัสดุ (Thai Wasadu) เพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้มากขึ้นจากเดิม ภายใต้ตราสินค้า “HASTA”
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2557 เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2557 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าลงทุนในการจัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่รวม 6 บริษัท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop) โดยวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อเตรียมการเข้าร่วมประมูลเสนอขายไฟฟ้าในการรับซื้อไฟฟ้าจากการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคาตามประกาศของคณะกรรมการกิจการพลังงานเรื่องการรับซื้อไฟฟ้าจากการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างรอนโยบายจากภาครัฐถึงช่วงเวลาการเปิดเข้าประมูลเพื่อเสนอขายไฟฟ้า

ปี 2558 :

- วันที่ 23 กุมภาพันธ์ บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ขึ้นเป็นที่เรียบร้อย โดยประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) มีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น (หนึ่งหมื่นหุ้น) มีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาท)
- วันที่ 27 กุมภาพันธ์ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 ได้มีมติอนุมัติการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยทางอ้อมแห่งใหม่ในประเทศญี่ปุ่น คือ ECF Tornado Energy Godo Kaisha เพื่อรองรับการขยายการลงทุนในประเทศญี่ปุ่น สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์โดยมีขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 1.5 เมกะวัตต์ โดยมีที่ตั้งของโครงการอยู่ที่ 1737 Kodani, Toyotomi-cho, Himeji city, Hyogo ประเทศญี่ปุ่น โดยมีทุนจดทะเบียน 100,000 เยน และมีสัดส่วนการถือหุ้นโดย ECFH ที่ร้อยละ 51
- วันที่ 30 มิถุนายน บริษัทได้เข้าลงนามในบันทึกความเข้าใจ (“MOU”) เพื่อความร่วมมือดำเนินธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานชีวมวล โดยจะจัดตั้งบริษัทร่วมทุนขึ้นร่วมกับผู้ถือหุ้นรายอื่น ๆ ประกอบด้วย บริษัท ฟอร์จูน พาร์ท อินดัสตรี้ จำกัด (มหาชน) (FPI) บริษัท วิชญ์ อุตสาหกรรม

จำกัด และกลุ่มผู้ประกอบการโรงไม้ หรือโรงเลื่อยไม้ ในเขตพื้นที่ตั้งของโครงการโรงไฟฟ้าในแต่ละแห่ง ซึ่งต่อมาเมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2558 ได้มีมติพิจารณาอนุมัติให้บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อย เป็นผู้เข้าลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล (Biomass Power Plant) โดยการเข้าร่วมเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทร่วมทุนแห่งใหม่รวม 5 บริษัท เพื่อเตรียมเข้าร่วมประมูลรับคัดเลือกและอนุญาตเป็นผู้เสนอขายไฟฟ้าเพื่อให้ได้มาซึ่งสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ตามแต่กรณีไป ตามประกาศของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) เรื่องหลักเกณฑ์การรับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิตไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างรอนโยบายจากภาครัฐถึงช่วงเวลาการเปิดเข้าประมูลเพื่อเสนอขายไฟฟ้า โดยมีรายชื่อของบริษัทร่วมทุนทั้ง 5 บริษัท ประกอบด้วย บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 1) จำกัด บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 2) จำกัด บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ยะลา 1) จำกัด บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ปัตตานี) จำกัด และบริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (สงขลา) จำกัด

- เดือนตุลาคม บริษัทเริ่มการจำหน่ายสินค้าให้กับร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ดู โฮม (Do Home) ภายในตราสินค้า My Fur
- วันที่ 9 ธันวาคม ECFH ในฐานะบริษัทย่อยได้เข้าลงนามในสัญญาแฟรนไชส์กับ Can Do Company Limited (“Can Do”) ประเทศญี่ปุ่น โดย ECFH จะเป็นผู้ได้รับอนุญาตในการใช้เครื่องหมายทางการค้า รูปแบบร้านค้า ระบบบริหารจัดการร้านค้าและการสั่งซื้อสินค้าจาก Can Do ประเทศญี่ปุ่น เพื่อวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจภายในประเทศไทยในรูปแบบร้านค้าจำหน่ายสินค้าราคาเดียวทั้งร้าน (ร้าน 100 เยน ที่มีต้นกำเนิดในประเทศญี่ปุ่น) โดยมีระยะเวลาของสัญญา 5 ปี
- วันที่ 19 ธันวาคม พิธีเปิดสาขาอย่างเป็นทางการ (Grand Opening) ร้าน Can Do สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต ขนาดพื้นที่ให้บริการ 175 ตารางเมตร
- วันที่ 25 ธันวาคม พิธีเปิดสาขาอย่างเป็นทางการ (Grand Opening) ร้าน Can Do สาขาซีคอนสแควร์ ศรีนครินทร์ ด้วยขนาดพื้นที่ให้บริการ 120 ตารางเมตร

ปี 2559 :

- วันที่ 17 มกราคม พิธีเปิดสาขาอย่างเป็นทางการ (Grand Opening) ร้าน Can Do สาขาเดอะพาซิโอ พาร์ค กาญจนาภิเษก ด้วยขนาดพื้นที่ให้บริการ 130 ตารางเมตร
- วันที่ 27 มกราคม ได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทร่วม 4 แห่ง ขึ้นเป็นที่เรียบร้อย ประกอบด้วย บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 1) จำกัด บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ยะลา 1) จำกัด บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ปัตตานี) จำกัด และบริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (สงขลา) จำกัด โดยบริษัทย่อย หรือ ECFH เป็นผู้เข้าลงทุนและถือหุ้นในแต่ละบริษัท ในสัดส่วนร้อยละ 25 ร้อยละ 20 ร้อยละ 25 ร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดในแต่ละบริษัท ตามลำดับ

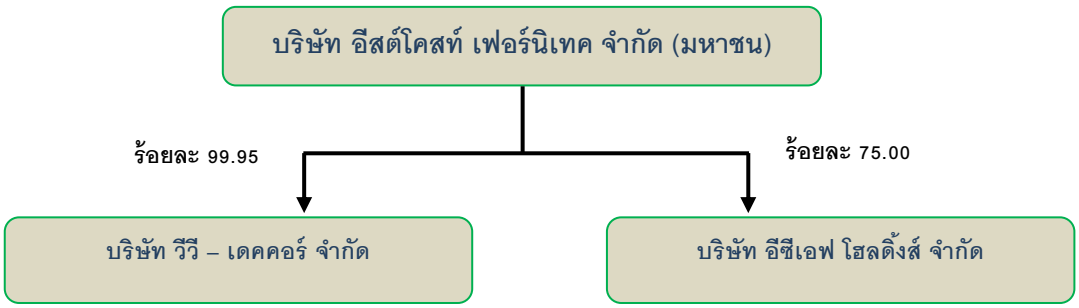
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์จากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดและไม้ยางพารา กระดาษปิดผิว ไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง และให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์

บริษัทมีบริษัทย่อย 2 แห่ง คือ

1. ***บริษัท วีวี – เดคคอร์ จำกัด*** *(V V Décor)* ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.95 โดยมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) ชำระเต็มมูลค่า โดยก่อตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจด้านการตลาด (Trading) เพื่อเป็นผู้จำหน่ายกระดาษปิดผิวให้กับลูกค้าบางรายของบริษัท
   ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อย สามารถแบ่งกลุ่มสินค้าหลักได้ 5 ประเภท คือ
   1. เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา
   2. เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด
   3. เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านโชว์รูม ร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อย
   4. กระดาษปิดผิว
   5. ไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง
2. ***บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด*** *(ECFH)* ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.00 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โดยมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) ชำระเต็มมูลค่า ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยมีหลักการและเหตุผลในการจัดตั้งบริษัทย่อย ECFH คือ เพื่อใช้ ECFH เป็นผู้เข้าลงทุนในธุรกิจอื่น ๆ นอกเหนือจากธุรกิจการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท อาทิเช่น ธุรกิจด้านพลังงานทดแทน หรือธุรกิจประเภทอื่น ๆ ที่อาจจะมีเพิ่มเติมในอนาคต
   อย่างไรก็ตาม มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2558 เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2558 พิจารณาอนุมัติแผนการเพิ่มทุนจดทะเบียนใน ECFH จากเดิมร้อยละ 51.00 เป็นร้อยละ 75.00 ซึ่งทางบริษัทได้ดำเนินการแล้วเสร็จเมื่อเดือนมกราคม ปี 2559

แผนภาพแสดงโครงสร้างกลุ่มบริษัท
บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)



*__หมายเหตุ__ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นใน บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ (ECFH) จำกัด ร้อยละ 51.00 ต่อมาเมื่อเดือนมกราคม 2559 บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนใน ECFH จากเดิมร้อยละ 51.00 เป็นร้อยละ 75.00 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจที่ดำเนินงานโดย บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) และบริษัท วีวี เดคคอร์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.95

➢ กลุ่มธุรกิจเฟอร์นิเจอร์

บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (ECF) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์จากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดและไม้ยางพารา กระดาษปิดผิว ไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ การจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่บริษัทเป็นผู้ผลิต และเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงที่สั่งซื้อจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ และให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด

บริษัทมีบริษัทย่อย 1 แห่ง คือ บริษัท วีวี – เดคคอร์ จำกัด (V V Décor) เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.95 โดยมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) ชำระเต็มมูลค่า ก่อตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจด้านการตลาด (Trading) เพื่อเป็นผู้จำหน่ายกระดาษปิดผิวให้กับลูกค้าบางรายของบริษัท

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อย สามารถแบ่งกลุ่มสินค้าหลักได้ 5 ประเภท ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเฟอร์นิเจอร์คือ

1. เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา
2. เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด
3. เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านโชว์รูม ร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อย
4. กระดาษปิดผิว
5. ไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง

บริษัทมีรายได้โดยส่วนใหญ่มาจากการผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อ (Made to order) ให้กับลูกค้าต่างประเทศ การผลิตและจำหน่ายโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด และไม้ยางพารา ให้กับลูกค้าในประเทศ โดยกลุ่มลูกค้าในประเทศ ประกอบด้วยกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ได้แก่ เทสโก้ โลตัส (Tesco Lotus) บิ๊กซี (Big C) โฮมโปร (Home Pro) เมกา โฮม (Mega Home) ไทวัสดุ (Thai Watsadu) วินเนอร์ (Winner) และ ดู โฮม (Do Home)

สำหรับลูกค้าต่างประเทศจะเป็นการผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อให้กับบริษัทผู้จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ และร้านค้าปลีกรายใหญ่ (Modern Trade) หลายรายในประเทศญี่ปุ่น โดยหากพิจารณาจากโครงสร้างรายได้จากการขายทั้งหมดของบริษัท จะพบว่า ในปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนการขายให้กับลูกค้าในประเทศญี่ปุ่นประมาณร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายทั้งหมด

ภาพแสดงกลุ่มประเทศลูกค้าของบริษัท

สัดส่วนรายได้ที่รองลงมาคือ รายได้จากการผลิตและจำหน่ายสินค้าภายในประเทศ โดยตราสินค้าที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ประกอบด้วยตราสินค้าที่เป็นของบริษัทเอง ได้แก่ “Fur Direct” “Leaf” “a7” “Hasta” และ “My Fur” โดยเป็นตราสินค้าที่ทางบริษัทผลิตและจำหน่ายให้กับ บิ๊กซี (Big C) โฮมโปร (Home Pro) เมกา โฮม (Mega Home) ไทวัสดุ (Thai Watsadu) และดู โฮม (Do Home) ตามลำดับ ส่วนการผลิตเพื่อจำหน่ายสินค้าให้กับ เทสโก้ โลตัส (Tesco Lotus) จะเป็นการผลิตโดยใช้ตราสินค้าของเทสโก้ โลตัส

สำหรับตราสินค้า “ELEGA” จะเป็นตราสินค้าที่บริษัทใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ที่ส่วนใหญ่ผลิตจากไม้จริงภายในโชว์รูมสาขาเพื่อแสดงสินค้าและจำหน่ายเฉพาะเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเอง และเฟอร์นิเจอร์ทั้งส่วนที่สั่งซื้อจากภายในประเทศและส่วนที่นำเข้าจากต่างประเทศที่ส่วนใหญ่ผลิตจากไม้จริง ซึ่งโชว์รูมจะตั้งอยู่ในอินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ (Index Living Mall) และ โฮมโปร (Home Pro) โดยมีจำนวนโชว์รูม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เท่ากับ 14 สาขา และ 2 สาขา ตามลำดับ นอกจากช่องทางการจำหน่ายสินค้าตามที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีรายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ให้กับกลุ่มร้านค้าส่ง และร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer) ทั่วประเทศ ภายใต้ตราสินค้า “Costa” เพื่อใช้เป็นตราสินค้าสำหรับการจำหน่ายผ่านทาง Dealer โดยในช่วงปี 2557 ที่ผ่านมา บริษัทได้เริ่มต้นการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ผ่านทางเว็บไซต์ www.elegathai.com โดยได้เริ่มต้นการจำหน่ายผ่านช่องทางดังกล่าว ตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2557 เป็นต้นมา โดยใช้ตราสินค้า “My Fur”

สำหรับปี 2558 นี้ ทางบริษัทได้กำหนดตราสินค้าเพิ่มขึ้นอีก 1 ตรา คือ “Finna House” เพื่อจำหน่ายสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตขึ้นภายใต้ลิขสิทธิ์ลายการ์ตูนจาก Disney ในฐานะที่บริษัทเป็นผู้ซื้อลิขสิทธิ์ และได้รับสิทธิ์ในการใช้ลายการ์ตูนจาก Disney เพื่อใช้กับผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ (Franchisee) ซึ่งขณะนี้ยังเป็นเพียงผู้ได้รับสิทธิ์รายเดียวในประเทศไทย ปัจจุบัน Finna House มีโชว์รูมที่ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าของ โฮมโปร มาร์เก็ตวิลเลจ สุวรรณภูมิ 1 สาขา เดอะ วอล์ค (The Walk) ราชพฤกษ์ 1 สาขา และคอร์เนอร์ภายใน โชว์รูม ELEGA สาขาบางนา 1 สาขา รวมทั้งสิ้น 3 แห่ง

ตราสินค้าของบริษัท

ตราสินค้าที่	รูปแบบ	ช่องทางการจัดจำหน่าย
ELEGA (เอลลีก้า)		ใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงทั้งส่วนที่บริษัทเป็นผู้ผลิตเองและส่วนที่นำเข้าจากต่างประเทศ โดยจำหน่ายผ่านโชว์รูม ELEGA
Finna House (ฟินน่าเฮ้าส์)		ใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตขึ้นภายใต้ลิขสิทธิ์ลายการ์ตูนจาก Disney โดยจำหน่ายผ่านโชว์รูม Finna House
Fur Direct (เฟอร์ ไดเร็ค)		ใช้สำหรับการจำหน่าย เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตให้กับ บิ๊กซี (Big C)
Leaf (ลีฟ)		ใช้สำหรับการจำหน่าย เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตให้กับ โฮมโปร (Home Pro)
a7 (เอ เซเว่น)		ใช้สำหรับการจำหน่าย เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตให้กับ เมกา โฮม (Mega Home)
Hasta (ฮาสต้า)		ใช้สำหรับการจำหน่าย เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตให้กับ ไทวัสดุ (Thai Wasadu)
Costa (คอสต้า)		ใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ให้กับกลุ่มร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer) ทั่วประเทศ
My Fur (มายเฟอร์)		ใช้สำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ผ่านช่องทางออนไลน์ www.elegathai.com และดู โฮม (Do Home)

โชว์รูม “ELEGA”

ปัจจุบันโชว์รูม ELEGA ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าภายใน อินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ 14 สาขา และโฮมโปร 2 สาขา

- ELEGA ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าภายในอินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ประกอบด้วยสาขาบางนา รัตนาธิเบศร์ รังสิต พัทยา เพชรเกษม บางใหญ่ ชลบุรี เชียงใหม่ ราชพฤกษ์ เกษตร-นวมินทร์ นครราชสีมา หาดใหญ่ สุราษฎร์ธานี ระยอง ทั้งหมด 14 สาขา เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 2 สาขา
- ELEGA ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าภายในโฮม โปร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ประกอบด้วยสาขาฉะเชิงเทรา และสุพรรณบุรี ทั้งหมด 2 สาขา

โชว์รูม “Finna House”

- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีโชว์รูม “Finna House” รวมทั้งสิ้น 3 สาขา ตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าของ โฮมโปร มาร์เก็ตวิลเลจ สุวรรณภูมิ 1 สาขา เดอะ วอล์ค (The Walk) ราชพฤกษ์ 1 สาขา และคอร์เนอร์ภายใน โชว์รูม ELEGA สาขาบางนา 1 สาขา

ช่องทางการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ผ่าน www.elegathai.com

ธุรกิจที่ดำเนินงานโดย บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 75

- **กลุ่มธุรกิจร้านค้าปลีก : ร้าน Can Do**

Can Do คือ รูปแบบร้านค้าที่ขายสินค้าในราคาเดียว (ราคา 100 เยน) ทั้งร้าน ที่มีต้นกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น ก่อตั้งโดย Can Do CO.,LTD. เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์โตเกียว (Tokyo Stock Exchange) มีสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่ในย่านชินจูกุ โตเกียว ข้อมูลล่าสุด Can Do มีสาขาทั่วญี่ปุ่นไม่ต่ำกว่า 970 สาขา และมีรายได้ไม่ต่ำกว่า 63,484 ล้านเยน

ทาง บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) หรือ ECF โดยคุณอารักษ์ สุขสวัสดิ์ กรรมการผู้จัดการ ได้มีความสนใจในธุรกิจร้านค้า 100 เยน ในญี่ปุ่น จึงได้เริ่มสำรวจธุรกิจประเภทนี้ทุกร้าน ทุกแบรนด์ จนในที่สุดเกิดความประทับใจต่อร้าน Can Do จึงเป็นที่มาของความสนใจที่อยากจะขอซื้อแฟรนไชส์เพื่อมาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย เพื่ออยากให้คนไทยได้ใช้สินค้าคุณภาพดีภายใต้แบรนด์ญี่ปุ่น ในราคาที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้ จึงได้ติดต่อเข้าไปที่สำนักงานใหญ่ของ Can Do ในที่สุดจึงเกิดการตัดสินใจร่วมธุรกิจกัน

รูปแบบร้าน Can Do ในประเทศไทย คือ ร้านค้านำเข้าสินค้าคุณภาพดี ภายใต้แบรนด์ญี่ปุ่น จำหน่ายสินค้าทั้งร้านในราคา 60 บาท นำเสนอสินค้าให้เลือกซื้อนับหมื่นรายการ ครอบคลุมตั้งแต่ของใช้ภายในบ้าน สินค้าเพื่อความงาม

ภาชนะบรรจุอาหาร อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์เครื่องเขียน งานฝีมือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิคส์ กล่อง ตระกร้าใส่ของ สินค้าเทศกาล ฯลฯ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ครอบคลุมตั้งแต่กลุ่มวัยรุ่น นักศึกษา แม่บ้าน พ่อบ้าน วัยทำงาน

ปัจจุบัน Can Do มีสาขาที่เปิดให้บริการ ไม่ต่ำกว่า 3 สาขา ได้แก่

1. สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต ขนาดพื้นที่ 175 ตรม.
2. สาขาซีคอนสแควร์ ขนาดพื้นที่ 120 ตรม.
3. เดอะพาซิโอ พาร์ค กาญจนาภิเษก ขนาดพื้นที่ 130 ตรม.

นอกจากนี้ยังตั้งเป้าหมายการขยายสาขาภายในปี 2559 ไว้ที่จำนวนสาขาทั้งหมดไม่ต่ำกว่า 13 สาขา

Can Do – 100 Yen shop style

➢ กลุ่มธุรกิจพลังงานทดแทน

- โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Farm)

จากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันศุกร์ที่ 27 กุมภาพันธ์ 2558 มีมติพิจารณาอนุมัติการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยทางอ้อมแห่งใหม่ในประเทศญี่ปุ่นเพื่อรองรับการขยายการลงทุนในประเทศญี่ปุ่น สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ โดยมีขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 1.5 เมกะวัตต์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ECF Tornado Energy Godo Kaisha		
วัตถุประสงค์	:	เพื่อลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศญี่ปุ่น ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 1.5 เมกะวัตต์
ที่ตั้งโครงการ	:	1737 Kaminoyama, Kamiya, Tokotomi-Cho, Himeiji City, Hyogo, Japan
ทุนจดทะเบียน	:	100,000 เยน หรือประมาณ 27,690 บาท (อ้างอิงอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 27.69 บาทต่อ 100 เยน จากธนาคารแห่งประเทศไทย ณ วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2558 ซึ่งเป็นวันที่แจ้งข่าวต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย)
สัดส่วนการถือหุ้น	:	บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อย ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 51.00 จะเป็นผู้เข้าถือหุ้นใน ECF Tornado Energy Godo Kaisha ในสัดส่วนร้อยละ 51
มูลค่าเงินที่ใช้ลงทุนในโครงการ	:	ประมาณ 106,617,000 เยน หรือประมาณ 29.52 ล้านบาท (อ้างอิงอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 27.69 บาทต่อ 100 เยน จากธนาคารแห่งประเทศไทย ณ วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2558 ซึ่งเป็นวันที่แจ้งข่าวต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย)
แหล่งเงินที่ใช้ในการลงทุน	:	เงินทุนหมุนเวียนในกิจการ และการขอรับการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	:	เพื่อช่วยสร้างการเจริญเติบโตให้กับบริษัท และกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจุบันโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ดังกล่าว ได้ดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) ได้แล้ว นับตั้งแต่วันที่ 21 ธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา

โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ – ECF Tornado Energy, เมืองฮิเมจิ ประเทศญี่ปุ่น

- <u>โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล (Biomass Power Plant)</u>

จากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2558 เมื่อวันศุกร์ที่ 20 พฤศจิกายน 2558 ได้มีมติที่สำคัญคือ พิจารณาอนุมัติให้บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อย (“บริษัทย่อย” หรือ “ECFH”) ที่บริษัท เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 และมีแผนการเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นเป็นร้อยละ 75 ภายในไม่เกินเดือนมกราคม 2559 เป็นผู้เข้าลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล (Biomass Power Plant) โดยการเข้าร่วมเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทแห่งใหม่รวม 5 บริษัท เพื่อเตรียมเข้าร่วมประมูลรับคัดเลือกและอนุญาตเป็นผู้เสนอขายไฟฟ้าเพื่อให้ได้มาซึ่งสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ตามแต่กรณีไป และจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2558 เมื่อวันพุธที่ 16 ธันวาคม 2558 ได้มีมติพิจารณาอนุมัติให้แก้ไขเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนของบริษัทร่วมทุนทั้ง 5 บริษัทจากบริษัทละ 2.00 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนบริษัทละ 20.00 ล้านบาท คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนเริ่มต้นเท่ากับ 25.60 ล้านบาท โดยใช้แหล่งเงินทุนจากเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทนั้น

ในขณะนี้ความคืบหน้าของโครงการดังกล่าว คือ บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทร่วมทุนรวม 4 บริษัท เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 27 มกราคม 2559 ซึ่งประกอบด้วย

1. บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 1) จำกัด โดย ECFH ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00
2. บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ยะลา 1) จำกัด โดย ECFH ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20.00
3. บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ปัตตานี) จำกัด โดย ECFH ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00
4. บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (สงขลา) จำกัด โดย ECFH ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00

ดังนั้น ขณะนี้ในส่วนของแผนงานโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลจึงอยู่ระหว่างรอความชัดเจนจากภาครัฐบาลในการออกประกาศหลักเกณฑ์การคัดเลือกคำร้องและข้อเสนอขายไฟฟ้า และการคัดเลือกโดยการแข่งขันทางด้านราคา (Competitive Bidding) อย่างเป็นทางการต่อไป

- <u>โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (PV Solar Rooftop Power Plant)</u>

เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2557 ที่ผ่านมา บริษัทได้เข้าลงนามในบันทึกความเข้าใจ (“MOU”) เพื่อร่วมดำเนินธุรกิจผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา กับ บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (“GUNKUL”) โดยมีขอบเขตของความร่วมมือระหว่างบริษัท และ GUNKUL ดังนี้

บริษัทและ GUNKUL จะร่วมกันจัดตั้งบริษัทร่วมทุนขึ้นเพื่อรองรับการพัฒนาโครงการในสัดส่วนร้อยละ 74.99 : 25.01 ตามลำดับ

บริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบในส่วนการจัดหาสิทธิในการเช่า และ/หรือสิทธิในการใช้พื้นที่หลังคาเพื่อติดตั้งแผงโซล่าเซลล์สำหรับประกอบการยื่นเป็นผู้เสนอขายไฟฟ้า การบริหารจัดการ รวมถึงการจัดหาแหล่งเงินทุน และ GUNKUL จะเป็นผู้รับผิดชอบในส่วนของการบริการจัดหาอุปกรณ์ การจัดซื้อและการก่อสร้างสำหรับโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาเพื่อให้โครงการสามารถดำเนินการได้ตามข้อตกลงของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) รวมถึงเป็นผู้ให้บริการด้านการจัดการและบำรุงรักษา ภายใต้การดำเนินงานทั้งสองฝ่ายมีหน้าที่ยื่นขอรับอนุญาตเป็นผู้เสนอขายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) ตามแต่กรณีต่อไป

ในเบื้องต้นบริษัทสามารถจัดหาพื้นที่หลังคาสำหรับรองรับกำลังการผลิตไฟฟ้าได้ประมาณ 10 เมกะวัตต์ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ในขั้นตอนต่อไปบริษัทและ GUNKUL จะต้องดำเนินการยื่นขอรับอนุญาตเป็นผู้เสนอขายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) เป็นลำดับต่อไป

ดังนั้น ขณะนี้ในส่วนของแผนงานโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาจึงอยู่ระหว่างรอความชัดเจนจากภาครัฐบาลในการออกประกาศหลักเกณฑ์การคัดเลือกคำร้องและข้อเสนอขายไฟฟ้าอย่างเป็นทางการต่อไป

บริษัทมีโครงสร้างรายได้ แยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1. **โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทผลิตภัณฑ์**

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด	821.48	68.84	852.47	69.01	952.55	70.13
2. เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา	202.62	16.98	176.59	14.30	188.97	13.91
3. เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านโชว์รูม กลุ่มร้านค้าส่ง และร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer)	95.47	8.00	108.82	8.81	108.04	7.95
4. กระดาษปิดผิว	50.22	4.21	61.65	4.99	65.15	4.80
5. ไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง	2.98	0.25	9.51	0.77	19.39	1.43
รายได้จากการขาย - สุทธิ	1,172.76	98.28	1,209.05	97.88	1,334.10	98.22
รายได้อื่น ๆ[1/]	20.55	1.72	26.16	2.12	24.20	1.78
รายได้รวม	1,193.31	100.00	1,235.21	100.00	1,358.30	100.00

หมายเหตุ : [1/] รายได้อื่น ๆ ได้แก่ กำไร (ขาดทุน) จากการขายสินทรัพย์ถาวร รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ดอกเบี้ยรับ กำไร (ขาดทุน) จากอัตรา แลกเปลี่ยน รายได้อื่น (ได้แก่ ค่าบริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) รายได้ขายเศษวัสดุ / รายได้จากการชดเชยการส่งออก / ส่วนลดรับ / อื่น ๆ)

2. **โครงสร้างรายได้แยกตามช่องทางการจัดจำหน่าย**

ช่องทางการจัดจำหน่าย	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. การผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อ (Made to order)	740.34	66.13	690.41	60.67	784.85	62.81
2. การผลิตและจำหน่ายโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท	283.76	25.35	338.66	29.76	356.36	28.52
3. การจำหน่ายผ่านโชว์รูม	82.93	7.41	89.18	7.84	99.94	8.00
4. การจำหน่ายผ่านร้านค้าส่ง และร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer)[1/]	12.54	1.12	19.64	1.73	8.41	0.67

ช่องทางการจัดจำหน่าย	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รวมรายได้จากช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหมด	1,119.56	100.00	1,137.89	100.00	1,249.56	100.00

หมายเหตุ : [1/] ผลรวมของรายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ จะเท่ากับตัวเลขรวมของเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด / เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา และเฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านโชว์รูม กลุ่มร้านค้าส่ง และร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer) ตามที่ได้นำเสนอไว้ในตารางก่อนหน้า

3. โครงสร้างรายได้แยกตามการจำหน่ายภายในประเทศและต่างประเทศ

ช่องทางการจัดจำหน่าย	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. จำหน่ายภายในประเทศ	432.53	36.88	467.52	38.67	546.40	40.96
2. จำหน่ายต่างประเทศ	740.23	63.12	741.53	61.33	787.70	59.04
รายได้จากการขาย - สุทธิ	1,172.76	100.00	1,209.05	100.00	1,334.10	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “ECF”) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์จากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดและไม้ยางพารา กระดาษปิดผิว ไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ การจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่บริษัทเป็นผู้ผลิต และเฟอร์นิเจอร์ที่สั่งซื้อจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ และให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี) เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ประกอบด้วยกลุ่มผลิตภัณฑ์ 5 ประเภทหลัก โดยจะเรียงลำดับตามการเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยเริ่มแรกบริษัทได้เปิดการดำเนินธุรกิจในส่วนของโรงเลื่อย โรงอบไม้ยางพารา ซึ่งในส่วนกระบวนการผลิตจะเป็นการนำท่อนไม้ยางพาราเพื่อนำมาอบแห้งและแปรรูปเป็นไม้ยางพาราแผ่นเพื่อพร้อมใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ โดยไม้ยางพาราแผ่นจะถูกส่งต่อเข้าสู่กระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราของบริษัท และในบางส่วนจะเป็นการจำหน่ายให้กับโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์และบุคคลภายนอกทั่วไป ในส่วนเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ซึ่งเป็นส่วนที่สามารถสร้างรายได้จากการดำเนินธุรกิจเป็นรายได้หลักให้แก่บริษัทนั้น ในส่วนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด จะเป็นการสั่งซื้อจากบุคคลภายนอกที่ไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวโยงกันทั้งหมด โดยไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่สั่งซื้อเข้ามา จะถูกนำมาปิดผิวด้วยกระดาษปิดผิว ซึ่งกระดาษปิดผิวที่ใช้ในกระบวนการผลิตทั้งหมด ทางบริษัทจะเป็นผู้ผลิตขึ้นเองซึ่งส่วนใหญ่จะถูกนำมาใช้ในการผลิตภายในบริษัท และมีบางส่วนที่จำหน่ายให้กับบุคคลภายนอก เมื่อได้ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดปิดผิวพร้อมใช้งานแล้วจะถูกส่งต่อเข้าสู่กระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดต่อไป นอกจากนี้ ในส่วนของการประกอบธุรกิจบริษัทยังมีส่วนเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตเองและบางส่วนนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อจำหน่ายภายในโชว์รูม ELEGA ของบริษัทรวม 16 แห่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ในขณะนี้ด้วย

รายละเอียดของแต่ละผลิตภัณฑ์ มีดังนี้

1. **<u>ไม้ยางพาราแปรรูปและอบแห้ง</u>**

ไม้ยางพาราเป็นไม้ที่มีคุณภาพทางกายภาพหลายประการใกล้เคียงกับไม้สัก มีลวดลายที่สวยงาม สามารถนำมาย้อมสีได้ เนื้อไม้ง่ายต่อการตกแต่ง น้ำหนักเบา ทั้งมีราคาย่อมเยากว่า เมื่อเปรียบเทียบกับไม้ที่ใช้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ชนิดอื่น ด้วยองค์ประกอบด้านคุณสมบัติอันโดดเด่นหลายประการเช่นนี้ ไม้ยางพาราจึงเป็นที่รู้จัก และนิยมใช้แพร่หลายทั่วโลก ในเวลาอันรวดเร็ว ในชื่อของ “ไม้สักขาว (White Teak)” โดยไม้ยางพาราที่นำมาใช้ในอุตสาหกรรมไม้ในปัจจุบันนี้ส่วนมากมาจากสวนยางพาราในลักษณะของไม้ปลูกขึ้นมาใหม่ไม่ได้เป็นลักษณะของไม้ที่ขึ้นเองตามธรรมชาติ โดยไม้ที่จะถูกนำมาใช้งานโดยส่วนใหญ่จะเป็นไม้ที่มีอายุมาก ให้ผลผลิตน้ำยางต่ำ ไม่คุ้มค่าทางเศรษฐกิจ ในการกรีดเอาน้ำยางอีกต่อไป จึงจำเป็นต้องโค่นออก แล้วปลูกทดแทนใหม่ ตามวงจรธรรมชาติในการประกอบอาชีพของเกษตรกรทำสวนยางพาราตามระเบียบของสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง เกษตรกรเจ้าของสวนยางจะต้องยื่นขออนุญาตตัดโค่นและได้รับการอนุญาตจากกองทุนสวนยาง หรืออาจใช้ไม้ยืนต้นประเภทอื่นซึ่งต้องใช้ระยะเวลาในการปลูกนานเช่นกัน ก่อนจะตัดและนำมาเข้ากระบวนการแปรรูป โดยกระบวนการนำไม้ท่อนซุงยางพาราเข้าโรงเลื่อยเพื่อเลื่อยให้เป็นชิ้นตามขนาดที่ต้องการแล้วนำไปอัดน้ำยาถนอมเนื้อไม้ที่ใช้ในลักษณะของสารละลายน้ำ ทำให้มีน้ำในเนื้อไม้มาก จึงจำเป็นต้องปรับความชื้นในเนื้อไม้ให้อยู่ในระดับสมดุลกับสภาวะอากาศ ด้วยการอบเพื่อให้ไม้คงรูป ไม่เกิดปัญหาการยืดหรือหดตัวของไม้จนก่อให้เกิดปัญหาการแตกที่ผิวและภายในเนื้อไม้ (Cracking) การแตกตามหัวไม้ (Splitting) การบิดงอ (Warping) ส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อผลิตภัณฑ์ การลดความชื้นในเนื้อไม้ ยังช่วยลดโอกาสในการเจริญเติบโตของเชื้อรา ดังนั้นไม้ยางพาราแปรรูปจะต้องมีระดับความชื้นที่เหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานจึงจะสามารถนำไปผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์ได้

ไม้ยางพาราแปรรูปเป็นวัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ซึ่งทางบริษัทมีกระบวนการผลิตในการแปรรูปไม้อย่างครบวงจร ก่อนจะป้อนเข้าสู่กระบวนการผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราต่อไป

เริ่มต้นจากการรับซื้อไม้ยางพาราท่อน เพื่อนำมาแปรรูปโดยการเลื่อยก่อนนำไปอบแห้ง โดยบริษัทจะวางแผนการรับซื้อไม้ยางพาราในแต่ละช่วงเวลา เพื่อป้องกันปัญหาการขาดแคลนไม้ยางพาราที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ซึ่งปัญหาดังกล่าวจะส่งผลต่อปัญหาการติดขัดในกระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราเป็นลำดับต่อไป

ในกระบวนการผลิตไม้ยางพาราแปรรูปนั้น มีกระบวนการซับซ้อนซึ่งต้องอาศัยประสบการณ์ และทักษะในการผลิตเป็นอย่างดี โดยบริษัทมีกระบวนการครบวงจร ตั้งแต่กระบวนการเลื่อยเพื่อแปรรูปไม้ซุง กระบวนการอัดน้ำยาเพื่อป้องกันมอดและปลวก ด้วยถังอัดน้ำยาความดันสูง (High Pressure) จนถึงกระบวนการอบ นอกเหนือจากนั้นแล้วยังต้องอาศัยความชำนาญของแรงงานในกระบวนการแปรรูปไม้ยางพาราดังกล่าวตั้งแต่กระบวนการเลื่อยซอยไม้ ที่แตกต่างจากการเลื่อยไม้ท่อนตรงทั่วไป เนื่องจากท่อนไม้ยางพารามีรูปร่างไม่แน่นอน มักมีความโค้ง ไม่ตรงตลอดท่อน รวมถึงมีตาและตำหนิบนท่อนไม้มาก จึงยังไม่สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีการตัดซอยไม้โดยอัตโนมัติได้ปัจจุบัน

ไม้ยางพาราแปรรูปที่ได้จากกระบวนการผลิตโดยส่วนใหญ่ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 95 จะถูกนำส่งเข้าสู่กระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราของบริษัท และบางส่วนจะถูกส่งขายให้กับบุคคลทั่วไป รวมถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มโรงงานขนาดเล็กที่เป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราต่อไป

ภาพท่อนไม้ยางพารา และไม้ยางพาราแปรรูป

2.

2. **<u>เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา</u>**

เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราเป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่มีความคงทนแข็งแรง เนื่องจากผลิตจากไม้ยางพาราซึ่งเป็นไม้จริง โดยมีวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตคือ ไม้ยางพาราและไม้ประกอบอื่น ๆ คิดเป็นส่วนประกอบประมาณร้อยละ 35 ของโครงสร้างต้นทุนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา โดยสัดส่วนดังกล่าวจะเปลี่ยนแปลงไปตามราคาไม้ยางพาราในท้องตลาดด้วย

ด้วยความคงทน แข็งแรง มีลวดลายที่สวยงาม สามารถย้อมสี และตกแต่งได้ง่าย คุณสมบัติเหมาะกับการใช้งานที่ต้องการความทนทานต่อสิ่งแวดล้อมหรือการใช้งานภายนอกอาคาร เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราจึงเป็นที่นิยมในผู้ที่ชื่นชอบเฟอร์นิเจอร์ที่มีความคงทน แข็งแรง หรือกลุ่มผู้ที่มีที่อยู่อาศัยในสภาพอากาศที่แปรปรวนอาจก่อให้เกิดความร้อนหรือความชื้นสูง และเมื่อเทียบกับเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราจะมีราคาสูงกว่า เนื่องจากราคาวัตถุดิบ ความนิยมในการใช้เฟอร์นิเจอร์จากไม้จริง ดังนั้นกระแสความนิยมใช้เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราจึงกระจุกตัวเฉพาะกลุ่มผู้นิยม ไม่ได้เป็นที่แพร่หลายในกลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่ ซึ่งกลุ่มผู้นิยมใช้ดังกล่าวคำนึงถึงความเหมาะสมของคุณสมบัติการใช้งานเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ความสวยงาม และยังไม่มีผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่มีคุณสมบัติการใช้งานทดแทนกันได้อย่างเหมาะสม

ผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราของบริษัทจะแบ่งออกเป็นสินค้าทั้งหมด 3 หมวด ดังนี้

หมวดสินค้าที่	ประเภทผลิตภัณฑ์
1	ชุดโต๊ะรับประทานอาหาร (Dining Table)
2	ชุดโต๊ะรับแขกและโซฟา (Living Room)
3	ชุดห้องนอน (Bedroom)

ภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา

1. ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ชุดโต๊ะรับประทานอาหาร (Dining Set)

ภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา (ต่อ)

2. ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ชุดโต๊ะรับแขกและโซฟา (Living Room)

3. ผลิตภัณฑ์ชุดห้องนอน (Bedroom)

สินค้าในกลุ่มเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ทางบริษัทจะผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าโดยแบ่งออกได้ดังนี้

1. การผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อ (Made to order) ให้กับลูกค้าต่างประเทศ โดยลูกค้าหลักคือ ผู้จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ในประเทศญี่ปุ่น
2. การผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าในประเทศ โดยใช้ตราสินค้าของบริษัทคือ “Leaf” เพื่อวางจำหน่ายภายในโฮม โปร (Home Pro)
3. การจำหน่ายผ่านโชว์รูมบนพื้นที่เช่าภายในอินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ (Index Living Mall) และ โฮมโปร (Home Pro) รวม 16 สาขา ภายใต้ชื่อตราสินค้าของบริษัทคือ “ELEGA”

3. **<u>เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด</u>**

เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดเป็นเฟอร์นิเจอร์สมัยใหม่ โดยมีวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตคือ ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด คิดเป็นส่วนประกอบประมาณร้อยละ 50 ของโครงสร้างต้นทุนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด รองลงมาคือ กระดาษปิดผิว (ฟอยล์) ประมาณร้อยละ 10

ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากไม้ยางพาราเป็นหลัก โดยจะนำไม้ยางพารา และไม้ประเภทอื่น ๆ มาบดให้เป็นชิ้นขนาดเล็ก แล้วนำมาอัดติดกันโดยใช้สารยึดเกาะ (Urea Formaldehyde Resin) เพื่อเป็นตัวเชื่อม โครงสร้างของแผ่นปาร์ติเคิล ชั้นบนและชั้นล่างจะเป็นชิ้นไม้ละเอียด ส่วนชั้นกลางจะเป็นชิ้นไม้หยาบ ทำให้แผ่นปาร์ติเคิลไม่เหมาะกับการยึดติดด้วยตะปู และไม่สามารถตกแต่งขอบหรือทำลิ้นร่องบนผิวได้ โดยทั่วไปแผ่นปาร์ติเคิลจะมีความกว้างยาว 4 x 8 ฟุต และมีความหนาตั้งแต่ 6 ถึง 35 มิลลิเมตร

ภาพไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด

ปาร์ติเคิลบอร์ดนั้นจัดเป็นไม้ที่มีน้ำหนักเบาที่สุดในบรรดาไฟเบอร์บอร์ด ซึ่งความแข็งแรงจะน้อยกว่าไม้เอ็มดีเอฟและไม้เนื้อแข็งทั่วไป นอกจากนี้ตัวเนื้อไม้จะมีการขยายตัวได้ง่ายเมื่อโดนความชื้น อย่างไรก็ตามปาร์ติเคิลบอร์ดนิยมนำมาใช้ในงานไม้ที่ใช้ภายในตัวอาคาร แทนที่งานภายนอกอาคารที่มีความชื้นสูง และปัจจุบันนิยมนำมาผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์ เนื่องจากมีน้ำหนักเบา สามารถประกอบและเคลื่อนย้ายได้ง่าย ราคาย่อมเยา และที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ ปาร์ติเคิลบอร์ดถูกนำมาทดแทนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ด้วยไม้เนื้อแข็งจากธรรมชาติซึ่งถูกตัดโค่นจากไม้ในป่าจึงไม่เป็นการส่งเสริมด้านการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ดังนั้นวัตถุดิบประเภทไม้เนื้อแข็งในปัจจุบัน จึงเป็นวัตถุดิบที่หาไม้ยากมาก

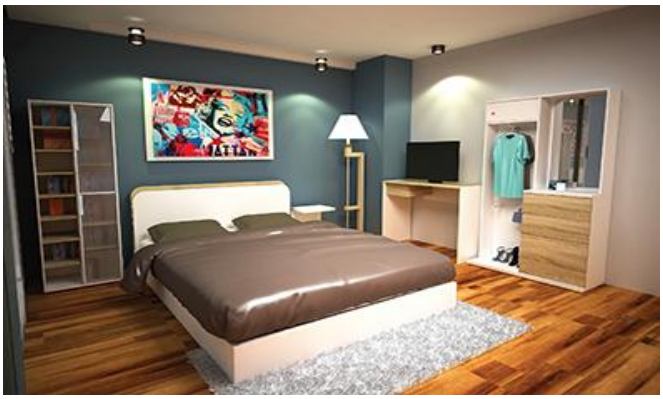
เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดมีกระบวนการผลิตที่ง่ายกว่า เนื่องจากกระบวนการผลิตโดยส่วนใหญ่จะผ่านการทำงานของเครื่องจักร ประกอบกับไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดมีน้ำหนักเบา จึงมีระยะเวลาในกระบวนการผลิตที่สั้น ใช้ชั่วโมงแรงงานน้อยกว่า เมื่อเทียบกับการผลิตเฟอร์นิเจอร์จากไม้เนื้อแข็ง ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมาส่งผลให้การผลิตเฟอร์นิเจอร์จากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบทางด้านต้นทุนที่สำคัญ

โดยหากจะเปรียบเทียบกันในส่วนกระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้เนื้อแข็งหรือเฟอร์นิเจอร์ไม้จริง จะต้องผ่านกระบวนการ เลื่อย อัดน้ำยา อบ ตัด ประกอบ ขัด ลงสี และเคลือบไม้ ซึ่งแต่ละขั้นตอนต้องใช้แรงงานในการผลิตเป็นจำนวนมาก เพื่อให้ได้งานที่มีความปราณีตและต้องใช้ระยะเวลามากในแต่ละขั้นตอนการผลิต บริษัทจึงเน้นเพิ่มกำลังการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด โดยการเพิ่มเครื่องจักรที่มีความทันสมัยในรูปแบบเครื่องจักรกึ่งอัตโนมัติ (Semi - Automatic Machine) ในการผลิตเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน เพิ่มประสิทธิภาพ และประสิทธิผลในการผลิตให้มากขึ้นกว่าเดิม

ผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดของบริษัทจะแบ่งออกเป็นสินค้าทั้งหมด 7 หมวด โดยในแต่ละหมวดจะมีรุ่นของสินค้าแบ่งออกได้ ดังนี้

หมวดสินค้าที่	ประเภทผลิตภัณฑ์
1.	ชั้นวางของเอนกประสงค์
2.	ตู้เอนกประสงค์ / ตู้โชว์
3.	ตู้เสื้อผ้า
4.	โต๊ะคอมพิวเตอร์ / โต๊ะทำงาน
5.	ชั้นวางทีวี
6.	ตู้สำหรับใส่รองเท้า
7	โต๊ะเครื่องแป้ง เตียง

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด



สินค้าในกลุ่มเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ทางบริษัทจะผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าโดยแบ่งออกได้ดังนี้

1. การผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อ (Made to order) ให้กับลูกค้าต่างประเทศ โดยลูกค้าหลักคือ ผู้จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ในประเทศญี่ปุ่น
2. การผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าในประเทศ โดยใช้ตราสินค้าของบริษัทคือ “Fur Direct” “Leaf” “a7” “My Fur” เพื่อวางจำหน่ายภายใน บิ๊กซี (Big C) โฮมโปร (Home Pro) เมกา โฮม (Mega Home) และดู โฮม (Do Home) ตามลำดับ
3. การผลิตและจำหน่ายภายในโชว์รูม “FINNA HOUSE” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ภายใต้ลิขสิทธิ์ลายการ์ตูนจากดิสนีย์

4. **<u>เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านโชว์รูม</u>**

บริษัทดำเนินธุรกิจในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์อย่างครบวงจร โดยบริษัทเองมีตราสินค้าที่ใช้ในการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ผ่านทางโชว์รูมที่เป็นพื้นที่เช่าภายใน อินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ (Index Living Mall) และโฮมโปร (Home Pro) ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีพื้นที่เช่าภายใน อินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ และ โฮมโปร เพื่อใช้เป็นโชว์รูมทั้งหมดรวม 16 สาขา ใช้ชื่อตราสินค้าที่จำหน่ายว่า “ELEGA” โดยผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านทางโชว์รูม จะเป็นสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่ผลิตโดยบริษัท และเฟอร์นิเจอร์ที่ส่วนใหญ่เป็นไม้จริงที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มสินค้าแบ่งออกเป็นประเภทต่าง ๆ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ชุดโต๊ะรับประทานอาหาร (Dining Set)
2. ผลิตภัณฑ์ชุดโต๊ะรับแขก (Living Room)
3. ผลิตภัณฑ์ชุดห้องนอน (Bed Room)

ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายในโชว์รูมจะครอบคลุมถึงผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้ผลิตเอง ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา นอกจากนี้ยังมีเฟอร์นิเจอร์ที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายในโชว์รูมโดยส่วนใหญ่จะเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากไม้จริง แบ่งออกเป็นสัดส่วนของสินค้าที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเอง และสัดส่วนสินค้าที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายโดยประมาณร้อยละ 40 และ ร้อยละ 60 ตามลำดับ

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายภายในโชว์รูม

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายภายในโชว์รูม (ต่อ)

เมื่อช่วงต้นเดือนสิงหาคม 2558 ที่ผ่านมา บริษัทได้เปิดตัวโชว์รูม “FINNA HOUSE” เพื่อจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ภายใต้ลิขสิทธิ์ลายการ์ตูนดิสนีย์ โดยผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายในโชว์รูมทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเองทั้งสิ้น สินค้าที่จำหน่ายครอบคลุมตั้งแต่ผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ชุดห้องนอน (Bed Room) ได้แก่ ชุดเตียง ตู้เสื้อผ้า ตู้ข้างเตียง
2. ผลิตภัณฑ์โซฟานั่งเล่น
3. ผลิตภัณฑ์ตู้เอนกประสงค์
4. ผลิตภัณฑ์ของใช้ทั่วไป อาทิ ที่แขวนเสื้อ ชั้นติดผนัง กระจก เป็นต้น

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายภายในโชว์รูม FINNA HOUSE

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายภายในโชว์รูม FINNA HOUSE (ต่อ)

5. **<u>กระดาษปิดผิว</u>**

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายกระดาษปิดผิว สำหรับใช้ในการปิดผิวไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดเพื่อเพิ่มความสวยงาม และพร้อมสำหรับใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ต่อไป วัสดุปิดผิวประเภทกระดาษ มีข้อดีที่ความสวยงาม สามารถดีไซน์ลวดลายได้ตามต้องการ เช่น การดีไซน์ให้มีลวดลายเหมือนไม้จริงซึ่งสามารถทำได้สวยงามและเหมือนจริง และลวดลายการ์ตูน ลายกราฟฟิก ตามแบบที่สามารถกำหนดได้ ซึ่งกระดาษปิดผิวลวดลายเหมือนไม้จริงเหมาะกับการผลิตไม้ในกลุ่มไฟเบอร์บอร์ด ซึ่งถึงแม้จะมีข้อเสียในการทนทานต่อความชื้นได้น้อย แต่เนื่องด้วยคุณสมบัติการใช้งานบางประเภทที่ไม่ต้องการความคงทนเป็นหลัก ทำให้กระดาษปิดผิวได้รับความนิยม ด้วยกระบวนการผลิตที่ง่าย ไม่ซับซ้อน และมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำ ส่งผลให้เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดสามารถกำหนดราคาขายที่ได้เปรียบกว่าเมื่อเทียบกับเฟอร์นิเจอร์ไม้จริงทั่วไป

ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่บริษัทสั่งซื้อจากผู้ผลิตทั้งหมด จะต้องนำมาผ่านกระบวนการปิดผิวภายในโรงงานของบริษัททั้งนี้เพื่อช่วยลดต้นทุนการในผลิต เมื่อเทียบกับการสั่งซื้อกระดาษปิดผิวจากภายนอก ซึ่งนอกจากการใช้งานภายในกระบวนการผลิตของบริษัทแล้ว บริษัทยังมีการจำหน่ายให้กับบุคคลภายนอกเองโดยตรง และบางส่วนเป็นการจำหน่ายผ่านทางบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท วีวี – เดคคอร์ จำกัด (V V – Décor) ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.50 ของทุนจดทะเบียนในบริษัทดังกล่าว โดยลักษณะการประกอบธุรกิจของ V V – Décor คือ การเป็นผู้จำหน่ายกระดาษปิดผิว (Trading) ให้กับลูกค้าบางรายของบริษัท โดยสัดส่วนการจำหน่ายกระดาษปิดผิวให้กับบุคคลภายนอก ปัจจุบันคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ของปริมาณกระดาษปิดผิวที่ผลิตได้ทั้งหมด

VV-DECOR CO.,LTD.

ตัวอย่างกระดาษปิดผิวที่บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่าย

ทั้งนี้ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ตามที่ได้กล่าวมาทั้งหมด จะเป็นการดำเนินการโดยบริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “ECF”) และบริษัท วีวี เดคคอร์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.50 ซึ่งทั้งสองบริษัทดังกล่าว มีลักษณะการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเฟอร์นิเจอร์ทั้งหมด แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มเติมอีก 1 แห่ง คือ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (“บริษัทย่อย” หรือ “ECFH”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.00 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และต่อมาเมื่อเดือนมกราคม 2559 บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 75.00 โดยบริษัทย่อยดังกล่าว ได้ถูกจดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2558 โดยประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) รวมถึงการเข้าเป็นผู้ลงทุนในธุรกิจประเภทอื่น ๆ นอกเหนือจากธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น (หนึ่งหมื่นหุ้น) มีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาท) โดยต่อมาได้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วจากเดิม 1,000,000 บาท เป็น 10,000,000 บาท คิดเป็นจำนวนหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	เดิม		ใหม่	
		สัดส่วนการถือหุ้น	จำนวนหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น	จำนวนหุ้น
1	บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)	51%	5,100	75%	75,000
2	นางศิริลักษณ์ นักเจริญ	21%	2,100	10%	10,000
3	นางสาวนภาภรณ์ ศุภวงศ์	21%	2,100	10%	10,000
4	นางอรพิมล ผิวเหลืองสวัสดิ์	7%	700	5%	5,000
	รวมทั้งหมด	**100%**	**10,000**	**100%**	**100,000**

ปัจจุบันบริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด มีธุรกิจที่เป็นผู้ดำเนินงานหลักอยู่ 2 ประเภทหลัก ๆ ได้แก่

1. <u>ธุรกิจร้านค้าปลีก Can Do</u>

ร้านค้าปลีก Can Do มีต้นกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น ซึ่งทาง ECFH ได้ดำเนินการติดต่อเพื่อขอซื้อแฟรนไชส์มาจากญี่ปุ่น เพื่อนำเข้ามาเปิดดำเนินธุรกิจในรูปแบบร้านค้า 100 เยน ในประเทศไทย ที่จำหน่ายสินค้าราคาเดียวทั้งร้านในราคา 60 บาท

รูปแบบร้าน Can Do ในประเทศไทย คือ ร้านค้านำเข้าสินค้าคุณภาพดี ภายใต้แบรนด์ญี่ปุ่น ขายสินค้าทั้งร้านในราคา 60 บาท โดยมีสินค้าให้เลือกซื้อนับหมื่นรายการ ครอบคลุมตั้งแต่ของใช้ภายในบ้าน สินค้าเพื่อความงาม ภาชนะบรรจุอาหาร อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์เครื่องเขียน งานฝีมือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิคส์ กล่อง ตระกร้าใส่ของ สินค้าเทศกาล ฯลฯ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ครอบคลุมตั้งแต่กลุ่มวัยรุ่น นักศึกษา แม่บ้าน พ่อบ้าน วัยทำงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 Can Do มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 3 สาขา ได้แก่

1. สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต ขนาดพื้นที่ 175 ตรม.
2. สาขาซีคอนสแควร์ ขนาดพื้นที่ 120 ตรม.
3. เดอะพาซิโอ พาร์ค กาญจนาภิเษก ขนาดพื้นที่ 130 ตรม.

รูปแบบร้านและลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายภายในร้าน Can Do

2. <u>ธุรกิจด้านพลังงานทดแทน</u> ได้แก่

a. <u>ธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Power Plant)</u>

บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยทางอ้อมขึ้นในประเทศญี่ปุ่นเพื่อรองรับการขยายการลงทุนในประเทศญี่ปุ่น สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ มีขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 1.5 เมกะวัตต์ โดยให้ทาง ECFH เข้าเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทย่อยทางอ้อมดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 51.00 ในบริษัท ECF Tornado Energy Godo Kaisha โดยบริษัทย่อยทางอ้อมดังกล่าว มีโครงการสร้างถือหุ้น ดังนี้

รายชื่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ
1. บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด	51.00	บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)
2. M Y Corporation	19.24	*Mr.Masanobu Yamashita
3. NOTO Corporation	10.00	*Mr.Takayuki Noto
4. Tsukasa Tech Company Limited	5.00	*Mr.Maehara Yasuo
5. Tornado Japan Company Limited	5.00	*Mr.Michimoto Yasushi
6. Mr.Masazumi Obata	4.88	-
7. คุณสราวุธ อุดมธรรม	4.88	-
รวมทั้งสิ้น	**100.00**	

<u>หมายเหตุ</u> : ผู้ถือหุ้นในลำดับที่ 5 6 และตามที่ปรากฏเครื่องหมาย * ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวโยงกับบริษัทแต่อย่างใด

โครงการมีที่ตั้งอยู่ที่ 1737 Kaminoyama, Kamiya, Tokotomi-Cho, เมืองฮิเมจิ ประเทศญี่ปุ่น ขนาดพื้นที่ของโครงการทั้งหมดประมาณ 17 ไร่ ปัจจุบันโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ดังกล่าว ได้ดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD) ได้แล้ว นับตั้งแต่วันที่ 21 ธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา

โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ดังกล่าวมีสัญญาการซื้อขายไฟฟ้ากับหน่วยงานราชการของญี่ปุ่น Kansai Electric Power Co.,Inc. ในอัตราค่าไฟฟ้าที่ 36 เยน ต่อหน่วยไฟฟ้า สำหรับระยะเวลา 20 ปี ภายในพื้นที่ของโครงการใช้แผงโซล่าร์เซลล์ติดตั้งรวมทั้งหมด 6,240 แผ่น โดยใช้แผงโซล่าร์เซลล์แบบ Poly Crystalline Silicon Solar Cell และได้ว่าจ้างการดูแลและบำรุงรักษา (Operation and Maintenance) โดยมีสัญญากับ Tornado Japan Company Limited โดยพิจารณาต่ออายุสัญญาแบบปีต่อปี

b. <u>แผนงานอื่น ๆ ที่คาดว่า จะมีเพิ่มเติมในอนาคต</u>

i. <u>ธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล (Biomass Power Plant)</u>

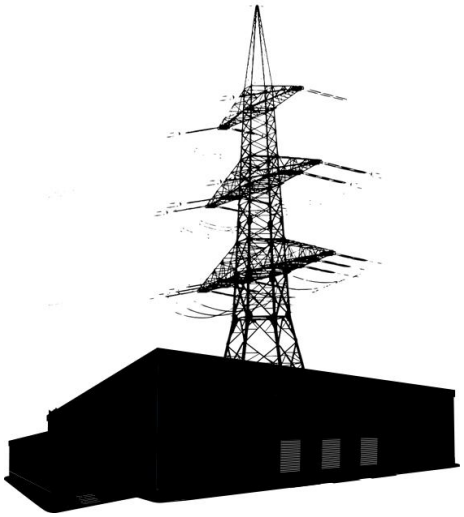
ขณะนี้ความคืบหน้าของโครงการดังกล่าว คือ บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทร่วมทุนรวม 4 บริษัท เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 27 มกราคม 2559 ซึ่งประกอบด้วย

1. บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 1) จำกัด โดย ECFH ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00
2. บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ยะลา 1) จำกัด โดย ECFH ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20.00
3. บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ปัตตานี) จำกัด โดย ECFH ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00
4. บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (สงขลา) จำกัด โดย ECFH ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00

ดังนั้น ขณะนี้ในส่วนของแผนงานโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลจึงอยู่ระหว่างรอความชัดเจนจากภาครัฐบาลในการออกประกาศหลักเกณฑ์การคัดเลือกคำร้องและข้อเสนอขายไฟฟ้า และการคัดเลือกโดยการแข่งขันทางด้านราคา (Competitive Bidding) อย่างเป็นทางการต่อไป

ii. <u>ธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (PV Solar Rooftop)</u>

ขณะนี้ในส่วนของแผนงานโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาจึงอยู่ระหว่างรอความชัดเจนจากภาครัฐบาลในการออกประกาศหลักเกณฑ์การคัดเลือกคำร้องและข้อเสนอขายไฟฟ้าอย่างเป็นทางการต่อไป



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 การตลาด

1. <u>ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)</u>

ในการเริ่มต้นผลิตเฟอร์นิเจอร์ในแต่ละครั้งของบริษัท การเริ่มต้นกระบวนการผลิตจะมาจาก 2 รูปแบบ โดยรูปแบบแรกคือ ลูกค้าจะเป็นผู้ส่งภาพผลิตภัณฑ์ที่ต้องการจะสั่งผลิต (Drawing) มาให้กับทางบริษัท เพื่อพิจารณาว่า จะสามารถผลิตสินค้าได้หรือไม่ การกำหนดราคาขายจะเป็นอย่างไร สามารถตั้งกำไรขั้นต้นจากการผลิตและจำหน่ายได้ตามที่ต้องการภายหลังการเจรจากับลูกค้าได้หรือไม่ และรูปแบบที่สองคือ บริษัทจะมีทีมออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะทำหน้าที่ในการเป็นผู้ออกแบบสินค้า เพื่อนำเสนอต่อลูกค้า ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ต้องการให้ทางบริษัทออกแบบให้ จะเป็นกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ได้แก่ เทสโก้ โลตัส บิ๊กซี โฮมโปร เมกา โฮม และไทวัสดุ บริษัทจะนำเสนอรูปแบบเฟอร์นิเจอร์แบบใหม่ ๆ ให้พิจารณาเพื่อตัดสินใจสั่งผลิตและจำหน่ายต่อไป ทีมออกแบบจะร่วมกับทีมวางแผนการผลิตซึ่งจะเป็นทีมที่ดำเนินการด้านวิเคราะห์ว่า แบบชิ้นงานที่เขียนขึ้นมานั้น จะต้องใช้วัสดุประเภทใดในการผลิต ความยากง่ายในการผลิต และรายละเอียดของต้นทุนรวมถึงการกำหนดราคาขายว่าจะสามารถกำหนดราคาขายได้ตามอัตรากำไรขั้นต้นที่ตั้งไว้ได้หรือไม่ เมื่อได้ราคาขายแล้วจะประสานงานกับฝ่ายการตลาดเพื่อนำเสนอราคาต่อลูกค้าเพื่อให้ได้ข้อสรุป จนถึงการรับใบคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าต่อไป ปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนระหว่างการรับแบบผลิตภัณฑ์ที่จะสั่งผลิตโดยตรงจากลูกค้าและแบบผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบ โดยทีมออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทเอง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 และร้อยละ 20 ตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทมีเป้าหมายการขยายสัดส่วนของรูปแบบเฟอร์นิเจอร์ที่ทางบริษัทเป็นผู้ออกแบบขึ้นเองและนำไปสู่การผลิตขึ้นจริงให้มากขึ้นจากเดิม รวมถึงมีเป้าหมายการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับสินค้าที่ทางบริษัทเป็นผู้ออกแบบและผลิต นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนารูปแบบสินค้าใหม่ ๆ ให้สอดคล้องตามการเปลี่ยนแปลงของกระแสความนิยมในช่วงเวลานั้น ๆ

ในภายหลังเมื่อได้แบบผลิตภัณฑ์ (Model) ที่พร้อมสำหรับการผลิตเป็นสินค้าแล้ว บริษัทจะส่งสินค้าตัวอย่างที่ขึ้นรูปตาม Model ที่กำหนดไว้ โดยสินค้าตัวอย่างจะถูกส่งไปทำการทดสอบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ส่วนพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเรือน เพื่อทดสอบความคงทนแข็งแรง คุณภาพในการใช้งาน การทดสอบการรับน้ำหนักได้ตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ทั้งในแนวตั้งและแนวนอน การทดสอบความแข็งแรงของขาตั้ง การทดสอบการรับน้ำหนักของเบาะ ฯลฯ โดยผลิตภัณฑ์ทุก Model ที่จะผลิตเพื่อส่งออกจะต้องผ่านการทดสอบดังกล่าวทั้งหมด แต่ในกรณีของลูกค้าญี่ปุ่นปัจจุบันหากมีการผลิตใน Model รูปแบบใหม่ ทางลูกค้าญี่ปุ่นจะเป็นผู้ทดสอบสินค้าตัวอย่างเองโดยตรง

ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์แต่ละชิ้น บริษัทจะให้ความสำคัญเป็นอย่างมากตั้งแต่การเริ่มต้นกระบวนการผลิตโดยเลือกสั่งซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพ จนถึงการควบคุมคุณภาพการผลิตตั้งแต่ขั้นตอนแรกจนถึงขั้นตอนสุดท้ายโดยมีรายละเอียด ดังนี้

- <u>เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา</u> เริ่มจากการรับซื้อไม้ท่อนจากผู้จัดจำหน่าย ซึ่งเป็นนายหน้าทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมไม้จากสวนยางพาราเพื่อจัดส่งให้กับโรงงาน โดยไม้จะต้องมีขนาดและคุณภาพตามที่กำหนดไว้ เมื่อได้ไม้ยางพาราท่อนตามคุณภาพและขนาดที่กำหนดแล้ว จะนำมาผ่านกระบวนการของโรงเลื่อยและโรงอบ ซึ่งบริษัทเป็นผู้มีประสบการณ์ในส่วนกระบวนการผลิตนี้มาตั้งแต่ช่วงปี 2535 และถือเป็นจุดเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจของบริษัท ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทสามารถสั่งสมความรู้และประสบการณ์ ทำให้ได้ไม้ยางพาราแปรรูปที่มีคุณภาพพร้อมใช้สำหรับเข้าสู่กระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราต่อไป และในกระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา บริษัทได้ให้ความสำคัญกับเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตโดยได้ลงทุน

ซื้อเครื่องจักรในรูปแบบกึ่งอัตโนมัติ (Semi-Automatic) ได้แก่ เครื่องจักรสำหรับงานตัด กลึง เจาะ ควบคุมด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ความแม่นยำสูง (CNC) เพื่อเพิ่มความสามารถในการควบคุมคุณภาพการผลิตชิ้นงาน และช่วยลดปัญหาการพึ่งพาทักษะของแรงงานในการผลิต ทั้งนี้ในทุกขั้นตอนการผลิตจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ก่อนนำส่งสู่การผลิตในขั้นตอนต่อไปเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานตรงตามที่กำหนดไว้

- <u>เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด</u> เริ่มจากการคัดเลือกผู้จำหน่ายไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่ได้คุณภาพ โดยจะต้องเป็นไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่ผลิตจากเศษไม้ยางพาราเป็นหลักซึ่งเป็นไม้ที่มีคุณภาพดีที่สุดเมื่อเทียบกับการผลิตไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่ใช้เศษไม้ประเภทอื่น ๆ ประกอบกับเนื้อไม้ยางพาราที่มีสีขาว จะสามารถปิดด้วยกระดาษปิดผิวสีอ่อนได้ โดยไม่ต้องกังวลว่าสีเนื้อไม้จะขัดกับสีของกระดาษปิดผิว นอกจากนี้กาวที่ใช้ในการปิดกระดาษปิดผิวทางบริษัทได้เลือกใช้กาวที่มีคุณภาพสูง และราคาแพงกว่ากาวจากผู้ผลิตทั่วไป นอกจากนี้บริษัทยังมีจุดเด่นด้านงานเพาะโครง ซึ่งเป็นงานที่บริษัทเป็นผู้ผลิตสำหรับการส่งออกประเทศญี่ปุ่นทั้งหมด มีโรงงานที่สามารถผลิตงานเพาะโครงได้เพียงไม่กี่แห่งในประเทศไทย เนื่องจากต้องมีประสบการณ์และความชำนาญ ข้อดีของงานเพาะโครงคือ การใช้ไม้ปาร์ติเคิลและไม้เอ็มดีเอฟขึ้นรูปโครงเพื่อใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ สินค้าที่ได้จะมีข้อดีคือ น้ำหนักเบา และง่ายต่อการประกอบ และในส่วนของเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตที่ผ่านมาได้ลงทุนซื้อเครื่องจักรในรูปแบบกึ่งอัตโนมัติ (Semi-Automatic) ได้แก่ เครื่องจักรสำหรับงานตัด กลึง เจาะ ควบคุมด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ความแม่นยำสูง (CNC) เพื่อใช้สำหรับโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดแยกต่างหากจากเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดของบริษัทมีความได้เปรียบเพิ่มเติมในด้านต้นทุนการผลิต เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตกระดาษปิดผิวไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดเอง ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนในส่วนกระดาษปิดผิวลงได้เมื่อเทียบกับการสั่งซื้อกระดาษปิดผิวจากภายนอกประมาณร้อยละ 40
- <u>เฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านโชว์รูม</u>

บริษัทจะทำการคัดเลือกสินค้าที่จะนำมาจัดแสดงและจำหน่ายภายในโชว์รูมซึ่งเป็นพื้นที่เช่าของบริษัททั้ง 16 แห่ง ภายใต้ชื่อโชว์รูม “ELEGA” โดยคัดเลือกจากสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่บริษัทเป็นผู้ผลิตเอง และสินค้าที่บริษัทคัดเลือกจากการสำรวจตามงานแสดงสินค้าในต่างประเทศที่บริษัทเข้าร่วมงานเป็นประจำทุกปี รวมถึงสินค้าที่บริษัทเลือกซื้อจากผู้ผลิตรายอื่นในประเทศ ซึ่งจุดเด่นของสินค้าที่นำมาจัดจำหน่ายภายในโชว์รูมโดยส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าที่ผลิตจากไม้จริงทั้งหมด และคัดเลือกมาเฉพาะสินค้าที่มีรูปแบบสวยงาม และเป็นที่นิยมในขณะนั้น นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าด้วย

สำหรับปี 2558 นี้ บริษัทได้เปิดตัวโชว์รูม “FINNA HOUSE” ขึ้นอย่างเป็นทางการเมื่อต้นเดือนสิงหาคม 2558 ที่ผ่านมา โดยโชว์รูม FINNA HOUSE จะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตขึ้นภายใต้ลิขสิทธิ์ของดิสนีย์ (Disney) ทั้งหมด โดยบริษัทเป็นผู้ได้รับสิทธิ์ในการผลิตสินค้าลายการ์ตูนดิสนีย์จาก บริษัท ดิสนีย์ ไทยแลนด์ จำกัด ซึ่งขณะนี้ยังเป็นเพียงรายเดียวในประเทศไทยที่ได้รับสิทธิ์ในการผลิตในกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเฟอร์นิเจอร์ทั้งหมด ในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาจัดจำหน่ายผ่านโชว์รูม ทางบริษัทมีทีมงานออกแบบผลิตภัณฑ์โดยใช้ลายการ์ตูนจากดิสนีย์เป็นต้นแบบในการสร้างผลงาน หลังจากนั้นจะนำเสนอรูปแบบเพื่อขอพิจารณาอนุมัติจากหน่วยงานของดิสนีย์ ในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งหากแบบสินค้าผ่านก็จะเข้าสู่กระบวนการผลิตจริงออกเป็นสินค้าที่จะจัดจำหน่ายผ่านโชว์รูม FINNA HOUSE ต่อไป

- <u>กระดาษปิดผิว</u> เริ่มจากการคัดเลือกผู้จำหน่ายกระดาษที่จะนำมาใช้ในการผลิต ซึ่งกระดาษทั้งหมดบริษัทจะต้องวางแผนการสั่งซื้อล่วงหน้า จะมีระยะเวลาการสั่งซื้อทุก ๆ 6 เดือน จากผู้ผลิตกระดาษรายใหญ่ในประเทศญี่ปุ่น หากผู้ผลิตกระดาษรายใหญ่ดังกล่าว ไม่ขายกระดาษเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตกระดาษปิดผิวให้กับบริษัท บริษัทยังสามารถสั่งซื้อกระดาษเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตได้จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ แต่จะมีข้อเสียคือราคาสั่งซื้อจะแพงว่าผู้ผลิตกระดาษรายใหญ่ดังกล่าว นอกจากนี้ยังมีข้อจำกัดที่ความหลากหลายของสี และวัสดุเคลือบผิวที่ใช้ในกระบวนการผลิต ตามที่กล่าวมาทั้งหมดสรุปได้ว่า บริษัทให้ความสำคัญกับการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ เครื่องจักรที่ทันสมัยในการผลิต ตลอดจนเอาใจใส่ในทุก ๆ ขั้นตอนการผลิต เน้นการควบคุมและทดสอบคุณภาพของสินค้าทุก ๆ ชิ้น และบริษัทจะต้องผ่านการพิจารณาและตรวจสอบคุณภาพของสินค้าจากตัวแทนลูกค้าในขั้นตอนสุดท้ายเพื่อให้ได้ใบรับรองคุณภาพอีกครั้ง บริษัทจึงจะสามารถกำหนดวันและประสานงานการจัดส่งกับทางบริษัทขนส่งได้ ทั้งนี้จะเห็นได้ว่าในทุก ๆ ขั้นตอนจะต้องผ่านการพิจารณาตรวจสอบและควบคุมคุณภาพมาตรฐานการผลิตอย่างต่อเนื่องเพื่อให้มั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่บริษัทผลิตและจำหน่ายนั้น นอกจากจะมีรูปแบบที่สวยงามแล้ว ยังมีความทนทานแข็งแรง เหมาะแก่การใช้งาน จึงจัดได้ว่าบริษัทผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูงเป็นที่ยอมรับ ซึ่งที่ผ่านมาสินค้าของบริษัทได้รับความสนใจและการตอบรับที่ดีจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ที่ผ่านมา บริษัทได้ผ่านการรับรองระบบคุณภาพมาตรฐานในขอบข่าย “ผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้” อย่างต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ใบรับรองระบบคุณภาพ ISO 9001 : 2000 (ฉบับที่ 1) หมดอายุเมื่อช่วงเดือนเมษายน ปี 2548 ที่ผ่านมา
2. ใบรับรองระบบคุณภาพ ISO 9001 : 2000 (ฉบับที่ 2) หมดอายุเมื่อช่วงเดือนพฤษภาคม ปี 2551 ที่ผ่านมา
3. ใบรับรองระบบคุณภาพ ISO 9001 : 2000 (ฉบับที่ 3) หมดอายุเมื่อช่วงเดือนพฤษภาคม ปี 2554 ที่ผ่านมา
4. ใบรับรองระบบคุณภาพ ISO 9001 : 2008 (ฉบับที่ 1) หมดอายุในเดือนกันยายน ปี 2559

2. <u>ด้านการกำหนดราคา (Price)</u>

บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาสินค้าแบบบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost-Plus Margin) โดยส่วนประกอบการคำนวณราคา ได้แก่ “ต้นทุนวัตถุดิบ + ค่าใช้จ่ายในการผลิต (Overhead Cost) + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + กำไรส่วนเพิ่ม (Margin)“ ทั้งนี้อาจจะมีสินค้าบางประเภทที่ทางบริษัทสามารถกำหนดกำไรส่วนเพิ่ม (Margin) ได้น้อยกว่าที่ต้องการ เนื่องจากสินค้าประเภทดังกล่าวอาจมีการแข่งขันสูงในท้องตลาด ดังนั้น ทางบริษัทจึงจำเป็นต้องปรับอัตรากำไรส่วนเพิ่มลดลงเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ และอีกส่วนหนึ่งอาจจะเกิดจากปริมาณในการสั่งซื้อ (Volume) อาทิ หากลูกค้ามีปริมาณในการสั่งซื้อมาก อาจจะมีการเสนอราคาขายเพื่อให้สามารถเทียบได้ในระดับใกล้เคียงกับคู่แข่งขัน เป็นต้น หรืออาจจะเกิดจากปัจจัยอื่น ๆ แล้วแต่สภาวการณ์

3. <u>ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)</u>

เนื่องจากรายได้จากการจำหน่ายสินค้าของบริษัทส่วนใหญ่มาจากการผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อ (Made to order) โดยเกือบทั้งหมดเป็นการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศ ปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนการจำหน่ายให้กับลูกค้าต่างประเทศ และลูกค้าในประเทศประมาณร้อยละ 57 และร้อยละ 43 ตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทได้ตั้งเป้าหมายที่จะเพิ่มช่อง

ทางการจัดจำหน่ายสินค้าภายในประเทศให้มากขึ้นจากเดิมโดยตั้งเป้าหมายการจำหน่ายให้กับลูกค้าต่างประเทศ และลูกค้าในประเทศที่สัดส่วนร้อยละ 50 โดยใกล้เคียงกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มลูกค้าที่ส่งคำสั่งจ้างผลิตสินค้าให้กับบริษัท คิดเป็นกลุ่มลูกค้าในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งทั้งหมดคือ กลุ่มผู้จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์รายใหญ่ และร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ในประเทศญี่ปุ่น คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายทั้งหมด และไม่มีลูกค้าในประเทศญี่ปุ่นรายใดที่มียอดสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายทั้งหมด และการผลิตและจำหน่ายสินค้าโดยใช้ตราสินค้าของบริษัทให้กับลูกค้าในประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายทั้งหมด

โดยรายได้จากการขายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดและไม้ยางพาราภายในประเทศ แบ่งออกเป็น

1. รายได้จากการผลิตและจำหน่ายสินค้าให้กับร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ “Fur Direct” “Leaf” “a7” และ “HASTA” เพื่อวางจำหน่ายภายใน บิ๊กซี (Big C) โฮม โปร (Home Pro) เมกา โฮม (Mega Home) และ ไทวัสดุ (Thai Wasadu) ตามลำดับ สำหรับการผลิตเพื่อจำหน่ายให้กับเทสโก้ โลตัส (Tesco Lotus) นั้นจะใช้ House brand ของเทสโก้ โลตัส
2. รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านทางโชว์รูมของบริษัท ได้แก่ ELEGA และ FINNA HOUSE
3. รายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านทางร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer)

บริษัทเน้นการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยประเทศที่บริษัทผลิตสินค้าส่งออกไปมากที่สุด คือ ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งกลุ่มลูกค้าที่ส่งคำสั่งผลิตสินค้าให้กับบริษัทให้การยอมรับในผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ของประเทศไทย และมีการติดต่อซื้อขายกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานหลายปี

ในส่วนของการจำหน่ายสินค้าภายในประเทศ นอกจากบริษัทจะผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ได้แก่ เทสโก้ โลตัส (Tesco Lotus) บิ๊กซี (Big C) โฮมโปร (Home Pro) เมกา โฮม (Mega Home) และ ไทวัสดุ (Thai Wasadu) ภายใต้ตราสินค้า “TESCO LOTUS” “Fur Direct” “Leaf” “a7” “HASTA” และ “My Fur” ตามลำดับแล้ว บริษัทยังมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติมผ่านโชว์รูมเพื่อแสดงและจำหน่ายสินค้า โดยเน้นการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค (End-User) ได้อย่างทั่วถึง บริษัทจะทำการตลาดโดยตรงผ่านตราสินค้า “ELEGA” ซึ่งเป็นตราสินค้าสำหรับเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่มีคุณภาพสูง รวมถึงเฟอร์นิเจอร์ที่บริษัทนำเข้าจากต่างประเทศและที่สั่งซื้อจากภายในประเทศเพื่อนำมาจัดจำหน่าย นอกจากนี้ยังมีโชว์รูม “FINNA HOUSE” ที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ลายการ์ตูนภายใต้ลิขสิทธิ์ของดิสนีย์ ซึ่งขณะนี้ยังเป็นเพียงรายเดียวในประเทศไทยที่ได้รับสิทธิ์ดังกล่าวด้วย

ในการผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าในแต่ละราย ทั้งในรูปแบบของการผลิตตามคำสั่งซื้อ (Made to order) และในรูปแบบของการผลิตและจำหน่ายโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท ที่ผ่านมาบริษัทไม่มีการจัดทำสัญญาซื้อขายกับลูกค้าแต่อย่างใด

ปัจจุบันบริษัทมีโชว์รูม ELEGA ซึ่งเป็นพื้นที่เช่ากระจายอยู่ตามพื้นที่สำคัญ รวมถึงจังหวัดที่สำคัญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โดยมีรายละเอียดดังนี้

I. <u>โชว์รูม ภายในอินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ (Index Living Mall)</u> (14 สาขา ได้แก่ สาขารังสิต สาขาบางนา สาขาเพชรเกษม สาขาบางใหญ่ สาขารัตนาธิเบศร์ สาขาชลบุรี สาขาพัทยา สาขาเชียงใหม่ สาขาราชพฤกษ์ และสาขาเกษตร-นวมินทร์ สาขานครราชสีมา (โคราช)) สาขาหาดใหญ่ สาขาสุราษฎร์ธานี และสาขาระยอง
II. <u>โชว์รูม ภายในโฮมโปร (Home Pro)</u> (2 สาขา ได้แก่ สาขาฉะเชิงเทรา และสาขาสุพรรณบุรี)

ทั้งนี้ภายในปี 2559 บริษัทยังคงมีแผนขยายโชว์รูมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้งในพื้นที่เช่าของ Index Living Mall และ Home Pro อีกไม่ต่ำกว่า 7 สาขา

สำหรับโชว์รูม Finna House ปัจจุบันบริษัทมีโชว์รูมให้บริการแก่ลูกค้าสำหรับผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ลายการ์ตูนดิสนีย์ รวมทั้งสิ้น 3 สาขา โดยตั้งอยู่บนพื้นที่เช่าของ โฮมโปร มาร์เก็ตวิลเลจ สุวรรณภูมิ เดอะ วอล์ค (The Walk) ราชพฤกษ์ และคอร์เนอร์ภายใน โชว์รูม ELEGA สาขาบางนา โดยภายในปี 2559 บริษัทยังมีแผนการขยายจำนวนโชว์รูม FINNA HOUSE ให้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องอีกไม่ต่ำกว่า 3 สาขา

4. <u>นโยบายด้านการส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์ (Promotion)</u>

- บริษัทมีการทำประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท www.ecf-furniture.com, www.elegathai.com เพื่อเป็นช่องทางช่วยให้ลูกค้าสามารถหาข้อมูล ทำความรู้จักสินค้า และช่วยอำนวยความสะดวกในการเลือกชมสินค้าได้มากขึ้น ทั้งยังเป็นช่องทางให้ลูกค้าต่างประเทศสามารถเข้าถึงและติดต่อบริษัทได้ง่ายขึ้น
- บริษัทมีการทำประชาสัมพันธ์ผ่านทางแผ่นพับและโบว์ชัวร์ โดยแจกให้กับลูกค้า และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นประจำในแต่ละปี
- บริษัทมีการออกงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เป็นประจำทุกปี เพื่อสร้างความรู้จักให้กับตราสินค้า และเป็นการขยายฐานลูกค้า โดยมีตารางการจัดงานแสดงสินค้าประจำปี ดังนี้
    - ช่วงเดือนมีนาคม บริษัทจะจัดงานแสดงสินค้าในงาน TIFF (Thailand International Furniture Fair) และงาน HOME PRO Expo
    - ช่วงเดือนกันยายน บริษัทจะจัดงานแสดงสินค้าในงาน TFIC (Thai Furniture Industry Club)
    - ช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงธันวาคมของแต่ละปี จัดงานลดราคาสินค้าเพื่อล้างสต็อกประจำปี ณ สำนักงานสาขา 2 ซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอบึงคำพร้อย ลำลูกกาคลอง 5 จังหวัดปทุมธานี และบริเวณโกดังสินค้า ภายในโรงงานผลิตสินค้า ซึ่งตั้งอยู่ที่สำนักงานใหญ่ อำเภอแกลง จังหวัดระยอง
- บริษัทมีการทำรายการส่งเสริมการขาย หรือลดราคา ให้กับลูกค้า อาทิ รายการลดสินค้าประจำปี รายการส่งเสริมการขายเมื่อครบรอบอายุของบริษัท (Anniversary) รวมถึงรายงานส่งเสริมการขายในช่วงเทศกาลที่สำคัญตลอดทั้งปี อาทิ วันพ่อแห่งชาติ วันแม่แห่งชาติ เทศกาลปีใหม่ เป็นต้น

ซึ่งนอกจากการทำรายการส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์ตามที่กล่าวมาแล้ว บริษัทจะให้ความสำคัญอย่างมากต่อการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศเพื่อติดตามความเคลื่อนไหวของวงการเฟอร์นิเจอร์เป็นประจำทุกปี ได้แก่ งานแสดงสินค้าในประเทศจีน มาเลเซีย เป็นต้น นอกจากนี้ในแต่ละปีบริษัทจะกำหนดแผนการเดินสายเพื่อเยี่ยมชมธุรกิจของกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ ติดตามความคืบหน้าในการดำเนินธุรกิจ สอบถามความพึงพอใจเพื่อเปิดโอกาสสำหรับช่องทางการตลาดที่อาจเพิ่มขึ้นจากเดิม รวมถึงการเข้าร่วมงานส่งเสริมผู้ประกอบการที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานของรัฐบาลเพื่อการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ เป็นต้น

5. <u>ด้านการควบคุมและพิจารณาเครดิตของลูกค้า</u>

ปัจจุบันบริษัทพิจารณาให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้า เฉพาะในกลุ่มลูกค้าที่มีการติดต่อซื้อขายกันอย่างต่อเนื่อง โดยหากเป็นลูกค้าใหม่จะต้องซื้อสินค้าเป็นเงินสดเท่านั้น โดยปกติแล้วบริษัทจะพิจารณาการให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าด้วยข้อมูลธุรกิจการค้าของลูกค้าและจัดทำทะเบียนประวัติลูกค้าขึ้น ซึ่งบริษัทมีการกำหนดนโยบายให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้า

ภายในประเทศ อยู่ในช่วง 60 วัน ถึง 90 วัน สำหรับกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) เท่านั้น โดยในช่วงปี 2558 คิดเป็นมูลค่าลูกหนี้การค้าเท่ากับร้อยละ 98.39 ที่มีการจ่ายชำระเงินให้กับบริษัทในระยะเวลาไม่เกินกว่า 90 วัน

สำหรับลูกค้าต่างประเทศที่มีการซื้อขายอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันรูปแบบการชำระเงินทั้งหมดคือ Letter of Credit at sight หรือการโอนเงินทันที (T/T) ก่อนวันส่งสินค้า (Shipment Date) หากเป็นลูกค้าใหม่บริษัทมีนโยบายกำหนดให้ลูกค้าเปิด Letter of Credit at sight กับธนาคารในต่างประเทศที่มีความน่าเชื่อเท่านั้นเพื่อรองรับความเสี่ยงทางด้านการค้าที่อาจจะเกิดขึ้น

โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ทางบริษัทประสบปัญหาเรียกเก็บเงินไม่ได้หรือหนี้สูญในสัดส่วนที่น้อยมาก

2.2.2 ภาวะการส่งออกและอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์

ภาวะการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ปี 2558 ที่ผ่านมา

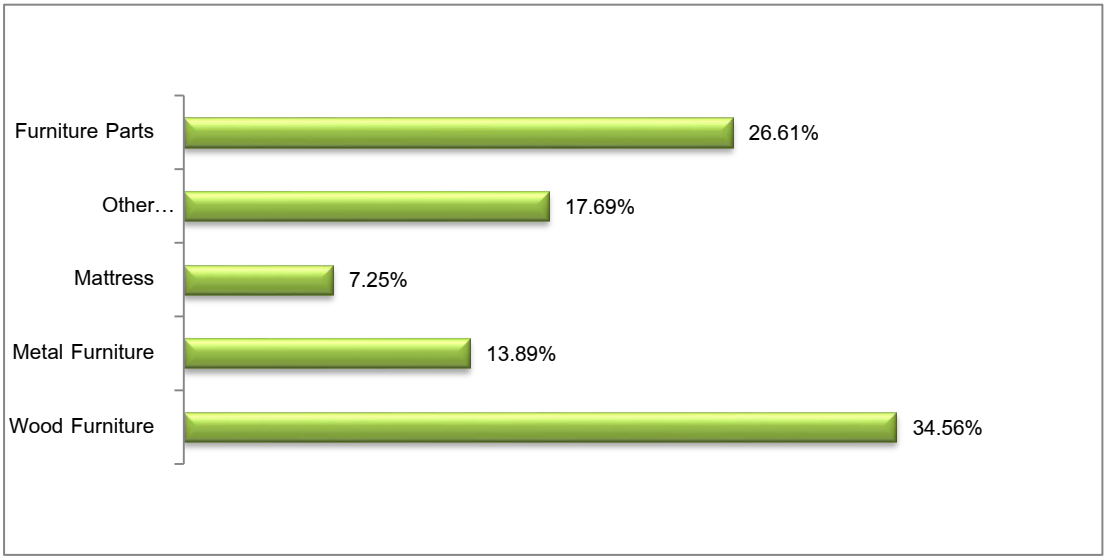
จากข้อมูลของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ พบว่า ในรอบปี 2558 ที่ผ่านมา ภาพรวมของตัวเลขการส่งออกผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วน ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ เฟอร์นิเจอร์โลหะ ที่นอนหมอนฟูก เฟอร์นิเจอร์อื่น ๆ และชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ มีมูลค่าเท่ากับ 35,407.60 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตที่ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงปี 2557 เท่ากับติดลบร้อยละ 8.15 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ตัวเลขการส่งออก	ปี 2556	ปี 2557	อัตราการเติบโต	ปี 2558	อัตราการเติบโต
เฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วน	37,478.31	38,549.14	2.86%	35,407.60	-8.15%
โดยแบ่งออกเป็น					
เฟอร์นิเจอร์ไม้	13,781.06	13,928.22	1.07%	12,237.11	-12.14%
เฟอร์นิเจอร์โลหะ	3,685.33	4,613.01	25.17%	4,917.57	6.60%
ที่นอนหมอนฟูก	1,845.48	1,997.04	8.21%	2,566.63	28.52%
เฟอร์นิเจอร์อื่น ๆ	6,674.32	6,934.33	3.90%	6,264.52	-9.66%
ชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์	11,492.12	11,076.54	-3.62%	9,421.76	-14.94%

ข้อมูลสัดส่วนเมื่อเทียบกับกับมูลค่าการส่งออกเฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนทั้งหมด

ซึ่งตัวเลขของเฟอร์นิเจอร์ไม้จะมีมูลค่าเป็นอับดับ 1 เมื่อเทียบกับมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ทั้งหมด ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะเป็นการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ตามคำสั่งซื้อจากลูกค้าในต่างประเทศทั้งหมด



โดยมูลค่าการส่งออกเฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนที่ประเทศไทยมีการส่งออกมากที่สุดอันดับ 1 คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งในรอบปี 2558 ที่ผ่านมามีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 5.01 รองลงมาอันดับ 2 คือ ประเทศญี่ปุ่น มีอัตราการเติบโตลดลงที่ 16.92 ซึ่งสาเหตุคาดว่า ลูกค้าญี่ปุ่นมีการหันไปสั่งซื้อสินค้าโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากไม้ยางพาราไปยังประเทศอื่นเพิ่มขึ้น ประกอบกับปัจจุบันรูปแบบการค้าของกลุ่มลูกค้าในประเทศญี่ปุ่น ได้ปรับเปลี่ยนจากเดิมที่เป็นการสั่งซื้อผ่านพ่อค้าคนกลาง หรือบริษัท Trading ทั่วไป มาเป็นการเลือกซื้อสินค้าโดยตรงที่โรงงานโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง หรือบริษัท Trading แบบในอดีตที่ผ่านมา ซึ่งแนวโน้มการสั่งซื้อสินค้าผ่านบริษัท Trading ได้ลดลงจากเดิมอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้นทำให้การสั่งซื้อสินค้าจะเป็นการสั่งซื้อในปริมาณมาก เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป็นผู้สั่งซื้อโดยตรง ซึ่งจะเข้าใจความต้องการสินค้า การวางแผนการวางจำหน่ายสินค้า ทำให้การสั่งซื้อเป็นไปอย่างแม่นยำมากขึ้น ประกอบกับการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมากจะสามารถสร้างอำนาจการต่อรองด้านราคากับโรงงานได้ ทำให้ผู้ประกอบการที่เป็นโรงงานขนาดใหญ่มีความได้เปรียบในการรับคำสั่งซื้อสินค้าในปริมาณที่มากได้ดีกว่าผู้ประกอบการที่เป็นโรงงานขนาดเล็ก ประกอบกับกลุ่มลูกค้ามองว่า การเจรจากับโรงงานขนาดใหญ่จะช่วยลดความกังวลเรื่องการส่งมอบสินค้า รวมถึงกำลังการผลิตที่จะผลิตสินค้าให้ได้ ทั้งนี้ปริมาณโรงงานที่สามารถรับคำสั่งซื้อในปริมาณที่มากในประเทศไทยมีจำนวนน้อยเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการโรงงานรายเล็ก ๆ ทั่วไป จากปัจจัยดังกล่าว จึงพอจะคาดการณ์ได้ถึงสาเหตุของการส่งออกสินค้าไปยังประเทศญี่ปุ่นที่ลดลงจากเดิมอย่างมีนัยสำคัญในรอบปี 2558 ที่ผ่านมา

อย่างไรก็ตาม สำหรับตัวเลขการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่นของบริษัท ยังคงมีอัตราการเจริญเติบโตจากเดิม คิดเป็นอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นเท่ากับร้อยละ 6.62

นอกจากนี้จากตัวเลขมูลค่าการส่งออกของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ยังพบว่า หากพิจารณาเฉพาะกลุ่มประเทศเศรษฐกิจประชาคมอาเซียน (AEC) จะพบว่า ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกให้กับประเทศคู่ค้าในกลุ่ม AEC คิดเป็นมูลค่าทั้งหมดเท่ากับ 6,180.14 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 16.88 เมื่อเทียบกับช่วงปี 2557 ที่ผ่านมา และคิดเป็นสัดส่วนเมื่อเทียบกับมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนเท่ากับร้อยละ 14.51 ซึ่งมีสัดส่วนลดลงเมื่อเทียบกับปี 2557 ที่มีสัดส่วนเท่ากับ 16.03

จากข้อมูลดังกล่าว บริษัทจึงได้วางแผนนโยบายที่จะสร้างความเชื่อมั่นในกับกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่ในมือสำหรับลูกค้าในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งโดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาการค้าขายร่วมกันนานหลายปี โดยจะมุ่งมั่นด้านการพัฒนารูปแบบสินค้า รวมถึงคุณภาพของสินค้า ระยะเวลาการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา เหล่านี้คือ หัวใจที่สำคัญของการดำเนินธุรกิจร่วมกัน ซึ่งกลุ่ม

ลูกค้าโดยส่วนใหญ่ในประเทศญี่ปุ่นคือ ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ทั้งที่จำหน่ายสินค้าเฉพาะด้านเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งภายในบ้าน รวมถึงร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่จำหน่ายสินค้าหลากหลาย ซึ่งลูกค้าที่ค้าขายกับบริษัทล้วนจัดเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่เป็นอันดับต้น ๆ ของประเทศญี่ปุ่น

นอกจากนี้ บริษัทยังคงมุ่งมั่นจะที่ขยายโอกาสทางการขายไปยังกลุ่มลูกค้าในย่านเศรษฐกิจประชาคมอาเซียน (AEC) ให้มากกว่าเดิม ซึ่งในรอบปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทสามารถสร้างยอดขายและขยายฐานลูกค้าให้เติบโตขึ้นจากเดิมสำหรับลูกค้าในประเทศฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย และมาเลเซียแล้ว

ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์

ปัจจุบันมูลค่าตลาดของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ในประเทศไทยมีมูลค่าทั้งสิ้นประมาณ 70,000 ล้านบาท โดยมีผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งเป็นผู้เล่นที่สำคัญในอุตสาหกรรมอยู่ 4 ราย ซึ่งหากเปรียบเทียบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผู้เล่นรายสำคัญดังกล่าวเทียบกับบริษัท จะพบว่าไม่ใช่กลุ่มลูกค้าเดียวกันกับบริษัท กล่าวคือ ผู้ประกอบการ 2 ใน 4 ราย ดำเนินธุรกิจการเป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์และจัดส่งสินค้าเพื่อจำหน่ายในรูปแบบร้านค้าปลีกเฟอร์นิเจอร์ขนาดใหญ่ที่จำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของตนเองซึ่งเป็นการจำหน่ายสินค้าไปยังผู้ใช้เฟอร์นิเจอร์โดยตรง (End-user) ในขณะที่อีกรายหนึ่งเน้นการผลิตสินค้าเฟอร์นิเจอร์แบบครบวงจรที่ครอบคลุมเกือบทุกประเภทเฟอร์นิเจอร์ โดยมีการจำหน่ายสินค้าผ่านโชว์รูม และลูกค้าโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ สำหรับผู้ประกอบการอีกรายปัจจุบันผลิตเฟอร์นิเจอร์เพื่อรองรับคำสั่งซื้อจากผู้ค้าปลีกรายใหญ่รายเดียวเป็นหลักจึงกล่าวได้ว่า ผู้ประกอบการทั้ง 4 ราย ไม่ได้เป็นคู่แข่งขันโดยตรงของบริษัท เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ไม่เหมือนกัน และหากพิจารณาถึงผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ที่มีกลุ่มลูกค้าเป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) เช่นเดียวกันกับบริษัท ปัจจุบันมีเพียง 4 ราย ที่มีสินค้าวางจำหน่ายใน Modern Trade แต่เนื่องจากผู้ผลิตทั้ง 4 ราย เป็นโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ขนาดกลางถึงเล็กที่มีความสามารถในการรับคำสั่งซื้อจำกัด และไม่มีผู้ประกอบการรายใดที่มียอดขายใกล้เคียงกับบริษัท นอกจากนี้รายได้จากการจำหน่ายของบริษัทโดยส่วนใหญ่หรือประมาณร้อยละ 60 เป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าในต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงพิจารณาคู่แข่งขันจากต่างประเทศเป็นสำคัญ ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้คาดการณ์ว่า น่าจะมีเพียงรายเดียวที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัท รวมถึงมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในต่างประเทศเป็นกลุ่มเดียวกัน คือ HEVEA PAC Malaysia SDN BHD ประเทศมาเลเซีย

ภาวะอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์

ปัจจุบันอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ได้มีการพัฒนาและมีอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็ว ดังนั้นเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงบริษัทจึงจำเป็นที่จะต้องศึกษาถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เพื่อกำหนดเป็นแนวทางและทิศทางการพัฒนา ปรับปรุง รูปแบบสินค้า เพื่อให้ทันต่อกระแสความนิยมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ล้วนส่งผลโดยตรงต่อการพัฒนาทั้งด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านกระบวนการผลิต และด้านการตลาดที่จะต้องเข้าถึงและทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น โดยบริษัทคาดการณ์ว่า แนวโน้มของรูปแบบสินค้าเฟอร์นิเจอร์ที่มีแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุง จะมีอยู่ 3 รูปแบบหลักคือ

1. เฟอร์นิเจอร์ที่เน้นสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ซึ่งบริษัทจะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการจัดหาซื้อลิขสิทธิ์สินค้า เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนา ปรับปรุงรูปแบบจากเฟอร์นิเจอร์ที่เคยผลิตอยู่ให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นจากลิขสิทธิ์

ดังกล่าว ซึ่งที่ผ่านมาในปี 2558 บริษัทได้รับสิทธิ์ในการใช้ลายการ์ตูนของดิสนีย์ในฐานะ Licensee ซึ่งขณะนี้ยังเป็นเพียงผู้ประกอบการด้านเฟอร์นิเจอร์แต่เพียงรายเดียวในประเทศไทยที่ได้รับสิทธิดังกล่าว ซึ่งภายหลังจากได้รับเลือกในฐานะ Licensee แล้ว รูปแบบเฟอร์นิเจอร์ของบริษัทสามารถต่อยอดการพัฒนาไปในรูปแบบเฟอร์นิเจอร์ที่มีลายการ์ตูนของดิสนีย์เข้ามาเสริมและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้ รวมถึงยังสามารถสร้างโอกาสทางด้านการตลาดให้เพิ่มขึ้นจากเดิม โดยบริษัทสามารถนำเสนอสินค้าต่อกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) และการนำเสนอผลิตภัณฑ์ผ่านโชว์รูม FINNA HOUSE ซึ่งเป็นโชว์รูมของบริษัท ที่จำหน่ายแต่เพียงเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตภายใต้ลิขสิทธิ์ของดิสนีย์เท่านั้น

2. เฟอร์นิเจอร์เอนกประสงค์ (Multifunction Furniture) ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลพบว่า จากแนวโน้มประชากรของประเทศที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับวิถีชีวิตคนเมือง ในระดับชนชั้นกลางที่มีความเป็นอยู่เร่งรีบ ความต้องการที่อยู่อาศัยจึงต้องการพื้นที่ขนาดกระทัดรัด ดูแลง่าย ซึ่งจะทำให้ทั้งในส่วนของค่าใช้จ่ายในการหาซื้อที่อยู่อาศัยและค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาไม่สูงมากนักสอดคล้องกับรายได้ที่หามาได้ ดังนั้น รูปแบบของคอนโดมิเนียม และบ้านพักอาศัยที่มีพื้นที่จำกัดจึงตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าประเภทนี้ ดังนั้นรูปแบบเฟอร์นิเจอร์จึงจะเน้นที่ประโยชน์ใช้สอยที่จะต้องพัฒนาให้สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งาน (Function) ได้หลากหลายสำหรับพื้นที่ที่จำกัด ซึ่งบริษัทจะต้องหาแนวทางการพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ดังกล่าวได้มากขึ้น
3. เฟอร์นิเจอร์เพื่อสิ่งแวดล้อม (Environmental-Friendly Furniture) จากกระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมที่ทั่วโลกให้ความสำคัญ ดังนั้นแนวทางการคัดเลือกวัตถุดิบที่ใช้ในกระบวนการผลิต การผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและการออกแบบสินค้าที่มีคุณภาพ ใช้งานได้ดีและมีอายุการใช้งานที่เหมาะสม ทั้งนี้เพื่อช่วยลดปัญหาเรื่องขยะล้นโลก เหล่านี้เป็นประเด็นสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่บริษัทจะต้องให้ความสำคัญ
4. เฟอร์นิเจอร์เพื่อสุขภาพ และคุณภาพชีวิต เน้นการผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่ช่วยรักษาสุขภาพ หรือใช้หลักการออกแบบที่เหมาะสมกับการเคลื่อนไหวของร่างกาย เช่น เตียงนอนเพื่อสุขภาพ เก้าอี้ลดการปวดหลัง เป็นต้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้จะสามารถใช้เจาะกลุ่มผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับสุขภาพและสามารถเข้ากับกระแสสังคมผู้สูงอายุที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคตได้

2.2.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ทางบริษัทได้ตั้งเป้าหมายการเจาะกลุ่มลูกค้ารายใหม่ เพื่อเป็นการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า โดยวางแผนขยายตลาดกลุ่มลูกค้ารายใหม่ไปยังกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาที่มีปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์เพิ่มขึ้นและมีแนวโน้มขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มประเทศในเขตเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) นอกจากนี้ในกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัท ทางบริษัทจะเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ ๆ ร่วมกัน เพื่อขยายปริมาณการสั่งซื้อสินค้าในรูปแบบใหม่ ๆ ให้เพิ่มขึ้นจากเดิม และในส่วนของการขายสินค้าภายในประเทศ ทางบริษัทจะเน้นการขยายจำนวนสาขาของโชว์รูม และการเติบโตไปร่วมกับจำนวนสาขาของลูกค้าในกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเป้าหมายในปีต่อไป บริษัทจะปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางด้านการตลาดเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกรายย่อยและร้านค้าส่งเฟอร์นิเจอร์ (Dealer) ในพื้นที่ต่างจังหวัด ภายใต้ตราสินค้า คอสต้า (Costa) ให้สามารถสร้างรายได้จากการขายให้เพิ่มขึ้นจากเดิม เนื่องจากบริษัทพิจารณาว่า โอกาสทางการขายผ่านฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ยังมีศักยภาพที่จะสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นจากเดิมได้

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในส่วนของการผลิตเฟอร์นิเจอร์ของบริษัท ขณะนี้บริษัทมีโรงงานที่ใช้เป็นฐานในการผลิตรวม 2 แห่ง ซึ่งแบ่งออกเป็น ส่วนของสำนักงานใหญ่ และสาขาที่ 1 ดังนี้

1. <u>สำนักงานใหญ่</u> ตั้งอยู่เลขที่ 37/9 หมู่ที่ 10 ถนนบ้างบึง – แกลง ตำบลทางเกวียน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง โดยในส่วนของโรงงานแห่งนี้ จะประกอบด้วยอาคารที่ใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิตทั้งหมด 10 อาคาร โดยแบ่งออกเป็น
    1. อาคารผลิตเฟอร์นิเจอร์ 5 อาคาร
    2. โกดังเก็บสต็อกสินค้าสำเร็จรูปเพื่อเตรียมส่งมอบ 2 อาคาร
    3. อาคารเตรียมวัตถุดิบ ได้แก่ อาคารโรงปิดผิว และจัดชุดน็อต สกรู (ฟิตติ้ง) 1 อาคาร
    4. อาคารเก็บสต็อกไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด 1 อาคาร
    5. อาคารแพ็กกิ้งสินค้า 1 อาคาร

    ในส่วนสำนักงานใหญ่นี้ จะเดินสายการผลิตเฉพาะส่วนที่เกี่ยวข้องกับเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดเท่านั้น
2. <u>สาขาที่ 1</u> ตั้งอยู่เลขที่ 29/1 - 2 หมู่ที่ 3 ซอยชงโค – ชุมนุมใน ตำบลวังจันทร์ อำเภอวังจันทร์ จังหวัดระยอง โดยในส่วนของโรงงานแห่งนี้ จะประกอบด้วยอาคารที่ใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิตทั้งหมด 7 อาคาร โดยแบ่งออกเป็น
    1. อาคารผลิตเฟอร์นิเจอร์ 4 อาคาร
    2. โรงเลื่อย โรงอบไม้ยางพาราแปรรูป 1 อาคาร
    3. โกดังเก็บสต็อกสินค้าสำเร็จรูปเพื่อเตรียมส่งมอบ 1 อาคาร
    4. อาคารผลิตกระดาษปิดผิว 1 อาคาร

    ในส่วนของโรงงานแห่งนี้จะเดินสายการผลิตเฉพาะส่วนที่เกี่ยวข้องกับโรงเลื่อย โรงอบไม้ยางพาราแปรรูป โรงผลิตและประกอบเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา และโรงผลิตกระดาษปิดผิวเท่านั้น

บริษัทมีรูปแบบการเปิดเดินสายการผลิตเครื่องจักรในแต่ละวัน แบ่งออกได้ ดังนี้

- ตั้งแต่เวลา 08.00 – 17.00 น. คือ 1 กะ
- ตั้งแต่เวลา 08.00 – 20.00 น. (รวมจำนวนชั่วโมงการทำงานล่วงเวลา (OT) 3 ชั่วโมง ตั้งแต่เวลา 17.00 – 20.00 น.
- ตั้งแต่เวลา 08.00 – 24.00 น. (รวมจำนวนชั่วโมงการทำงานล่วงเวลา (OT) 6 ชั่วโมง ตั้งแต่เวลา 17.00 – 24.00 น. ก่อนหักชั่วโมงพักพิเศษเวลา 17.00 – 18.00 น. เป็นเวลา 1 ชั่วโมง)

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทยังไม่มีการเปิดดำเนินการผลิตตลอด 24 ชั่วโมง

กำลังการผลิตเต็มที่และกำลังการผลิตจริงในปัจจุบัน

กำลังการผลิต	กำลังการผลิต ไม้ยางพาราแปรรูป อบแห้ง (ลูกบาศก์เมตรต่อปี)	กำลังการผลิต เฟอร์นิเจอร์ ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด (ลูกบาศก์เมตรต่อปี)	กำลังการผลิต เฟอร์นิเจอร์ไม้ ยางพารา (ลูกบาศก์เมตรต่อปี)	กำลังการผลิต กระดาษ (เมตรต่อปี)
กำลังการผลิตเต็มที่	8,700	95,000	7,900	24,000,000
กำลังการผลิตจริงในปัจจุบัน (โดยประมาณ)	7,500	47,000	5,800	14,900,000
อัตราการใช้กำลังการผลิตในปัจจุบัน (โดยประมาณ)	ร้อยละ 86	ร้อยละ 50	ร้อยละ 74	ร้อยละ 60

หมายเหตุ: ในส่วนของกำลังการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด และเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ขณะนี้เครื่องจักรได้เดินกำลังเต็มประสิทธิภาพ และกำลังแรงงานที่มีอยู่ในขณะนี้แล้ว

รายละเอียดเครื่องจักร อุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิต โดยแบ่งแยกตามกระบวนการผลิต

1. *การผลิตไม้ยางพาราแปรรูป* ประกอบด้วย

เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต	กำลังการผลิต
1. โต๊ะเลื่อยไม้ซุง	โดยเฉลี่ย 900 – 1,000 คิวบิกฟุต / วัน สำหรับระยะเวลาการผลิตตั้งแต่เวลา 08.00 – 17.00 น.
2. ถังอัดน้ำยาความดันสูง เพื่อป้องกันมอดและปลวก	โดยเฉลี่ย 70 – 80 คิวบิกฟุต สำหรับการอบ 45 นาทีต่อรอบ โดยจะอบประมาณ 8 – 9 รอบต่อวัน
3. เตาอบ	จำนวน 8 เตา โดยสามารถบรรจุได้ 850 - 1,000 คิวบิกฟุตต่อวัน
4. บอยเลอร์ โดยใช้ฟืน และเศษไม้ที่เหลือทิ้งจากกระบวนการผลิตเป็นเชื้อเพลิง	

2. *การผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา* ประกอบด้วย

เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต
1. โต๊ะตัดไม้ตามขนาดที่กำหนดเพื่อเตรียมวัตถุดิบ
2. เครื่องจักร CNC เพื่อตัด เจาะไม้ ตามรูปแบบ และขนาดที่กำหนดเพื่อเตรียมขึ้นรูป โดยใช้เทคโนโลยีจากประเทศญี่ปุ่น และไต้หวัน
3. เครื่องไสไม้ เครื่องขัด
4. อุปกรณ์การพ่นสี

ปริมาณการผลิตของเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ในช่วงที่ผ่านมา

หน่วย : ตัว

ประเภทสินค้า	ปริมาณการผลิต		
	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
โต๊ะรับประทานอาหาร (Dining Table)	9,237	4,581	5,718
เก้าอี้รับประทานอาหาร (Dining Chair)	187,710	154,184	162,676
ม้านั่งยาว (Bench)	5,869	2,343	1,164
เตียง (Bed)	203	-	20
โต๊ะ (Center)	-	-	68
ตู้เอนกประสงค์ (Buffet + Hutch)	-	168	382
รถเข็น (Wagon)	310	400	300
ชั้นวางของ (Shelf)	3,120	26,911	13,768
ส่วนประกอบอื่น ๆ	-	-	1,283
รวมปริมาณการผลิต	**206,449**	**188,587**	**185,379**

3. *การผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด* ประกอบด้วย

เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต
1. โต๊ะตัดไม้ตามขนาดที่กำหนดเพื่อเตรียมวัตถุดิบ
2. เครื่องจักรสำหรับใช้ในการปิดกระดาษปิดผิวไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด
3. เครื่องจักร CNC เพื่อตัด เจาะไม้ ตามรูปแบบ และขนาดที่กำหนดเพื่อเตรียมขึ้นรูปร่าง โดยใช้เทคโนโลยีจากประเทศเยอรมัน

ปริมาณการผลิตของเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ในช่วงที่ผ่านมา

หน่วย : ตัว

ประเภทสินค้า	ปริมาณการผลิต		
	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
ชั้นวางของเอนกประสงค์	2,454,721	2,494,365	2,513,805
ตู้เอนกประสงค์ / ตู้โชว์	336,895	297,318	339,335
ตู้สำหรับใส่รองเท้า	76,273	63,531	78,299
ตู้เสื้อผ้า	34,699	87,699	102,546
ชั้นวางทีวี (ตัว)	54,824	62,097	126,183
โต๊ะคอมพิวเตอร์ / โต๊ะทำงาน	81,465	56,011	34,745
โต๊ะเครื่องแป้ง / เตียง	6,487	1,205	3,624
รวมปริมาณการผลิต	**3,045,364**	**3,062,226**	**3,198,537**

4. *การผลิตกระดาษปิดผิว* ประกอบด้วย

เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต	กำลังการผลิต
1. เครื่องจักรสำหรับพิมพ์ลายกระดาษฟอยล์ โดยใช้เทคโนโลยีจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศจีน รวม 2 สายการผลิต	เครื่องจักรสามารถเดินเครื่องเพื่อพิมพ์ลายได้ 24,000,000 เมตรต่อปี
2. เครื่องตรวจสอบคุณภาพของกระดาษปิดผิว	

ปริมาณการผลิตกระดาษปิดผิว ในช่วงที่ผ่านมา

หน่วย : เมตร

ขนาดกระดาษ	ปริมาณการผลิต		
	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
30 แกรม	11,808,900	14,193,420	15,766,750
45 แกรม	1,584,400	1,196,400	1,264,810
60 แกรม	458,000	898,250	483,740
65 แกรม	389,850	-	-
รวมปริมาณการผลิต	14,241,150	16,288,070	17,515,300

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าของบริษัทมีทั้งหมดดังต่อไปนี้

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต	สัดส่วนการสั่งซื้อเมื่อเทียบกับมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด (ร้อยละ)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ
1. ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด	39.82	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
2. สี	10.88	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
3. วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ (ฟิตติ้ง) (อาทิ มือจับ บานพับ รางลิ้นชัก กุญแจล็อค กระจก)	12.52	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
4. กล่อง	7.52	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
5. ไม้ยางพาราท่อน	6.96	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
6. อุปกรณ์อื่น ๆ (ได้แก่ โฟม โฟมชีส กระดาษทราย และวัสดุสิ้นเปลือง)	5.92	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
7. กระดาษ	4.23	สั่งซื้อจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่
8. วัสดุ PVC ปิดขอบ	3.49	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
9. กาว	2.79	สั่งซื้อจากภายในประเทศ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต	สัดส่วนการสั่งซื้อเมื่อเทียบกับมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด (ร้อยละ)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ
10. ไม้แผ่น/ไม้หน้าโต๊ะ/ไม้วีเนียร์/ไม้อัดประสาน	2.29	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
11. ฟองน้ำ	0.23	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
12. หนังเทียม (พีวีซี)	0.54	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
13. เบาะ	2.82	สั่งซื้อจากภายในประเทศ
รวม	100.00	

ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท โดยสัดส่วนคำนวณจากที่เกิดขึ้นจริงในช่วงปี 2558

ช่วงปี 2558 บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดแบ่งออกเป็นการสั่งซื้อภายในประเทศ และต่างประเทศ เท่ากับร้อยละ 96.62 : ร้อยละ 3.38 ตามลำดับ ในการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในแต่ละราย บริษัทไม่ได้มีการจัดทำสัญญาซื้อขายแต่อย่างใด ในการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในแต่ละราย ฝ่ายจัดซื้อจะจัดทำข้อมูลเปรียบเทียบเงื่อนไขของผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายปีละ 2 ครั้ง จะจัดทำและทบทวนข้อมูลโดยเปรียบเทียบในช่วงเดือนธันวาคม เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลสำหรับการสั่งซื้อในช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนมิถุนายน และในช่วงเดือนมิถุนายน เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลสำหรับการสั่งซื้อในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนธันวาคม ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายการกระจายการสั่งซื้อ และจะลดสัดส่วนการสั่งซื้อหากพบว่า เริ่มมีการสั่งซื้อวัตถุดิบกับผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งมากเกินไป ในปัจจุบันบริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายรายใดเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด และบริษัทไม่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งแต่อย่างใด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1. <u>ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม</u>

ปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ประกอบการผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์รายใหญ่รวม 4 ราย (ไม่รวมบริษัท) ซึ่งผู้ประกอบการรายใหญ่ทั้ง 4 ราย ดังกล่าวมีรายได้รวมจากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ต่อปีคิดเป็นมูลค่าโดยประมาณกว่า 20,000 ล้านบาท จากมูลค่าตลาดเฟอร์นิเจอร์รวมที่ประมาณ 35,000 ล้านบาท ซึ่งหากพิจารณาเปรียบเทียบกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จะพบว่าไม่ใช่กลุ่มลูกค้าเดียวกันกับบริษัท กล่าวคือ ผู้ประกอบการ 2 ใน 4 ราย ดำเนินธุรกิจในรูปแบบร้านค้าปลีกเฟอร์นิเจอร์ขนาดใหญ่ที่จำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของตนเอง และจำหน่ายสินค้าไปยังผู้ใช้เฟอร์นิเจอร์โดยตรง (End-user) ในขณะที่อีกรายหนึ่งเน้นการผลิตสินค้าเฟอร์นิเจอร์แบบครบวงจรที่ครอบคลุมเกือบทุกประเภทเฟอร์นิเจอร์ โดยมีการจำหน่ายสินค้าผ่านโชว์รูม และลูกค้าโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ สำหรับผู้ประกอบการอีกรายปัจจุบันผลิตเฟอร์นิเจอร์เพื่อรองรับคำสั่งซื้อจากผู้ค้าปลีกรายใหญ่รายเดียวเป็นหลักจึงกล่าวได้ว่า ผู้ประกอบการทั้ง 4 ราย ไม่ได้เป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัท เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ไม่เหมือนกัน และหากพิจารณาถึงผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ที่มีกลุ่มลูกค้าเป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) เหมือนกับบริษัท ปัจจุบันมีเพียง 4 รายที่มีสินค้าวางจำหน่ายใน Modern Trade แต่เนื่องจากผู้ผลิตทั้ง 4 ราย เป็นโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ขนาดกลางถึงเล็กที่มีความสามารถในการรับคำสั่งซื้อจำกัด และไม่มีผู้ประกอบการรายใดที่มียอดขายใกล้เคียงกับบริษัท สำหรับคู่แข่งขันจากต่างประเทศ จะมีเพียงรายเดียวที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจใกล้เคียงกับบริษัท รวมถึงมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในต่างประเทศเป็นกลุ่มเดียวกัน คือ HEVEA PAC Malaysia SDN BHD ประเทศมาเลเซีย แต่ด้วยการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ซื้อ รวมถึงการให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้า ควบคู่ไปกับการผลิตที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าตามปริมาณที่ต้องการได้ จึงทำให้ลูกค้าต่างประเทศส่วนใหญ่ยังคงสั่งซื้อสินค้ากับบริษัทมายาวนานต่อเนื่องกว่า 10 ปี อย่างไรก็ตามบริษัทตระหนักดีถึงจุดแข็งของคู่แข่งขันในต่างประเทศ ซึ่งคู่แข่งขันที่สำคัญคือ กลุ่มโรงงานผู้ผลิตในประเทศมาเลเซีย และเวียดนาม โดยมาเลเซียจะมีความได้เปรียบเรื่องเน้นการผลิตตามคำสั่งซื้อ ผลิตและขายในปริมาณมาก โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยในกระบวนการผลิต ต้นทุนแรงงานและค่าขนส่งไม่สูง ขณะที่เวียดนามจะเน้นการผลิตตามคำสั่งซื้อเช่นเดียวกัน ต้นทุนแรงงานต่ำ แต่จุดอ่อนคือ ต้องพึ่งพาวัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งการจะสร้างข้อได้เปรียบของบริษัท บริษัทตระหนักดีถึงการสร้างจุดยืนให้กับสินค้าของบริษัท โดยการเกาะติดแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รวมถึงการปรับตัวไปสู่รูปแบบการผลิตสินค้าที่รองรับกับความต้องการดังกล่าว และหาช่องทางสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า (Value Added) อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถแข่งขันกับความได้เปรียบในด้านต่าง ๆ เมื่อเทียบกับคู่แข่งได้

2. <u>ความเสี่ยงจากการแข่งขันของผู้ประกอบการรายใหม่และการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน</u>

บริษัทจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ให้กับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายในประเทศและส่งออกต่างประเทศในงวดบัญชีปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 38.67 และร้อยละ 61.33 ของรายได้จากการขาย และงวดบัญชีปี 2558 คิดเป็นร้อยละ 40.96 และร้อยละ 59.04 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

จากข้อมูลดังกล่าวจะเห็นได้ว่า บริษัทเริ่มมีสัดส่วนของรายได้จากการจำหน่ายภายในประเทศเพิ่มมากขึ้นทุกปี ทั้งนี้เป็นผลมาจากบริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายภายในประเทศเติบโตขึ้นคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 16.87 ทั้งนี้หากพิจารณาที่ช่องทางการจัดจำหน่ายจะพบว่า อัตราการเติบโตดังกล่าวมาจากการผลิตและจำหน่ายโดยใช้ตราสินค้าของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 5.23 รองลงมาคือ การจำหน่ายสินค้าผ่านทางโชว์รูม ELEGA ของบริษัทเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.07 ในขณะที่ส่วนของการจำหน่ายสินค้าผ่านร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer) เติบโตกว่าลดลงจากปีก่อนร้อยละ 57.19 ซึ่งคาดการณ์ว่า เป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในประเทศที่มีการหันมาซื้อที่อยู่อาศัยแนวสูงหรือคอนโดมิเนียมในเมืองเพื่อลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และการมีค่านิยมของผู้ใช้เฟอร์นิเจอร์ส่วนใหญ่ที่เริ่มมีมุมมองต่อเฟอร์นิเจอร์ในที่พักอาศัยหรือสถานที่ทำงานเป็นสินค้าแฟชั่นมากขึ้น จึงทำให้ปริมาณความต้องการซื้อเฟอร์นิเจอร์มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากการเปิดสาขาของผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์รายใหญ่ในประเทศที่ในปี 2557 และแนวโน้มการขยายสาขาในปี 2558 ยังคงมีการเปิดตัวสาขาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งอาจทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีเงินทุนเพียงพอ สนใจที่จะลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ การเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่เกิดขึ้นแล้วในต้นปี 2559 ซึ่งในกลุ่มอาเซียนผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์จากผู้ผลิตในประเทศมาเลเซีย และเวียดนามถือเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทย แต่หากพิจารณาแล้วในส่วนการแข่งขันในตลาดอาเซียนนั้นอาจไม่รุนแรงมากนัก เพราะแต่ละประเทศก็จะเน้นในสินค้าที่เป็นจุดเด่นของตัวเอง อาทิ ประเทศอินโดนีเซียจะเด่นเรื่องเฟอร์นิเจอร์ภายนอกบ้าน มาเลเซียมีความเชี่ยวชาญเรื่องเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตในปริมาณมากมีราคาถูก ฟิลิปปินส์จะเด่นในเรื่องออกแบบดีไซน์แต่มีการผลิตน้อย เวียดนามมีการผลิตใกล้เคียงกับไทยมากที่สุดแต่ก็มีจุดอ่อนในเรื่องวัตถุดิบที่ต้องนำเข้าเกือบทั้งหมด ดังนั้นจากที่กล่าวมา บริษัทได้เตรียมความพร้อมเพื่อรองรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นหากเกิดปัญหาการแข่งขันด้านราคา โดยมีนโยบายการปรับปรุงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต การใช้นโยบายการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการผลิตให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ควบคู่ไปกับการขยายฐานลูกค้าไปยังลูกค้ารายใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศมากขึ้น รวมถึงมีแผนที่จะพัฒนาเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเน้นการแข่งขันด้านคุณภาพสินค้าและการกำหนดราคาที่สามารถแข่งขันได้เป็นสำคัญ นอกจากนี้ ด้วยความได้เปรียบจากการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทสามารถกำหนดราคาที่แข่งขันได้ และด้วยคุณภาพสินค้าที่เป็นที่ยอมรับจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศมายาวนานกว่าจึงทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวค่อนข้างน้อย ทั้งนี้หากพิจารณาสัดส่วนด้านต้นทุนขายเปรียบเทียบระหว่างปี 2557 และ ปี 2558 จะพบว่า มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 73.38 และร้อยละ 73.59 ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า บริษัทยังสามารถบริหารจัดการต้นทุนขายให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้บริษัทยังคงนโยบายที่จะลดสัดส่วนต้นทุนขายให้ลดลงอย่างต่อเนื่องต่อไป

3. <u>ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน</u>

บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าต่างประเทศ โดยกำหนดเงื่อนไขการชำระค่าสินค้าเป็นสกุลดอลล่าร์สหรัฐ ซึ่งในงวดบัญชีปี 2557 และงวดบัญชีปี 2558 บริษัทมีสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 61.33 และร้อยละ 59.04 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อผลิตกระดาษปิดผิวจากต่างประเทศและการสั่งซื้อเฟอร์นิเจอร์เพื่อจำหน่ายภายในโชว์รูม โดยในงวดบัญชีปี 2557 และงวดบัญชีปี 2558 บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 3.97 และร้อยละ 3.38 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบรวม ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำไรสุทธิของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เตรียมเครื่องมือทางการเงินสำหรับป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าว โดย ณ วันที่ 31

ธันวาคม 2558 บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งในประเทศ เป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 0.029 ล้านเหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นเงินบาทจำนวนรวมประมาณ 1.05 ล้านบาท เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายในการใช้วงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าให้เพียงพอกับระดับมูลค่าที่คิดว่าเพียงพอในการป้องกันความเสี่ยงโดยจะไม่มีการเปิดวงเงินซื้อขายเพื่อใช้ประโยชน์ในรูปแบบการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนแต่อย่างใด

4. <u>ความเสี่ยงจากการไม่มีสัญญารับซื้อสินค้าในระยะยาว</u>

บริษัทผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปผ่านรูปแบบการจำหน่ายหลัก 2 แบบคือ

<u>แบบที่ 1</u> การผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) ซึ่งโดยเกือบทั้งหมดจะเป็นการผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าในต่างประเทศ โดยในงวดบัญชีปี 2557 และงวดบัญชีปี 2558 บริษัทจำหน่ายสินค้าในลักษณะผลิตตามคำสั่งซื้อเท่ากับ 690.41 ล้านบาท และ 784.85 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 60.67 และร้อยละ 62.81 ของรายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ตามลำดับ

<u>แบบที่ 2</u> การผลิตและจำหน่ายโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท เป็นการผลิตและจำหน่ายให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ได้แก่ ตราสินค้า “Leaf” สำหรับจำหน่ายใน Home Pro ตราสินค้า “Fur Direct” สำหรับจำหน่ายใน Big C ตราสินค้า “a7” สำหรับจำหน่ายใน Mega Home ตราสินค้า “HASTA” สำหรับจำหน่ายในไทวัสดุ ตราสินค้า “My Fur” สำหรับจำหน่ายในดู โฮม สำหรับการผลิตและจำหน่ายให้กับ TESCO LOTUS จะเป็นการผลิตโดยใช้ตราสินค้า TESCO LOTUS โดยในงวดบัญชีปี 2557 และงวดบัญชีปี 2558 บริษัทผลิตและจำหน่ายสินค้าโดยใช้ตราสินค้าของบริษัทตามที่กล่าวข้างต้นเท่ากับ 338.66 ล้านบาท และ 356.36 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 29.76 และร้อยละ 28.52 ของรายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ตามลำดับ ทั้งนี้จะพิจารณาได้ว่า เมื่อเปรียบเทียบมูลค่าการจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท จะมีอัตราการเติบโตที่ไม่สูงมาก ทั้งนี้สาเหตุเกิดจากในรอบปี 2557 บริษัทมีการผลิตและจัดส่งสินค้าให้กับ TESCO LOTUS โดยใช้ตราสินค้าของบริษัท ในขณะที่ปี 2558 การผลิตและจำหน่ายให้กับ TESCO LOTUS จะเป็นการผลิตโดยใช้ตราสินค้า TESCO LOTUS ดังนั้นจึงส่งผลให้การจัดกลุ่มสินค้าโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท จะไม่รวมยอดจำหน่ายที่จัดส่งให้กับ TESCO LOTUS แต่ยอดจำหน่ายส่วนนี้จะไปรวมอยู่ในส่วนของการผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

ซึ่งการจำหน่ายสินค้าในรูปแบบการผลิตตามคำสั่งซื้อและแบบที่ใช้ตราสินค้าของบริษัท ถือเป็นรูปแบบการจำหน่ายหลักของบริษัท โดยบริษัทจะได้รับแผนการสั่งซื้อจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศทุกปี โดยทั้งลูกค้าในประเทศและต่างประเทศจะไม่มีการทำสัญญาซื้อสินค้าในระยะยาว ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของปริมาณคำสั่งซื้อของลูกค้าเนื่องจากไม่มีการทำสัญญาซื้อสินค้าในระยะยาว กล่าวคือลูกค้าอาจลดปริมาณคำสั่งซื้อ หรือไม่สั่งซื้อสินค้าในอนาคตได้ ซึ่งเหตุการณ์ดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและผลกำไรของกิจการ แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากสินค้าของบริษัทมีคุณภาพในการผลิต รวมถึงการกำหนดราคาที่เหมาะสม และการส่งมอบสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลา จึงทำให้ลูกค้ากลุ่ม Made to Order และกลุ่มร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ของบริษัททั้งหมด ยังคงมียอดสั่งซื้อสินค้ากับบริษัทอย่างต่อเนื่อง

3.2 ความเสี่ยงด้านการผลิต

1. <u>ความเสี่ยงเกี่ยวกับวัตถุดิบ</u>

- <u>ความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบ</u>

ในงวดบัญชีปี 2557 และงวดบัญชีปี 2558 บริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด คิดเป็นร้อยละ 39.34 และร้อยละ 39.82 ของยอดสั่งซื้อวัตถุดิบรวม ซึ่งมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันในระหว่าง 2 ปีที่ผ่านมา โดยบริษัทไม่มีการทำสัญญาซื้อขายกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบหากผู้จัดจำหน่ายไม่สามารถจำหน่ายวัตถุดิบให้กับบริษัทได้อย่างเพียงพอ หรืองดการจำหน่ายวัตถุดิบให้กับบริษัท แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงประเด็นความเสี่ยงดังกล่าว และได้มีการป้องกันความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ โดยได้สั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายใหญ่ที่มีศักยภาพด้านการผลิตรวม 7 ราย ควบคู่ไปกับการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบมายาวนานต่อเนื่อง ซึ่งจำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบกว่าร้อยละ 80 ของจำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลัก มีการขายวัตถุดิบให้กับบริษัทมาเป็นเวลานานมากกว่า 8 ปีขึ้นไป

- <u>ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ</u>

วัตถุดิบหลักในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ของบริษัทได้แก่ ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด และไม้ยางพารา โดยในช่วงปี 2558 ที่ผ่านมา ราคาวัตถุดิบหลักทั้งสองประเภทดังกล่าวไม่มีการแกว่งตัวที่ส่งผลกระทบต่อโครงสร้างต้นทุนการผลิตของบริษัทแต่อย่างใด และจัดว่าเป็นปีที่ราคาวัตถุดิบดังกล่าวมีเสถียรภาพ

ในส่วนของไม้ยางพารานั้น ปัจจุบันในประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกไม้ยางพาราทั้งประเทศอยู่ที่ปริมาณ 22 ล้านไร่ ในขณะมีปริมาณการตัดโค่นไม้ยางพาราจะอยู่ที่ปีละ 400,000 – 500,000 ไร่ ซึ่งการปลูกไม้ยางพาราของเกษตรกรผู้ปลูก มีวัตถุประสงค์เพื่อกรีดน้ำยางไปทำยางแผ่นเพื่อจำหน่าย ซึ่งต้นยางถือเป็นผลพลอยได้จากการปลูกยาง เนื่องจากเมื่อต้นยางมีอายุมากขึ้น น้ำยางจะลดลง จึงตัดโค่นไม้ยางมาจำหน่าย ซึ่งภายหลังการปิดป่าทำให้ไม้ยางพาราเป็นหนึ่งในไม้ที่ได้รับความสนใจมากขึ้น โดยเฉพาะในธุรกิจผลิตเฟอร์นิเจอร์เพื่อจำหน่าย ดังนั้น หากมีปริมาณความต้องการไม้ยางพารามากขึ้น ย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนไม้ยางอันจะนำมาซึ่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของกิจการได้ อย่างไรก็ตามราคาจะเห็นได้ว่า ตั้งแต่ช่วงปี 2557 ราคาไม้ยางพาราเริ่มมีเสถียรภาพมากขึ้น

ทั้งนี้โดยภาพรวมแล้วในส่วนของการบริหารจัดการต้นทุนวัตถุดิบหลักทั้งสองประเภทดังกล่าว บริษัทจะมีการติดตามความเคลื่อนไหว การเปลี่ยนแปลงขึ้นลงของราคาอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ทันต่อสถานการณ์และสามารถป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบหลักที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

2. <u>ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน</u>

บริษัทดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และกระดาษปิดผิว ซึ่งแรงงานด้านการผลิตถือเป็นส่วนสำคัญ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีพนักงานรวมทั้งสิ้น 1,061 คน แบ่งเป็นพนักงานประจำจำนวน 212 คน และลูกจ้างรายวันจำนวน 849 คน ซึ่งประมาณร้อยละ 80.00 ของจำนวนลูกจ้างรายวันทั้งหมดอยู่ในฝ่ายโรงงาน/ผลิต ซึ่งการมีแรงงานเป็นจำนวนมาก ย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและความสามารถในการแข่งขันของกิจการ โดยในระหว่างปี คนงานมีการเปลี่ยนงานรวมทั้งบริษัทมีการขยายกระบวนการผลิตอยู่ตลอดเวลา จึงอาจเกิดการหมุนเวียนของแรงงานเพิ่มขึ้น/ลดลง จนอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการผลิตได้ในบางช่วง ซึ่งบริษัทตระหนักถึงประเด็นความ

เสี่ยงดังกล่าว และกำหนดแนวทางป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยประสบกับปัญหาดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะปรับปรุงสายการผลิต ด้วยการนำเข้าเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีทันสมัย เพื่อให้กระบวนการผลิตเป็นระบบอัตโนมัติ (Automatic System) มากขึ้น ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากการขาดแคลนแรงงานที่อาจเกิดขึ้นได้ในระดับหนึ่ง

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

1. <u>ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก</u>

บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจจากการก่อตั้งโดยนายวัลลภ สุขสวัสดิ์ และขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องผ่านการบริหารอย่างมืออาชีพของกลุ่มผู้บริหารในครอบครัวสุขสวัสดิ์ ซึ่งตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมายาวนานกว่า 20 ปี ผู้บริหารหลักของบริษัทได้สร้างความน่าเชื่อถือให้กับกิจการ และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศมาโดยต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักของบริษัทในด้านการบริหารงาน ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักอาจจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทได้ ทั้งนี้ บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession plan) และได้สนับสนุนให้พนักงานของบริษัทมีบทบาทในการแสดงความคิดเห็นและปฏิบัติงานภายใต้อำนาจหน้าที่ที่กำหนดอย่างเต็มที่ รวมถึงผลักดันให้เกิดการทำงานเป็นทีมเพื่อสร้างศักยภาพและประสิทธิภาพในการทำงานให้เพิ่มขึ้น ภายใต้การพิจารณาผลตอบแทนอย่างเหมาะสมและเพียงพอ ควบคู่ไปกับการให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมพนักงานทุกระดับให้มีความรู้ความเข้าใจในการทำงานโดยเท่าเทียมและสม่ำเสมอ รวมทั้งได้ส่งเสริมและมอบหมายให้พนักงานมีตำแหน่งหน้าที่การงานที่สูงขึ้นเพื่อรองรับด้านการบริหารจัดการของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงมั่นใจว่าจะสามารถลดการพึ่งพิงการบริหารงานโดยผู้บริหารหลักได้ในอนาคต

2. <u>ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50</u>

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ กลุ่มสุขสวัสดิ์ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 64.42 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ซึ่งการถือหุ้นในสัดส่วนดังกล่าว อาจทำให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยได้รับความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน รวมถึงควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ เกินกว่ากึ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในวาระที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทมีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบของบริษัททุกท่าน ล้วนแต่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่เป็นที่รู้จักและยอมรับในสังคม โดยกรรมการตรวจสอบหนึ่งท่านเข้าดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการบริษัท ซึ่งถือเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างความโปร่งใสในการบริหารจัดการของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทได้ว่าจ้างบริษัท แอค-พลัส คอนซัลแตนท์ จำกัด เข้าทำหน้าที่เป็นหน่วยงานตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทยังคำนึงถึงการให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด ดังนั้น ด้วยโครงสร้างที่มีการตรวจสอบและถ่วงดุลดังกล่าว บริษัทจึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทุกท่าน รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัท จะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน นอกจากนี้ในรอบปี 2559 คณะกรรมการบริษัทมีแผนเสนอการแต่งตั้งกรรมการอิสระเพิ่มเติมอีก 1 ท่าน ซึ่งจะทำให้โครงสร้างคณะกรรมการของบริษัทมีอัตราส่วนกรรมการอิสระ ต่อกรรมการบริษัท อยู่ที่ 4 ท่าน จากโครงสร้างกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน ทั้งนี้เพื่อการตรวจสอบและถ่วงดุลให้การปฏิบัติงานของคณะกรรมการเป็นไปด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)	การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน
1. ที่ดิน	- ที่ดินโฉนดเลขที่ 22357, 29832, 47836, 55949, 61964 และ 55306 ตั้งอยู่ที่ตำบลทางเกวียน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง เนื้อที่รวม 43-0-37 ไร่ - ที่ดินโฉนดเลขที่ 78, 542 และ 743 ตั้งอยู่ที่ตำบลวังจันทร์ อำเภอวังจันทร์ จังหวัดระยอง เนื้อที่รวม 54-2-11 ไร่ - ที่ดินโฉนดเลขที่ 138570 และ 138571 ตั้งอยู่ที่อำเภอบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี เนื้อที่รวม 1-0-3 ไร่	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันวงเงินสินเชื่อกับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน	96.64	- ที่ตั้งอาคารสำนักงานใหญ่และอาคารโรงงานและคลังสินค้า - ที่ตั้งอาคารโรงงานและคลังสินค้า - ที่ตั้งโชว์รูมและคลังสินค้าของบริษัท
2. ส่วนปรับปรุงที่ดิน		เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -	1.89	ที่ตั้งอาคารสำนักงานใหญ่และอาคารโรงงานและคลังสินค้า
3. อาคาร	- อาคารสำนักงานใหญ่ โรงงาน และคลังสินค้า ตั้งอยู่เลขที่ 37/9 หมู่ 3 ถนนบ้านบึง-แกลง ตำบลทางเกวียน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง - อาคารสำนักงาน โรงงาน และคลังสินค้า ตั้งอยู่เลขที่ 29/1 หมู่ 3 ซอยชงโค-ชุมนุมใน ตำบลวังจันทร์ อำเภอวังจันทร์ จังหวัดระยอง - อาคารสำนักงาน โชว์รูม และคลังสินค้า ตั้งอยู่เลขที่ 25/28 หมู่ 12 ตำบลบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันวงเงินสินเชื่อกับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน	103.11	ใช้เป็นอาคารสำนักงาน โรงงาน โชว์รูม และคลังสินค้า
4. ส่วนปรับปรุงอาคาร		เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -	34.22	เพื่อใช้ในโรงงาน / สำนักงาน
5. เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงาน		เป็นเจ้าของ / บางส่วนเป็นทรัพย์สินภายใต้สัญญาเช่าซื้อ	เครื่องจักรบางส่วนเป็นหลักประกันวงเงินสินเชื่อกับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน	97.64	เพื่อใช้ในโรงงาน
6. ระบบไฟฟ้า		เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -	0.39	เพื่อใช้ในโรงงาน / สำนักงาน

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)	การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน
7. เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน		เป็นเจ้าของ	- ไม่มี -	5.62	เพื่อใช้ในโรงงาน / สำนักงาน
8. ยานพาหนะ		ทรัพย์สินภายใต้สัญญาเช่าซื้อ	- ไม่มี -	19.90	เพื่อใช้ในการติดต่อและการขนส่ง
9. งานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง			- ไม่มี -	1.06	เพื่อใช้ในโรงงาน
รวม				360.46	

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิเท่ากับ 2.95 ล้านบาท โดยรายการดังกล่าวคือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์

สัญญาที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

สัญญาเช่าและสัญญาบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีสัญญาเช่าพื้นที่และสัญญาบริการกับผู้ให้เช่า 2 ราย เพื่อใช้เป็นที่ตั้งโชว์รูมสำหรับจำหน่ายสินค้าของบริษัทภายใต้ตราสินค้า “ELEGA” ดังนี้

ผู้ให้เช่าพื้นที่	ที่ตั้ง / พื้นที่เช่า	ระยะเวลาเช่า	การต่ออายุสัญญา
1. บริษัท อินเด็กซ์ ลิฟวิ่ง-มอลล์ จำกัด (Index Living Mall) (รายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 2.11 รายการระหว่างกัน)	1) Index Living Mall สาขารังสิต : พื้นที่ 203.12 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ค. 58 ถึงวันที่ 30 มิ.ย. 61	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 90 วัน หากบริษัทประสงค์ที่จะขอต่ออายุสัญญาเช่า จะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อพิจารณาต่ออายุสัญญา ทั้งนี้ ผู้ให้เช่ามีสิทธิแต่เพียงฝ่ายเดียวในการพิจารณาต่ออายุสัญญา และมีสิทธิที่จะปรับอัตราค่าเช่าและค่าบริการเพิ่มขึ้นได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าและค่าบริการตามสัญญาเช่าและสัญญาบริการ
	2) Index Living Mall สาขาบางนา : พื้นที่ 426.90 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 1 ก.พ. 56 ถึงวันที่ 31 ม.ค. 59	
	3) Index Living Mall สาขาเพชรเกษม : พื้นที่ 182.58 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 18 ก.พ. 58 ถึงวันที่ 17 ก.พ. 61	
	4) Index Living Mall สาขาบางใหญ่ : พื้นที่ 132.20 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 15 เม.ย. 56 ถึงวันที่ 14 เม.ย. 59	
	5) Index Living Mall สาขารัตนาธิเบศร์ : พื้นที่ 108.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 20 พ.ย. 58 ถึงวันที่ 19 พ.ย. 61	
	6) Index Living Mall สาขาชลบุรี : พื้นที่ 148.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ค. 57 ถึงวันที่ 30 มิ.ย. 60	
	7) Index Living Mall สาขาพัทยา : พื้นที่ 87.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 18 ก.ค. 57 ถึงวันที่ 17 ก.ค. 60	
	8) Index Living Mall สาขาเชียงใหม่ : พื้นที่ 113.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 1 ส.ค. 58 ถึงวันที่ 31 ก.ค. 61	
	9) Index Living Mall สาขาราชพฤกษ์ : พื้นที่ 141.40 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 23 ก.พ. 58 ถึงวันที่ 22 ก.พ. 61	
	10) Index Living Mall สาขาเกษตร – นวมินทร์ : พื้นที่ 173.00 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 25 พ.ค. 58 ถึงวันที่ 24 พ.ค. 61	

ผู้ให้เช่าพื้นที่	ที่ตั้ง / พื้นที่เช่า	ระยะเวลาเช่า	การต่ออายุสัญญา
2. บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) (Home Pro)	1) Home Pro สาขาฉะเชิงเทรา : พื้นที่ 75.41 ตร.ม.	: 3 ปี : ตั้งแต่วันที่ 26 มี.ค. 57 ถึงวันที่ 25 มี.ค. 60	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 180 วัน หากบริษัทประสงค์ที่จะขอต่ออายุสัญญาเช่าจะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อพิจารณาต่ออายุสัญญา และการปรับเพิ่มขึ้นของอัตราค่าเช่าจะพิจารณาเป็นคราว ๆ ไป ของค่าเช่าและค่าบริการในสัญญาปัจจุบัน
	2) Home Pro สาขาสุพรรณบุรี : พื้นที่ 105.00 ตร.ม.	: 1 ปี : ตั้งแต่วันที่ 16 ก.ค. 58 ถึงวันที่ 15 ก.ค. 59	

<u>นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม</u>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่

1. บริษัท วีวี เดคคอร์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นในบริษัทย่อยจำนวนทั้งหมด-9,950 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.50 ของทุนจดทะเบียน มีมูลค่าเงินลงทุนด้วยวิธีราคาทุน รวมทั้งสิ้น 995,000 บาท
2. เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2558 บริษัทได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มเติมอีก 1 แห่ง คือ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด Holding) ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (ECF Holdings) โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ (Company51.00 โดยมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท หนึ่งล้าน) โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน (บาทถ้วน10,000 หุ้น หนึ่งห)มื่นหุ้น มีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ (100.00 บาท ECF คือ เพื่อใช้ ECF Holdings โดยมีหลักการและเหตุผลในการจัดตั้งบริษัทย่อย (หนึ่งร้อยบาท) เป็นผู้เข้าลงทุนในธุรกิจอื่น ๆ นอกเหนือจากธุรกิจการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ซึ่ง Holdings เป็นธุรกิจหลักของบริษัทอาทิเช่น ธุรกิจด้านพลังงานทดแทน หรือธุรกิจประเภทอื่น ๆ ที่อาจจะมีเพิ่มเติมในอนาคต

นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 27 มกราคม 2559 ได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทร่วม 4 แห่ง ขึ้นเป็นที่เรียบร้อย ประกอบด้วย บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 1) จำกัด บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ยะลา 1) จำกัด บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ปัตตานี) จำกัด และบริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (สงขลา) จำกัด โดยบริษัทย่อย หรือ ECFH เป็นผู้เข้าลงทุนและถือหุ้นในแต่ละบริษัท ในสัดส่วนร้อยละ 25 ร้อยละ 20 ร้อยละ 25 ร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดในแต่ละบริษัทตามลำดับ โดยบริษัทร่วมทั้ง 4 แห่ง จะใช้เตรียมการประกอบการธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล หากภายหลังสามารถชนะการเข้าร่วมประมูลเพื่อให้ได้มาซึ่งสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับหน่วยงานภาครัฐได้สำเร็จเป็นที่เรียบร้อย

ซึ่งในการพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม รวมทั้งโครงการลงทุนแต่ละโครงการ บริษัทจะให้ความสำคัญกับการพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นสำคัญ โดยคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน ความเสี่ยง และสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทอย่างรอบคอบ ซึ่งการลงทุนดังกล่าวจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท และที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ และต้องดำเนินการให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทจะควบคุมผ่านการส่งกรรมการ และ/หรือผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการ เพื่อควบคุมทิศทางและนโยบายการบริหารงานให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ปัจจุบันบริษัทไม่มีข้อพิพาททางด้านกฎหมายหรือคดีที่อาจจะมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัทภาษาไทย	:	บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	:	East Coast Furnitech Public Company Limited (ECF)
วันที่จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท	:	วันที่ 12 ตุลาคม 2542 ในฐานะบริษัทจำกัด ต่อมาเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2555 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพื่อแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (ECF)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107555000449
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ผู้ผลิตและจัดจำหน่าย เฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา กระดาษปิดผิว เพื่อใช้ประกอบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ การผลิตและจำหน่ายไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง การจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ผ่านโชว์รูมสาขา และการให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	37/9 หมู่ 10 ถนนบ้านบึง – แกลง ตำบลทางเกวียน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง 21110
ที่ตั้งสำนักงานสาขา		
<u>สาขาที่ 1</u>	:	เลขที่ 29/1 หมู่ที่ 3 ซอยชงโค – ชุมนุมใน ตำบลวังจันทร์ อำเภอวังจันทร์ จังหวัดระยอง โดยสำนักงานแห่งนี้ใช้เป็นโรงงานผลิตและประกอบเฟอร์นิเจอร์ อีกแห่งหนึ่งของบริษัท รวมถึงสายการผลิตในส่วนของโรงเลื่อยไม้ยางพาราแปรรูปและอบแห้ง และผลิตกระดาษปิดผิวสำหรับใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์
<u>สาขาที่ 2</u>	:	เลขที่ 25/28 หมู่ที่ 12 ตำบลบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี โดยสำนักงานแห่งนี้ใช้เป็นส่วนของฝ่ายบริหารงานทั่วไป และโกดังเก็บสินค้า นอกจากนี้บริษัทยังมีสำนักงานสาขาที่จดทะเบียน สำหรับใช้เป็นโชว์รูมสำหรับจัดแสดงและจำหน่ายสินค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 รวมทั้งสิ้นอีก 13 แห่ง
โทรศัพท์	:	+66 38-886-372-4
โทรสาร	:	+66 38-678-220
Home Page	:	<u>www.ecf-furniture.com</u>, <u>www.elegathai.com</u>
ทุนที่เรียกชำระแล้ว	:	137,547,650 บาท (หนึ่งร้อยสามสิบเจ็ดล้านห้าแสนสี่หมื่นเจ็ดพันหกร้อยห้าสิบบาทถ้วน) จากทุนจดทะเบียนทั้งหมด 195,000,000 บาท (หนึ่งร้อยเก้าสิบห้าล้านบาทถ้วน) โดยใน

		ส่วนของทุนจดทะเบียนที่รอเรียกชำระส่วนที่เหลือเป็นการจัดสรรไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพของใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 1 (ECF-W1)
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	0.25 บาท (ยี่สิบห้าสตางค์)

<u>บุคคลอ้างอิง</u>

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อนายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้ง	:	เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	:	+662-009-9000
โทรสาร	:	+662-009-9991

ผู้สอบบัญชี

ชื่อผู้สอบบัญชี	:	นายพิศิษฐ์ ชีวะเรืองโรจน์
ที่ตั้ง	:	บริษัท เอ็ม อาร์ แอนด์ แอสโซซิเอท จำกัด อาคารเจ้าพระยาทาวเวอร์ ห้อง 706 เลขที่ 89 ซอยวัดสวนพลู ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์	:	+662-630-7500 หรือ +662-714-8842-3 หรือ 0-2185-0342
โทรสาร	:	+662-630-7506 หรือ +662-185-0225

ที่ปรึกษากฎหมาย

ชื่อที่ปรึกษากฎหมาย	:	นายฐานันดร์ เจริญฤทธิ์ / นายอำนาจ จำปาสาร
ที่ตั้ง	:	สำนักกฎหมายกฤตธรรม เลขที่ 9 ซอยอินทามระ 7 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	:	+662-279-3141
	:	+662-616-6384

<u>สำนักเลขานุการบริษัทและนักลงทุนสัมพันธ์</u>

ผู้ช่วยเลขานุการบริษัท	:	นางสาวสาริสา ทองกิตติกุล
ที่ตั้ง	:	เลขที่ 25/28 หมู่ 12 ตำบลบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150
โทรศัพท์	:	+662-152-7301-4 ต่อ 212
โทรสาร	:	+662-152-7305
อีเมล์	:	ir@eastcoast.co.th

ส่วนที่ 2
การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

1. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

1.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 195,000,000 บาท (หนึ่งร้อยเก้าสิบห้าล้านบาทถ้วน) แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 780,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท (ยี่สิบห้าสตางค์) โดยคิดเป็นทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว เท่ากับ 137,547,650 บาท (หนึ่งร้อยสามสิบเจ็ดล้านห้าแสนสี่หมื่นเจ็ดพันหกร้อยห้าสิบบาทถ้วน) แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 550,190,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท (ยี่สิบห้าสตางค์)

1.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2558 มีจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด 2,287 ราย โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ – สกุล	ข้อมูลการถือหุ้น ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2558	
	จำนวนหุ้น (หุ้น)	ร้อยละของทุนชำระแล้ว
1. กลุ่มครอบครัวสุขสวัสดิ์	**354,414,700**	**64.4167%**
1.1 นายวัลลภ สุขสวัสดิ์	*80,032,000*	*14.5462%*
1.2 นางวราภรณ์ สุขสวัสดิ์	*13,991,600*	*2.5430%*
1.3 นายชาลี สุขสวัสดิ์	*79,990,800*	*14.5387%*
1.4 นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์	*79,990,800*	*14.5387%*
1.5 นางสาวทิพวรรณ สุขสวัสดิ์	*79,990,800*	*14.5387%*
1.6 นายธำรงค์ สุขสวัสดิ์	*20,415,900*	*3.7107%*
1.7 นางสุภัค สุขสวัสดิ์	*400*	*0.0001%*
1.8 นายสิทธิโชค ชินนุรัตน์	*400*	*0.0001%*
1.9 ด.ช.วรรธนะ สุขสวัสดิ์	*400*	*0.0001%*
1.10 ด.ญ.วริศรา สุขสวัสดิ์	*400*	*0.0001%*
1.11 ด.ญ.สุพิชญา สุขสวัสดิ์	*400*	*0.0001%*
1.12 ด.ช.พีรวุฒิ สุขสวัสดิ์	*400*	*0.0001%*
1.13 ด.ช.นพรุจ สุขสวัสดิ์	*400*	*0.0001%*
2. กลุ่มครอบครัวปัทมสัตยาสนธิ	**13,355,300**	**2.4274%**
2.1 นางสาวพิชพิมพ์ ปัทมสัตยาสนธิ	*7,614,000*	*1.3839%*

ชื่อ – สกุล	ข้อมูลการถือหุ้น ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2558 จำนวนหุ้น (หุ้น)	ร้อยละของทุนชำระแล้ว
2.2 นางขันทอง อุดมมหันติสุข	*2,700,000*	*0.4907%*
2.3 นายพิศิษฐ์ ปัทมสัตยาสนธิ	*1,500,000*	*0.2726%*
2.4 นางสาวกฤษชนก ปัทมสัตยาสนธิ	*800,000*	*0.1454%*
2.5 นายเอกฤทธิ์ ปัทมสัตยาสนธิ	*741,300*	*0.1347%*
3. กลุ่มครอบครัววิริยาทรพันธุ์	8,799,100	1.5993%
3.1 นางวาสนา วิริยาทรพันธุ์	*7,295,900*	*1.3261%*
3.2 นายวิทยา วิริยาทรพันธุ์	*1,503,200*	*0.2732%*
4. บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	6,132,600	1.1146%
5. นางสาวจินตนา แซ่ห่าน	4,886,000	0.8881%
6. กองทุนเปิดโซลาริส ทริกเกอร์ 3 พลัส 3 #2	4,520,200	0.8216%
7. นายจิรัฏฐ์ รัตนพิศาลกุล	4,085,400	0.7425%
8. กลุ่มครอบครัวฉันท์เรืองวณิชย์	3,224,600	0.5861%
8.1 นางมัยยารัตน์ ฉันท์เรืองวณิชย์	*2,451,498*	*0.4456%*
8.2 นายสาธร ฉันท์เรืองวณิชย์	*665,937*	*0.1210%*
8.3 นายชยาธร ฉันท์เรืองวณิชย์	*107,165*	*0.0195%*
9. นายคนึงนิจ จินดา	3,006,100	0.5464%
10. นายกิจจา หอรักษา	2,950,000	0.5362%
11. ผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่น ๆ (2,258 ราย)	144,816,600	26.3212%
รวมจำนวนหุ้นทั้งสิ้น	550,190,600	100.0000%

ผู้ถือหุ้นต่างด้าว : ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2558 บริษัทมีผู้ถือหุ้นต่างด้าว 2 ราย ถือหุ้นรวมกัน 671,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 0.122 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

หมายเหตุ : บริษัทมีข้อจำกัดเกี่ยวกับการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นต่างด้าวตามข้อบังคับของบริษัทข้อ 11 ว่า "หุ้นของบริษัทโอนได้โดยไม่มีข้อจำกัด เว้นแต่การโอนหุ้นนั้นเป็นเหตุคนต่างด้าวถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว"

1.3 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลของงบการเงินบริษัทและเงินสำรองตามกฎหมายตามที่ได้กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัท ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลง โดยขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงินของบริษัท สภาพคล่อง แผนการลงทุน รวมถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการบริหารงาน ความจำเป็น และความเหมาะสมอื่น ๆ ในอนาคต ซึ่งการจ่ายเงินปันผลดังกล่าว อยู่ในอำนาจ

ของคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา ทั้งนี้ มติคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับอนุมัติการจ่ายเงินปันผล จะต้องถูกนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณา ยกเว้นเป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้ โดยต้องแจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมครั้งต่อไป

2. โครงสร้างการจัดการ

2.1 คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีคณะกรรมการบริษัทจำนวน 8 ท่าน ประกอบด้วย

1.	พลเอกเทอดศักดิ์	มารมย์	ประธานกรรมการ / กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
2.	นายชาลี	สุขสวัสดิ์	รองประธานกรรมการ
3.	นายวัลลภ	สุขสวัสดิ์	กรรมการ
4.	นางวราภรณ์	สุขสวัสดิ์	กรรมการ
5.	นายอารักษ์	สุขสวัสดิ์	กรรมการ
6.	นางสาวทิพวรรณ	สุขสวัสดิ์	กรรมการ
7.	รศ.ดร.มนตรี	โสคติยานุรักษ์	ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
8.	รศ.ทรงกลด	จารุสมบัติ	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

โดยมีนางสาวทิพวรรณ สุขสวัสดิ์ เป็นเลขานุการบริษัท และนางสาวพชนัน สิงห์ภู่ เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อแทนบริษัท : นายวัลลภ สุขสวัสดิ์ นางวราภรณ์ สุขสวัสดิ์ นายชาลี สุขสวัสดิ์ นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ นางสาวทิพวรรณ สุขสวัสดิ์ กรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท

ข้อจำกัดอำนาจของกรรมการ : ไม่มี

ในคณะกรรมการบริษัท มีกรรมการอิสระ 1 ท่าน คือ รศ.ทรงกลด จารุสมบัติ เป็นผู้มีความรู้ และความเชี่ยวชาญในด้านสาขาวิชาทรัพยากรป่าไม้ สาขาวิชาวนผลิตภัณฑ์ และสาขาวิชาวนศาสตร์ชุมชน ซึ่งเกี่ยวข้องกับธุรกิจด้านการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ของบริษัท

สำหรับกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการอิสระ จะมีความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

คำนิยามกรรมการอิสระของบริษัท
(ที่มีความเข้มกว่าข้อกำหนดขั้นต่ำของสำนักงาน กลต. และตลาดหลักทรัพย์)

- ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 0.5 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ทั้งนี้ นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้น ๆ ด้วย
- ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขอ

อนุญาตต่อสำนักงาน ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าว ไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษาของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้น รายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

- ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็น บิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท หรือบริษัทย่อย
- ไม่มี หรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็น หรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงาน
- ไม่เป็น หรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทสังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงาน
- ไม่เป็น หรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใด ๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือ ที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้น เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงาน
- ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่
- ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัท หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัท หรือบริษัทย่อย
- ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

<u>ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของประธานกรรมการ</u>

1. ดำเนินการเรียกประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นประธานการประชุมคณะกรรมการบริษัท และการประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนมีบทบาทในการกำหนดระเบียบวาระการประชุมร่วมกับกรรมการผู้จัดการ
2. มีบทบาทในการควบคุมการประชุมให้ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นไปตามระเบียบข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนสนับสนุนและเปิดโอกาสให้กรรมการแต่ละท่านแสดงความคิดเห็นได้อย่างเป็นอิสระ
3. สนับสนุนและส่งเสริมให้คณะกรรมการบริษัทปฏิบัติหน้าที่อย่างเต็มความสามารถ ตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบและตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

4. มีหน้าที่กำกับดูแลการใช้นโยบาย และแนวทางปฏิบัติงานเชิงกลยุทธ์ของฝ่ายจัดการ รวมทั้งให้คำแนะนำและสนับสนุนการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ แต่ไม่มีส่วนร่วมในการบริหารงานประจำของบริษัท
5. ดูแล ติดตาม การบริหารงานของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยอื่น ๆ ให้บรรลุตามวัตถุประสงค์หรือกฎบัตรที่กำหนดไว้
6. เป็นผู้ลงคะแนนชี้ขาดในกรณีที่ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท มีการลงคะแนนเสียง และคะแนนเสียงทั้งสองฝ่ายเท่ากัน

<u>ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท</u>

ปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังผลประโยชน์ของบริษัท

1. มีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นโดยสม่ำเสมอ ดำเนินงานโดยรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น มีการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้ลงทุนอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ได้มาตรฐาน
2. กำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัท
3. พิจารณาอนุมัติผังอำนาจอนุมัติ
4. กำกับ ควบคุม ดูแล ให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดให้แก่กิจการ
5. พิจารณาอนุมัติการลงทุนในการขยายธุรกิจ ตลอดจนการเข้าร่วมทุนกับผู้ประกอบการรายอื่น
6. รับผิดชอบในการจัดทำรายงานทางการเงิน ให้ผู้สอบบัญชีตรวจสอบ และ/หรือสอบทานและเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ
7. แต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร และกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร

ทั้งนี้ กำหนดให้กรรมการหรือบุคคลอื่นใดซึ่งมีหรืออาจมีความขัดแย้งในส่วนได้เสีย หรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท ไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น

นอกจากนั้นในกรณีต่อไปนี้จะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการและที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

- การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ
- การซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่น หรือบริษัทเอกชนมาเป็นของบริษัท
- การทำ แก้ไข หรือเลิกสัญญาที่เกี่ยวข้องกับการให้เช่ากิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัท หรือการรวมกิจการกับบุคคลอื่นโดยมีวัตถุประสงค์จะแบ่งกำไรขาดทุนกัน
- การแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิหรือข้อบังคับ
- การเพิ่มทุน การลดทุน การออกหุ้นกู้ การควบหรือเลิกบริษัท

โครงสร้างของคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 8 ท่าน โดยเป็นกรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ จำนวน 3 ท่าน หนึ่งในกรรมการอิสระเป็นประธานกรรมการบริษัท ซึ่งไม่ได้เป็นบุคคลเดียวกับกรรมการผู้จัดการ

ทั้งนี้คณะกรรมการจะเป็นผู้ที่มีความหลากหลายในความรู้ ความสามารถ อาทิ ความรู้ ความเชี่ยวชาญด้าน บัญชี การเงิน การปกครอง การผลิต การตลาด เป็นต้น

คณะกรรมการตรวจสอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีคณะกรรมการตรวจสอบ จำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

1. รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์ ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. พลเอกเทอดศักดิ์ มารมย์ กรรมการตรวจสอบ
3. รศ.ทรงกลด จารุสมบัติ กรรมการตรวจสอบ

โดยมี นางสาวพิมรำไพ บุญชะนะ เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ : กรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินคือ รศ.ดร. มนตรี โสคติยานุรักษ์

<u>ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ</u>

1. สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณาคัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และเสนอค่าตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง นอกจากนี้ยังรวมถึงการเสนอเลิกจ้างผู้สอบบัญชีภายนอกด้วย
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวโยงกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท
6. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้
   - (ก) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท
   - (ข) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท
   - (ค) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
   - (ง) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
   - (จ) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
   - (ฉ) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน

(ซ) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ (Charter)

(ฌ) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

7. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

8. ให้ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการตรวจสอบมีวาระในการดำรงตำแหน่งตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัท

ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี

คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีคณะกรรมการบริหารจำนวน 4 ท่าน ประกอบด้วย

1.	นายวัลลภ	สุขสวัสดิ์	ประธานกรรมการบริหาร
2.	นายชาลี	สุขสวัสดิ์	กรรมการบริหาร
3.	นายอารักษ์	สุขสวัสดิ์	กรรมการบริหาร
4.	นางสาวทิพวรรณ	สุขสวัสดิ์	กรรมการบริหาร

<u>ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร</u>

1. มีอำนาจสั่งการ วางแผน และกำหนดนโยบาย กลยุทธ์ดำเนินกิจการของบริษัทให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและสภาวะการแข่งขัน เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ
2. ควบคุม ดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบายหรือแผนธุรกิจ รวมถึงกลยุทธ์ทางธุรกิจที่คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติหรือกำหนดไว้แล้ว
3. เสนอแผนการลงทุน และ/หรือการระดมทุนของบริษัท เพื่อให้คณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ แล้วแต่กรณี
4. กำหนดนโยบาย แผนธุรกิจ และกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัท ภายใต้ขอบเขตวัตถุประสงค์
5. อนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณรายจ่ายประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว หรือเป็นไปตามที่คณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติในหลักการแล้ว
6. มีอำนาจดำเนินการซื้อ ขาย จัดหา รับ เช่า เช่าซื้อ ถือกรรมสิทธิ์ ครอบครอง ปรับปรุง ใช้ หรือจัดการโดยประการอื่นซึ่งทรัพย์สินใด ๆ รวมถึงการลงทุน ตามแผนงานที่คณะกรรมการบริษัท ได้มีมติอนุมัติแล้ว
7. มีอำนาจในการอนุมัติการซื้อทรัพย์สิน หรือการชำระราคาใด ๆ อันสืบเนื่องมาจากการดำเนินงานของบริษัทตามสัญญา และ/หรือ ตกลงกับคู่ค้า โดยมีรายละเอียดตามผังอำนาจอนุมัติที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด
8. ภายในวงเงินที่คณะกรรมการได้มอบอำนาจไว้ คณะกรรมการบริหารมีอำนาจอนุมัติการซื้อ การจัดจ้าง การเช่า การเช่าซื้อ ทรัพย์สินใด ๆ ตลอดจนมีอำนาจลงทุน และดำเนินการชำระค่าใช้จ่ายใด ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยมีรายละเอียดตามผังอำนาจอนุมัติที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด
9. ภายในวงเงินที่คณะกรรมการได้มอบอำนาจไว้ คณะกรรมการบริหารมีอำนาจอนุมัติการกู้ยืมเงิน เบิกเงินเกินบัญชีจากธนาคาร นิติบุคคลหรือสถาบันการเงินอื่นใด เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยมีรายละเอียดตามผังอำนาจอนุมัติที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

10. มีอำนาจพิจารณากำหนดสวัสดิการพนักงานให้สอดคล้องกับสภาพการณ์และสถานะทางเศรษฐกิจ
11. ดำเนินการเรื่องอื่นๆ เพื่อเป็นการสนับสนุนการดำเนินการข้างต้น หรือตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทในแต่ละคราวไป

ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารดังกล่าวข้างต้นนั้น จะไม่รวมถึงอำนาจ และ/หรือ การมอบอำนาจช่วงในการอนุมัติรายการใดที่ตน หรือผู้รับมอบอำนาจช่วง หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน) มีส่วนได้เสียหรือผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดขัดแย้งกับบริษัท ซึ่งการอนุมัติรายการในลักษณะดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติรายการดังกล่าว ตามที่ข้อบังคับของบริษัท หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

1.	รศ.ดร.มนตรี	โสคติยานุรักษ์	ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
2.	นายชาลี	สุขสวัสดิ์	กรรมการบริหารความเสี่ยง
3.	นายอารักษ์	สุขสวัสดิ์	กรรมการบริหารความเสี่ยง

<u>ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง</u>

1. ดำเนินการตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงที่คณะกรรมการการบริษัทกำหนดการประเมินผลความเสี่ยง แนวทางการป้องกันและตรวจสอบความเสี่ยงอย่างมีระบบในธุรกิจอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์เพื่อลดโอกาสที่องค์กรจะเกิดความเสียหายให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยมุ่งเน้นให้เกิดวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงขึ้นในองค์กร
2. ให้คำแนะนำและให้การสนับสนุนคณะกรรมการบริษัท ในการกำหนดนโยบายบริหารความเสี่ยง ระดับความเสี่ยงที่องค์กรยอมรับได้ (Risk Appetite) และช่วงความเบี่ยงเบนของระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (Risk Tolerance)
3. กลั่นกรองและสอบทานรายงานการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้มั่นใจว่าความเสี่ยงได้รับการตอบสนองอย่างเพียงพอ และเหมาะสม อยู่ในระดับที่องค์กรยอมรับได้
4. ดำเนินการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงจะจัดให้มีการประชุมกันอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง และให้รายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัททราบ

<u>คณะกรรมการสรรหา</u>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีคณะกรรมการสรรหาจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

1.	รศ.ทรงกลด	จารุสมบัติ	ประธานกรรมการ / กรรมการอิสระ
2.	นายชาลี	สุขสวัสดิ์	กรรมการ
3.	นายอารักษ์	สุขสวัสดิ์	กรรมการ

ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหา

1. คัดเลือกบุคคลที่สมควรได้รับการเสนอรายชื่อเป็นกรรมการรายใหม่ หรือสรรหากรรมการผู้จัดการ โดยให้มีการกำหนดหลักเกณฑ์ หรือวิธีการสรรหาและคัดเลือกอย่างมีหลักเกณฑ์และความโปร่งใส เพื่อเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และ หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ/
2. จัดทำแผนพัฒนาการฝึกอบรมที่เกี่ยวกับการปฏิบัติหน้าที่กรรมการและความรู้ที่เกี่ยวกับธุรกิจของกิจการให้แก่คณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มศักยภาพของคณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ
3. จัดทำแผนการพัฒนากรรมการผู้จัดการและผู้บริหารระดับสูง)Succession plan) เพื่อเตรียมพร้อมบุคคลที่มีศักยภาพให้สามารถสืบทอดตำแหน่งงานในกรณีที่กรรมการผู้จัดการหรือผู้บริหารระดับสูงเกษียณอายุ ลาออกหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้
4. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ มอบหมาย

คณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีคณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทนจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

1.	รศ.ดร.มนตรี	โสคติยานุรักษ์	ประธานกรรมการ / กรรมการอิสระ
2.	นายชาลี	สุขสวัสดิ์	กรรมการ
3.	นายอารักษ์	สุขสวัสดิ์	กรรมการ

ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทน

1. รูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการและกรรมการผู้จัดการ ทั้งนี้เพื่อให้รูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนมีความเหมาะสม โดยดำเนินการ ดังนี้
    - 1.1 ทบทวนความเหมาะสมของหลักเกณฑ์ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
    - 1.2 พิจารณาข้อมูลการจ่ายค่าตอบแทนของบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกับบริษัทฯ
    - 1.3 กำหนดหลักเกณฑ์ให้มีความเหมาะสมเพื่อให้เกิดผลงานตามที่คาดหวัง ให้มีความเป็นธรรมและเป็นการตอบแทนบุคคลที่ช่วยให้งานของบริษัทฯ ประสบผลสำเร็จ
    - 1.4 ทบทวนรูปแบบการจ่ายค่าตอบแทนทุกประเภท โดยพิจารณาจำนวนเงินและสัดส่วนการจ่ายค่าตอบแทนของแต่ละรูปแบบให้มีความเหมาะสม
    - 1.5 พิจารณาให้การจ่ายค่าตอบแทนเป็นไปตามเกณฑ์ที่หน่วยงานทางการกำหนดหรือข้อแนะนำที่เกี่ยวข้อง
2. ประเมินผลกรรมการผู้จัดการและนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาให้ความเห็นชอบ
3. พิจารณากำหนดค่าตอบแทนประจำปีของกรรมการและกรรมการผู้จัดการ
4. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ มอบหมาย

ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีผู้บริหารจำนวน 7 ท่าน ประกอบด้วย

1.	นายอารักษ์	สุขสวัสดิ์	กรรมการผู้จัดการ และผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด (รักษาการ)
2.	นางสาวทิพวรรณ	สุขสวัสดิ์	รองกรรมการผู้จัดการ
3.	นางสุภัค	สุขสวัสดิ์	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ (ส่วนสาขา)
4.	นายสิทธิโชค	ชินนุรัตน์	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ (สำนักงานใหญ่)
5.	นางสาวพชนัน	สิงห์ภู่	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
6.	นายราชา	พจน์อริยะ	ผู้อำนวยการฝ่ายโรงงาน สำนักงานใหญ่
7.	นายอรรถพล	ธนาพล	ผู้อำนวยการฝ่ายโรงงาน สาขา 1

หมายเหตุ : - **รายละเอียดของกรรมการและผู้บริหารทุกท่านปรากฏตามเอกสารแนบท้ายของแบบแสดงรายการข้อมูล** (56-1)

<u>ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการ</u>

1. เป็นผู้บริหารจัดการ และควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัท รวมถึงอาจมอบอำนาจให้ผู้บริหารหรือบุคคลอื่นใด ดำเนินการเกี่ยวกับการดำเนินงานตามปกติประจำวันของบริษัท
2. เป็นผู้กำหนดและกำกับดูแลการดำเนินการโดยรวมในทางปฏิบัติ เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ คณะกรรมการบริหารกำหนด
3. ดำเนินการตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ คณะกรรมการบริหารได้มอบหมาย
4. มีอำนาจในการอนุมัติการซื้อ เช่า หรือลงทุนตามแผนงานที่ได้มีมติอนุมัติไว้แล้ว หรือมีอำนาจในการอนุมัติหรือยกเลิกการซื้อ การจ้าง การเช่า การเช่าซื้อ การขายทรัพย์สิน การลงทุน และการชำระราคาหรือค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยมีรายละเอียดตามผังอำนาจอนุมัติที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด
5. มีอำนาจในการอนุมัติการซื้อทรัพย์สิน หรือการชำระราคาหรือค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อันสืบเนื่องมาจากการดำเนินงานของบริษัทตามสัญญา และ/หรือ ข้อตกลงกับคู่ค้า โดยมีรายละเอียดตามผังอำนาจอนุมัติที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด
6. เป็นผู้พิจารณาเรื่อง กลยุทธ์ทางธุรกิจ และการระดมทุนของบริษัทเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ คณะกรรมการบริหารตามลำดับของความสำคัญ
7. มีอำนาจจ้าง แต่งตั้ง โยกย้าย ปลดออก ให้ออก เลิกจ้าง กำหนดอัตราค่าจ้าง ให้เงินรางวัล ปรับขึ้นเงินเดือนและค่าตอบแทนอื่น ๆ ของพนักงานทั้งหมดของบริษัท ในตำแหน่งต่ำกว่าผู้จัดการฝ่ายลงไป
8. มีอำนาจดำเนินการเปิดและปิดบัญชีเงินฝากประเภทต่าง ๆ กับธนาคารและสถาบันการเงินเพื่อความสะดวกในการดำเนินงานตามปกติธุรกิจของบริษัท โดยต้องคำนึงถึงประโยชน์ของบริษัท เป็นสำคัญ
9. ขออนุมัติการแต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยผ่านคณะกรรมการบริหารของบริษัท
10. มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ บันทึก เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษาไว้ซึ่งระเบียบวินัยภายในองค์กร
11. นำเสนอแนวทางการบริหารให้แก่คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการบริหารได้พิจารณา
12. สรุปผลการดำเนินงานเพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการบริหาร

13. กำกับดูแลและบริหารงานในส่วนงานการบริหารการขายและการตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการดังกล่าวข้างต้นนั้น กรรมการผู้จัดการจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดและระเบียบวาระต่าง ๆ ที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และจะไม่รวมถึงอำนาจ และ/หรือ การมอบอำนาจช่วงในการอนุมัติรายการใดที่ตน หรือผู้รับมอบอำนาจช่วง หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน) มีส่วนได้เสียหรือผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดขัดแย้งกับบริษัท ซึ่งการอนุมัติรายการในลักษณะดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติรายการดังกล่าว ตามที่ข้อบังคับของบริษัท หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด

การอื่นใดนอกเหนือจากที่กล่าวข้างต้น กรรมการผู้จัดการไม่สามารถกระทำได้ เว้นแต่จะได้รับมอบหมายจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเป็นคราว ๆ ไป

การกำหนดอำนาจอนุมัติวงเงิน

เรื่อง	คณะกรรมการบริหาร	กรรมการผู้จัดการ	รองกรรมการผู้จัดการ	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ
1. การอนุมัติเพิ่มเติมงบประมาณรายจ่ายลงทุนประจำปีที่อยู่นอกเหนืองบประมาณ	ไม่เกินร้อยละ 10 ของงบประมาณรวม	ไม่เกิน 500,000 บาทต่อรายการ/โครงการ	-	-
2. อนุมัติการจัดหาสินทรัพย์ถาวรตามงบประมาณรายจ่าย	ไม่เกิน 30,000,000 บาท	ไม่เกิน 10,000,000 บาท	-	-
3. อนุมัติการซื้อเพื่อการซ่อมบำรุง	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	ไม่เกิน 3,000,000 บาท	ไม่เกิน 2,000,000 บาท	ไม่เกิน 100,000 บาท
4. อนุมัติการซื้ออุปกรณ์และวัสดุสำนักงาน	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	ไม่เกิน 1,000,000 บาท	ไม่เกิน 100,000 บาท
5. อนุมัติการขายสินทรัพย์ประเภทอสังหาริมทรัพย์	ไม่เกิน 10,000,000 บาท	ไม่เกิน 1,000,000 บาท	-	-
6. อนุมัติการขายสินทรัพย์ยกเว้นอสังหาริมทรัพย์	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	ไม่เกิน 500,000 บาท	-	-
7. อนุมัติการขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อ	ไม่เกิน 100,000,000 บาท	-	-	-

<u>หมายเหตุ</u> : กรณีเกินอำนาจอนุมัติของคณะกรรมการบริหาร จะต้องนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณา

แผนภาพโครงสร้างภายในบริษัท (Organization Chart)

2.2 เลขานุการบริษัท

นางสาวทิพวรรณ สุขสวัสดิ์ ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการบริษัท ตามมาตรา 89/15 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เพิ่มโดยพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2551 เพื่อปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขตและความรับผิดชอบ ดังนี้

1. ให้คำแนะนำเบื้องต้นแก่กรรมการเพื่อรับทราบถึงข้อกฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ของบริษัท และติดตามให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ รวมถึงรายงานการเปลี่ยนแปลงที่มีนัยสำคัญแก่กรรมการ
2. ประสานงานระหว่างกรรมการบริษัท และฝ่ายจัดการ ดูแลและประสานงานด้านกฎหมาย กฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง
3. จัดการประชุมผู้ถือหุ้น และประชุมกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับของบริษัท และข้อพึงปฏิบัติต่าง ๆ
4. บันทึกรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งติดตามให้มีการปฏิบัติตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
5. ดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศในส่วนที่เกี่ยวข้องตามระเบียบและข้อกำหนดของ สำนักงาน กลต. และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
6. เป็นบุคคลผู้ประสานงาน (Contact person) กับหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน กลต.) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และศูนย์รับฝากหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
7. จัดทำและเก็บรักษาเอกสาร ได้แก่
   - ทะเบียนกรรมการ
   - หนังสือเชิญประชุม และรายงานการประชุมคณะกรรมการ
   - หนังสือเชิญประชุม และรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
   - รายงานการซื้อขายหุ้นของบริษัท ของกรรมการบริษัท และผู้บริหาร
   - รายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการและผู้บริหารของบริษัท
   - รายงานประจำปี
   - แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)
8. การดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

ทั้งนี้ ในกรณีที่เลขานุการบริษัทพ้นจากตำแหน่ง หรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งเลขานุการบริษัทคนใหม่ภายใน 90 วันนับแต่วันที่เลขานุการบริษัทคนเดิมพ้นจากตำแหน่ง หรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ และให้คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจมอบหมายให้กรรมการคนใดคนหนึ่งปฏิบัติหน้าที่แทนในช่วงเวลาดังกล่าว

ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

- **ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน**

ก) ค่าตอบแทนกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย

ในที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 16 เมษายน 2558 ได้มีมติอนุมัติกำหนดค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2558 โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) ค่าตอบแทนรายเดือน :

- ประธานกรรมการ 25,000 บาทต่อเดือน
- กรรมการ 15,000 บาทต่อท่านต่อเดือน
- ประธานกรรมการตรวจสอบ 20,000 บาทต่อเดือน
- กรรมการตรวจสอบ 15,000 บาทต่อท่านต่อเดือน

2) ค่าเบี้ยประชุมสำหรับคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยทุกชุด : จำนวน 5,000 บาทต่อท่านต่อครั้ง

ประกอบด้วยคณะกรรมการชุดต่าง ๆ ดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัท
2. คณะกรรมการตรวจสอบ
3. คณะกรรมการพิจารณาความเสี่ยง
4. คณะกรรมการสรรหา
5. คณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทน

3) ค่าตอบแทนพิเศษหรือโบนัส : พิจารณาจากผลการดำเนินงาน

ทั้งนี้ ที่ประชุมได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการในวงเงินรวมไม่เกิน 3,500,000 บาท

<u>หมายเหตุ</u> : เพื่อให้เกิดการตรวจสอบและถ่วงดุลที่ดี รวมถึงเพื่อให้เป็นไปตามหลักธรรมาภิบาล บริษัทได้กำหนดนโยบายในการควบคุมการตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร นอกเหนือจากค่าตอบแทนรายเดือน ค่าเบี้ยประชุม โบนัส ที่ได้ระบุไว้ข้างต้น และตามอำนาจอนุมัติที่มี โดยการตอบแทนเพิ่มเติมใดๆ ที่มีมูลค่ามากกว่า 1,000,000 บาทต่อคนต่อปี จะต้องนำเสนอเป็นวาระการประชุมต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อพิจารณาอนุมัติ โดยระบุรายละเอียดและความสมเหตุสมผลของการจ่ายสวัสดิการเพิ่มเติมดังกล่าว

จำนวนครั้งของการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการ (ปี 2556 – 2558) มีรายละเอียด ดังนี้

คณะกรรมการบริษัท

รายชื่อคณะกรรมการ	ปี 2557		ปี 2558	
	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. พลเอกเทอดศักดิ์ มารมย์	6	6	8	8
2. รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์	6	6	8	8
3. รศ.ทรงกลด จารุสมบัติ	6	5	8	7
4. นายชาลี สุขสวัสดิ์	6	6	8	8
5. นายวัลลภ สุขสวัสดิ์	6	6	8	8
6. นางวราภรณ์ สุขสวัสดิ์	6	6	8	8
7. นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์	6	6	8	8
8. นางสาวทิพวรรณ สุขสวัสดิ์	6	6	8	8

หมายเหตุ : ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2555 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2555 มีมติแต่งตั้งกรรมการบริษัทเพิ่มรวมจำนวน 3 ท่าน ได้แก่ พลเอกเทอดศักดิ์ มารมย์ ในฐานะประธานกรรมการ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ รศ.ดร. มนตรี โสคติยานุรักษ์ ในฐานะประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ และ รศ.ทรงกลด จารุสมบัติ ในฐานะกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ

คณะกรรมการตรวจสอบ

รายชื่อคณะกรรมการ	ปี 2557		ปี 2558	
	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. พลเอกเทอดศักดิ์ มารมย์	4	4	4	4
2. รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์	4	4	4	4
3. รศ.ทรงกลด จารุสมบัติ	4	3	4	3

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

รายชื่อคณะกรรมการ	ปี 2557		ปี 2558	
	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์	2	2	2	2
2. นายชาลี สุขสวัสดิ์	2	2	2	2
3. นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์	2	2	2	2

คณะกรรมการสรรหา

รายชื่อคณะกรรมการ	ปี 2558	
	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. รศ.ทรงกลด จารุสมบัติ	1	1
2. นายชาลี สุขสวัสดิ์	1	1
3. นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์	1	1

คณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทน

รายชื่อคณะกรรมการ	ปี 2558	
	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์	1	1
2. นายชาลี สุขสวัสดิ์	1	1
3. นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์	1	1

ค่าตอบแทนของคณะกรรมการ สำหรับปี 2557 และ ปี 2558 มีรายละเอียด ดังนี้

คณะกรรมการบริษัท

รายชื่อคณะกรรมการ	ปี 2557				ปี 2558			
	เงินเดือน	ค่าเบี้ยประชุม	โบนัส	รวม	เงินเดือน	ค่าเบี้ยประชุม	โบนัส	รวม
1. พลเอกเทอดศักดิ์ มารมย์	240,000	30,000	100,000	**370,000**	480,000	65,000	120,000	665,000
2. รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์	120,000	30,000	50,000	**200,000**	420,000	80,000	120,000	620,000
3. รศ.ทรงกลด จารุสมบัติ	120,000	25,000	50,000	**195,000**	360,000	70,000	60,000	490,000
4. นายชาลี สุขสวัสดิ์	120,000	30,000	50,000	**200,000**	180,000	65,000	60,000	305,000
5. นายวัลลภ สุขสวัสดิ์	120,000	30,000	50,000	**200,000**	180,000	45,000	60,000	285,000
6. นางวราภรณ์ สุขสวัสดิ์	120,000	30,000	50,000	**200,000**	180,000	45,000	60,000	285,000
7. นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์	120,000	30,000	100,000	**250,000**	180,000	65,000	60,000	305,000
8. น.ส.ทิพวรรณ สุขสวัสดิ์	120,000	30,000	50,000	**200,000**	180,000	45,000	60,000	285,000
รวม	**1,080,000**	**235,000**	**500,000**	**1,815,000**	2,160,000	480,000	600,000	3,240,000

คณะกรรมการตรวจสอบ

รายชื่อคณะกรรมการ	ปี 2557				ปี 2558			
	เงินเดือน	ค่าเบี้ยประชุม	โบนัส	รวม	เงินเดือน	ค่าเบี้ยประชุม	โบนัส	รวม
1. พลเอกเทอดศักดิ์ มารมย์	120,000	20,000	ไม่มี	**140,000**	240,000	20,000	ไม่มี	**260,000**
2. รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์	180,000	20,000	ไม่มี	**200,000**	180,000	20,000	ไม่มี	**200,000**
3. รศ.ทรงกลด จารุสมบัติ	120,000	15,000	ไม่มี	**135,000**	180,000	15,000	ไม่มี	**195,000**

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

รายชื่อคณะกรรมการ	ปี 2557	ปี 2558
	ค่าเบี้ยประชุม	ค่าเบี้ยประชุม
1. รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์	10,000	10,000
2. นายชาลี สุขสวัสดิ์	10,000	10,000
3. นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์	10,000	10,000

คณะกรรมการสรรหา

รายชื่อคณะกรรมการ	ปี 2558
	ค่าเบี้ยประชุม
1. รศ.ทรงกลด จารุสมบัติ	5,000
2. นายชาลี สุขสวัสดิ์	5,000
3. นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์	5,000

คณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทน

รายชื่อคณะกรรมการ	ปี 2558
	ค่าเบี้ยประชุม
1. รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์	5,000
2. นายชาลี สุขสวัสดิ์	5,000
3. นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์	5,000

ข) ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ค่าตอบแทนผู้บริหาร	รอบบัญชีปี 2557		รอบบัญชีปี 2558	
	จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (บาท)	จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (บาท)
เงินเดือน	7	10,824,000	7	10,876,620
โบนัส	-	476,000	-	497,325
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	7	342,720	7	380,304
รวม	7	**11,642,720**	7	**11,754,249**

ในกรณีที่จะมีการพิจารณาอนุมัติเกี่ยวกับการให้สวัสดิการเพิ่มเติมพิเศษแก่กรรมการบริษัท และ/หรือผู้บริหารบริษัท ในส่วนที่นอกเหนือจาก เงินเดือน ค่าเบี้ยประชุม สวัสดิการ ค่าบำเหน็จ โบนัส และอื่น ๆ จากเดิมที่เคยมีการกำหนดค่าตอบแทนให้แก่กรรมการบริษัท และ/หรือผู้บริหารบริษัทไว้อยู่ก่อนแล้ว หากในภายหลังจะมีการให้สวัสดิการพิเศษเพิ่มเติมใด ๆ ที่มีมูลค่ามากกว่า 1,000,000 บาทต่อคนต่อปี จะต้องนำเข้าเป็นวาระการประชุม โดยระบุรายละเอียดและความสมเหตุสมผลของการจ่ายสวัสดิการพิเศษเพิ่มเติมดังกล่าว ตัวอย่างเช่น หากเป็นกรณีของการให้สวัสดิการพิเศษเพิ่มเติมในรูปของรถประจำตำแหน่ง ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นของบริษัท ได้แก่ ค่าผ่อนงวดรถ และค่าพนักงานขับรถประจำตำแหน่ง หากมีมูลค่ารวมแล้วมากกว่า 1,000,000 บาทต่อคนต่อปี จะต้องนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อพิจารณาอนุมัติ เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาความเหมาะสม ความสมเหตุสมผลและให้ความคิดเห็น รวมถึงให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการทำรายการดังกล่าวต่อไป

- **ค่าตอบแทนอื่น**

  - ไม่มี -

2.3 บุคลากร

- **จำนวนพนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร)**

  ในรอบ 2 ปีที่ผ่านมา (ปี 2557 – 2558) บริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนพนักงาน ดังต่อไปนี้

ข้อมูล	ปี 2557	ปี 2558
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)
<u>พนักงานประจำ</u>	210	212
1. ฝ่ายบริหาร	13	11
2. ฝ่ายการตลาด	60	50
3. ฝ่ายโรงงาน/ผลิต	50	63
4. ฝ่ายบัญชีและการเงิน	18	21
5. ฝ่ายจัดซื้อ	12	12
6. ฝ่ายบุคคล/ธุรการ	32	32
7. ส่วนงานสโตร์/คลังสินค้า	8	8
8. ส่วนงานจัดส่งและส่งออก	14	11
9. ส่วนงานเทคโนโลยี	3	4
<u>พนักงานรายวัน</u>	981	849
รวม	**1,191**	**1,061**

<u>หมายเหตุ</u> : พนักงานรายวัน ประมาณร้อยละ 80.02 เป็นพนักงานในฝ่ายโรงงาน/ผลิต และมีปริมาณแรงงานต่างด้าวคิดเป็นประมาณร้อยละ 62.32 ของพนักงานรายวัน

- **ผลตอบแทนรวมของพนักงาน ลูกจ้างบริษัท และลักษณะผลตอบแทน**

หน่วย : บาท	ปี 2557	ปี 2558
ค่าตอบแทนของพนักงานประจำในรูปเงินเดือน โบนัส และเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	55,887,144	67,526,241
ค่าตอบแทนของลูกจ้างในรูปค่าจ้าง	86,809,877	123,928,952
ค่าอบรมสัมมนา	-	72,797
รวม	**142,697,021**	**191,527,990**

หมายเหตุ : ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2555 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2555 มีมติให้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ซึ่งบริษัทดำเนินการจัดตั้งแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2555

บริษัทมีนโยบายการพิจารณาค่าตอบแทนของพนักงานและลูกจ้าง โดยจะพิจารณาจากอัตราการเติบโตของผลการดำเนินงานในแต่ละปีเป็นสำคัญ ต่อมาจะพิจารณาการปรับเพิ่มขึ้นของอัตราค่าตอบแทนให้ครอบคลุมเงินเฟ้อในแต่ละปี และจะพิจารณาการปรับเพิ่มขึ้นเป็นรายบุคคลตามระดับความมีอุตสาหะ ตั้งใจ ทุ่มเท และความสามารถในการปฏิบัติงานเป็นลำดับต่อมา

- **ข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา**

  - ไม่มี -

- **นโยบายในการพัฒนาบุคลากร**

บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรเพื่อเพิ่มความสามารถและประสิทธิภาพในการทำงาน โดยกำหนดแผนการพัฒนาบุคลากรอย่างชัดเจนและสม่ำเสมอ เพื่อเป็นแผนงานประจำปีสำหรับการอบรมเพื่อเพิ่มทักษะในการทำงาน ทั้งการอบรมภายในบริษัทและส่งเข้ารับการอบรมในหลักสูตรของหน่วยงานราชการและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดให้มีสวัสดิการให้กับบุคลากร เพื่อสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน โดยมีการทบทวนเพื่อปรับปรุงสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ให้เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ บริษัทมีเป้าหมายการพัฒนาที่เป็นพื้นฐานสำคัญคือ

- การให้พนักงานเป็นผู้มีส่วนร่วมในการกำหนดแนวทางการทำงานในฝ่ายงานของตนเอง นำเสนอความคิดเห็นมุมมองในการทำงาน เพื่อพัฒนาการทำงานจากรูปแบบเดิม ๆ ให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพิ่มมากขึ้น
- สร้างบรรยากาศในการทำงานให้ทุกคนมีส่วนร่วมในความสำเร็จขององค์กร และจะพิจารณาการให้ผลตอบแทนแก่บุคลากรทั้งจากผลสำเร็จขององค์กรโดยรวม และความมุ่งมั่น ทุ่มเทในการทำงานโดยเฉพาะที่ตัวบุคคล
- ส่งเสริมให้พนักงานสร้างความรู้จากการปฏิบัติงาน การจัดทำคู่มือการปฏิบัติงานที่มีการปรับปรุงให้สอดคล้องกับการทำงานจริงที่เปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา
- ส่งเสริมให้มีการเดินทางเพื่อเข้าร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อให้ทันต่อสถานการณ์ด้านการผลิต ด้านการพัฒนาสินค้า การตลาด รวมถึงเรียนรู้ต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มี

การเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้เพื่อจะได้นำมาปรับใช้ในกระบวนการทำงานของบริษัทให้มีความทันสมัยและสามารถปรับตัวได้ทันต่อทุก ๆ สถานการณ์ในภาวะอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ที่มีการเปลี่ยนแปลง

- ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้เกิดขึ้นในผลิตภัณฑ์ที่ทางบริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่าย เพื่อสร้างการเติบโตที่ยั่งยืน และสร้างการรับรู้และความเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคให้เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- ส่งเสริมการพัฒนาและกระตุ้นเพื่อให้บุคลากรภายในองค์กรมีทัศนคติต่อการทำงาน ที่จะต้องสร้างการพัฒนาและความเจริญก้าวหน้าในการทำงานให้เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง อาทิ ในกระบวนการผลิตจะต้องดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง การตลาดจะต้องสร้างรายได้จากการขายสินค้าให้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ฝ่ายงานที่ควบคุมค่าใช้จ่ายของบริษัทจะต้องมีการบริหารจัดการให้สัดส่วนต้นทุนและค่าใช้จ่ายลดลงอย่างต่อเนื่องในขณะที่จะต้องบริหารจัดการให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

3. การกำกับดูแลกิจการ

3.1 นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2555 (ครั้งแรกหลังแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2555 มีมติอนุมัตินโยบายกำกับดูแลกิจการอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรครั้งแรก รวมถึงการแก้ไขเพิ่มเติมในภายหลังจากวันที่ประชุมดังกล่าว โดยได้กำหนดแนวทางปฏิบัติให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อให้มีความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทในทุกระดับชั้นทั้งในส่วนของพนักงานระดับปฏิบัติงาน ผู้บริหาร ตลอดจนคณะกรรมการ ทั้งนี้ เพื่อเป็นเครื่องมือในการเพิ่มศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน เพื่อเสริมสร้างการเติบโตที่ยั่งยืนอันจะนำมาซึ่งประโยชน์ในระยะยาวให้แก่ผู้ถือหุ้น ลูกค้า และสาธารณชนทั่วไป โดยนับจากวันที่ได้มีการอนุมัตินโยบายและหลักการกำกับดูแลกิจการในครั้งแรกแล้วก็ได้มีการปรับปรุงเพิ่มเติมในรายละเอียดที่สำคัญเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง และแนวทางการปฏิบัติที่ดี ซึ่งสาระสำคัญของการกำกับดูแลกิจการแบ่งออกเป็น 5 หมวด ดังนี้

<u>หมวดที่ 1 : สิทธิของผู้ถือหุ้น (Rights of Shareholders)</u>

บริษัทให้ความสำคัญกับสิทธิของผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน ซึ่งสิทธิของผู้ถือหุ้นดังกล่าวครอบคลุมสิทธิพื้นฐานต่าง ๆ อาทิ การซื้อขายหรือโอนหลักทรัพย์ที่ถืออยู่ การมีส่วนแบ่งในกำไรของกิจการ การได้รับข่าวสาร ข้อมูลของกิจการอย่างเพียงพอ การเข้าร่วมประชุมเพื่อออกเสียงในการประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการ แต่งตั้งผู้สอบบัญชี และเรื่องที่มีผลกระทบต่อบริษัท อาทิ การจัดสรรเงินปันผล การกำหนดหรือการแก้ไขข้อบังคับและหนังสือบริคณห์สนธิ และการลดทุนหรือเพิ่มทุน เป็นต้น ซึ่งนอกเหนือจากสิทธิพื้นฐานดังกล่าวแล้ว บริษัทกำหนดให้มีการดำเนินการในเรื่องต่าง ๆ เพื่อเป็นการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น ดังนี้

1) บริษัทจะเผยแพร่ข้อมูลประกอบวาระการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้าในเว็บไซต์ของบริษัทก่อนจัดส่งเอกสาร โดยบริษัทจะจัดส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นและเอกสารประกอบล่วงหน้าก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 14 วัน โดยระบุวัน เวลา สถานที่ วาระการประชุม ตลอดจนเอกสารข้อมูลประกอบการประชุมอย่างครบถ้วน รวมถึงแจ้งกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการประชุม และสิทธิของผู้ถือหุ้นในการเข้าประชุมและออกเสียงลงมติ

2) ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระหรือบุคคลใด ๆ เข้าร่วมประชุมแทนได้ โดยใช้หนังสือมอบฉันทะแบบหนึ่งแบบใดที่บริษัทได้จัดส่งไปพร้อมกับหนังสือนัดประชุม
3) บริษัทจะไม่มีการริดรอนสิทธิของผู้ถือหุ้นในการศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ของบริษัท ที่บริษัทได้มีการเปิดเผยไว้ตามข้อกำหนดต่าง ๆ ในฐานะที่เป็นบริษัทจดทะเบียน รวมถึงการศึกษาข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น นอกจากนี้บริษัทจะไม่เพิ่มวาระการประชุมหรือเปลี่ยนแปลงข้อมูลสำคัญโดยไม่แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้า และจะไม่มีการแจกเอกสารที่มีข้อมูลสำคัญเพิ่มเติมในที่ประชุมผู้ถือหุ้นอย่างกะทันหัน เป็นต้น
4) เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถส่งความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ ข้อซักถามได้ล่วงหน้าก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น รวมถึงในการประชุม บริษัทจะจัดสรรเวลาให้เหมาะสมเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ ได้อย่างเต็มที่และเป็นอิสระ โดยบริษัทจะให้ข้อมูลรายละเอียดในเรื่องดังกล่าวอย่างเพียงพอแก่ผู้ถือหุ้น
5) บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอเรื่อง เพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุมล่วงหน้า ตามแนวทางปฏิบัติของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นอกจากนี้ยังเปิดโอกาสให้สามารถเสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตามแนวทางที่บริษัทได้กำหนดไว้
6) กรรมการทุกคนจะเข้าร่วมประชุมเว้นแต่ในกรณีที่มีเหตุจำเป็น เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถซักถามในเรื่องที่เกี่ยวข้องได้
7) เมื่อการประชุมเสร็จสิ้น บริษัทจะจัดทำรายงานการประชุมเพื่อแสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้ โดยจะมีรายละเอียดของการชี้แจงขั้นตอนการลงคะแนน รายชื่อกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย และผู้บริหารที่เข้าร่วมประชุม ผลการลงคะแนนในแต่ละวาระพร้อมคำถามคำตอบ และจะเปิดเผยต่อสาธารณะบนเว็บไซต์ของบริษัท

<u>หมวดที่ 2 : การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน (Equitable Treatment of Shareholders)</u>

บริษัทมีแนวทางในการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกราย ทั้งผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหารและผู้ถือหุ้นที่ไม่เป็นผู้บริหารของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้ถือหุ้นรายย่อย อย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้นว่า คณะกรรมการและฝ่ายจัดการของบริษัทจะดูแลให้การใช้เงินของผู้ถือหุ้นเป็นไปอย่างเหมาะสม โดยได้กำหนดแนวทางปฏิบัติให้ผู้ถือหุ้นได้รับการปฏิบัติและปกป้องสิทธิขั้นพื้นฐานอย่างเท่าเทียมกัน ซึ่งในการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นบริษัทจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการล่วงหน้าในเวลาอันควร รวมถึงเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าประชุมด้วยตนเอง สามารถใช้สิทธิออกเสียงโดยการมอบฉันทะให้กรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ท่าน หรือผู้อื่นมาประชุมและออกเสียงลงมติแทนได้ นอกจากนี้บริษัทได้เผยแพร่หนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นบนเว็บไซต์ของบริษัทล่วงหน้าอย่างน้อยะ 30 วัน ก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ การดำเนินการประชุมจะเป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทและตามลำดับวาระการประชุมที่มี ซึ่งบริษัทจะจัดเตรียมเอกสารประกอบการพิจารณาในแต่ละวาระอย่างชัดเจนและเพียงพอ รวมทั้งจะไม่เพิ่มวาระการประชุมหากไม่ได้แจ้งให้ทราบล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจ นอกจากนี้บริษัทจะไม่แสดงความเอนเอียงกับผู้ถือหุ้นกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง โดยการให้สารสนเทศที่ยังไม่เปิดเผยเป็นการเฉพาะกลุ่ม และในกรณีที่กรรมการหรือผู้บริหารที่มีส่วนได้เสีย

เกี่ยวกับเรื่องใด กรรมการหรือผู้บริหารผู้นั้นจะไม่มีสิทธิที่จะเข้าร่วมประชุมในกระบวนการตัดสินใจในการพิจารณามติการเข้าทำรายงานในธุรกรรมนั้น ๆ

บริษัทได้กำหนดมาตรการป้องกันกรณีที่กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างใช้ข้อมูลภายในเพื่อหาประโยชน์ให้แก่ตนเองหรือผู้อื่นในทางมิชอบ โดยกำหนดแนวทางเป็นลายลักษณ์อักษร และได้แจ้งแนวทางดังกล่าวให้ทุกคนในองค์กรถือปฏิบัติ โดยนโยบายและวิธีการติดตามดูแลในการนำข้อมูลภายในไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตนนั้น บริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้ดูแลและพิจารณาตัดสินความผิด ในกรณีที่มีกรรมการ และ/หรือผู้บริหารมีการใช้ข้อมูลภายในเพื่อประโยชน์ส่วนตัว และมอบหมายให้กรรมการผู้จัดการเป็นผู้พิจารณาความผิด ตามมาตรการลงโทษที่กำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทยังได้แจ้งให้กรรมการและผู้บริหารทราบถึงหน้าที่ในการรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทสำหรับตนเอง คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ตลอดจนการรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ตามกฎหมายตามมาตรา 59 และบทลงโทษตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 นอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทยังกำหนดให้กรรมการบริษัท ผู้บริหาร รายงานการมีส่วนได้เสียของตนเองและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องในการกระทำรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ด้วยความรอบคอบ และจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การเปิดเผยข้อมูลตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) ให้ถูกต้อง

<u>หมวดที่ 3 : บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย (Roles of Stakeholders)</u>

บริษัทให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม อาทิ ลูกค้า พนักงาน คู่ค้า ผู้ถือหุ้น หรือผู้ลงทุน เจ้าหนี้ และชุมชนที่บริษัทตั้งอยู่ เป็นต้น โดยผู้มีส่วนได้เสียจะได้รับการดูแลจากบริษัทตามสิทธิที่มีตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้บริษัทจะคำนึงถึงผลประโยชน์ต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมเพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน จะต่อต้านการทุจริต การคอร์รัปชั่น การไม่ล่วงละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา รวมถึงการเคารพต่อสิทธิมนุษยชน

โดยบริษัทจะไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการละเมิดสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียตามกฎหมายหรือตามข้อตกลงที่มี โดยบริษัทได้พิจารณาให้มีกระบวนการส่งเสริมให้เกิดการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียตามบทบาทและหน้าที่ที่มีในการสร้างเสริมผลการดำเนินงานของบริษัท เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นไปด้วยดี รวมถึงสร้างความมั่นคงอย่างยั่งยืนให้กับกิจการ และสร้างผลประโยชน์ที่เป็นธรรมให้แก่ทุกฝ่าย นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีช่องทางให้ผู้มีส่วนได้เสียสามารถติดต่อสื่อสาร เสนอแนะ ร้องเรียนเรื่องที่อาจทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัท ความถูกต้องของรายงานทางการเงินหรือเรื่องที่ไม่ได้รับความเป็นธรรม โดยสามารถให้ข้อมูลต่าง ๆ ตามที่กล่าวมาต่อคณะกรรมการบริษัทโดยผ่านทางกรรมการอิสระหรือกรรมการตรวจสอบของบริษัท

บริษัทได้พิจารณาให้มีกระบวนการส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือระหว่างบริษัทกับผู้มีส่วนได้เสียในการสร้างความมั่งคั่ง ความมั่นคงทางการเงิน และความยั่งยืนของกิจการ ดังนี้

- ให้ความสำคัญกับพนักงานทุกระดับของบริษัท โดยปฏิบัติกับพนักงานอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมกับความรู้ความสามารถของพนักงานแต่ละคน ควบคู่ไปกับการมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพและความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการให้ความสำคัญกับการดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงาน โดยคำนึงถึงความปลอดภัยในการทำงานและคุณภาพชีวิตของพนักงานเป็นสำคัญ

- การซื้อสินค้าและบริการจากคู่ค้าจะเป็นไปตามเงื่อนไขทางการค้า โดยจะปฏิบัติตามสัญญาที่ทำร่วมกันอย่างเคร่งครัด เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ในระยะยาวกับทั้งสองฝ่าย
- การปฏิบัติตามเงื่อนไขการกู้ยืมตามข้อตกลงที่มีกับสถาบันการเงินอย่างเคร่งครัด
- เอาใจใส่และรับผิดชอบต่อลูกค้า มีความรับผิดชอบต่อลูกค้าทั้งด้านคุณภาพสินค้า และการให้บริการที่ดีและได้มาตรฐาน การรักษาความลับของลูกค้า และการให้ความสำคัญกับการกำหนดราคาที่เป็นธรรมและเท่าเทียม ภายใต้นโยบายการกำหนดราคาที่มี
- การปฏิบัติตามกรอบกติกา การแข่งขันที่ดี รวมถึงหลีกเลี่ยงวิธีการที่ไม่สุจริต เพื่อทำลายคู่แข่งทางการค้า
- ให้ความสำคัญและรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมใกล้เคียงเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม รวมถึงสนับสนุนกิจกรรมสาธารณประโยชน์ของชุมชน ตลอดจนพัฒนาสภาพแวดล้อมของชุมชนและสังคม เพื่อชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น นอกจากนี้บริษัทยังตอบแทนชุมชนและสังคม โดยการบริจาคเงินเพื่อการกุศลอย่างสม่ำเสมอ

<u>หมวดที่ 4 : การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส (Disclosure and Transparency)</u>

บริษัทให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูล โดยคณะกรรมการจะดูแลให้บริษัทเปิดเผยข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับบริษัท ทั้งข้อมูลด้านการเงินและข้อมูลที่ไม่ใช่ด้านการเงินอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเวลา สม่ำเสมอ และโปร่งใส โดยเปิดเผยผ่านช่องทางต่าง ๆ ที่เข้าถึงข้อมูลได้ง่าย มีความเท่าเทียมกันและน่าเชื่อถือ โดยเป็นไปตามช่องทางที่กฎหมายกำหนด ซึ่งข้อมูลสำคัญที่บริษัทจะเปิดเผย ได้แก่ รายงานทางการเงินและข้อมูลที่มิใช่ข้อมูลทางการเงินต่าง ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัท โดยเป็นไปตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทจะดูแลให้คุณภาพของรายงานทางการเงินมีความถูกต้อง เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีที่เป็นอิสระและได้รับการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ การจัดให้มีสำนักงานตรวจสอบระบบควบคุมภายใน เพื่อดูแลให้มีการปฏิบัติงานตามระบบการถ่วงดุลและตรวจสอบได้ (Check and Balance) เป็นไปตามโครงสร้างองค์กรของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทยังได้จัดให้มีหน่วยงานหรือผู้รับผิดชอบในการทำหน้าที่นักลงทุนสัมพันธ์เพื่อสื่อสารกับบุคคลภายนอกอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม สื่อสารประชาสัมพันธ์ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ให้กับผู้ถือหุ้น นักลงทุนผ่านช่องทางต่าง ๆ ดังนี้

- การเปิดเผย และเผยแพร่สารสนเทศที่สำคัญให้แก่นักลงทุนทราบ
- ชี้แจงกรณีที่มีข่าวลือหรือข่าวสารต่าง ๆ
- การดำเนินการเมื่อมีการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทผิดไปจากสภาพปกติของตลาด
- การประชุมร่วมกับนักวิเคราะห์หลักทรัพย์
- การจัดกิจกรรมเยี่ยมชมการดำเนินกิจการแก่นักลงทุนและนักวิเคราะห์

โดยมีช่องทางการติดต่อกับหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์ ได้แก่ การตอบคำถามทางโทรศัพท์ 02-152-7301-4 ต่อ 212 (หน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์) อีเมล์ ผ่านทาง <u>ir@eastcoast.co.th และผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท</u> <u>www.ecf-furniture.com หรือ</u> <u>www.elegathai.com</u>

นอกจากนี้ บริษัทจะเปิดเผยข้อมูลต่อไปนี้เพื่อแสดงถึงความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่

- เปิดเผยข้อมูลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบ อาทิ จำนวนครั้งของการประชุมและจำนวนครั้งที่กรรมการแต่ละท่านเข้าร่วมประชุมในปีที่ผ่านมา
- เปิดเผยนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนแก่กรรมการและผู้บริหารระดับสูง รวมถึงรูปแบบและลักษณะของค่าตอบแทน
- นโยบายการกำกับดูแลกิจการ
- นโยบายเกี่ยวกับสังคม และสิ่งแวดล้อม
- จริยธรรมทางธุรกิจ (Code of conduct)'
- โครงสร้างการถือหุ้น
- โครงสร้างคณะกรรมการบริษัท
- วิสัยทัศน์ / ภารกิจ
- รายงานประจำปี
- งบการเงิน
- ข่าวสารที่เผยแพร่ต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ข้อมูลต่าง ๆ ข้างต้น นอกจากจะเปิดเผยสู่สาธารณะผ่านช่องทางตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด และผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทนอกจากนี้ บริษัทจะจัดให้มีการประเมินประสิทธิภาพของกระบวนการเปิดเผยข้อมูลเป็นประจำ เพื่อให้เกิดการปรับปรุงให้มีความทันสมัย และสามารถส่งต่อข่าวสารข้อมูลต่อผู้ที่เกี่ยวข้องได้อย่างทั่วถึงและทันเวลา

<u>หมวดที่ 5 : ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ (Board of Responsibilities)</u>

คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ที่หลากหลายซึ่งสามารถนำประสบการณ์ที่มีมาพัฒนาและกำหนดแนวทางนโยบาย วิสัยทัศน์ พันธกิจ เพื่อกำหนดแนวทางการพัฒนาที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นประจำทุกปี

คณะกรรมการของบริษัทมีความเป็นอิสระในการตัดสินใจเพื่อประโยชน์สูงสุดของกิจการและผู้ถือหุ้นโดยรวม และมีหน้าที่สำคัญในการกำหนดนโยบายบริษัท รวมถึงกำกับดูแล ติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร รวมถึงประเมินผลการดำเนินงานของกิจการเทียบกับแผนงานที่วางไว้ ซึ่งบริษัทมีคณะกรรมการจำนวน 8 ท่าน ประกอบด้วยกรรมการที่มาจากฝ่ายบริหารจำนวน 4 ท่าน และกรรมการบริษัทที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 4 ท่าน และจาก 3 ท่าน ใน 4 ท่าน ที่ไม่เป็นผู้บริหารเป็นกรรมการที่มีคุณสมบัติเป็นอิสระ โดยบริษัทได้กำหนดนิยมกรรมการอิสระในระดับที่เข้มกว่าหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด กรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งเกินกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งคณะ จึงถือเป็นการถ่วงดุลของกรรมการที่เป็นผู้บริหารอย่างเหมาะสม โดยคณะกรรมการแต่ละคนจะต้องดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทจดทะเบียนได้ไม่เกินกว่า 5 แห่ง นอกจากนี้ บริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน และมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี โดยได้กำหนดขอบเขตและอำนาจในการดำเนินการของคณะกรรมการดังกล่าวไว้อย่างชัดเจนในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ

นอกจากนี้ที่ผ่านมาในการลงมติในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ยังไม่มีครั้งไหนที่มีจำนวนกรรมการต่ำกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด ณ ขณะที่คณะกรรมการจะลงมติในที่ประชุม และในปี 2558 นี้ จึงได้กำหนดเป็นนโยบาย

เกี่ยวกับจำนวนองค์ประชุมขั้นต่ำ ว่า ณ ขณะที่คณะกรรมการจะลงมติในที่ประชุม คณะกรรมการจะต้องมีจำนวนอยู่ไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีเลขานุการบริษัท เพื่อทำหน้าที่ตามกฎหมาย และตามที่ได้รับมอบหมาย โดยคุณสมบัติของเลขานุการบริษัทเป็นผู้ที่มีความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตามขอบข่าย และอำนาจหน้าที่ของเลขานุการบริษัท และผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวกับการปฏิบัติหน้าที่ของเลขานุการบริษัท นอกจากนี้ทางบริษัทยังส่งอบรมและพัฒนาเพื่อให้เกิดความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง

คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีนโยบายการกำกับดูแลกิจการ จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ และจรรยาบรรณ เพื่อกำหนดให้กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทถือปฏิบัติให้เป็นไปในแนวทางเดียวกัน

บริษัทมีกระบวนการกำหนดค่าตอบแทนที่ชัดเจนและโปร่งใส โดยนำเสนอเพื่อขอความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งพิจารณาความเหมาะสมในการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการตามขอบเขตภาระหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการแต่ละคน โดยอยู่ในระดับที่สามารถจูงใจและรักษากรรมการที่มีความรู้ความสามารถให้ปฏิบัติหน้าที่กับบริษัทได้ รวมทั้งอัตราค่าตอบแทนที่กำหนดสามารถเทียบเคียงได้กับค่าตอบแทนกรรมการในอุตสาหกรรมเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน นอกจากนี้ยังมีนโยบายที่จะส่งเสริมและสนับสนุนให้กรรมการของบริษัทเข้าร่วมอบรมเพื่อพัฒนาความรู้ที่จะใช้ในการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง

คณะกรรมการบริษัทจะมีการกำหนดตารางการประชุมล่วงหน้าทุกปี โดยคณะกรรมการบริษัทจะต้องได้รับเอกสารประกอบการประชุมในแต่ละวาระการประชุมเป็นเวลาล่วงหน้าก่อนวันนัดหมายจัดการประชุมไม่น้อยกว่า 5 วันทำการ และในการประชุมกรรมการทุกท่านมีความเป็นอิสระในการร่วมแสดงความคิดเห็น โดยกรรมการบริษัทผู้มีส่วนได้เสียในวาระการประชุมใด ๆ จะไม่มีสิทธิออกเสียงในวาระที่ตนมีส่วนได้เสีย โดยได้กำหนดให้กรรมการบริษัทต้องเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัทในทุกครั้ง ยกเว้นกรณีที่มีเหตุจำเป็น โดยในการประชุมจะพิจารณาถึงวาระการประชุมที่จะพิจารณาว่า มีความจำเป็นที่จะต้องเชิญผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมประชุมหรือไม่ ทั้งนี้เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทได้รับทราบข้อมูลที่จะใช้ประกอบการพิจารณาในวาระนั้น ๆ ด้วยความครบถ้วน และเป็นไปด้วยความรอบคอบ

คณะกรรมการบริษัทเปิดโอกาสให้กรรมการบริษัทที่ไม่เป็นผู้บริหารมีโอกาสที่จะจัดประชุมระหว่างกันเองตามความจำเป็น โดยไม่มีฝ่ายจัดการร่วมด้วย โดยควรจะพิจารณาแจ้งผลการประชุมให้กรรมการผู้จัดการรับทราบด้วย

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายส่งเสริมให้กรรมการบริษัททุกท่านเข้าถึงสารสนเทศที่จำเป็นเพิ่มเติมได้จากกรรมการผู้จัดการ เลขานุการบริษัท หรือผู้บริหารท่านอื่นที่ได้รับมอบหมาย ภายในขอบเขตที่กำหนด และในกรณีที่มีความจำเป็นคณะกรรมการบริษัทอาจจัดให้มีความเห็นอิสระจากที่ปรึกษาหรือผู้ประกอบวิชาชีพที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงาน กลต. หรือผู้มีความเห็นอิสระในสายงานอื่น ๆ มาร่วมให้ความเห็น โดยถือเป็นค่าใช้จ่ายของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมีมาตรการดำเนินการกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ด้วยความรอบคอบ มีเหตุมีผลและปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของสำนักงาน กลต. และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และยังได้กำหนดให้กรรมการบริษัท ผู้บริหาร รวมทั้งคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะมีหน้าที่รายงานการถือครองหลักทรัพย์ และการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัท ต่อสำนักงาน กลต. และจะต้องส่งสำเนาเอกสารการรายงานดังกล่าวให้กับเลขานุการบริษัทเพื่อรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทในการประชุมคณะกรรมการบริษัทในคราวต่อไป เพื่อรับทราบการซื้อขายหลักทรัพย์ที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ยังจะต้องมีการรายงานการมีส่วนได้เสียของตนเองและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องสำหรับกรรมการบริษัท และผู้บริหารตามหลักเกณฑ์ที่หน่วยงานกำกับได้แจ้งถึงแนวทางปฏิบัติไว้

คณะกรรมการบริษัทจะดูแลและดำเนินการให้มีการจ่ายค่าตอบแทนที่เหมาะสมแก่กรรมการในแต่ละคณะ ตามอำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบ และเปรียบเทียบกับระดับที่ปฏิบัติในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน โดยในที่ประชุมคณะกรรมการ

บริษัท ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2558 ได้มีมติอนุมัติการแต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยในหลักเกณฑ์การพิจารณาค่าตอบแทนของคณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทน จะพิจารณาจาก ข้อมูลผลประกอบการของบริษัทในรอบปีที่ผ่านมา การปฏิบัติงานและความรับผิดชอบของกรรมการ ผลประโยชน์ที่บริษัทได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ โดยจะนำข้อมูลค่าตอบแทนที่กำหนดในเบื้องต้นไปเปรียบเทียบอ้างอิงกับขนาดธุรกิจหรืออุตสาหกรรมที่มีรายได้ กำไรสุทธิใกล้เคียงกับของบริษัท ข้อมูลค่าตอบแทนกรรมการแยกตามหมาวดธุรกิจ – ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยอ้างอิงจากข้อมูลค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารของบริษัทจดทะเบียนปี 2557 ซึ่งจัดทำขึ้นโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยด้วย

นอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทยังได้มีการพิจารณาอนุมัติการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหา ในคราวเดียวกันด้วย โดยต่อไปคณะกรรมการสรรหา จะเป็นผู้ทำหน้าที่ในการเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท ในการพิจารณากำหนดเกณฑ์ที่ใช้ในการประเมินผลการปฏิบัติงานประจำปีของกรรมการผู้จัดการ โดยเกณฑ์ดังกล่าวจะต้องสอ ดคล้องกับเป้าหมายของบริษัททั้งในระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งผลการประเมินดังกล่าวจะถูกนำไปใช้ประกอบการพิจารณากำหนดค่าตอบแทนของกรรมการผู้จัดการต่อไป

กรรมการของบริษัททุกคนเข้าใจถึงหน้าที่ความรับผิดชอบในฐานะกรรมการบริษัท และพร้อมที่จะแสดงความคิดเห็นของตนอย่างเป็นอิสระและปรับปรุงตัวเองให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา รวมถึงปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ระมัดระวังและรอบคอบ โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทและเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกคน นอกจากนี้ กรรมการบริษัททุกคนยังอุทิศเวลาเพื่อปฏิบัติหน้าที่ตามความรับผิดชอบอย่างเต็มที่และเพียงพอ โดยถือปฏิบัติเป็นหน้าที่ที่จะต้องเข้าประชุมคณะกรรมการทุกครั้ง ยกเว้นกรณีที่มีเหตุผลจำเป็น ในกรณีของกรรมการเข้าใหม่ บริษัทจะจัดให้มีการปฐมนิเทศและให้ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทแก่กรรมการเข้าใหม่ ทั้งนี้เพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจ ในธุรกิจและการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ของบริษัทและเตรียมความพร้อมสำหรับการปฏิบัติหน้าที่กรรมการ

นอกจากนี้ คณะกรรมการของบริษัทยังให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูลที่เพียงพอต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยข้อมูลที่เปิดเผยจะต้องมีความถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส ทั่วถึง และทันเวลา ซึ่งรวมถึงรายงานทางการเงิน ผลการดำเนินงาน ข้อมูลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยเผยแพร่ข้อมูลและข่าวสารต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้ที่เกี่ยวข้องได้ใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน ผ่านช่องทางต่าง ๆ ทั้งการจัดส่งเอกสารทางไปรษณีย์ สื่อของตลาดหลักทรัพย์และสำนักงาน ก.ล.ต. รวมถึงเว็บไซต์ของบริษัท

3.2 คณะกรรมการชุดย่อย

3.2.1 คณะกรรมการตรวจสอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้ดำเนินการแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการของบริษัท ดังนี้

1. คณะกรรมการตรวจสอบ
2. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ต่อมา ในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2558 ได้มีมติอนุมัติการแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยเพิ่มเติมอีก 2 ชุด ประกอบด้วยคณะกรรมการสรรหา และคณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

<u>คณะกรรมการสรรหา</u>

ประกอบด้วย

1. รศ.ทรงกลด จารุสมบัติ ประธานกรรมการ / กรรมการอิสระ
2. นายชาลี สุขสวัสดิ์ กรรมการ
3. นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ กรรมการ

คณะกรรมการสรรหา จะเป็นผู้สรรหาและคัดเลือกบุคคลเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการในคณะกรรมการบริษัท ติดตามการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งงาน และประเมินผลการปฏิบัติงานของกรรมการผู้จัดการ

<u>คณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทน</u>

ประกอบด้วย

1. รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์ ประธานกรรมการ / กรรมการอิสระ
2. นายชาลี สุขสวัสดิ์ กรรมการ
3. นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ กรรมการ

คณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทน จะเป็นผู้เสนอนโยบายค่าตอบแทน และผลประโยชน์อื่น ๆ สำหรับคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย กรรมการผู้จัดการ และรองกรรมการผู้จัดการ และพิจารณาทบทวนโครงสร้าง ระบบการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการบริษัท อัตราค่าตอบแทนสำหรับกรรมการบริษัท และผู้บริหารให้มีความเหมาะสมกับหน้าที่และความรับผิดชอบสอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัท และมีความเหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันกับบริษัท

3.3 การสรรหาและแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

- **<u>กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ</u>**

กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบของบริษัทจะต้องเป็นกรรมการบริษัทซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท และเห็นชอบโดยผู้ถือหุ้นของบริษัท และมีคุณสมบัติตามที่กฎหมายหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือระเบียบของตลาดหลักทรัพย์กำหนด โดยมีจำนวนไม่น้อยกว่า 3 คน ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 คน ต้องเป็นผู้มีความรู้ด้านการบัญชีและการเงิน

<u>คุณสมบัติกรรมการอิสระ</u>

- ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 0.5 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ทั้งนี้ นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้น ๆ ด้วย
- ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงาน ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าว ไม่รวมถึงกรณีที่

กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษาของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

- ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็น บิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท หรือบริษัทย่อย
- ไม่มี หรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็น หรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงาน
- ไม่เป็น หรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทสังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงาน
- ไม่เป็น หรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใด ๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้น เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงาน
- ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่
- ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัท หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัท หรือบริษัทย่อย
- ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

กรรมการอิสระตามคุณสมบัติข้างต้น อาจได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือ ผู้มีอำนาจควบคุม โดยมีการตัดสินใจในรูปแบบองค์คณะ (Collective Decision) ได้

คุณสมบัติกรรมการตรวจสอบ

- ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการ ให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และ
- ไม่เป็นกรรมการของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย หรือบริษัทย่อยลำดับเดียวกัน เฉพาะที่เป็นบริษัทจดทะเบียน
- มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในฐานะกรรมการตรวจสอบ ทั้งนี้ ต้องมีกรรมการตรวจสอบอย่างน้อยหนึ่งคนที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้
- มีหน้าที่ในลักษณะเดียวกับที่กำหนดไว้ในประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่าด้วยคุณสมบัติและขอบเขตการดำเนินงานของคณะกรรมการตรวจสอบ

- **<u>การสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด</u>**

1. บริษัทไม่มีคณะกรรมการสรรหากรรมการและผู้บริหารโดยเฉพาะ โดยคณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการอย่างน้อย 5 คน แต่ไม่เกิน 15 คน ซึ่งกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดนั้น ต้องมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร โดยคณะกรรมการได้พิจารณาคัดเลือก โดยใช้หลักเกณฑ์ ดังต่อไปนี้
    1.1 พิจารณาคัดเลือกตามเกณฑ์คุณสมบัติตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง
    1.2 พิจารณาถึงความรู้ ประสบการณ์ ความสามารถเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์กับธุรกิจของบริษัท
    1.3 สำหรับกรณีที่เป็นกรรมการเดิมที่จะกลับเข้าดำรงตำแหน่งอีกวาระหนึ่ง จะพิจารณาจากผลการปฏิบัติงานในช่วงที่เคยดำรงตำแหน่ง และพิจารณาถึงจำนวนบริษัทที่กรรมการแต่ละท่านจะไปดำรงตำแหน่ง ซึ่งไม่ควรเกิน 5 บริษัทจดทะเบียน เพื่อป้องกันปัญหาด้านประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน
    1.4 การแต่งตั้งกรรมการอิสระ จะพิจารณาความเป็นอิสระของบุคคลที่จะเสนอให้รับคัดเลือกเป็นกรรมการอิสระตามหลักเกณฑ์ที่ สำนักงาน กลต. กำหนด และหลักเกณฑ์ของบริษัทเอง
    1.5 พิจารณาวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการอิสระ โดยหากเป็นกรรมการอิสระเดิมที่จะกลับเข้าดำรงตำแหน่งอีกวาระ จะต้องมีวาระการดำรงตำแหน่งต่อเนื่องนับจากวันที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระครั้งแรกไม่เกินกว่า 9 ปี โดยจะพิจารณาถึงความสมเหตุสมผลและความจำเป็น หากจะแต่งตั้งให้กรรมการอิสระท่านนั้นดำรงตำแหน่งต่อไป

เมื่อได้รายชื่อผู้ที่มีความเหมาะสมแล้ว จึงจะนำรายชื่อเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งต่อไป

2. ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งเป็นจำนวนหนึ่งในสาม ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนที่ใกล้ที่สุดกับส่วนหนึ่งในสามของคณะกรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้น ให้จับฉลากกันว่าผู้ใดจะต้องออกจากการเป็นกรรมการ ส่วนปีหลัง ๆ ต่อไป ให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง โดยกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งแล้วอาจได้รับเลือกตั้งใหม่ได้
3. ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้แต่งตั้งกรรมการโดยใช้เสียงข้างมากตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้
   3.1 ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับจำนวนหุ้นที่ตนถือ
   3.2 ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะต้องใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตามข้อ 3.1 เลือกตั้งบุคคลเดียว หรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
   3.3 บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมา เป็นผู้ได้รับเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นต้องเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นต้องเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ประธานในที่ประชุมเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด
4. ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการมีมติด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 เลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายมหาชนเข้าเป็นกรรมการแทนตำแหน่งกรรมการที่ว่างในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน โดยบุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนตามวรรคหนึ่ง จะอยู่ในตำแหน่งกรรมการได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการซึ่งตนแทน
5. ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอาจลงมติให้กรรมการคนใดออกจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระได้ ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงและมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง

อย่างไรก็ตาม ในรอบปี 2558 บทบาทการสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุดจะเป็นหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหา ซึ่งได้รับการแต่งตั้งเป็นที่เรียบร้อยแล้วตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2558 ที่ผ่านมา ซึ่งหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาจะเข้ามาดำเนินการด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. พิจารณาโครงสร้างและองค์ประกอบของคณะกรรมการ
2. พิจารณาคุณสมบัติของกรรมการอิสระ
3. กำหนดหลักเกณฑ์การสรรหากรรมการ
4. จัดทำแผนการพัฒนากรรมการ
5. จัดทำแผนการสืบทอดงาน (Succession Plan)

<u>การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร</u>

กรรมการของบริษัททุกท่าน มีคุณสมบัติตามกฎข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ มีศักยภาพ โดยกรรมการบริษัททั้ง 8 ท่าน ได้ผ่านการอบรมในหลักสูตรของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการไทย (Thai Institute of Directors Association : IOD) ในหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) ซึ่งเป็นหลักสูตรที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งต่อบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการ นอกจากนี้ยังได้กำหนดเป็น

นโยบายเพื่อทราบต่อคณะกรรมการบริษัทว่า ทางหน่วยงานเลขานุการบริษัทจะส่งข้อมูลโครงการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนางานและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้กับคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบและพิจารณาเป็นประจำและต่อเนื่อง ซึ่งทางกรรมการบริษัทแต่ละท่านสามารถพิจารณาคัดเลือกและเข้าร่วมอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ ที่น่าสนใจเป็นการเพิ่มพูนความรู้ให้กับตนเองได้

นอกจากนี้ เมื่อช่วงปี 2558 ที่ผ่านมากรรมการผู้จัดการของบริษัท คือ นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ ได้เข้ารับการอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ เพื่อเพิ่มพูน ความรู้ และใช้ประโยชน์เพื่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนี้

1. ประกาศนียบัตร หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงด้านวิทยาการพลังงาน สถาบันวิทยาการพลังงาน (วพน.) รุ่นที่ 6
2. วุฒิบัตร หลักสูตรภูมิพลังแผ่นดิน สำหรับผู้บริหารระดับสูง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย รุ่นที่ 4

<u>แผนการสืบทอดงาน</u> <u>(Succession Plan)</u>

คณะกรรมการสรรหา ได้พิจารณาและวางนโยบายเกี่ยวกับแผนการสืบทอดงาน (Succession Plan) เพื่อเตรียมความพร้อมในกรณีที่ผู้บริหารไม่สามารถปฏิบัติงานได้ เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทยังคงต่อเนื่อง และเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยได้วางแผนการสืบทอดตำแหน่งงานในหน้าที่ต่าง ๆ โดยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานแทนตำแหน่งที่ว่างลงได้อย่างต่อเนื่อง หรือเพื่อการก้าวสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้น โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. จัดให้ผู้บริหารระดับรองลงไปมีโอกาสได้ทำงานร่วมกับผู้บริหารระดับสูงในสายงานที่ตัวเองมีบทบาทรับผิดชอบ การได้เข้าร่วมรับฟังการประชุมในระดับที่เป็นการมอบหมายนโยบายจากผู้บริหารระดับสูง
2. จัดเตรียมให้มีบุคลากรที่มีความสามารถเฉพาะทางให้มีความสามารถบริหารงานด้านอื่น ๆ เพิ่มมากขึ้นกว่าเดิมเพื่อเตรียมรองรับในระดับตำแหน่งงานที่สูงขึ้น
3. กำหนดให้ผู้บริหารระดับรองที่มีศักยภาพเป็นผู้สืบทอดตำแหน่งงาน
4. เปิดโอกาสให้ผู้บริหารระดับรองมีโอกาสได้เข้ารับการอบรมแนวคิดเกี่ยวกับการเป็นผู้นำองค์กร การสร้างจิตสำนึกในระดับความรับผิดชอบ และความซื่อสัตย์ต่อองค์กร รวมถึงแนวทางบริหารงานบุคลากรในสายงานที่ตัวเองเป็นผู้รับผิดชอบ
5. พัฒนาให้ผู้บริหารงานระดับรองมีโอกาสได้นำเสนอแผนงานและผลการปฏิบัติงานต่อผู้บริหารระดับสูง

3.4 การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อย

คณะกรรมการบริษัทมีกลไกในการกำกับดูแลที่ทำให้สามารถควบคุมดูแลการจัดการและรับผิดชอบการดำเนินงานของบริษัทย่อยซึ่งขณะนี้มีทั้งหมด 2 บริษัท คือ บริษัท วีวี เดคคอร์ จำกัด ซึ่งบริษัทเข้าเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.50 และบริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ซึ่งบริษัทเข้าเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.00 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ต่อมาเมื่อช่วงเดือนมกราคม ปี 2559 ได้ดำเนินการเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นเป็นร้อยละ 75.00 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ทั้งนี้ เพื่อดูแลรักษาผลประโยชน์ในเงินลงทุนของบริษัท โดยการส่งบุคคลเพื่อเป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมเป็นกรรมการ และผู้บริหารในตำแหน่งกรรมการผู้จัดการในบริษัทย่อย โดยขอบเขตอำนาจหน้าที่ในฐานะกรรมการ และกรรมการผู้จัดการของบริษัทย่อยจะมีรายละเอียดเช่นเดียวกันกรรมการ และกรรมการผู้จัดการของบริษัท โดยตัวแทนของ

บริษัทที่เข้าร่วมเป็นกรรมการในบริษัทย่อย จะมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ อาทิ ด้านการบริหารงาน การลงทุน เป็นต้น

3.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

ตามการประชุมคณะกรรมการบริษัท (ครั้งแรกหลังแปรสภาพ) ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2555 มีมติกำหนดระเบียบข้อบังคับในการนำข้อมูลภายในของบริษัทไปใช้ เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท ดังนี้

1. กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท ต้องปฏิบัติดังนี้
   1) ต้องรักษาความลับ และ/หรือ ข้อมูลภายในของบริษัท
   2) ต้องไม่นำความลับและ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯไปเปิดเผย หรือแสวงหาผลประโยชน์แก่ตนเองหรือเพื่อประโยชน์แก่บุคคลอื่นใดไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม
   3) ต้องไม่ทำการซื้อขาย โอน หรือรับโอน หลักทรัพย์ของบริษัท โดยใช้ความลับ และ/หรือข้อมูลภายในบริษัท และ/หรือเข้าทำนิติกรรมอื่นใดโดยใช้ความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัท อันอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัท ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม

ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท ซึ่งอยู่ในหน่วยงานที่ได้รับทราบข้อมูลภายในของบริษัทควรหลีกเลี่ยงหรืองดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วงระยะเวลา 1 เดือนก่อนการเปิดเผยงบการเงินต่อสาธารณชน โดยข้อกำหนดดังกล่าวให้รวมความถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของกรรมการ ผู้บริหาร และลูกจ้างของบริษัทด้วย หากผู้ใดฝ่าฝืนระเบียบข้อบังคับดังกล่าวจะถือว่าได้กระทำผิดร้ายแรง

2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัท รวมถึงผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ต้องรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ในบริษัทของตนเอง ตลอดจนคู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59

โดยทางบริษัทได้ประกาศระเบียบข้อบังคับดังกล่าวให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างทราบโดยทั่วกัน

3.6 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

บริษัทมีค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชีสำหรับบริษัทและบริษัทย่อย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

บริษัทมีค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชีสำหรับบริษัทและบริษัทย่อย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. <u>ค่าตรวจสอบบัญชีประจำปี (Audit Fee)</u>

   สำหรับปี 2558 บริษัทได้ว่าจ้างผู้สอบบัญชี ได้แก่ นายพิศิษฐ์ ชีวะเรืองโรจน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 2803 แห่งบริษัท เอ็ม อาร์ แอนด์ แอสโซซิเอท จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อยในรอบปี 2558 โดยมีค่าธรรมเนียมและการเรียกเก็บเงินเป็นจำนวนเงินรวม 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)

2. <u>ค่าสอบทานข้อมูลทางการเงินรายไตรมาส (สามไตรมาส) (Non Audit Fee)</u>

   คิดเป็นจำนวนเงิน 540,000 บาท (ห้าแสนสี่หมื่นบาทถ้วน)

รวมเป็นจำนวนเงินสำหรับค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีประจำปี 2558 เท่ากับ 1,540,000 บาท (หนึ่งล้านห้าแสนสี่หมื่นบาทถ้วน)

ในปี 2558 ผู้สอบบัญชีของบริษัท คือ นายพิศิษฐ์ ชีวะเรืองโรจน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 2803 จากบริษัท เอ็ม อาร์ แอนด์ แอสโซซิเอท จำกัด ซึ่งอยู่ในรายชื่อผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และไม่มีความสัมพันธ์หรือมีส่วนได้เสียระหว่างผู้สอบบัญชีกับบริษัท / บริษัทย่อย / ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ / ผู้บริหาร รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวแต่อย่างใด

4. ความรับผิดชอบต่อสังคม และการพัฒนาเพื่อความยั่งยืนของธุรกิจ

บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดี ควบคู่ไปกับการใส่ใจดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม มีสำนึกรับผิดชอบต่อสังคม โดยคำนึงถึงผู้ที่มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องทั้งภายในและภายนอกองค์กร จึงได้กำหนดจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ จรรยาบรรณสำหรับกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงาน และกำหนดนโยบายแสดงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม (CSR) ทั้งนี้เพื่อนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. <u>จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ : ความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย</u>

<u>ผู้ถือหุ้น</u>

บริษัทกำหนดเป็นนโยบายและแนวทางปฏิบัติ ดังนี้

1. ตระหนักและให้ความสำคัญในสิทธิพื้นฐานต่าง ๆ ของผู้ถือหุ้น ได้แก่ สิทธิการซื้อขายหรือโอนหุ้น สิทธิในการที่จะได้รับส่วนแบ่งกำไรของกิจการ สิทธิในการได้รับและเข้าถึงข้อมูลข่าวสารของบริษัทอย่างครบถ้วนเพียงพอ และทันเวลา สิทธิในการเข้าร่วมประชุมเพื่อใช้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการ แต่งตั้งผู้สอบบัญชี และเรื่องที่อาจมีผลกระทบต่อบริษัท เช่น การเพิ่มทุนหรือลดทุน การจัดสรรเงินปันผล การแก้ไขข้อบังคับ วัตถุประสงค์ หรือหนังสือบริคณห์สนธิ เป็นต้น
2. ส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น ได้แก่
    - จัดส่งหนังสือเชิญประชุมให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าก่อนวันประชุมอย่างน้อย 14 วัน โดยจะระบุวัน เวลา สถานที่ และวาระการประชุม กฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการประชุม ขั้นตอนการออกเสียงลงมติ ตลอดจนข้อมูลที่จะต้องใช้ประกอบการตัดสินค้าอย่างครบถ้วน โดยจะเผยแพร่ข้อมูลหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้มีเวลาศึกษาข้อมูลประกอบการประชุมล่วงหน้าอย่างเพียงพอ
    - รายงานสารสนเทศสำคัญที่มีหรืออาจมีผลกระทบต่อสิทธิประโยชน์ของผู้ถือหุ้น ทั้งสารสนเทศที่รายงานตามรอบระยะเวลาบัญชี และสารสนเทศที่รายงานตามเหตุการณ์ ตามกฎหมายและประกาศที่เกี่ยวข้องโดยไม่กระทำการใด ๆ ที่มีลักษณะเป็นการจำกัดสิทธิของผู้ถือหุ้นในการเข้าถึงสารสนเทศของบริษัท
    - เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอเรื่องเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุม และ/หรือเสนอชื่อบุคคลเพื่อรับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี

- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่งคำถามที่เกี่ยวข้องกับการประชุมเป็นการล่วงหน้าก่อนการประชุมผู้ถือหุ้น
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองสามารถมอบฉันทะให้ผู้อื่นเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนแทน

3. กำหนดแนวปฏิบัติสำหรับระเบียบวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามประเด็นสำคัญต่าง ๆ ตามรายละเอียดในแต่ละวาระได้
4. เมื่อการประชุมผู้ถือหุ้นแล้วเสร็จ บริษัทจะเผยแพร่ผลการลงคะแนนเสียงของแต่ละวาระในการประชุมสามัญและวิสามัญผู้ถือหุ้นในวันทำการถัดไป และจัดทำรายงานการประชุมโดยแสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วน ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทภายใน 14 วัน นับจากวันที่จัดการประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้
5. บริษัทจะนำเทคโนโลยีมาใช้ในการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งการลงทะเบียนผู้ถือหุ้น การนับคะแนนเสียงในแต่ละวาระ และการประกาศผลการลงคะแนนเสียง เพื่อให้การดำเนินการประชุมสามารถกระทำได้ด้วยความรวดเร็ว ถูกต้อง และแม่นยำ
6. บริษัทมีการจัดกิจกรรมเยี่ยมชมกิจการ (Company Visit) การประชุมนักวิเคราะห์ และเข้าร่วมกิจกรรมบริษัทจดทะเบียนพบนักลงทุน (Opportunity Day) เพื่อเหล่านี้เป็นการเพิ่มช่องทางการสื่อสารให้กับผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ และนักลงทุน เพื่อสามารถติดตามและรับทราบข้อมูลจากทางบริษัทได้
7. บริษัทมีการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นอย่างเหมาะสม และสม่ำเสมอ และมีอัตราการจ่ายเงินปันผลเป็นไปตามนโยบายการจ่ายตามที่บริษัทได้กำหนดไว้

<u>ลูกค้า</u>

บริษัทกำหนดเป็นนโยบายและแนวทางปฏิบัติ ดังนี้

1. ดำเนินธุรกิจด้านการผลิต จำหน่ายสินค้าที่มีความปลอดภัยต่อการใช้งาน คำนึงถึงสุขภาพของผู้ใช้งานและการให้บริการหลังการขายที่สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า
2. มุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าที่เพิ่มคุณค่าในการใช้งานต่อผู้บริโภค
3. ดำเนินธุรกิจโดยยึดถือความซื่อสัตย์ สุจริต และเป็นธรรม และไม่กระทำการใด ๆ ที่เป็นการละเมิดสิทธิของลูกค้า รักษาความลับทางการค้าของลูกค้า ไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ และหากบริษัทตรวจพบการกระทำความผิดในลักษณะดังกล่าว ผู้กระทำในฐานะพนักงาน หรือลูกจ้างของบริษัทจะต้องถูกดำเนินคดีตามกฎหมาย
4. ไม่เรียกรับ หรือยินยอมที่จะรับทรัพย์สิน หรือประโยชน์อื่นใดที่ไม่สุจริตจากลูกค้าทั้งทางตรงและทางอ้อม
5. ยึดหลักการปฏิบัติตามข้อตกลงทางการค้า ในกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติได้ จะมีกระบวนการแจ้งข้อมูลต่อลูกค้าเป็นการล่วงหน้า และร่วมกันหาแนวทางการปรับปรุง แก้ไข เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหาย
6. จัดให้มีช่องทางการสื่อสาร เพื่อให้ลูกค้าสามารถร้องเรียนต่อบริษัท และคำร้องเรียนจากลูกค้าจะได้รับการเอาใจใส่และดำเนินการแก้ไขปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นให้กับลูกค้าอย่างเป็นธรรม ผ่านช่องทางการติดต่อสื่อสารทั้งทางโทรศัพท์ที่หมายเลข 0-2152-7301-4 โทรสาร 0-2152-7305 หรือ

www.elegathai.com, www.ecf-furniture.com หรือทาง Fan Page Facebook : ELEGA Furniture ซึ่งในรอบปีที่ผ่านมา บริษัทสามารถตอบสนองจัดการข้อร้องเรียนแก้ไขได้สำเร็จร้อยละ 90 และอยู่ระหว่างการจัดหาแนวทางเพื่อสร้างความพึงพอใจของลูกค้าให้อยู่ในระดับที่สูงขึ้นจากเดิม

7. สร้างสัมพันธภาพและความเข้าใจที่ดีต่อกัน แลกเปลี่ยนความรู้ ร่วมกันพัฒนาและเพิ่มคุณค่าให้แก่สินค้าอย่างต่อเนื่อง โดยในประเด็นนี้ ทางทีมงานด้านการตลาดของบริษัทจะมีการเข้าพบและร่วมประชุมกับลูกค้าทั้งในประเทศ และต่างประเทศตามตารางเวลาที่ได้มีการวางแผนไว้เป็นประจำทุกปี เพื่อรับฟังปัญหา อุปสรรคในการทำงานร่วมกันในช่วงเวลาที่ผ่านมา หาแนวทางการปรับปรุง และพัฒนาในดีขึ้นกว่าเดิม นอกจากนี้ในทุก ๆ ปี บริษัทจะจัดกิจกรรมการเพื่อลูกค้าในกลุ่มร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer) เข้าเยี่ยมชมผลิตภัณฑ์ที่ทางบริษัทได้พัฒนารูปแบบสินค้าขึ้นใหม่เป็นประจำทุกปี พร้อมกับจัดรายการส่งเสริมการขาย เพื่อเป็นการพบปะและร่วมแลกเปลี่ยนแนวทางการพัฒนาสินค้า ตลอดจนรับข้อเสนอแนะ และหารือแนวทางการแก้ปัญหาในทางการค้าระหว่างกันเป็นประจำทุกปี

<u>คู่ค้าและเจ้าหนี้การค้า</u>

บริษัทกำหนดเป็นนโยบายและแนวทางปฏิบัติ ดังนี้

1. ปฏิบัติต่อคู่ค้าด้วยความเสมอภาค เป็นธรรม และคำนึงถึงผลประโยชน์ร่วมกันเป็นสำคัญ
2. คัดเลือกคู่ค้าที่มีการดำเนินธุรกิจตามกฎหมาย ปฏิบัติตามมาตรฐานการผลิต มาตรฐานความปลอดภัย และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
3. รักษาความลับหรือข้อมูลทางการค้าของคู่ค้า ไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ
4. สร้างสัมพันธภาพและความเข้าใจที่ดีต่อกัน แลกเปลี่ยนความรู้ ร่วมกันพัฒนาและเพิ่มคุณค่าให้แก่วัตถุดิบและสินค้าที่ทางบริษัทมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง โดยในประเด็นนี้ ทางทีมงานด้านจัดซื้อของบริษัทจะมีการเข้าพบและร่วมประชุมกับคู่ค้าทั้งในประเทศ และต่างประเทศตามตารางเวลาที่ได้มีการวางแผนไว้ เพื่อเสนอแนะปัญหา อุปสรรคในการทำงานร่วมกันในช่วงเวลาที่ผ่านมา เพื่อหาแนวทางการปรับปรุงและพัฒนาในดีขึ้นกว่าเดิม
5. การซื้อสินค้าและบริการจากคู่ค้าจะเป็นไปตามเงื่อนไขทางการค้า โดยจะปฏิบัติตามสัญญาที่ทำร่วมกันอย่างเคร่งครัด เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ในระยะยาวกับทั้งสองฝ่าย
6. ยึดหลักการปฏิบัติตามข้อตกลงทางการค้า ในกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติได้ จะมีกระบวนการแจ้งข้อมูลต่อคู่ค้าเป็นการล่วงหน้า และร่วมกันหาแนวทางการปรับปรุง แก้ไข เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหาย
7. ไม่เรียกรับ หรือยินยอมที่จะรับ ทรัพย์สิน หรือผลประโยชน์อื่นใดที่อยู่นอกเหนือข้อตกลงทางการค้า โดยผู้เกี่ยวข้องกับกิจกรรมจัดหา จัดซื้อ จัดจ้างต้องไม่รับผลประโยชน์ไม่ว่าทางตรง หรือทางอ้อมจากคู่ค้าและต้องวางตัวเป็นกลางไม่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดจนอาจจะมีผลกระทบต่อการตัดสินใจ
8. บริษัทได้แจ้งถึงช่องทางการ

คู่แข่งขันทางการค้า

บริษัทกำหนดเป็นนโยบายและแนวทางปฏิบัติ ดังนี้

1. การปฏิบัติตามกรอบกติกา การแข่งขันด้วยความเป็นธรรม ดำเนินกิจการด้วยความโปร่งใส ภายใต้การค้าและการแข่งขันที่เป็นธรรม รวมถึงหลีกเลี่ยงวิธีการที่ไม่สุจริต เพื่อทำลายคู่แข่งทางการค้า
2. ไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งขันทางการค้าด้วยการกล่าวให้ร้าย
3. ไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา / ลิขสิทธิ์
4. ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งขันทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริตหรือไม่เหมาะสม
5. ดำเนินกิจการด้วยความ

เจ้าหนี้

บริษัทกำหนดเป็นนโยบายและแนวทางปฏิบัติ ดังนี้

1. การปฏิบัติตามเงื่อนไขที่มีต่อเจ้าหนี้สถาบันการเงินตามข้อตกลงการกู้ยืมที่มีอย่างเคร่งครัด
2. การปฏิบัติต่อเจ้าหนี้ทุกกลุ่มอย่างเสมอภาคและเป็นธรรม
3. บริหารงานเพื่อให้เจ้าหนี้มั่นใจในฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งแสดงถึงการมีความสามารถที่จะชำระหนี้ได้ตรงตามกำหนดเวลา รวมถึงการรักษาไว้ซึ่งอัตราส่วนทางการเงินให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาการกู้ยืมเงินโดยเจ้าหนี้อย่างเคร่งครัด
4. เปิดเผยข้อมูลผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินอย่างถูกต้อง ตรงเวลา
5. ในกรณีที่มีโอกาสจะเกิดการผิดนัดชำระหนี้หรือไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่เจ้าหนี้และลูกหนี้ได้ตกลงไว้ร่วมกัน ทางลูกหนี้จะรีบแจ้งให้เจ้าหนี้รับทราบเป็นการล่วงหน้าเพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไขและป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหาย
6. มีการจัดประชุมเพื่อพบปะเจ้าหนี้สถาบันการเงิน และจัดเข้าเยี่ยมชมกิจการเป็นประจำทุกปี ทั้งนี้เพื่อรับทราบนโยบายการดำเนินธุรกิจและแผนการดำเนินงานในปีต่อไป รวมถึงสร้างความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจต่อเจ้าหนี้

พนักงาน

บริษัทกำหนดเป็นนโยบายและแนวทางปฏิบัติ ดังนี้

1. ให้ความสำคัญกับพนักงานทุกระดับของบริษัท โดยปฏิบัติกับพนักงานอย่างเท่าเทียมกัน ด้วยความเป็นธรรม
2. ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมกับความรู้ความสามารถของพนักงานแต่ละคน ควบคู่ไปกับการมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพและความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างโอกาสในการเจริญเติบโตทางด้านอาชีพการงานตามศักยภาพของแต่ละบุคคล โดยมีแนวปฏิบัติคือ ทางฝ่ายทรัพยากรบุคคล หรือพนักงานท่านนั้น หากพิจารณาเห็นว่า หลักสูตรการอบรม หรือทบทวนความรู้ใดมีความเหมาะสมและมีการความสนใจที่จะขอสมัครเพื่อเข้ารับการอบรม ก็สามารถเสนอเรื่องขึ้นมาต่อฝ่ายทรัพยากรบุคคลได้ โดยฝ่าย

ทรัพยากรบุคคลจะเป็นผู้พิจารณาความเหมาะสมของหลักสูตร โดยจะพิจารณาจากความรู้ ทักษะที่สอดคล้องกับการปฏิบัติงานที่จะได้รับภายหลังการเข้ารับการอบรมเป็นสำคัญ โดยสามารถสรุปจำนวนชั่วโมงที่ได้รับการฝึกอบรมด้านความรู้ในงานที่ตนรับผิดชอบในระดับผู้จัดการของแต่ละแผนก ดังนี้

หน่วยงาน	จำนวนชั่วโมงโดยเฉลี่ยต่อคนที่ได้รับการฝึกอบรม
1. หน่วยงานฝ่ายผลิตภายในโรงงาน	ไม่ต่ำกว่า 50 ชั่วโมง
2. หน่วยงานด้านการตลาด	ไม่ต่ำกว่า 10 ชั่วโมง
3. หน่วยงานบัญชี – การเงิน	ไม่ต่ำกว่า 30 ชั่วโมง
4. หน่วยงานทรัพยากรบุคคล	ไม่ต่ำกว่า 20 ชั่วโมง
5. หน่วยงานด้านเลขานุการบริษัท และนักลงทุนสัมพันธ์	ไม่ต่ำกว่า 30 ชั่วโมง

3. จัดทำ Succession Management ด้วยเป้าหมายเพื่อการรักษาไว้ซึ่งบุคลากรที่ดี และพัฒนาบุคลากรเหล่านั้นให้มีความสามารถในการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงได้
4. ให้ความสำคัญกับการดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงาน โดยคำนึงถึงความปลอดภัยในการทำงานและคุณภาพชีวิตของพนักงานเป็นสำคัญ โดยในรอบปี 2558 ที่ผ่านมา อัตราความถี่ของการบาดเจ็บของพนักงานอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกันกับปีก่อน แม้ว่า จะมีปริมาณงานและจำนวนแรงงานรายวันที่เพิ่มขึ้นจากเดิมก็ตาม และในรอบปี 2558 นี้ บริษัทได้จัดให้มีการทบทวนคู่มือการปฏิบัติงานอย่างปลอดภัยรวมทั้งขั้นตอน และวิธีการทำงาน โดยควบคุมให้ปฏิบัติตามคู่มือความปลอดภัยอย่างต่อเนื่อง

   โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีของพนักงานที่ปฏิบัติหน้าที่อยู่ในกระบวนการผลิต บริษัทมีแนวทางปฏิบัติเพื่อความปลอดภัยคือ พนักงานทุกคนจะต้องสวมถุงมือ ผ้าปิดปาก ที่ปิดหู (ear plug) และรองเท้าผ้าใบในขณะปฏิบัติงานตลอดเวลา โดยจะพิจารณาจากกระบวนการทำงานที่พนักงานแต่ละคนรับผิดชอบในส่วนงานนั้น ๆ เป็นสำคัญ เช่น หากปฏิบัติงานในบริเวณที่มีเสียงดัง พนักงานจะต้องสวมที่ปิดหู (ear plug) เป็นต้น โดยในปี 2558 บริษัทได้จัดให้มีการอบรมเพิ่มเติมในด้านต่าง ๆ ดังนี้
   - การปฐมพยาบาลเบื้องต้นและการช่วยชีวิต
   - การอบรมเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยในการทำงาน ระดับหัวหน้างาน
   - เทคนิคการควบคุมเครื่องจักรโฟร์คลิฟท์อย่างปลอดภัยและถูกวิธี
   - การอบรมเพื่อทบวนวินัยในการทำงาน
5. การเคารพซึ่งสิทธิมนุษยชน ศักดิ์ศรี และสิทธิขั้นพื้นฐานในการทำงานตลอดจนไม่เปิดเผยหรือส่งผ่านข้อมูลหรือความลับของพนักงานต่อบุคคลภายหรือหรือผู้ที่ไม่มีความเกี่ยวข้อง
6. ปฏิบัติต่อพนักงานภายใต้กรอบของกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน
7. ส่งเสริมความเท่าเทียมกันในการจ้างแรงงาน ไม่เลือกปฏิบัติ ไม่กีดกันทางเพศ สีผิว เชื้อชาติ ศาสนา อายุ ความพิการหรือสถานะอื่นใดที่ไม่ได้เกี่ยวข้องโดยตรงกับการปฏิบัติงาน
8. ส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางการดำเนินงานและการพัฒนาบริษัท
9. จัดให้มีสวัสดิการและสิทธิประโยชน์ที่เหมาะสมแก่พนักงาน อาทิ การรักษาพยาบาล การตรวจสุขภาพประจำปี การทำประกันชีวิตให้กับพนักงาน และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เป็นต้น โดยในส่วนของการตรวจ

สุขภาพของพนักงานจะมีกำหนดเวลาการตรวจตั้งแต่เริ่มเข้างาน และระหว่างการทำงานเป็นประจำในแต่ละปี และในส่วนของแรงงานต่างด้าว บริษัทได้จัดให้สำนักงานประกันสังคม จังหวัดระยองเข้าให้ข้อมูลและความรู้งานประกันสังคมแก่แรงงานต่างด้าว

10. เปิดโอกาสให้พนักงานมีช่องทางในการติดต่อสื่อสาร เสนอแนะและร้องทุกข์เกี่ยวกับการทำงาน ซึ่งข้อเสนอต่าง ๆ จะได้รับการพิจารณาและกำหนดวิธีการแก้ไข เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่ทุกฝ่าย และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในการทำงานร่วมกัน
11. ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของพนักงานทุกระดับในการดำเนินกิจกรรมด้านความรับผิดชอบต่อสังคม

<u>ชุมชนและสังคม และสิ่งแวดล้อม</u>

บริษัทกำหนดเป็นนโยบายและแนวทางปฏิบัติ ดังนี้

1. ให้ความสำคัญและรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมใกล้เคียง รวมถึงสนับสนุนกิจกรรมสาธารณประโยชน์ของชุมชน ตลอดจนพัฒนาสภาพแวดล้อมของชุมชนและสังคม เพื่อชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น นอกจากนี้บริษัทยังตอบแทนชุมชนและสังคม โดยการบริจาคเงินเพื่อการกุศลอย่างสม่ำเสมอ
2. ไม่ดำเนินธุรกิจที่ส่งผลกระทบให้เกิดความเสียหายต่อสังคม และไม่ละเมิดสิทธิของบุคคลอื่นผู้อยู่อาศัยในชุมชนและสังคม
3. กำหนดให้มีมาตรการป้องกันและแก้ไขผลกระทบที่จะเกิดขึ้นต่อชุมชนและสังคม อันเนื่องมาจากการดำเนินงานของบริษัท
4. ส่งเสริมการอนุรักษ์วัฒนธรรม และขนบธรรมเนียมประเพณีของท้องถิ่น
5. ให้ความร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ ในการพัฒนาชุมชนและสังคมโดยรอบให้มีความน่าอยู่ หรือมีระดับคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นจากเดิม
6. ดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องตามกฎหมาย กฎระเบียบ และนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
7. ส่งเสริมระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ตั้งแต่การใช้ทรัพยากรอย่างประหยัด มีมาตรการบำบัด และฟื้นฟู การทดแทน การเฝ้าระวังและป้องกันผลกระทบต่อทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน
8. ปลูกจิตสำนึกและส่งเสริมการให้ความรู้ และอบรมแก่พนักงานทุกระดับในเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อม
9. ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยี เครื่องจักร และวัตถุดิบที่ใช้ในกระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
10. สำหรับแนวทางปฏิบัติเพื่อความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมนั้น ในกระบวนการผลิตของบริษัท เนื่องจากวัตถุดิบหลักคือ ไม้ยางพารา และไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด เศษวัสดุที่เหลือจากกระบวนการผลิต และวิธีการบริหารจัดการเพื่อลดผลกระทบจากกระบวนการผลิตของบริษัทมีรายละเอียด ดังนี้
    - *<u>เศษไม้ และเศษขี้เลื่อย</u>* เป็นวัตถุดิบที่เหลือจากกระบวนการผลิตโดยเกิดจากการตัดชิ้นงานเพื่อให้ได้รูปทรงตามที่ต้องการ ทางบริษัทจะนำเศษไม้และเศษขี้เลื่อยบางส่วนไปใช้เป็นเชื้อเพลิงให้กับหม้อไอน้ำ (Boiler) เพื่อใช้เป็นพลังงานหมุนเวียนในกระบวนการผลิต และหากในช่วงไหนที่มีเศษไม้และเศษขี้เลื่อยเป็นจำนวนมาก ทางบริษัทจะจำหน่ายให้กับบุคคลภายนอกบางส่วน
    - *<u>ฝุ่น</u>* เป็นเศษวัสดุที่ได้จากการขัดชิ้นงานด้วยกระดาษทราย หรือเครื่องมือขัด ทางบริษัทจะใช้

เครื่องดูดฝุ่นแบบถุงกรองฝุ่น (Filter Bag) เศษฝุ่นที่กรองได้จะถูกนำไปรวบรวมเพื่อขายให้กับบุคคลภายนอกที่รับซื้อเพื่อนำไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตต่อไป

- *ละอองสี* เกิดจากการพ่นสีบนชิ้นงาน ทางบริษัทมีวิธีการกำจัดละอองสีเพื่อป้องกันไม่ให้ละอองสีมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยใช้ระบบห้องพ่นเป็นแบบดักละอองสีด้วยระบบน้ำหมุนเวียน โดยกากสีที่ได้จากการดักละอองสีได้ถูกกำจัดโดยวิธีที่ถูกต้องต่อไป
- *เศษสี* เกิดจากกระบวนการผลิตกระดาษปิดผิวจากเครื่องจักรพิมพ์ลายที่จะมีเศษสีหลงเหลือภายหลังพิมพ์งานเสร็จ ทางบริษัทจะใช้วิธีการฝังกลบภายในพื้นที่ที่กำหนดภายในโรงงานต่อไป
- *เศษวัสดุ* ได้แก่ เศษหนังเทียม เศษผ้า ที่เหลือจากการผลิต ทางบริษัทจะรวบรวมไว้เพื่อนำไปจำหน่ายให้กับผู้รับซื้อต่อไป
- *กาว* เป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการปิดผิวกระดาษปิดผิวบนไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด บริษัทใช้กาวประเภทที่สามารถละลายได้ด้วยน้ำ (Water Base) และไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

โดยที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่เคยได้รับข้อร้องเรียนหรือมีข้อพิพาทกับชุมชนในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกับโรงงานในประเด็นที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมหรือผลกระทบจากกระบวนการผลิตของบริษัทแต่อย่างใด

2. การประกอบธุรกิจอย่างเป็นธรรม

นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทในปี 2542 นโยบายสำคัญที่บริษัทยึดถือมาอย่างต่อเนื่องยาวนานนับตั้งแต่เริ่มต้นการดำเนินธุรกิจคือ การประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรม ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานที่เอาใจใส่ต่อผู้ที่มีส่วนได้เสียในทุก ๆ ฝ่าย ดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องตามข้อกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบและวิธีการปฏิบัติตามหลักการที่หน่วยงานที่กำกับดูแลได้กำหนดเอาไว้ นอกจากนี้ยังได้ปลูกฝังหลักการนี้ให้กับพนักงานในทุกระดับปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบและมีความเป็นธรรม ทั้งการปฏิบัติต่อพนักงานด้วยกันเอง การปฏิบัติต่อลูกค้า ผู้บริโภค คู่แข่งทางการค้า คู่ค้า ชุมชน และสังคม ตระหนักถึงการรักษาความลับ การกำหนดนโยบายการใช้ข้อมูลภายใน การเคารพในหลักสิทธิมนุษยชน ตลอดจนไม่ปฏิบัติตนอันอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ การไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น โดยสามารถแบ่งแนวปฏิบัติ ได้ดังนี้

2.1 การส่งเสริมการแข่งขันทางการค้าโดยเสรี

บริษัทได้กำหนดขั้นตอนการดำเนินงานที่เป็นระบบ ได้แก่ ระบบการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางต่าง ๆ ซึ่งกว่าร้อยละ 60 เป็นการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายในต่างประเทศ ลูกค้าหลักของบริษัทคือ ลูกค้าในประเทศญี่ปุ่น และรองลงมาคือการผลิตและจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าในกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ภายในประเทศ ซึ่งลูกค้าแต่ละรายมีระบบการสั่งซื้อสินค้า ตรวจสอบคุณภาพสินค้า และการส่งมอบสินค้าเป็นไปตามระบบและหลักการที่กำหนดไว้ โดยบริษัทมั่นใจถึงกระบวนการนำเสนอขายสินค้าต่อลูกค้าที่มีความเป็นธรรม และไม่มีลักษณะการผูกขาดเพื่อจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าเพียงรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด สำหรับระบบและขั้นตอนการจัดหา จัดซื้อวัตถุดิบ และสินค้าที่จะนำมาใช้ในกระบวนการผลิต ทางหน่วยงานจัดซื้อจะต้องดำเนินการเปรียบเทียบราคา คุณภาพ เงื่อนไขทางการค้า ตามหลักการที่กำหนดไว้ทุกครั้ง เพื่อให้คู่ค้าได้มีโอกาสนำเสนอสินค้าให้กับทางบริษัทได้พิจารณาเปรียบเทียบ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้รับประโยชน์จากการยึดมั่นในระบบการคัดกรอง พิจารณาและเปรียบเทียบคุณภาพและราคาจากคู่ค้าเสมอมา

2.2 <u>นโยบายป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest)</u>

บริษัทมีนโยบายที่ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานใช้โอกาสจากการเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงานของบริษัทแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตน โดยได้กำหนดเป็นนโยบายและแนวทางปฏิบัติ ดังนี้

1. ดำเนินการกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือรายการที่เกี่ยวโยงกันอย่างรอบคอบ ซื่อสัตย์ เป็นธรรม สมเหตุสมผล มีกระบวนการที่โปร่งใสในการอนุมัติเข้าทำรายการ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทเป็นสำคัญ กรรมการบริษัทผู้มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิออกเสียง และเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์หรือตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
2. กรณีที่จำเป็นต้องทำรายการเพื่อประโยชน์ของบริษัท ให้ทำรายการนั้นเสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอกที่มีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไป ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง และต้องไม่มีส่วนในการพิจารณาอนุมัติ นอกจากนี้จะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การเปิดเผยข้อมูลตามที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้กำหนดข้อปฏิบัติเอาไว้
3. ต้องไม่กระทำการใด ๆ อันเป็นการขัดต่อผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัท ได้แก่ การทำให้บริษัทเสียผลประโยชน์หรือได้รับประโยชน์น้อยกว่าที่ควรจะเป็น หรือเป็นการแบ่งผลประโยชน์จากบริษัท
4. ห้ามไม่ให้กระทำการใด ๆ อันเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท
5. ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท รวมถึงคู่สมรสและบุตรของบุคคลดังกล่าว แสวงหาผลประโยชน์ในกิจการส่วนตัวกับบริษัท เช่น กระทำการใด ๆ เพื่อขายสินค้าและบริการให้กับบริษัท หากมีการกระทำนั้น ๆ ต้องทำเอกสารชี้แจงและเปิดเผยข้อมูลให้บริษัททราบในทุกกรณี
6. กรรมการบริษัท และผู้บริหาร ต้องรายงานการมีส่วนได้เสียของตนเองและบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด

2.3 <u>การเคารพสิทธิมนุษยชน</u>

บริษัทตระหนักถึงการเคารพต่อหลักสิทธิมนุษยชน โดยไม่มีการแบ่งแยกถิ่นกำหนด เชื้อชาติ เพศ อายุ สีผิว ศาสนา ฐานะ ชาติตระกูล การศึกษา หรือสถานะอื่นใดที่มิได้มีความเกี่ยวข้องและส่งผลกระทบต่อการปฏิบัติงาน พนักงานในทุกระดับจะได้รับการคุ้มครองสิทธิด้านความปลอดภัยส่วนบุคคลในการปฏิบัติงาน การมีสถานที่ทำงานที่สะอาด ปลอดภัย และถูกสุขลักษณะ การให้สิทธิเสรีภาพเพื่อสิทธิทางการเมือง แต่ทั้งนี้จะต้องไม่แอบอ้างความเป็นพนักงาน หรือนำทรัพย์สิน อุปกรณ์ หรือเครื่องมือใด ๆ ของบริษัทไปใช้เพื่อประโยชน์ในการดำเนินการใด ๆ ที่เกี่ยวข้องกับทางการเมือง ซึ่งบริษัทมีนโยบายเป็นกลางทางการเมือง โดยจะไม่ให้การสนับสนุน หรือกระทำการอันเป็นการฝักใฝ่พรรคการเมืองใดพรรคการเมืองหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทจะเข้าดำเนินการแก้ไขปัญหาความขัดแย้งที่อาจจะเกิดขึ้นตามหลักนิติธรรม ไม่มีนโยบายการใช้แรงงานเด็ก โดยไม่พิจารณารับบุคคลที่มีอายุต่ำกว่า 18 ปี เข้าทำงาน การพิจารณาจ่ายค่าแรงงานและค่าจ้างด้วยความเป็นธรรม และในทุก ๆ ปี บริษัทจะจัดให้มีกิจกรรมประชุมประจำปี ซึ่งวันดังกล่าวพนักงานจะได้เข้าพบและรับทราบถึงนโยบายการดำเนินธุรกิจที่จะเกิดขึ้นในรอบปีนั้น ๆ รวมถึงข้อคิด หลักการทำงาน หลักการใช้ชีวิตจากผู้บริหารบริษัท รวมถึงการจัดกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความรัก ความสามัคคีภายในองค์กร

ทั้งนี้ ที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยได้รับข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการละเมิดสิทธิมนุษยชนแต่อย่างใด

2.4 การไม่สนับสนุนให้เกิดการล่วงละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

เนื่องจากในทุก ๆ ปี บริษัทจะต้องมีการออกแบบและพัฒนาสินค้า เพื่อนำเสนอต่อลูกค้าโดยเกิดขึ้นเป็นประจำ บริษัทให้หลักการต่อฝ่ายออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Research and development) โดยยึดหลักการที่จะไม่ล่วงละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา ไม่ลอกเลียนหรือนำทรัพย์สินทางปัญญาของผู้อื่นมาใช้โดยไม่ได้รับอนุญาต โดยบริษัทได้เปิดโอกาสให้แจ้งข้อร้องเรียนกรณีที่พบเห็นการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาได้ที่

- จดหมายส่งถึง

  รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์

  ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ หรือ

  นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์

  กรรมการผู้จัดการ หรือ

  สำนักงานเลขานุการบริษัท

  บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)

  เลขที่ 25/28 หมู่ 12 ตำบลบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150

- E-mail ส่งถึงสำนักงานเลขานุการบริษัท : cg@eastcoast.co.th หรือ ฝ่ายทรัพยากรบุคคล : hrrayong@eastcoast.co.th

2.5 การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น

บริษัทได้ประกาศเจตนารมย์เป็นแนวร่วมปฏิบัติ (Collective Action Coalition) ของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยในแผนงานส่วนต่อไปที่จะดำเนินการคือ การนำเสนอร่างนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น และสร้างระบบในการป้องกันการทุจริตในองค์กร นอกจากนี้ภายหลังจากที่ร่างนโยบายดังกล่าวผ่านการพิจารณาอนุมัติต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทแล้ว บริษัทจะดำเนินการสื่อสารประชาสัมพันธ์แนวคิดในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น ให้ผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทได้รับทราบ โดยออกจดหมายถึงคู่ค้า และลูกค้า ของบริษัท ในการงดให้ / รับสิ่งตอบแทน ทั้งในรูปของเงินสด สิ่งของ หรือของขวัญ และแจ้งถึงกระบวนการที่เปิดโอกาสให้คู่ค้า และลูกค้า ที่ไม่ได้รับการปฏิบัติที่เป็นธรรม ได้ร้องเรียนและได้รับการแก้ไข รวมถึงจะจัดการประชุมและสื่อสารให้พนักงานทุกฝ่ายงานของบริษัทได้รับทราบนโยบายและแนวปฏิบัติในการต่อต้านการทุจริตนี้อย่างต่อเนื่อง

ในปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทได้ดำเนินการประเมินความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชั่น โดยได้มีการประเมินความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชั่นแล้วพบว่า ไม่พบความเสี่ยงจากการทุจริต ที่จะจัดเป็นความเสี่ยงที่มีสาระสำคัญต่อกิจการ และบริษัทได้มีการกำหนดแนวปฏิบัติในระบบการควบคุมภายในต่าง ๆ ทั้งในระบบสารสนเทศ ระบบการจัดทำเอกสารที่มีการตรวจสอบ check and balance รวมถึงกระบวนการทำงานเพื่อให้เกิดการกำกับดูแลและควบคุมเพื่อป้องกัน แล้ว และนอกจากนี้ยังได้มีการติดตามความเสี่ยงที่เคยมีการทุจริตหรือวิเคราะห์ความเสี่ยงที่มีแนวโน้มของการทุจริตและมีการประเมินผลแล้ว พบว่ายังมีการดูแลควบคุมภายในอย่างเพียงพอ และในรอบปีที่ผ่านมา ยังไม่พบว่า มีข้อมูลร้องเรียนเกี่ยวกับพฤติกรรมที่ผิดกฎหมาย รวมทั้งการทุจริตผิดจรรยาบรรณเกิดขึ้นภายในองค์กรแต่อย่างใด

ทั้งนี้ในรอบปี 2559 บริษัทจะมอบหมายหน้าที่ในการประเมินความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชั่นให้กับหน่วยงานตรวจสอบภายในโดยบุคคลภายนอกของบริษัทต่อไป

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมาบริษัทให้แจ้งให้พนักงานทุกฝ่ายรับทราบถึงหลักการเบื้องต้นของการป้องกันและต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่นภายในองค์กรให้ได้ทราบแล้ว โดยเน้นที่เรื่องของการห้ามรับ / จ่ายสินบน จากลูกค้า / คู่ค้าของบริษัท และต้องไม่เข้าไปมีส่วนร่วมในการกระทำการใด ๆ ที่ถือว่าเป็นการทุจริต สำหรับการให้ และ/หรือ การรับสินบนของรัฐ หรือหน่วยงานเอกชนใด ๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์ส่วนตัวหรือข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยได้จัดทำนโยบายการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนที่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย สามารถติดต่อหรือร้องเรียนในเรื่องที่อาจเป็นการกระทำความผิดผ่านช่องทางต่าง ๆ ได้ดังนี้

- จดหมายส่งถึง
  รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์
  ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ หรือ
  นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์
  กรรมการผู้จัดการ หรือ
  สำนักงานเลขานุการบริษัท

  บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)
  เลขที่ 25/28 หมู่ 12 ตำบลบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150
- E-mail ส่งถึงสำนักงานเลขานุการบริษัท : cg@eastcoast.co.th หรือ ฝ่ายทรัพยากรบุคคล : hrrayong@eastcoast.co.th

ภายหลังจากที่บริษัทได้รับแจ้งข้อมูลการกระทำผิดและการทุจริตแล้ว บริษัทมีกระบวนการดำเนินการเมื่อได้รับข้อร้องเรียน ดังนี้

1. *รวบรวมข้อเท็จจริง พิจารณาในรายละเอียดของข้อเท็จจริง*

เมื่อได้รับข้อร้องเรียนผ่านช่องทางต่าง ๆ แล้วทางบริษัทจะดำเนินการรวบรวมข้อเท็จจริงที่เกี่ยวกับการกระทำผิดและทุจริต โดยจะดำเนินการจัดตั้งคณะทำงานตรวจสอบข้อเท็จจริงการทุจริตซึ่งจะพิจารณาจากผู้ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ผู้บังคับบัญชา / หัวหน้างานสูงสุดในหน่วยงานที่ได้รับการร้องเรียน และผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคล และ/หรือบุคคลอื่นที่พิจารณาเห็นสมควร โดยทีมคณะทำงานตรวจสอบข้อเท็จจริงการทุจริตจะเริ่มดำเนินการรวบรวมข้อมูล หลักฐานและตรวจสอบข้อเท็จจริงในรายละเอียด

2. *หาข้อสรุปมาตรการดำเนินการ*

ทางคณะทำงานตรวจสอบข้อเท็จจริงการทุจริตจะหาข้อสรุปเกี่ยวกับมาตรการดำเนินการ เพื่อบรรเทาความเสียหายให้กับผู้ที่ได้รับผลกระทบ โดยจะไม่ดำเนินการลงโทษใด ๆ กับพนักงานที่ให้ข้อมูลด้วยเจตนาสุจริต

3. *รายงานผล*

สำนักเลขานุการบริษัทมีหน้าที่รายงานผลให้พนักงานทราบ หากพนักงานผู้ร้องเรียนเปิดเผยตนเอง ทั้งนี้ ในกรณีที่เป็นเรื่องสำคัญจะต้องรายงานต่อกรรมการผู้จัดการ และ/หรือผู้บริหารในระดับสูงสุดของหน่วยงานที่ได้รับข้อ

ร้องเรียนนั้นด้วย (ในกรณีที่ผู้บริหารระดับสูงสุดของหน่วยงานไม่ได้เข้าร่วมเป็นคณะทำงานตรวจสอบข้อเท็จจริงการทุจริต) ซึ่งจะขึ้นอยู่กับระดับความสำคัญ และความร้ายแรงของเรื่องที่ได้รับการร้องเรียน

การดูแลและปกป้องพนักงานที่แจ้งข้อร้องเรียน

หากบุคคลใดในบริษัทมีพฤติกรรมที่กลั่นแกล้ง ข่มขู่ เลือกปฏิบัติ หรือลงโทษทางวินัย ด้วยวิธีการที่ไม่เหมาะสม หรือไม่ยุติธรรม ซึ่งเกี่ยวเนื่องมาจากการร้องเรียนของผู้แจ้งเรื่องร้องเรียน รวมถึงบุคคลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบข้อเท็จจริงการทุจริตจากเรื่องร้องเรียนนั้น ๆ จะถือว่าบุคคลนั้นกระทำผิดวินัย และต้องรับผิดชดใช้ความเสียหายต่อบริษัท หรือผู้ที่ได้รับผลกระทบจากการกระทำดังกล่าว หรืออาจมีความผิดในทางกฎหมายต่อไปด้วย

โดยในปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทไม่ได้รับเรื่องร้องเรียนเกี่ยวกับการทุจริต หรือการกระทำผิดจริยธรรม หรือเกิดกรณีเกี่ยวกับชื่อเสียงของบริษัทในทางลบ อันเนื่องมาจากการบริหารงานของคณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร รวมถึงไม่มีกรณีที่กรรมการหรือผู้บริหารลาออกจากเหตุผลของการไม่มีนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี หรือระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสม ตลอดจนไม่มีข้อพิพาททางด้านกฎหมายทั้งในเรื่องแรงงาน และการดำเนินธุรกิจกับผู้ที่มีส่วนได้เสียในทุกฝ่ายแต่อย่างใด

3. นโยบายด้านการดำเนินธุรกิจเพื่อการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน

ด้วยวิสัยทัศน์ขององค์กร บริษัทได้วางกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจในรอบปี 2557 – 2558 ที่ผ่านมา ด้วยการบริหารความเสี่ยงจากธุรกิจหลักด้านการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาติเคิลบอร์ด และไม้ยางพารา ไปสู่ธุรกิจที่จะสามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง ควบคู่กับการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม ด้วยการเข้าดำเนินธุรกิจด้านโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทน ได้แก่ ธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ รวมถึงการเตรียมวางแผนเพื่อดำเนินธุรกิจด้านโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล และโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (PV Solar Rooftop) โดยมีรายละเอียดความคืบหน้าในแต่ละโครงการที่ทางบริษัทได้วางแผนกลยุทธ์การกระจายความเสี่ยงจากธุรกิจหลักสู่ธุรกิจที่จะสามารถสร้างรายได้อย่างมั่นคง รวมถึงช่วยด้านการรักษาสิ่งแวดล้อมและอนุรักษ์พลังงาน ดังนี้

1. โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Farm Power Plant)

ECF Tornado Energy Godo Kaisha (“ECF Tornado”) ถูกจัดตั้งขึ้น โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51.00 ผ่านบริษัทย่อยของบริษัท คือ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (ECFH) ซึ่งบริษัทถือหุ้นใน ECFH ที่สัดส่วนร้อยละ 51.00 และเมื่อเดือนมกราคม 2559 ได้เพิ่มสัดส่วนจากร้อยละ 51.00 เป็นร้อยละ 75.00 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดย ECF Tornado จัดตั้งขึ้นเพื่อขยายการลงทุนในประเทศญี่ปุ่น สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ โดยมีขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 1.5 เมกะวัตต์ โดยมีที่ตั้งของโครงการอยู่ที่ 1737 Kodani, Toyotomi-cho, Himeji city, Hyogo ประเทศญี่ปุ่น ดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์ได้ตั้งแต่วันที่ 21 ธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยเป็นโครงการนำร่อง ซึ่งหากศึกษาความเป็นไปได้สำหรับการลงทุนในโครงการอื่น ๆ เพิ่มเติมแล้วผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุน บริษัทอาจจะพิจารณาขยายการลงทุนสำหรับธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศญี่ปุ่นเพิ่มเติมต่อไป

2. โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล (Biomass Power Plant)

ในขณะนี้ความคืบหน้าของโครงการดังกล่าว คือ บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทร่วมทุนรวม 4 บริษัท เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 27 มกราคม 2559 ซึ่งประกอบด้วย

i. บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 1) จำกัด โดย ECFH ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00

ii. บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ยะลา 1) จำกัด โดย ECFH ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20.00

iii. บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ปัตตานี) จำกัด โดย ECFH ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00

iv. บริษัท เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (สงขลา) จำกัด โดย ECFH ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00

โดยบริษัทร่วมทุนดังกล่าวก่อตั้งขึ้นเพื่อเข้าดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในขนาดกำลังการผลิตติดตั้งไม่เกิน 10 เมกะวัตต์ ในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้ และ 4 อำเภอในพื้นที่จังหวัดสงขลา

ดังนั้น ขณะนี้ในส่วนของแผนงานโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลจึงอยู่ระหว่างรอความชัดเจนจากภาครัฐบาลในการออกประกาศหลักเกณฑ์การคัดเลือกคำร้องและข้อเสนอขายไฟฟ้า และการคัดเลือกโดยการแข่งขันทางด้านราคา (Competitive Bidding) อย่างเป็นทางการต่อไป

3. <u>โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (PV Solar Rooftop Power Plant)</u>

ในเบื้องต้นบริษัทสามารถจัดหาพื้นที่หลังคาสำหรับรองรับกำลังการผลิตไฟฟ้าได้ประมาณ 10 เมกะวัตต์ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ในขั้นตอนต่อไปบริษัทและ บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (GUNKUL) ภายใต้ข้อตกลงบันทึกความเข้าใจที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกัน (MOU) จะต้องดำเนินการยื่นขอรับอนุญาตเป็นผู้เสนอขายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) เป็นลำดับต่อไป

ดังนั้น ขณะนี้ในส่วนของแผนงานโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาจึงอยู่ระหว่างรอความชัดเจนจากภาครัฐบาลในการออกประกาศหลักเกณฑ์การคัดเลือกคำร้องและข้อเสนอขายไฟฟ้าอย่างเป็นทางการต่อไป

จากความคืบหน้าโครงการด้านพลังงานทดแทนตามที่กล่าวมาทั้งหมด บริษัทได้กำหนดเป้าหมายการเติบโตด้วยการสร้างมูลค่าให้กับกิจการอย่างยั่งยืน โดยการปรับโครงสร้างรายได้ในอนาคตจากเดิมที่มีธุรกิจหลักคือ การเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์จากไม้ปาติเคิลบอร์ด และไม้ยางพารา ในอนาคตหากการเข้าร่วมประมูลเพื่อให้ได้มาซึ่งสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Power Purchase Agreement) กับภาครัฐเป็นผลสำเร็จ จะส่งผลให้โครงสร้างรายได้ของกลุ่มธุรกิจของบริษัท จะมีรายได้จากธุรกิจด้านพลังงานทดแทนเพิ่มขึ้น ซึ่งจะสร้างช่องทางการสร้างรายได้ที่มีความมั่นคงและลดความเสี่ยงจากปัญหาภาวะการแข่งขันของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ที่อาจจะมีความรุนแรงเพิ่มขึ้นในอนาคตลงไปได้

4. <u>การบริหารจัดการความเสี่ยง</u>

ในรอบปี 2558 ที่ผ่านมา นับว่าเป็นปีที่มีความผันด้วนในด้านเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศเป็นอย่างมาก ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลต่อความต้องการการบริโภคสินค้าของบริษัท ซึ่งจัดอยู่ในกลุ่ม Consumer Products ดังนั้นทางบริษัทจึงต้องตระหนักถึงการจัดการความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทได้พิจารณาปัจจัยความเสี่ยงและสร้างแนวทางการจัดการในรอบปี 2558 ไว้ ดังนี้

1. <u>ความเสี่ยงด้านลูกค้ารายใหม่</u>

ในรอบปีที่ผ่านมา บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการพิจารณาการคัดเลือกความน่าเชื่อถือของลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อป้องกันปัญหาหนี้สูญ หรือหนี้ที่ไม่สามารถเรียกเก็บหนี้ได้ ดังนี้

- ลูกค้าในประเทศ มีการจัดทำเอกสารใบเปิดหน้าบัญชี และมีการตรวจสอบเอกสารกับข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์ พร้อมทั้งพิจารณาเรื่องการให้เครดิตเทอม และการชำระเงินตามความเหมาะสมของลูกค้า

- ลูกค้าต่างประเทศ มีการจัดทำเอกสารใบเปิดหน้าบัญชี พร้อมทั้งเงื่อนไขการชำระเงินจะผ่านธนาคาร โดยจะมี 2 รูปแบบ คือ Letter of Credit (L/C) และการโอนเงิน (T/T) เท่านั้น

2. <u>ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ</u>

การพิจารณาจัดทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเงินตราต่างประเทศ (Forward Contract) ในปัจจุบันทางบริษัทจะพิจารณาจัดทำสัญญาในปริมาณที่ใกล้เคียงกับรายได้ ไม่ซื้อมากจนเกินไป และจะซื้อในช่วงสั้น ๆ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น โดยจะพิจารณาวงเงินทำสัญญากับมูลค่าคำสั่งซื้อที่มีอยู่ เพื่อให้เกิดความสอดคล้องกัน นอกจากนี้ฝ่ายบัญชีการเงินจะต้องจัดทำรายงาน Forward Rate เปรียบเทียบทุกเดือนเพื่อรายงานผลการซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศ และวางแผนในการปฏิบัติงานต่อไป ซึ่งในประเด็นนี้ทางบริษัทจะให้ความสำคัญต่อการป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนให้มากที่สุด เนื่องจากในปัจจุบันรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทเกิดจากการส่งออกไปต่างประเทศ นอกจากนี้ได้กำหนดเป็นนโยบายที่จะจัดให้มีทีมงานดูแลเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนและพิจารณาถึงความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน รวมถึงการรายงานให้ทราบถึงสาเหตุของความผันผวนอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้น

3. <u>ความเสี่ยงด้านอัคคีภัยและการปฏิบัติงาน</u>

ในรอบปี 2558 ทางบริษัทได้พิจารณาทบทวนและดำเนินการเกี่ยวกับการทำประกันในด้านต่าง ๆ ได้แก่ อาคารโรงงาน อาคารสำนักงาน เครื่องจักร เครื่องมือเครื่องใช้ สินค้าสำเร็จรูป วัตถุดิบ โชว์รูม และประกันการขนส่ง เพื่อทบทวนถึงมูลค่าปัจจุบันของทรัพย์สินเปรียบเทียบกับวงเงินประกันภัยล่าสุดว่า ยังครอบคลุมความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นทั้งหมดได้หรือไม่ นอกจากนี้ยังมีการจัดชุดเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย การอบรมให้ความรู้เรื่องความปลอดภัย อบรมเรื่องการดับเพลิง และการจัดทีมดับเพลิง โดยจัดให้มีการอบรมและซ้อมดับเพลิงจริงเป็นประจำ รวมถึงสร้าง checklist เพื่อตรวจสอบอุปกรณ์และเครื่องมือเพื่อป้องกันความปลอดภัย อาทิ ถังเก็บน้ำ ถังดับเพลิง สายดับเพลิง และอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยอื่น ๆ Safety ภายในโรงงานมีป้ายบ่งชี้เรื่องความปลอดภัย และวิธีการป้องกัน สำหรับพนักงานมีชุดฟอร์มของพนักงานและกำหนดให้ใส่รองเท้าผ้าใบ อุปกรณ์ Safety รองเท้า Safety หมวกคลุมผม ในระหว่างการปฏิบัติงาน รวมถึงการจัดทำสรุปสถิติการเกิดอุบัติเหตุด้วย

5. <u>กิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (CSR)</u>

ในรอบปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทได้ดำเนินกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (CSR) ดังนี้

1. กิจกรรม "ECF ปันน้ำใจ"

ณ สถานสงเคราะห์คนไร้ที่พึ่งหญิงธัญบุรี ตำบลรังสิต อำภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี

วัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือบุคคลเร่ร่อนไร้ที่พึ่ง และผู้ประสบปัญหาเดือดร้อน ไม่มีผู้อุปการะเลี้ยงดู ร่วมเลี้ยงอาหารกลางวันและบริจาคสิ่งของเครื่องใช้ที่จำเป็น

2. กิจกรรม รณรงค์การคัดแยกขยะ

“พวกเรา ECF ช่วยลดโลกร้อน” รู้ทิ้ง รู้คัดแยก รู้คุณค่า

บริษัทมีนโยบายรณรงค์การทิ้งขยะภายในออฟฟิศและคลังสินค้า โดยให้มีการแยกทิ้งขยะตามที่กำหนด

1.) ถังขยะเปียก (สีเขียว)สำหรับ”ขยะเปียก” เช่น เศษอาหาร เศษผัก เศษผลไม้

2.) ถังขยะแห้ง (สีเหลือง)สำหรับ”ขยะแห้ง “เช่น กิ่งไม้ ใบไม้ กระดาษชำระ

3.) ถังขยะซีไรเคิล (สีน้ำเงิน)สำหรับ ”ขยะรีไซเคิล” เช่น กระดาษ กล่องกระดาษ เศษโลหะ กระป๋องเครื่องดื่ม ขวดแก้ว พลาสติกต่างๆ

4.) ถังขยะอันตราย (สีแดง)สำหรับ ”ขยะอันตราย” เช่น ถ่านไฟฉาย ถ่านโทรศัพท์ ตลับหมึก กระป๋องน้ำอัดลม

3. กิจกรรม "ด้านสุขภาพและอาชีวอนามัย"

บริษัทจัดกิจกรรมสร้างความเชื่อมั่นต่อพนักงานภายในองค์กร เพื่อให้มั่นใจได้ในคุณภาพน้ำดื่มที่สะอาด และปลอดภัยจากบริษัท ซึ่งเครื่องกรองน้ำของบริษัทผ่านการบำรุงรักษาตามระยะเวลาที่กำหนดอย่างเคร่งครัด

4. กิจกรรม "มอบข้าวสาร"

วัตถุประสงค์ เพื่อสร้างขวัญ และกำลังใจ แก่พนักงานผู้ปฏิบัติงานภายในโรงงานในส่วนของฝ่ายผลิต

5. กิจกรรม "มอบทุนการศึกษา"

วัตถุประสงค์ เพื่อสร้างขวัญ และกำลังใจ แก่พนักงานให้ได้รับแบ่งเบาค่าใช้จ่ายด้านทุนการศึกษาแก่บุตร ตามเงื่อนไขของทางบริษัท

6. กิจกรรม "สนับสนุนที่พักอาศัยให้กับผู้ยากไร้"

วัตถุประสงค์ ทางบริษัทร่วมสนับสนุนทุนเพื่อสร้างบ้านพักอาศัยให้กับผู้ยากไร้ ภายในอำเภอแกลง จังหวัดระยอง

7. กิจกรรม "เลี้ยงอาหารกลางวันผู้สูงอายุ"

วัตถุประสงค์ ทางบริษัทร่วมทำบุญเลี้ยงอาหารผู้สูงอายุ ณ บ้านบางละมุง จังหวัดชลบุรี

อย่างไรก็ตามแม้ในปีที่ผ่านมา บริษัทจะยังไม่ได้ดำเนินนโยบายเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (CSR) ที่มีผลอย่างยั่งยืนทั้งต่อสังคมและกิจการ แต่บริษัทก็ได้เริ่มกำหนดนโยบายที่คำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคม โดยมีกรอบแนวทางดำเนินการ ดังนี้

1. **<u>นโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคม : มิติภายใน</u>** ได้แก่
   - ด้านพนักงานและบุคลากรภายในบริษัท ทางบริษัทจะให้ความสำคัญกับการเรียนรู้ตลอดชีวิต การฝึกอบรม หรือ มีนโยบายส่งเสริมการเรียนรู้ อาทิ การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) การสร้างภาวะความเป็นผู้นำและ Teamwork การสร้างสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ใหม่ ๆ ให้ข้อมูลที่โปร่งใสกับพนักงานทุก ๆ ด้าน สร้างความสมดุลระหว่างงาน ชีวิตครอบครัว และการพักผ่อน ปฏิบัติอย่างเท่าเทียมกันในด้านการคัดเลือกเข้าทำงาน รายได้และ ความก้าวหน้าทางการงาน โดยเฉพาะผู้หญิงและผู้พิการ ดูแลเอาใจใส่พนักงาน โดยเฉพาะผู้ที่ได้รับบาดเจ็บหรือเกิดปัญหาสุขภาพจากการทำงาน
   - การสร้างเสริมให้พนักงานได้รับสุขภาวะและความปลอดภัยในการทำงาน เนื่องจากพนักงานที่มีความสุขและสุขภาพแข็งแรงย่อมนำไปสู่การเพิ่มขึ้นด้านศักยภาพของกิจการ

2. **<u>นโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคม : มิติภายนอก</u>** ได้แก่
   - การดูแลผู้บริโภค ด้วยแนวคิดการออกแบบ และผลิตสินค้าที่ใส่ใจต่อความปลอดภัยของผู้บริโภค เพื่อสร้างความเชื่อให้เกิดขึ้นกับตราสินค้าของบริษัทว่า เป็นผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบเพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค สร้างความเชื่อมั่นในตราสินค้าให้เกิดขึ้น
   - ความรับผิดชอบต่อชุมชนใกล้เคียง ด้วยแนวคิดที่จะช่วยเหลือด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมภายในชุมชน ซึ่งสร้างความเป็นมิตรให้เกิดขึ้นในพื้นที่ชุมชน รวมถึงเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนในชุมชนให้เกิดขึ้นจากการจ้างแรงงานในพื้นที่ การเข้าร่วมสนับสนุนการบูรณะ ปฏิสังขรณ์ศาสนสถาน การให้ความสำคัญต่อการรักษา และสร้างเสริมสภาพแวดล้อม สภาวะทางธรรมชาติทั้งด้านพื้นที่ป่า และชายทะเลในบริเวณพื้นที่ชุมชน

ซึ่งในปีต่อ ๆ ไป บริษัทจะกำหนดนโยบายและแนวทางปฏิบัติเพื่อแสดงต่อถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงกิจกรรมที่จะดำเนินงานให้เป็นรูปธรรมยิ่ง ขึ้นไป

5. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

บริษัทให้ความสำคัญกับการจัดระบบการควบคุมภายใน ทั้งในระดับผู้บริหารและระดับปฏิบัติการเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการปฏิบัติงานในทุกระดับชั้น ซึ่งที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2559 มีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมครบทั้ง 3 ท่าน ได้ประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท ตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในรวม 5 ด้าน ได้แก่ การควบคุมภายในองค์กร (Control Environment) การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment) การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities) ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and Communication) และระบบการติดตาม (Monitoring Activities) โดยคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า บริษัทมีระบบควบคุมภายในเรื่องการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวอย่างเหมาะสมและเพียงพอกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทแล้ว ซึ่งการพิจารณาอนุมัติการทำธุรกรรมดังกล่าว จะคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ และถือเสมือนเป็นรายการที่กระทำกับบุคคลภายนอก ทั้งนี้ การอนุมัติธุรกรรมดังกล่าวจะกระทำโดยผู้ที่ไม่มีส่วนได้เสียในธุรกรรมดังกล่าวเท่านั้น นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทยังได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในสำหรับหัวข้ออื่นว่ามีความเพียงพอและเหมาะสมแล้ว

สำหรับการดำเนินการเกี่ยวกับการควบคุมภายในของบริษัท บริษัทมีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งทำหน้าที่สอบทานให้บริษัทมีระบบควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่เหมาะสม เพียงพอและมีประสิทธิภาพ โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะสอบทานความเพียงพอของระบบควบคุมภายในและระบบการปฏิบัติงานของบริษัทร่วมกับผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้บริหารบริษัท เพื่อให้การปฏิบัติงานของบริษัทเป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท

บริษัทว่าจ้างบริษัท แอค-พลัส คอนซัลแตนท์ จำกัด เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและจัดทำระบบตรวจสอบการควบคุมภายในของบริษัทเพื่อเพิ่มการตรวจสอบและถ่วงดุลในการปฏิบัติงานของทุกฝ่ายงาน ซึ่งบริษัทเริ่มว่าจ้างบริษัท แอค-พลัส คอนซัลแตนท์ จำกัด ตั้งแต่ไตรมาสที่ 3 ของปี 2554 โดยผู้ตรวจสอบภายในจะนำเสนอรายงานผลการตรวจสอบภายในต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ รวมทั้งจัดทำแผนการตรวจสอบภายในประจำปีเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อพิจารณาอนุมัติแผนงาน สำหรับใช้ติดตามและตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ในการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับแผนงานและนโยบายที่บริษัทกำหนด ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการควบคุมภายในอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2559 ผู้ตรวจสอบภายในได้นำเสนอรายงานผลการตรวจสอบภายใน รวมถึงข้อเสนอแนะและการดำเนินการของบริษัทต่อข้อเสนอแนะที่มีต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อรับทราบ ซึ่งทางคณะกรรมการตรวจสอบได้รับทราบถึงข้อเสนอแนะในประเด็นด้านระบบควบคุมภายในบางประเด็นที่จะต้องดำเนินการแก้ไข โดยจะบรรจุเข้าเป็นวาระการติดตามต่อเนื่องในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบในคราวต่อไป

6. รายการระหว่างกัน

รายละเอียดรายการระหว่างกันของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นในรอบบัญชีปี 2558 มีดังนี้

บุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่าของรายการระหว่างกัน (ล้านบาท) ในรอบปี 2558 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล
1. บจก.อินเด็กซ์ ลิฟวิ่ง มอลล์ (Index Living Mall)	มีกรรมการเป็นคู่สมรสของนายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารของบริษัท	**ค่าเช่าและค่าบริการโชว์รูม** :บริษัทเช่าพื้นที่ Index Living Mall เพื่อจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ภายใต้ตราสินค้า “ELEGA”	17.95	- เพื่อเป็นการขยายตลาดภายในประเทศ และเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นที่รู้จักมากขึ้น บริษัทได้เช่าพื้นที่ภายใน Index Living Mall ในทำเลที่มีศักยภาพรวม 14 สาขา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เพื่อวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปที่ผลิตจากไม้ยางพาราและไม้จริงภายใต้ตราสินค้า “ELEGA“ - Index Living Mall ไม่มีนโยบายให้บุคคลอื่นเช่าพื้นที่เพื่อจำหน่ายสินค้า นอกจากจะเป็นการจำหน่ายสินค้าเพื่อเติมเต็มความต้องการของลูกค้าเท่านั้น ซึ่งการเช่าพื้นที่เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทใน Index Living Mall ถือเป็นการเติมเต็มเฟอร์นิเจอร์ที่วางจำหน่ายใน Index Living Mall ให้มีความสมบูรณ์มากขึ้น ทั้งนี้ บริษัทจ่ายค่าเช่าพื้นที่ให้กับ Index Living Mall ในราคาที่สมเหตุสมผล ยุติธรรม และเป็นไปตามปกติธุรกิจการค้า (Fair and at arm’s length) - บริษัทขายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดให้กับ Index Living Mall โดยเริ่มจำหน่ายตั้งแต่เดือนกันยายน 2555 ซึ่งกำหนดราคาขายตามเกณฑ์การพิจารณากำหนดราคาของบริษัท ซึ่งยุติธรรม และเป็นไปตามปกติธุรกิจการค้า (Fair and at arm’s length)
		เงินประกันการเช่าและบริการโชว์รูม : บริษัทวางเงินประกันการเช่าและบริการโชว์รูมให้ไว้กับ Index Living Mall เพื่อเป็นหลักประกันในการเช่าพื้นที่และการบริการของ Index Living Mall ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขสัญญาเช่าและบริการพื้นที่	4.25	
		เจ้าหนี้อื่น : เป็นรายการค้างจ่ายค่าเช่าและค่าบริการของ Index Living Mall ซึ่งไม่เข้ารอบการจ่ายเงินของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้จ่ายชำระยอดค้างดังกล่าวกับ Index Living Mall เรียบร้อยแล้ว	2.04	
		ขายสินค้า บริษัทจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ปาร์ติเคิลบอร์ดให้กับ Index Living Mall โดยเริ่มมีการจำหน่ายตั้งแต่เดือนกันยายน ปี 2555	11.90	

บุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่าของรายการระหว่างกัน (ล้านบาท) ในรอบปี 2558 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล
1. บจก.อินเด็กซ์ ลิฟวิ่ง มอลล์ (Index Living Mall) (ต่อ)		**ลูกหนี้การค้า** Index Living Mall มียอดค้างชำระค่าสินค้ากับบริษัท โดยยอดหนี้ดังกล่าวยังไม่ครบกำหนดชำระ	3.14	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวถือเป็นการดำเนินธุรกิจตามปกติของกิจการ และเป็นไปตามเงื่อนไขที่สมเหตุสมผล เป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท
		ค่าตกแต่งโชว์รูม เป็นค่าใช้จ่ายที่จ่ายให้กับ Index Living Mall สำหรับการตกแต่งโชว์รูม "ELEGA"	2.05	
2. บจก.อินเด็กซ์ อินเตอร์เฟิร์น (IIF)	- บริษัทในกลุ่ม INDEX - มีกรรมการเป็นคู่สมรสของนายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารของบริษัท	**ขายสินค้า** บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระดาษปิดผิวให้กับ IIF โดยเริ่มจำหน่ายตั้งแต่ปี 2553	16.82	- IIF ดำเนินธุรกิจผลิตเฟอร์นิเจอร์เพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในบริษัทผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์รายใหญ่ของประเทศ โดย IIF เริ่มสั่งซื้อกระดาษปิดผิวจากกลุ่มบริษัทตั้งแต่ปี 2553 - กระดาษปิดผิวที่บริษัทจำหน่ายให้กับ IIF จะมีคุณสมบัติเฉพาะซึ่งแตกต่างจากมาตรฐานที่ผู้ซื้อรายอื่นทั่วไปใช้ในการผลิต อาทิ สี ความเงา และความหนา เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทกำหนดราคาขายตามเกณฑ์การพิจารณากำหนดราคาในเงื่อนไขยุติธรรม และเป็นไปตามปกติธุรกิจการค้า (Fair and at arm's length) - บริษัทสั่งซื้อกระดาษปิดผิวและขอบพีวีซีจาก IIF เพื่อผลิตเฟอร์นิเจอร์บางรุ่นจำหน่ายให้กับ Index Living Mall เนื่องจากบริษัทไม่สามารถผลิตและจัดหาวัตถุดิบดังกล่าวได้ตามคุณสมบัติที่ผู้ซื้อกำหนดและภายใต้ต้นทุนที่ยอมรับได้ ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวถือเป็นการดำเนินธุรกิจตามปกติของกิจการ และเป็นไปตามเงื่อนไขที่สมเหตุสมผล เป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท
		ลูกหนี้การค้า IIF มียอดค้างชำระค่ากระดาษปิดผิวกับบริษัท โดยมีอายุลูกหนี้อยู่ในช่วงไม่เกิน 3 เดือน ซึ่งเป็นปกติของการชำระค่าสินค้าของ IIF	5.36	
		ซื้อวัตถุดิบ บริษัทซื้อกระดาษปิดผิวและขอบพีวีซีจาก IFF เพื่อผลิตสินค้าบางรุ่นจำหน่ายให้กับ Index Living Mall	1.61	
		เจ้าหนี้การค้า บริษัทมียอดค้างชำระค่ากระดาษปิดผิวและขอบพีวีซีให้กับ IFF โดยยอดหนี้ดังกล่าวยังไม่ถึงกำหนดชำระ	0.35	

บุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่าของรายการระหว่างกัน (ล้านบาท) ในรอบปี 2558 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล
3. คุณวัลลภ สุขสวัสดิ์	- ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.42 ของทุนจดทะเบียนบริษัท (นับรวมบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน) - กรรมการ - กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม - ประธานกรรมการบริหาร	**<u>เงินกู้ยืม</u>** บริษัทกู้ยืมเงินจากนายวัลลภฯ เพื่อใช้หมุนเวียนในกิจการ ในรูปแบบเงินกู้ยืมระยะสั้น ที่ต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 6.3 ต่อปี	ยอดต้นปี - เพิ่มขึ้นระหว่างปี 10.50 ลดลงระหว่างปี - ยอดปลายปี 10.50	<u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท โดยรายการนี้เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวโยงกัน ขนาดเล็ก ที่จะต้องใช้อำนาจการพิจารณาอนุมัติในระดับกรรมการบริหารของบริษัท
		<u>ดอกเบี้ยค้างจ่าย</u> เป็นยอดค้างจ่ายเงินกู้ยืมต่อนายวัลลภฯ จากการกู้ยืมเงินตามยอดคงค้างจำนวน 10.50 ลบ.	0.09	

6.1 ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณารายการระหว่างกันของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2559 โดยได้ให้ความเห็นว่ารายการระหว่างกันดังกล่าว เป็นไปตามเงื่อนไขที่สมเหตุสมผล ยุติธรรม และเป็นไปตามปกติธุรกิจการค้า (Fair and at arm's length)

6.2 นโยบายหรือแนวโน้มการเข้าทำรายการระหว่างกัน รวมทั้งการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทในอนาคต

<u>มาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน</u>

กรณีที่มีรายการระหว่างกันของบริษัทหรือบริษัทย่อยกับบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคตซึ่งเป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง และมีเงื่อนไขการค้าปกติหรือราคาตลาดภายใต้เงื่อนไขที่สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ ฝ่ายบริหารของบริษัทสามารถดำเนินการได้ตามปกติภายใต้หลักการที่ทางคณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอนุมัติ และให้จัดทำรายงานสรุปเพื่อรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบทราบทุกไตรมาส

สำหรับในกรณีที่มีรายการระหว่างกันที่ไม่เป็นรายการทางการค้าปกติ บริษัทจะจัดให้มีความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการนั้น ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะพิจารณาให้ผู้ประเมินราคาอิสระ ผู้เชี่ยวชาญอิสระเฉพาะด้านหรือผู้ตรวจสอบบัญชี เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าวต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบใช้ในการประกอบการตัดสินใจและให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทหรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี เพื่ออนุมัติรายการดังกล่าวก่อนการเข้าทำรายการ ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัท และจะเปิดเผยรายการระหว่างกันดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปีของบริษัท (แบบ 56-2) ตามหลักเกณฑ์และกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ การพิจารณาอนุมัติการทำรายการระหว่างกันดังกล่าว ต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งผู้ที่อาจมีความขัดแย้งหรือมีส่วนได้เสียในการทำรายการระหว่างกันจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงมติในการทำรายการระหว่างกันนั้น ๆ

<u>นโยบายหรือแนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคต</u>

ในอนาคตหากบริษัทมีความจำเป็นต้องทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท บริษัทจะกำหนดเงื่อนไขต่าง ๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าปกติและเป็นราคาตลาดซึ่งสามารถอ้างอิง

เปรียบเทียบได้กับเงื่อนไขหรือราคาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจประเภทเดียวกันที่บริษัทกระทำกับบุคคลภายนอก ทั้งนี้ บริษัทจะให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับราคา อัตราค่าตอบแทน รวมทั้งความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการระหว่างกันดังกล่าว ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะพิจารณาให้ผู้ประเมินราคาอิสระ ผู้เชี่ยวชาญอิสระเฉพาะด้านหรือผู้สอบบัญชีของบริษัท เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับการทำรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบใช้ในการประกอบการตัดสินใจและให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทหรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัท และจะเปิดเผยรายการระหว่างกันดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปีของบริษัท (แบบ 56-2) ตามหลักเกณฑ์และกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

รายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตนั้น กรรมการจะต้องปฏิบัติตามระเบียบต่าง ๆ ที่ได้กำหนดขึ้นและกรรมการจะต้องไม่อนุมัติรายการใด ๆ ที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัท และจะต้องเปิดเผยรายการดังกล่าวซึ่งบริษัทจะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมตลอดถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดที่เกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวโยงกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัทหรือบริษัทย่อยและตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยโดยเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทจะไม่ทำรายการระหว่างกันกับบริษัทที่เกี่ยวข้องที่ไม่ใช่การดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัท

6.3 การอนุมัติในหลักการเกี่ยวกับข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ในการทำธุรกรรมระหว่างบริษัท และบริษัทย่อย กับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง

ปัจจุบันบริษัท และบริษัทย่อยมีรายการระหว่างกันกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งในอนาคตบริษัทและบริษัทย่อยอาจมีรายการระหว่างกันกับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องเพิ่มเติม ซึ่งบริษัทสามารถทำธุรกรรมดังกล่าวได้หากธุรกรรมนั้นมีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกันด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2555 (หลังแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2555 มีมติอนุมัติในหลักการเกี่ยวกับข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ในการทำธุรกรรมระหว่างบริษัทกับบุคคลเกี่ยวโยง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินการในอนาคต

6.4 มาตรการคุ้มครองผู้ลงทุน

เพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ลงทุน ในอนาคตถ้ามีรายการระหว่างกันของบริษัทเกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต บริษัทจะจัดให้มีการนำเสนอรายการดังกล่าวผ่านที่ประชุมคณะกรรมการที่มีกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุม ทั้งนี้ เพื่อดูแลให้รายการระหว่างกันเป็นไปอย่างยุติธรรมและมีนโยบายการกำหนดราคาที่เหมาะสม โดยคณะกรรมการบริษัทจะต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัทหรือบริษัทย่อยต่อไป

ส่วนที่ 3
ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

1. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

(ก) ผู้สอบบัญชีและรายงานของผู้สอบบัญชี

รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาตที่ได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

งบการเงินรอบบัญชี	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต	การแสดงความเห็นในรายงานของผู้สอบบัญชี
งวด 12 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556	นายเมธี รัตนศรีเมธา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3425 จากบริษัท เอ็ม อาร์ แอนด์ แอสโซซิเอท จำกัด (อยู่ในรายชื่อผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์)	งบการเงินแสดงฐานะการเงินรวมของ บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และวันที่ 31 ธันวาคม 2557 และผลการดำเนินงานรวม และกระแสเงินสดรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และงบการเงินเฉพาะกิจการ แสดงฐานะการเงินของ บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และวันที่ 31 ธันวาคม 2557 และผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน
งวด 12 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557		
งวด 12 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558	นายพิศิษฐ์ ชีวะเรืองโรจน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 2803 จากบริษัท เอ็ม อาร์ แอนด์ แอสโซซิเอท จำกัด (อยู่ในรายชื่อผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์)	งบการเงินแสดงฐานะการเงินรวมของ บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และผลการดำเนินงานรวมและกระแสเงินสดรวม สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และงบการเงินเฉพาะกิจการ แสดงฐานะการเงินของบริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

(ข) ตารางสรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

งบแสดงฐานะการเงินรวม : บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (ต่อ)

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินรวม (ปรับปรุงใหม่) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556		งบการเงินรวม สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557		งบการเงินรวม สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	3.47	0.32	32.02	2.59	61.10	4.06
ลูกหนี้การค้า						
- บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	10.27	0.94	8.63	0.70	8.50	0.56
- บริษัทอื่น	158.11	14.48	146.86	11.86	189.19	12.56
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	288.55	26.43	419.99	33.91	578.63	38.42
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	19.92	1.82	23.96	1.93	24.55	1.63
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	***480.32***	***43.99***	***631.47***	***50.98***	***861.96***	***57.23***
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้	-	-	30.00	2.42	30.60	2.03
เงินลงทุนในบริษัทร่วมซึ่งบันทึกโดยวิธีส่วนได้เสีย	-	-	-	-	60.90	4.04
เงินลงทุนในตราสารหนี้ที่จะถือจนครบกำหนด	2.00	0.18	2.00	0.16	2.00	0.13
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	388.50	35.58	373.00	30.11	360.46	23.93
ส่วนเกินทุนจากการตีราคาสินทรัพย์ - สุทธิ	206.49	18.91	183.58	14.82	160.88	10.68
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	4.01	0.37	4.42	0.36	2.95	0.20
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	1.44	0.13	3.68	0.30	2.69	0.18
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	9.14	0.84	10.53	0.85	23.75	1.58
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	***611.59***	***56.01***	***607.20***	***49.02***	***644.24***	***42.77***
รวมสินทรัพย์	***1,091.91***	***100.00***	***1,238.67***	***100.00***	***1,506.20***	***100.00***
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	352.63	32.29	330.98	26.72	540.24	35.87
เจ้าหนี้การจากการขายสิทธิเรียกร้องในลูกหนี้การค้า	43.09	3.95	41.77	3.37	50.78	3.37
เจ้าหนี้การค้า	146.08	13.38	135.18	10.91	180.09	11.96
เจ้าหนี้อื่น – บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	1.38	0.13	2.10	0.17	2.04	0.14
เงินกู้ยืมระยะสั้นและดอกเบี้ยค้างจ่ายแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-	-	10.59	0.70
หนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อและสัญญาเช่าการเงินส่วนที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	11.71	1.07	10.68	0.86	11.33	0.75
เงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	50.20	4.60	66.97	5.41	63.41	4.21
ค่าใช้จ่ายค้างจ่ายและหนี้สินหมุนเวียนอื่น	68.82	6.30	56.89	4.59	59.63	3.96
รวมหนี้สินหมุนเวียน	***673.90***	***61.72***	***644.58***	***52.04***	***918.11***	***60.96***

(ข) ตารางสรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน (ต่อ)

งบแสดงฐานะการเงินรวม : บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (ต่อ)

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินรวม (ปรับปรุงใหม่) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556		งบการเงินรวม สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557		งบการเงินรวม สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อและสัญญาเช่าการเงิน-สุทธิ	17.95	1.64	17.81	1.44	11.20	0.74
กำไรจากการขายและเช่ากลับคืนรอตัดบัญชี	0.21	0.02	0.22	0.02	0.13	0.01
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิ	43.68	4.00	166.80	13.47	114.36	7.59
หนี้สินผลประโยชน์ของพนักงานหลังออกจากงาน	2.97	0.27	3.28	0.26	3.38	0.22
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	8.36	0.77	6.86	0.55	5.37	0.36
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	***73.17***	***5.94***	***194.97***	***15.74***	***134.44***	***8.93***
รวมหนี้สิน	***747.07***	***68.42***	***839.55***	***67.78***	***1,052.54***	***69.88***
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียนที่ออก	130.00		195.00		195.00	
ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว	130.00	11.91	130.00	10.50	137.55	9.13
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	105.48	9.66	105.48	8.52	113.03	7.50
กำไรสะสม						
- จัดสรรเพื่อสำรองตามกฎหมาย	11.50	1.05	16.60	1.34	19.50	1.29
- ยังไม่ได้จัดสรร	117.36	10.75	187.96	15.17	245.81	16.32
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น[1/]	(19.51)	(1.79)	(40.92)	(3.30)	(59.76)	(3.97)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่	***344.84***	***31.58***	***399.12***	***32.22***	***456.14***	***30.28***
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	-	-	(2.48)	(0.16)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	***344.84***	***31.58***	***399.12***	***32.22***	***453.66***	***30.12***
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	***1,091.91***	***100.00***	***1,238.67***	***100.00***	***1,506.20***	***100.00***

หมายเหตุ : [1/]องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น มีรายละเอียด ดังนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มูลค่าเท่ากับ ติดลบ 19.51 ล้านบาท ประกอบด้วย

1. ส่วนเกินทุนจากการตีราคา – สุทธิ เท่ากับ 198.13 ล้านบาท
2. ส่วนเกิน (ต่ำกว่า) ทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน ติดลบ 217.64 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มูลค่าเท่ากับ ติดลบ 40.92 ล้านบาท ประกอบด้วย

1. ส่วนเกินทุนจากการตีราคา – สุทธิ เท่ากับ 176.72 ล้านบาท
2. ส่วนเกิน (ต่ำกว่า) ทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน ติดลบ 217.64 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มูลค่าเท่ากับ ติดลบ 59.76 ล้านบาท ประกอบด้วย

1. ส่วนเกินทุนจากการตีราคา สุทธิ –เท่ากับ 155.51 ล้านบาท
2. ส่วนเกิน ล้านบาท 217.64 ทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน ติดลบ (ต่ำกว่า)
3. ส่วนแบ่งกำไรเบ็ดเสร็จอื่นจากบริษัทร่วม 2.38 ล้านบาท

(ข) ตารางสรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน (ต่อ)

งบกำไรขาดทุนรวม

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	งบการเงินรวม ปี 2556		งบการเงินรวม ปี 2557		งบการเงินรวม ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย – สุทธิ	1,172.76	99.31	1,209.05	98.46	1,334.10	98.22
รายได้อื่น ๆ						
- กำไร (ขาดทุน)ที่ยังไม่เกิดขึ้นจากการวัดมูลค่ายุติธรรมของตราสารอนุพันธ์	(12.38)	(1.05)	9.09	0.74	3.29	0.24
- กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน	5.78	0.49	(7.36)	(0.60)	2.22	0.16
- อื่น ๆ	14.77	1.26	17.18	1.40	18.69	1.38
รวมรายได้	**1,180.93**	**100.00**	**1,227.96**	**100.00**	**1,358.30**	**100.00**
ต้นทุนขาย	905.92	76.71	887.25	72.25	981.74	72.28
ค่าใช้จ่ายในการขาย	99.80	8.45	108.70	8.85	134.17	9.88
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	95.83	8.11	118.21	9.63	118.65	8.74
รวมค่าใช้จ่าย	**1,101.55**	**93.28**	**1,114.17**	**90.73**	**1,234.56**	**90.89**
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้	**79.38**	**6.72**	**113.79**	**9.27**	**123.74**	**9.11**
ต้นทุนทางการเงิน	33.38	2.83	30.95	2.52	38.73	2.85
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	-	-	-	0.84	0.06
ภาษีเงินได้	5.20	0.44	12.97	1.06	13.99	1.03
กำไรสำหรับงวด	**40.79**	**3.46**	**69.88**	**5.69**	**70.17**	**5.17**
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น						
ส่วนแบ่งกำไรเบ็ดเสร็จอื่นจากบริษัทร่วม	0.00	0.00	0.00	0.00	4.66	0.34
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี	0.00	0.00	0.00	0.00	4.66	0.34
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับงวด	**40.79**	**3.47**	**69.88**	**5.69**	**74.83**	**5.51**

(ข) ตารางสรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน (ต่อ)

งบกระแสเงินสด : บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หน่วย : ล้านบาท

สรุปงบกระแสเงินสด	งบการเงินรวม ตรวจสอบ ปี 2556	งบการเงินรวม ตรวจสอบ ปี 2557	งบการเงินรวม ตรวจสอบ ปี 2558
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	45.99	82.85	84.16
<u>ปรับปรุงรายการที่ไม่ใช่เงินสด</u>			
ค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดบัญชี	70.53	69.07	69.45
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้น	-	2.13	0.44
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ของพนักงานหลังออกจากงาน	0.13	0.31	0.10
ขาดทุน (กำไร) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น	(0.32)	(0.06)	0.0007
ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น (ลดลง)	1.68	8.74	(5.38)
ขาดทุน (กำไร) จากการขายเครื่องจักรและอุปกรณ์	(0.43)	(0.24)	(0.06)
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอุปกรณ์	0.02	-	-
ขาดทุน (กำไร) จากการวัดมูลค่ายุติธรรมของตราสารอนุพันธ์	12.38	(9.09)	(3.29)
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	-	0.84
ดอกเบี้ยรับ	(0.58)	(0.27)	(1.58)
ดอกเบี้ยจ่าย	33.38	30.95	38.73
สินทรัพย์ดำเนินงานลดลง (เพิ่มขึ้น)			
ลูกหนี้การค้า	(57.32)	10.87	(42.55)
สินค้าคงเหลือ	(79.00)	(140.18)	(153.33)
ลูกหนี้อื่น – บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	0.001	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	0.86	(4.56)	0.88
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(1.08)	(2.03)	(13.96)
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้า	(20.52)	(10.90)	44.91
เจ้าหนี้อื่น – บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	(1.37)	0.72	(0.06)
ค่าใช้จ่ายค้างจ่ายและหนี้สินหมุนเวียนอื่น	19.09	(6.63)	8.42
จ่ายภาษีเงินได้	(6.61)	(11.74)	(15.57)
เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	**16.84**	**19.93**	**12.16**
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้เพิ่มขึ้น	-	(30.00)	(0.60)
เงินลงทุนในบริษัทร่วมเพิ่มขึ้น	-	-	(57.08)
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์เพิ่มขึ้น	(35.52)	(28.08)	(27.02)

สรุปงบกระแสเงินสด	งบการเงินรวม ตรวจสอบ ปี 2556	งบการเงินรวม ตรวจสอบ ปี 2557	งบการเงินรวม ตรวจสอบ ปี 2558
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนเพิ่มขึ้น	(1.29)	(1.90)	(0.01)
เงินสดรับจากการขายเครื่องจักรและอุปกรณ์	8.20	1.70	0.002
รับดอกเบี้ย	0.57	0.27	1.0
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	**(25.04)**	**(58.00)**	**(83.71)**
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(41.58)	(21.68)	209.21
เจ้าหนี้จากการขายสิทธิเรียกร้องในลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้น (ลดลง)	19.44	(1.32)	9.01
หนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อและสัญญาเช่าการเงินลดลง	(10.31)	(12.70)	(10.77)
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่กี่ยวข้องกันเพิ่มขึ้น	-	-	10.50
เงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มขึ้น	5.00	269.90	4.10
จ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาว	(36.46)	(130.01)	(60.10)
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมเพิ่มขึ้น	-	-	0.49
เงินสดรับจากค่าหุ้นเพิ่มทุน / การเสนอขายหุ้นให้กับประชาชน	137.48	-	15.10
เงินสดรับจากการขายเครื่องจักรและอุปกรณ์ภายใต้สัญญาขายและเช่ากลับคืน	7.84	9.72	-
จ่ายเงินปันผล	(30.89)	(15.60)	(35.88)
จ่ายดอกเบี้ย	(32.64)	(31.69)	(41.03)
เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงิน	**17.88**	**66.62**	**100.62**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) – สุทธิ	**1.85**	**28.55**	**29.08**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	**1.63**	**3.47**	**32.02**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด	**3.47**	**32.02**	**61.10**

(ค) ตารางแสดงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	งบการเงินรวม ปี 2556	งบการเงินรวม ปี 2557	งบการเงินรวม ปี 2558
อัตราส่วนสภาพคล่อง (LIQUIDITY RATIO)			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.71	0.98	0.94
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.26	0.29	0.28
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	0.02	0.03	0.02
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	8.41	7.42	7.46
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	42.80	48.54	48.28
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	6.73	5.92	5.98
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	53.48	60.86	60.18
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	5.79	6.31	6.23
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	62.13	57.06	57.80
CASH CYCLE (วัน)	34.15	52.34	50.66
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (PROFITABILITY RATIO)			
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	22.75	26.62	26.41
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	6.77	9.41	9.28
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร (%)	21.21	17.51	9.83
อัตรากำไรสุทธิ (%)	3.42	5.66	5.51
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	14.99	18.78	17.55
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินการ (EFFICIENCY RATIO)			
อัตราผลตอบแทนสินทรัพย์ (%)	3.93	6.00	5.45
อัตราผลตอบแทนสินทรัพย์ถาวร (%)	28.40	36.49	39.34
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	1.15	1.06	0.99
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (FINANCIAL POLICY RATIO)			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	2.17	2.10	2.32
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	1.66	2.06	1.72
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (Cash Basis) (เท่า)	0.15	0.10	0.05
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)[1/]	38.24	51.35	43.08

หมายเหตุ : [1/]อัตราการจ่ายเงินปันผล = เงินปันผลจ่ายที่จะต้องจ่ายตามนโยบายของปีนั้น ๆ / กำไรสุทธิ

2. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A)

ภาพรวมของผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

ตลอดระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา ตั้งแต่ ปี 2556 - 2558 บริษัทมีมูลค่ารายได้จากการขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (Compound Average Growth Rate) สำหรับช่วง 3 ปีย้อนหลังเท่ากับ ร้อยละ 6.66 โดยรายได้จากการขายระหว่างปี 2556 ถึงปี 2557 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 3.09 และระหว่างปี 2557 ถึงปี 2558 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 10.34 ทั้งนี้จะเห็นได้ว่า โดยเปรียบเทียบอัตราการเติบโตระหว่างปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทสามารถสร้างอัตราการเติบโตให้เพิ่มสูงขึ้นได้เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า แม้ว่าในปี 2558 จะเป็นอีกปีหนึ่งที่บรรยากาศการค้าขายทั้งปัจจัยภายในประเทศและภายนอกประเทศยังไม่เอื้ออำนวยต่อภาวะการจับจ่ายใช้สอยของประชาชนทั่วไป ทั้งจากการส่งออกที่ปรับตัวลดลง ความสามารถในการแข่งขันที่ลดง การชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า สถานการณ์ภัยแล้ง รวมถึงการลงทุนจากภาครัฐยังไม่สามารถฟื้นความเชื่อมั่นภาคเอกชนได้ เป็นต้น อย่างไรก็ตามจากผลการดำเนินงานในรอบปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทนับว่า มีความพอใจที่ยังสามารถสร้างอัตราการเจริญเติบโตของรายได้จากการขายและรายได้รวมให้เพิ่มสูงขึ้นได้อย่างต่อเนื่องภายใต้ปัจจัยลบในด้านต่าง ๆ ที่ไม่เอื้ออำนวยเท่าที่ควร

โดยภาพรวมของปี 2558 รายได้หลักของบริษัทที่เกิดจากการส่งออกสินค้า ในรูปแบบการผลิตตามคำสั่งซื้อ (Made to order) ยังเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศญี่ปุ่น ซึ่งมีมูลค่าคิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายทั้งหมด ทางบริษัทยังสามารถสร้างการเติบโตของการส่งออกไปยังญี่ปุ่นได้กว่าร้อยละ 6.62 เมื่อเทียบกับภาพรวมการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไปจำหน่ายยังประเทศญี่ปุ่นของทั้งประเทศ มีการปรับตัวลดลงร้อยละ 16.92 ซึ่งคาดว่าเป็นผลจากความสัมพันธ์ที่ดีต่อคู่ค้าในญี่ปุ่น ที่มีระยะเวลาค้าขายสินค้าร่วมกันนานกว่า 10 ปี ประกอบกับปีที่ผ่านมา บริษัทเน้นการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อพัฒนารูปแบบสินค้าร่วมกันกับทางคู่ค้า เพื่อสร้างโอกาสทางการขายให้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ในกลุ่มลูกค้าของบริษัทซึ่งส่วนใหญ่คือ ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ทั้งในรูปแบบของธุรกิจโฮมเซ็นเตอร์ และรูปแบบของร้านค้าปลีกทั่วไปที่จำหน่ายสินค้าที่มีหลากหลาย คู่ค้าเหล่านี้ยังคงขยายการเติบโตของสาขาร้านได้ทั่วประเทศญี่ปุ่น รวมถึงการขยายสาขานอกประเทศญี่ปุ่นด้วย ส่งผลให้บริษัทมียอดขายที่เติบโตควบคู่ไปกับการเจริญเติบโตของคู่ค้าในประเทศญี่ปุ่นด้วย สรุปโดยภาพรวมการส่งออกสินค้าของบริษัท ในรอบปี 2558 มีอัตราการเจริญเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 6.23 และสำหรับตลาดภายในประเทศ บริษัทสามารถสร้างอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายได้มากกว่าการส่งออก ซึ่งมีอัตราการเติบโตเท่ากับร้อยละ 16.87 โดยเป็นผลจากบริษัทเน้นจัดรายการส่งเสริมการขาย ทำโปรโมชั่น ร่วมกับกลุ่มผู้ประกอบการร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ที่สั่งซื้อโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท ได้แก่ แบรนด์ LEAF จำหน่ายให้กับโฮมโปร แบรนด์ Fur Direct จำหน่ายผ่านบิ๊กซี แบรนด์ a7 (เอ-เซเว่น) จำหน่ายผ่านเมกาโฮม และแบรนด์ HASTA จำหน่ายผ่านไทวัสดุ นอกจากนี้ยังมีการผลิตและจำหน่ายภายใต้เฮ้าส์แบรนด์ให้กับเทสโก้ โลตัส เมื่อช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทได้เริ่มการซื้อขายสินค้ากับทาง ดู โฮม ตั้งแต่ไตรมาสที่ 3 ของปีที่ผ่านมาด้วย สำหรับในส่วนของการจำหน่ายสินค้าผ่านโชว์รูม ELEGA ยอดขายยังคงเติบโตต่อเนื่องสำหรับช่วงปีที่ผ่านมา สำหรับในส่วนของต้นทุนขายและค่าใช้จ่าย โดยรวมแล้วบริษัทยังสามารถรักษาระดับของอัตรากำไรขั้นต้นให้ใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา โดยควบคุมต้นทุนวัตถุดิบและค่าใช้จ่ายในกระบวนการผลิตได้อยู่ในระดับเดิม นอกจากนี้ยังสามารถปรับลดลงในส่วนของค่าใช้จ่ายในการบริหารได้เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ส่วนค่าใช้จ่ายในการขายยังคงต้องพัฒนาเพื่อปรับลดสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายเมื่อเทียบกับรายได้รวมให้ลดต่ำลงกว่านี้ เนื่องจากปีที่ผ่านมาบริษัทยังคงเน้นรายการส่งเสริมการขาย เพื่อรักษายอดขายให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ตามโดยภาพรวม

ของกำไรสุทธิยังคงเติบโตได้ดีเมื่อเทียบกับช่วงปีที่ผ่านมา โดยมีอัตราการเติบโตของกำไรสุทธิเทียบระหว่างปี 2557 และปี 2558 เท่ากับร้อยละ 7.09

นับตั้งแต่กลุ่มบริษัทอีสต์โคสท์ ได้ดำเนินการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจเสร็จสมบูรณ์เป็นที่เรียบร้อยตั้งแต่ช่วงปี 2554 นั้น บริษัทได้ประกอบธุรกิจผ่านการดำเนินการของ 2 นิติบุคคล ประกอบด้วย บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (ก่อนการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน) และ บริษัท วีวี – เดคคอร์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อย ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.95) โดยภายหลังการจัดโครงสร้างดังกล่าวแล้ว บริษัทจะมีลักษณะการดำเนินธุรกิจหลัก คือ การผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา กระดาษปิดผิว เพื่อใช้ประกอบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ การผลิตและจำหน่ายไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง การจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ผ่านโชว์รูมสาขาภายใต้ตราสินค้า ELEGA 16 แห่ง ซึ่งจะจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้จริง ทั้งนี้ผลิตภายในประเทศและที่นำเข้าจากต่างประเทศ และ FINNA HOUSE 3 แห่ง ซึ่งจะจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตโดยใช้ลิขสิทธิ์ลายการ์ตูนดิสนีย์ ภายใต้การเป็นผู้ได้รับสิทธิในการใช้ลายการ์ตูนเพื่อการผลิตเฟอร์นิเจอร์ (Franchisee) ซึ่งขณะนี้ยังเป็นเพียงรายเดียวในประเทศไทย รวมถึงการเป็นผู้ให้บริการตัดแผ่นปิดขอบไม้ (พีวีซี)

ต่อมาในช่วงปี 2558 บริษัทได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มเติมอีก 1 แห่ง คือ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (“บริษัทย่อย” หรือ “ECFH”) ในฐานะบริษัทย่อยที่ขณะนี้บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 51 โดยมีแผนการเข้าเพิ่มทุนขยายสัดส่วนการถือหุ้นจากร้อยละ 51 เป็นร้อยละ 75 ให้แล้วเสร็จภายในเดือนมกราคม ปี 2559 ECFH จะเป็นผู้ดำเนินธุรกิจโดยการเข้าลงทุนในธุรกิจอื่นนอกเหนือจากธุรกิจหลักในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ โดยปัจจุบัน ECFH ได้เริ่มดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีก Can Do ในรูปแบบร้าน 100 เยน ที่ทางบริษัทได้ซื้อแฟรนไชส์มาจากประเทศญี่ปุ่น จำหน่ายสินค้าทั้งร้านในราคาเดียวคือ 60 บาท ปัจจุบันมีสาขาเปิดให้บริการรวม 3 แห่ง โดยสาขาแรกให้เปิดให้บริการเมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา และธุรกิจด้านพลังงานทดแทน โดยนับตั้งแต่วันที่ 21 ธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของบริษัท ECF Tornado Energy Godo Kaisha ที่มีการลงทุนในประเทศญี่ปุ่น โดยมีขนาดกำลังการผลิตติดตั้งประมาณ 1.5 เมกะวัตต์ โดยมีที่ตั้งของโครงการอยู่ที่ 1737 Kodani, Toyotomi-cho, Himeji city, Hyogo ประเทศญี่ปุ่น โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นโดย ECFH ที่ร้อยละ 51.00 ได้เริ่มดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

<u>ผลการดำเนินงาน</u>

<u>รายได้</u>

รายได้ของบริษัทสามารถแบ่งแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่ายได้ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายได้ของบริษัทแบ่งแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์ สามารถเรียงลำดับสัดส่วนที่สำคัญเมื่อเทียบกับรายได้จากการขาย ได้ดังนี้

อันดับที่ 1 คือ รายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด

อันดับที่ 2 คือ รายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา

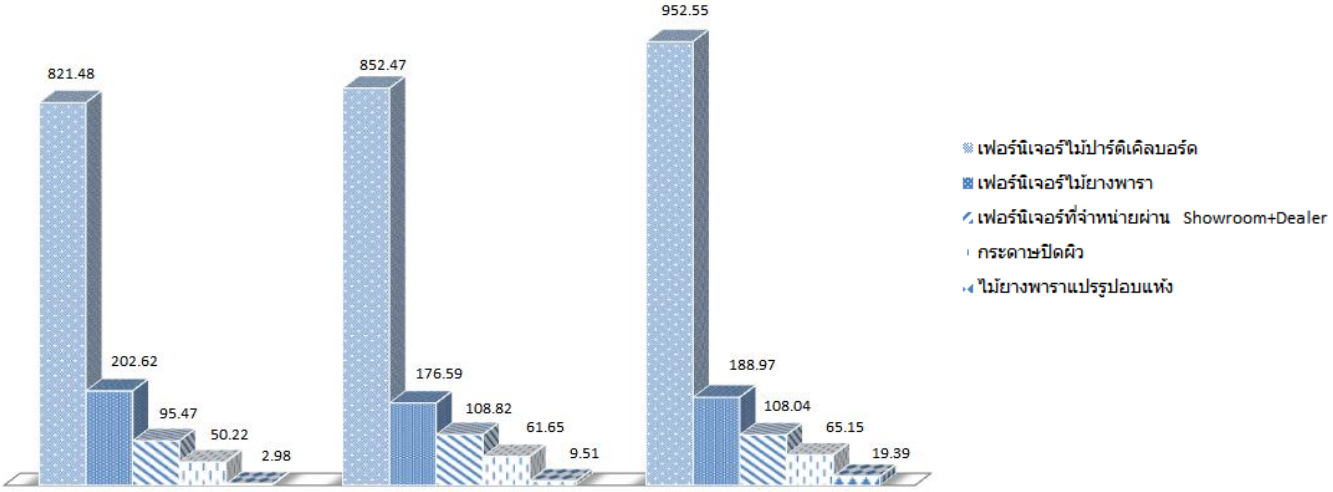
อันดับที่ 3 คือ รายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านโชว์รูม กลุ่มร้านค้าส่ง และร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer)

อันดับที่ 4 คือ รายได้จากการจำหน่ายกระดาษปิดผิว

อันดับที่ 5 คือ รายได้จากการจำหน่ายไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้ง

ปัจจุบันบริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 70 เมื่อเทียบกับรายได้

รายได้แบ่งแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์
ตั้งแต่ปี 2556 – ปี 2558 (หน่วย : ล้านบาท)



รายได้ของบริษัทแบ่งแยกตามประเภทช่องทางการจัดจำหน่าย สามารถเรียงลำดับสัดส่วนที่สำคัญเมื่อเทียบกับรายได้จากการขาย ได้ดังนี้

อันดับที่ 1 คือ การผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อ (Made to order) โดยใช้ตราสินค้าของลูกค้า

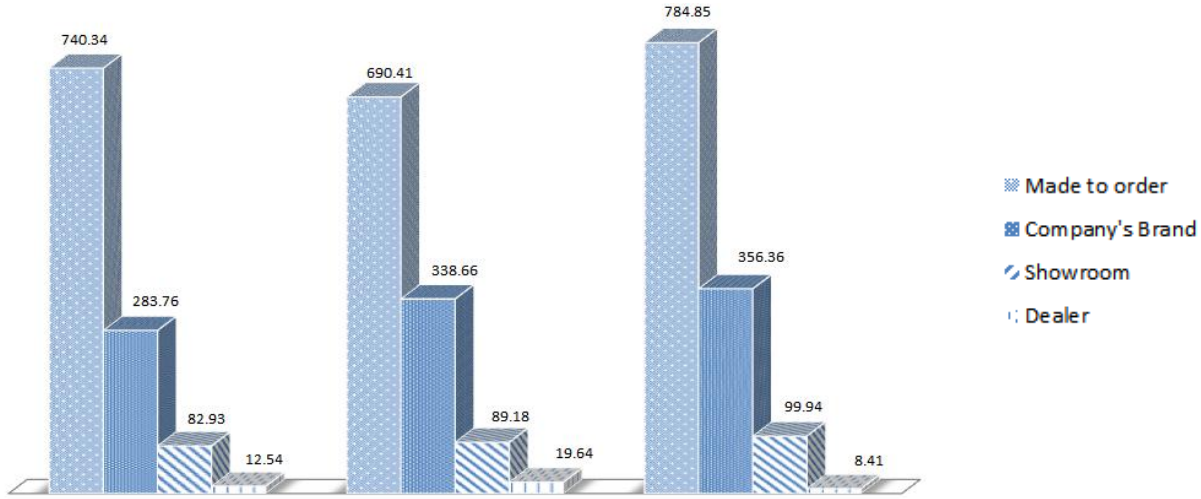
อันดับที่ 2 คือ การผลิตและจำหน่ายโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท

อันดับที่ 3 คือ การจำหน่ายผ่านโชว์รูม

อันดับที่ 4 คือ การจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer)

ปัจจุบันบริษัทมีรายได้จากการผลิตตามคำสั่งซื้อ คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 59 เมื่อเทียบกับรายได้จากการขาย หรือคิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 63 เมื่อเทียบกับรายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ทั้งหมด

สัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์
แบ่งแยกตามช่องทางการจัดจำหน่าย
ตั้งแต่ปี 2556 – ปี 2558 (หน่วย : ล้านบาท)



นอกจากนี้ยังสามารถแบ่งออกเป็นรายได้จากการจำหน่ายภายในประเทศและต่างประเทศ สำหรับช่วงปี 2558 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40.96 และร้อยละ 59.04 ตามลำดับ

บริษัทมีรายได้จากการขายในช่วงปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 เท่ากับ 1,172.76 ล้านบาท 1,209.05 ล้านบาท และ 1,334.10 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นเท่ากับร้อยละ 3.09 เมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2556 และปี 2557 และร้อยละ 10.34 เมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2557 และปี 2558

ซึ่งหากพิจารณาในรายละเอียดของประเภทผลิตภัณฑ์ จะพบว่า ในช่วงปี 2558 รายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเกิดจากบริษัทมีอัตราการเติบโตของรายได้จากการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด และเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา คิดเป็นอัตราการเติบโตเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงปี 2557 เท่ากับร้อยละ 11.71 และร้อยละ 7.01 ตามลำดับ นอกจากนี้บริษัทยังสามารถสร้างอัตราการเติบโตของยอดขายสำหรับผลิตภัณฑ์กระดาษปิดผิว และไม้ยางพาราแปรรูปอบแห้งได้เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ยกเว้นในส่วนของเฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านกลุ่มร้านค้าส่ง และร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer) ซึ่งในรอบปี 2559 นี้ บริษัทจะวางแผนกลยุทธ์ทางด้านการตลาดเพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่ายในกลุ่ม Dealer ให้เพิ่มขึ้นจากเดิม

ทั้งนี้เฟอร์นิเจอร์ที่บริษัทผลิตเพื่อจำหน่ายทั้งหมดจะเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดและไม้ยางพารา สำหรับเฟอร์นิเจอร์ที่จำหน่ายผ่านโชว์รูม กลุ่มร้านค้าส่ง และร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer) โดยส่วนใหญ่จะเป็นเฟอร์นิเจอร์ทั้งที่บริษัทผลิตเอง นำเข้ามาจากต่างประเทศ หรือจ้างโรงงานภายนอกผลิตสินค้าให้กับบริษัท

หากพิจารณาในแง่ของช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับปี 2558 จะพบว่า บริษัทมียอดขายเติบโตขึ้นจากทั้ง 3 ส่วน ได้แก่ การผลิตจำหน่ายตามคำสั่งซื้อ (Made to order) เติบโตร้อยละ 13.68 การผลิตและจำหน่ายโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท เติบโตร้อยละ 5.23 และการจำหน่ายผ่านโชว์รูม ELEGA และ โชว์รูม FINNA HOUSE เติบโตร้อยละ 12.07 ยกเว้นในส่วนของการจำหน่ายผ่านร้านค้าส่ง และร้านค้าปลีกรายย่อย (Dealer) มีอัตราการเติบโตที่ลดลงจากเดิมร้อยละ

57.19 ซึ่งประเด็นนี้ ทางบริษัทไม่ได้นิ่งนอนใจ และอยู่ระหว่างการจัดหาบุคลากรทางด้านการตลาดเพิ่มเติมเพื่อสร้างความเข้มแข็งด้านบุคลากร รวมทั้งจะพิจารณาการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางด้านการตลาดให้สามารถเจาะกลุ่มลูกค้า ขยายช่องทางการตลาด การพิจารณาคัดเลือกสินค้าเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่ม Dealer เพื่อเร่งสร้างรายได้จากการขายให้เติบโตขึ้นจากเดิม

ในส่วนการผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อ (Made to order) เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้วจะพบว่า ปีที่แล้วบริษัทมีสัดส่วนการเติบโตที่ลดลงจากรายได้ในส่วนนี้เนื่องจากกลุ่มลูกค้าในประเทศญี่ปุ่นมีคำสั่งซื้อลดลง จากปัจจัยด้านภาษีเพื่อการบริโภคที่ปรับเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 5 เป็นร้อยละ 8 แต่สำหรับปี 2558 นี้ บริษัทสามารถสร้างยอดขายจากการผลิต Made to order ได้เพิ่มขึ้นจากเดิม ซึ่งสาเหตุสำคัญเกิดจากบริษัทได้รับคำสั่งซื้อจากกลุ่มลูกค้าในประเทศญี่ปุ่น โดยภาพรวมของทั้งปี 2558 เติบโตร้อยละ 6.62 ในขณะที่ภาพรวมยอดการส่งสินค้าไปจำหน่ายต่างประเทศของทั้งบริษัทก็มีอัตราการเติบโตเพิ่มสูงขึ้นที่ร้อยละ 6.23 โดยมีการส่งออกไปจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่นคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50 ของรายได้จากการขายทั้งหมด รองลงมาคือ ประเทศบาเรน ไต้หวัน ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย ตามลำดับ ซึ่งในรอบปี 2558 บริษัทอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งได้รับการตอบรับในช่วงแรกเป็นอย่างดี และสามารถขยายฐานลูกค้าเพิ่มเติมไปยัง ประเทศอินโดนีเซีย และมาเลเซีย ได้เพิ่มขึ้นจากเดิม

ทั้งนี้โดยทั้งหมดของการส่งออกจะเป็นผลิตตามคำสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งเหล่านี้เป็นผลจากบริษัทปรับกลยุทธ์โดยการเข้าหาลูกค้าเพื่อนำเสนอแผนการพัฒนาสินค้าร่วมกัน ทั้งในด้านรูปแบบของสินค้า การใช้วัสดุใหม่ ๆ ในการผลิต ความถึงการพิจารณาด้านประโยชน์ใช้สอยที่ตอบสนองความต้องการในชีวิตประจำวันให้เพิ่มขึ้นจากเดิม โดยสินค้าบางประเภทที่ทางบริษัทยังไม่เคยผลิต ทางทีมออกแบบก็ได้นำเสนอสินค้าใหม่ ๆ เพื่อนำเสนอต่อลูกค้า เป็นการสร้างโอกาสในการขายให้เพิ่มขึ้นจากเดิม นอกจากนี้ในส่วนของการผลิตตามคำสั่งซื้อ ยังเป็นการผลิตและจำหน่ายภายใต้เฮ้าส์แบรนด์ให้กับทางเทสโก้โลตัส และ ดู โฮม ซึ่งบริษัทได้เริ่มการซื้อขายกับดู โฮม ตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2558 ที่ผ่านมาด้วย

ในส่วนของเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตและจำหน่ายโดยใช้ตราสินค้าของบริษัท ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้เป็นการผลิตและจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ได้แก่ แบรนด์ LEAF จำหน่ายให้กับโฮมโปร แบรนด์ Fur Direct จำหน่ายผ่านบิ๊กซี แบรนด์ เอ เซเว่น (a7) จำหน่ายผ่านเมกาโฮม และแบรนด์ HASTA จำหน่ายผ่านไทวัสดุ โดยในส่วนช่องทางการจำหน่ายนี้บริษัทได้วางแผนกลยุทธ์ด้านการตลาด โดยเน้นการปรับปรุงรูปแบบสินค้าใหม่ ๆ การเข้าร่วมรายการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังตั้งเป้าหมายเพื่อขยายฐานลูกค้าในกลุ่ม Modern Trade ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปีนี้ บริษัทสามารถขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าไปยังดู โฮม ได้เพิ่มขึ้นอีก 1 แห่ง

สำหรับการจำหน่ายสินค้าของบริษัทผ่านโชว์รูม ELEGA ซึ่งเป็นพื้นที่เช่าภายในห้างอินเด็กซ์ ลีฟวิ่ง มอลล์ และโฮมโปรนั้น จากข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีจำนวนสาขาโชว์รูม ELEGA รวมทั้งสิ้น 16 สาขา โดยยังคงตั้งเป้าหมายขยายฐานโชว์รูมให้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยตั้งเป้าไว้ในปี 2559 จะขยายเพิ่มขึ้นอีกไม่น้อยกว่า 7 สาขา โดยในช่วงปี 2558 บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าผ่านโชว์รูม ELEGA เติบโตอยู่ที่ร้อยละ 12.07 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา นอกจากนี้เมื่อช่วงเดือนสิงหาคม 2558 ที่ผ่านมา บริษัทได้เปิดตัวโชว์รูม “FINNA HOUSE” เพื่อจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ภายใต้ลิขสิทธิ์ลายการ์ตูนดิสนีย์ โดยผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายในโชว์รูมทางบริษัทเป็นผู้ผลิตเองทั้งสิ้น สินค้าที่จำหน่ายครอบคลุมตั้งแต่ผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ อาทิ ผลิตภัณฑ์ชุดห้องนอน (Bed Room) ได้แก่ ชุดเตียง ตู้เสื้อผ้า ตู้ข้างเตียง ผลิตภัณฑ์โซฟานั่งเล่น ผลิตภัณฑ์ตู้เอนกประสงค์ ผลิตภัณฑ์ของใช้ทั่วไป อาทิ ที่แขวนเสื้อ ชั้นติดผนัง กระจก เป็นต้น นอกจากนี้ยังได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ภายใต้ลิขสิทธิ์ของ Disney ไปยังช่องทางการจำหน่ายผ่านกลุ่ม Modern Trade ด้วย ซึ่งคาดว่า ในรอบปี 2559 เป็นต้นไป จะเห็นการเติบโตของรายได้จากส่วนของ FINNA HOUSE อย่างมีนัยสำคัญ

ในส่วนของการผลิต บริษัทได้วางแผนโดยได้ใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาช่วยในกระบวนการผลิต เพื่อจะได้ควบคุมค่าใช้จ่ายในการผลิตให้ลดลงได้ ประกอบกับการขยายฐานกำลังการผลิตซึ่งที่ผ่านมาก็ได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ทั้งนี้เพื่อให้สามารถรองรับกับปริมาณคำสั่งซื้อทั้งในส่วนของเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด จากกลุ่มลูกค้าประเภท Made to order และประเภทร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ภายในประเทศที่มีส่งคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงปี 2558 นี้ บริษัทได้เพิ่มเติมเครื่องมือในส่วนของเครื่องพิมพ์งานที่มีความทันสมัย เพื่อรองรับการผลิตในส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายใต้ลิขสิทธิ์ลายการ์ตูนของดิสนีย์ ซึ่งสินค้าในกลุ่มนี้บริษัทจัดเป็นกลุ่มสินค้าที่จะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับผลิตภัณฑ์ได้

นับตั้งแต่ช่วงเดือนธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา บริษัทย่อย หรือ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ได้เริ่มการดำเนินธุรกิจทั้งในส่วนของร้านค้าปลีก Can Do ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกในรูปแบบร้าน 100 เยน ที่จำหน่ายสินค้าราคาเดียวทั้งร้านในราคา 60 บาท ปัจจุบันมีจำนวนสาขาที่เปิดให้บริการรวม 3 สาขา และภายในปีนี้คาดว่า จะเปิดเพิ่มเติมอีก 10 สาขา รวมเป็น 13 สาขา ภายในสิ้นปี 2559 ซึ่งคาดว่า ในอนาคตจะสามารถสร้างรายได้จากการขายของบริษัทให้เติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเช่นกัน นอกจากนี้บริษัทยังเริ่มรับรู้รายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ของโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศญี่ปุ่น ที่มีขนาดกำลังการผลิต 1.5 เมกะวัตต์ นับตั้งแต่วันที่ 21 ธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา

รายได้อื่นของบริษัท ในปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 มีมูลค่าเท่ากับ 8.17 ล้านบาท 18.92 ล้านบาท และ 24.20 ล้านบาท ตามลำดับ รายได้อื่นของบริษัทประกอบด้วย กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดขึ้นจากการวัดมูลค่ายุติธรรมของตราสารอนุพันธ์ กำไร (ขาดทุน) จาอัตราแลกเปลี่ยน และในส่วนอื่น ๆ ประกอบด้วย รายได้จากการขายเศษวัสดุ กำไร (ขาดทุน) จากการขายสินทรัพย์ถาวร ดอกเบี้ยรับ รายได้ชดเชยส่งออก

ทั้งนี้ส่วนประกอบที่สำคัญของรายได้อื่น คือ รายการกำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดขึ้นจากการวัดมูลค่ายุติธรรมของตราสารอนุพันธ์ โดยในปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 มีมูลค่าเท่ากับ ขาดทุน 12.38 ล้านบาท กำไร 9.09 ล้านบาท และกำไร 3.29 ล้านบาท ตามลำดับ

รายได้รวม ในปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทมีรายได้รวมเท่ากับ 1,180.93 ล้านบาท 1,227.97 ล้านบาท และ 1,358.30 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยต่อปี (CAGR) เท่ากับ ร้อยละ 7.25 มูลค่ารายได้รวมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตที่สำคัญของรายได้จากการขาย

<u>ต้นทุนขายและค่าใช้จ่าย</u>

บริษัทมีสัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขาย ในปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 คิดเป็นร้อยละ 77.25 ร้อยละ 73.38 และร้อยละ 73.59 ตามลำดับ หรือคิดเป็นมูลค่าต้นทุนขาย เท่ากับ 905.92 ล้านบาท 887.25 ล้านบาท และ 981.74 ล้านบาท ตามลำดับ

หากพิจารณาข้อมูลตั้งแต่ปี 2556 ถึงปี 2558 จะเห็นได้ว่าบริษัทมีสัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายที่ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง สาเหตุที่สำคัญเกิดจากบริษัทมีการลงทุนสั่งซื้อเครื่องจักรในรูปแบบกึ่งอัตโนมัติ (Semi-Automatic Machine) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดให้มากขึ้น โดยเครื่องจักรบางส่วนเริ่มติดตั้งและใช้งาน และส่งผลอย่างมีนัยสำคัญต่อต้นทุนการผลิตนับตั้งแต่ปี 2556 ประกอบกับช่วงปี 2557 บริษัทได้นำเงินที่ได้จากการระดมทุนผ่านการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับประชาชนทั่วไป (IPO) โดยเงินส่วนใหญ่ที่ได้จาก

การระดมทุนถูกนำไปใช้ในการลงทุนเพื่อเสริมประสิทธิภาพของเครื่องจักรและกระบวนการผลิตให้ดียิ่งขึ้น ส่งผลให้บริษัทสามารถปรับลดปริมาณพนักงานที่ใช้ในกระบวนการผลิตให้ลดลงได้อย่างต่อเนื่อง โดยการลงทุนในเครื่องจักรดังกล่าวส่งผลต่อต้นทุนขายที่สามารถปรับลดลงได้เมื่อพิจารณาจากช่วง 3 ปีย้อนหลังที่ผ่านมา สำหรับปี 2557 สาเหตุสำคัญอีกประการที่ส่งผลให้มีอัตราส่วนต้นทุนขายลดลงยังเกิดจากการเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต การควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อสินค้าในกระบวนการผลิต ส่งผลให้ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการผลิตสามารถปรับลดลงได้จากเดิมในขณะที่แนวโน้มของราคาวัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ไม้ปาติเคิลบอร์ด และไม้ยางพารามีราคาที่มีเสถียรภาพไม่มีการแกว่งตัวขึ้นลงอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด สำหรับปี 2558 บริษัทยังสามารถบริหารจัดการต้นทุนขายให้อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับปี 2557 ได้เกิดจากราคาไม้ปาติเคิลบอร์ด และไม้ยางพารามีราคาที่มีเสถียรภาพใกล้คียงกับปี 2557 นอกจากนี้ยังใช้นโยบายควบคุมค่าใช้จ่ายในกระบวนการผลิตอย่างเข้มงวดตามปกติ

บริษัทมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวม ในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 8.49 ร้อยละ 8.85 และร้อยละ 9.88 ตามลำดับ และมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวม คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 8.15 ร้อยละ 9.63 และร้อยละ 8.74 ตามลำดับ

สาเหตุสำคัญที่ทำให้บริษัทมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2556 ถึงปี 2558 เกิดจากบริษัทมีค่าใช้จ่ายด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขายในประเทศเป็นค่าใช้จ่ายที่เป็นไปตามข้อตกลงที่ปรับเพิ่มขึ้นในแต่ละปี สำหรับการจำหน่ายสินค้าให้กับกลุ่มร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) ได้แก่ เทสโก้ โลตัส บิ๊กซี โฮมโปร เมกาโฮม และไทวัสดุ เมื่อรายได้จากการจำหน่ายผ่าน Modern Trade เพิ่มขึ้น ประกอบกับอัตราค่าส่งเสริมการขายตามข้อตกลงปรับเพิ่มขึ้นทุกปี บริษัทจึงมีค่าโฆษณาและส่งเสริมการขายดังกล่าวที่จะต้องจ่ายเพิ่มขึ้นเช่นกัน โดยค่าใช้จ่ายสำหรับการโฆษณาและส่งเสริมการขายที่จ่ายให้กับ Modern Trade ตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน มีรายละเอียดในภาพรวมทั้งหมดแยกเป็นแต่ละรายการที่ต้องจ่ายให้กับแต่ละแบรนด์ (เทสโก้ โลตัส บิ๊กซี โฮมโปร เมกา โฮม และไทวัสดุ) ดังนี้

- ค่าส่วนลดพิเศษทางการค้า (Rebate) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละตามยอดขาย
- ค่าใช้จ่ายสำหรับพนักงานด้านการตลาด คิดเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ต่อเดือน
- ค่าใช้จ่ายทางด้านการตลาด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละตามยอดขาย
- ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการกระจายสินค้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละตามยอดขาย
- ค่าใช้จ่ายส่วนลดสำหรับการเปิดสาขาใหม่ คิดตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน
- ค่าใช้จ่ายส่วนลดสำหรับโปรโมชั่นครบรอบปี (Thank You Bonus) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละเฉพาะยอดขายสำหรับเดือนธันวาคมในแต่ละปี
- ค่าใช้จ่ายพิเศษจ่ายคงที่ คิดตามเงื่อนไขที่ตกลงกันต่อปี

ส่วนสาเหตุเพิ่มเติมอื่น ๆ คือ มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าเพิ่มขึ้น

ส่วนสาเหตุสำคัญที่ทำให้บริษัทมีแนวโน้มสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารปรับตัวลดลงจากปี 2557 เกิดจากในช่วงปี 2557 บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยเท่ากับ 8.74 ล้านบาท ซึ่งมูลค่าการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเนื่องจากปฏิบัติบนหลักการความระมัดระวัง (Conservative basis) แต่สำหรับปี 2558 มีการกลับรายการค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือลดลงเป็น 5.38 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจากเดิม

สำหรับสัดส่วนต้นทุนทางการเงินต่อรายได้รวมของบริษัท ในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 เท่ากับร้อยละ 2.84 ร้อยละ 2.52 และร้อยละ 2.85 หรือคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 33.38 ล้านบาท 30.95 ล้านบาท และ 38.73 ล้านบาท ตามลำดับ

ทั้งนี้ต้นทุนทางการเงินที่เกิดขึ้นตลอดช่วงเวลาที่ผ่านมาทั้งหมดเป็นดอกเบี้ยจ่ายที่เกิดจากการกู้ยืมเงินกับสถาบันการเงิน โดยบริษัทมียอดคงค้างวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ปี 2557 และปี 2558 เท่ากับ 352.63 ล้านบาท 330.98 ล้านบาท และ 540.24 ล้านบาท ตามลำดับ และมียอดคงค้างวงเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ปี 2557 และปี 2558 เท่ากับ 93.88 ล้านบาท 233.77 ล้านบาท และ 177.77 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ในช่วงปี 2558 ยอดคงค้างวงเงินกู้ยืมทั้งในส่วนระยะสั้นเพิ่มขึ้นจากเดิมมากเนื่องจากบริษัทมีการกู้ยืมเงินเพื่อนำไปใช้เป็นวงเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งใช้ในส่วนของสต็อกสินค้าที่เพิ่มขึ้นจากเดิม นอกจากนี้ยังเกิดจากการกู้ยืมเงินของบริษัทย่อย ที่ขณะนี้อยู่ในช่วงเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจ โดยในส่วนของร้านค้าปลีก Can Do เป็นร้านค้าในรูปแบบร้าน 100 เยน ที่จำหน่ายสินค้าราคาเดียวทั้งร้านในราคา 60 บาท ที่เปิดให้บริการขณะนี้รวม 3 สาขา ทำให้บริษัทย่อยมีความจำเป็นจะต้องจัดหาวงเงินทุนหมุนเวียน เพื่อใช้ทั้งในส่วนของการตกแต่งร้าน การสั่งซื้อสินค้าเพื่อวางจำหน่ายภายในร้านรวมถึงเพื่อสต็อกสินค้าสำหรับใช้ในการดำเนินธุรกิจ

ในส่วนของวงเงินกู้ยืมระยะยาวของบริษัทมีแนวโน้มปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีการจ่ายชำระคืนหนี้ไป และได้มีการเจรจาเพื่อขอปรับโครงสร้างมาเป็นการขยายวงเงินกู้ยืมระยะสั้น เพื่อใช้เป็นวงเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

<u>อัตรากำไรขั้นต้น และอัตรากำไรสุทธิ</u>

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น ในปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 คิดเป็นสัดส่วนกำไรขั้นต้นต่อรายได้จากการขาย ร้อยละ 22.75 ร้อยละ 26.62 และร้อยละ 26.41 ตามลำดับ หรือคิดเป็นมูลค่ากำไรขั้นต้น เท่ากับ 266.84 ล้านบาท 321.80 ล้านบาท และ 352.36 ล้านบาท ตามลำดับ

สาเหตุสำคัญที่ทำให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวเพิ่มขึ้นหากพิจารณาโดยเปรียบเทียบ ตั้งแต่ช่วงปี 2556 เกิดจากบริษัทได้ปรับนโยบายในกระบวนการผลิตใหม่โดยเน้นลดต้นทุนการผลิตสินค้า การสั่งซื้อเครื่องจักรกึ่งอัตโนมัติ (Semi-Automatic Machine) เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ดที่มากขึ้นจากเดิม เพื่อจะได้ลดต้นทุนในส่วนของจำนวนพนักงานในกระบวนการผลิต การฝึกอบรมพนักงานเพื่อให้มีทักษะและความชำนาญในการผลิตเพื่อลดส่วนสูญเสีย ประกอบกับบริษัทสามารถเจรจาต่อรองเพื่อขอปรับราคาสินค้ากับลูกค้าได้ และปริมาณคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นช่วยลดค่าใช้จ่ายในการผลิตคงที่ต่อหน่วยให้ลดลงจากเดิม โดยผลจากการดำเนินนโยบายต่าง ๆ ตามที่กล่าวมาเริ่มเห็นผลอย่างชัดเจนตั้งแต่ช่วงปี 2554 เป็นต้นมา และส่งผลต่อเนื่องจนถึงช่วงปี 2556 ถึงช่วงปี 2558 ที่ผ่านมา

สำหรับช่วงปี 2556 และ ปี 2557 มีอีกสาเหตุที่ส่งผลต่อกำไรขั้นต้นเพิ่มสูงขึ้นเกิดจากการเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต การควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อสินค้าในกระบวนการผลิต ส่งผลให้ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการผลิตสามารถปรับลดลงได้จากเดิม ในขณะที่แนวโน้มของราคาวัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ไม้ปาติเคิลบอร์ดและไม้ยางพารามีราคาที่มีเสถียรภาพไม่มีการแกว่งตัวขึ้นลงอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรสุทธิของบริษัท พบว่า บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 เท่ากับ ร้อยละ 3.47 ร้อยละ 5.66 และร้อยละ 5.55 หรือคิดเป็นมูลค่ากำไรสุทธิเท่ากับ 40.79 ล้านบาท 69.88 ล้านบาท และ 74.83 ล้านบาท ตามลำดับ

โดยผลกระทบสำคัญต่อผลประกอบการโดยรวมที่ผ่านมาของบริษัท สำหรับปัจจัยภายนอกคือ การปรับตัวเพิ่มขึ้นหรือลดลงของราคาไม้ยางพารา ราคาไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ซึ่งใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ของบริษัท ปริมาณคำสั่งซื้อจากลูกค้าที่เข้ามาเพิ่มขึ้นหรือลดลงซึ่งส่งผลต่อค่าใช้จ่ายในการผลิตคงที่ต่อหน่วยที่จะเกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถบริหารจัดการต้นทุนได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ปัญหาการปรับเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายที่เรียกเก็บจากร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) สำหรับปัจจัยภายในคือ ความสามารถในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิต รวมถึงการลงทุนนำเครื่องจักรกึ่งอัตโนมัติเข้ามาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตและสามารถลดจำนวนพนักงานในสายการผลิตเฟอร์นิเจอร์ให้ลดลงจากเดิม การเพิ่มทักษะและความชำนาญในการผลิตให้กับบุคลากรเพื่อช่วยลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นจากส่วนสูญเสียได้ ความสามารถในการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการผลิต ค่าใช้จ่ายในการขาย และค่าใช้จ่ายในการบริหารให้ลดลงได้จากเดิม

ทั้งนี้จะเห็นได้ว่า ในช่วงปี 2558 แม้ว่าภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยกำลังอยู่ในช่วงของการประสบปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ สถานการณ์ภัยแล้งภายในประเทศฉุดกำลังซื้อในประเทศให้ลดลงจากเดิม ตัวเลขการเจริญเติบโตยังไม่ชี้ชัดว่าเริ่มฟื้นตัวอย่างมีนัยสำคัญ การลงทุนจากภาครัฐยังไม่สามารถฟื้นความเชื่อมั่นภาคเอกชนได้ ปัญหาเศรษฐกิจโลกชะลอตัว แต่ที่ผ่านมา บริษัทเน้นการใช้นโยบายควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในทุก ๆ กระบวนการทำงาน ซึ่งช่วยให้เกิดการควบคุมต้นทุนการผลิต ต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร ให้อยู่ได้ในระดับเดิมและลดลงจากเดิม ส่งผลให้บริษัทสามารถสร้างรายได้จากการขายเติบโตร้อยละ 10.34 รายได้รวมเติบโตร้อยละ 10.61 และกำไรสุทธิสำหรับปี 2558 เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.09 ในขณะที่สถานการณ์ทั้งภายในและภายนอกประเทศไม่เอื้ออำนวยแต่อย่างใด

การวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทมีมูลค่าสินทรัพย์หมุนเวียน เท่ากับ 480.32 ล้านบาท 631.47 ล้านบาท และ 861.96 ล้านบาท ตามลำดับ มีรายละเอียดในแต่ละรายการที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

- ลูกหนี้การค้า – สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 มีมูลค่าลูกหนี้การค้า – สุทธิ เท่ากับ 168.38 ล้านบาท 155.50 ล้านบาท และ 197.69 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม เท่ากับ ร้อยละ 15.42 ร้อยละ 12.56 และร้อยละ 13.12 ตามลำดับ โดยลูกหนี้การค้าปรับตัวเพิ่มขึ้นตามรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น

  หากพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของลูกหนี้การค้า ตั้งแต่ปี 2556 ถึงปี 2558 จะพบว่า โดยภาพรวมบริษัทมีมูลค่าของลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นไปตามการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขาย แต่มูลค่าดังกล่าวได้ปรับตัวลดลงในช่วงปี 2557 เกิดจากบริษัทเริ่มเข้มงวดกับการเรียกเก็บหนี้จากลูกหนี้มากขึ้นตั้งแต่ช่วงปลายปี 2557 ซึ่งบางรายโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งเฟอร์นิเจอร์ (Dealer) เริ่มดึงการจ่ายชำระเงินและบริษัทเริ่มทวงถามการชำระหนี้จากลูกค้าในกลุ่มนี้มากขึ้น และหากพิจารณาจากความสามารถในการจัดเก็บหนี้ จะพบว่า บริษัทมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยในช่วงปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 เท่ากับ 42.80

วัน 48.54 วัน และ 48.28 วัน ตามลำดับ โดยในช่วงปี 2557 - 2558 บริษัทยังสามารถรักษาระยะเวลาการเรียกเก็บหนี้ให้อยู่ได้ในระดับเดิมในขณะที่มีมูลค่าลูกหนี้การค้าเพิ่มสูงขึ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีรายการลูกหนี้การค้า - สุทธิเท่ากับ 197.69 ล้านบาท แบ่งเป็นลูกหนี้การค้า – บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน 8.50 ล้านบาท ที่เกิดจากการขายเฟอร์นิเจอร์ และกระดาษปิดผิวสำหรับใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ให้กับบริษัทที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 28.72 ล้านบาท คือ บริษัท อินเด็กซ์อินเตอร์เฟิร์น จำกัด และ บริษัท อินเด็กซ์ ลิฟวิ่งมอลล์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่มีกรรมการเป็นคู่สมรสของนายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนามและผู้บริหารของบริษัท และลูกหนี้การค้า – บริษัทอื่น 189.19 ล้านบาท ซึ่งมูลค่าลูกหนี้การค้าโดยส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 73.61 อยู่ในกลุ่มลูกหนี้การค้าที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ ปัจจุบันลูกค้าที่บริษัทพิจารณาให้เครดิตเทอมทั้งหมดจะเป็นลูกค้า Modern Trade และกลุ่มลูกค้า Dealer ภายในประเทศ ซึ่งที่ผ่านมากลุ่มลูกค้าดังกล่าวไม่มีปัญหาเรื่องการเรียกเก็บหนี้แต่อย่างใด สำหรับลูกค้าต่างประเทศบริษัทกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินเป็น L/C at sight หรือการโอนเงินทันที (T/T) ก่อนวันส่งสินค้า (Shipment Date)

สามารถแสดงข้อมูลอายุหนี้ที่ค้างชำระ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ตามตารางดังนี้

มูลค่าลูกหนี้การค้า		
บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน		
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	4.96	58.33%
ค้างชำระ		0.05%
- ไม่เกิน 3 เดือน	3.54	41.62%
- ระหว่าง 3 - 6 เดือน	0.00	
- ระหว่าง 7 - 12 เดือน	0.00	0.00%
- เกินกว่า 12 เดือน	0.00	0.00%
รวมลูกหนี้การค้า	8.503	100.00%
บริษัทอื่น - สุทธิ		
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	139.26	73.61%
ค้างชำระ		
- ไม่เกิน 3 เดือน	46.88	24.78%
- ระหว่าง 3 - 6 เดือน	2.01	1.06%
- ระหว่าง 7 - 12 เดือน	1.21	0.64%
- เกินกว่า 12 เดือน	2.36	1.25%
รวมลูกหนี้การค้า	191.73	101.34%
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	-2.54	-1.34%
รวมลูกหนี้การค้า	189.19	100.00%

บริษัทได้กำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยพิจารณาจากข้อมูลทางสถิติเกี่ยวกับการเรียกเก็บหนี้จากลูกค้าในอดีต ซึ่งมีความเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยกำหนดนโยบายที่จะติดตามลูกหนี้ให้ชำระหนี้ภายในระยะเวลาที่ให้เครดิตเทอมให้ได้ทั้งหมด ดังนี้

ลูกหนี้นับจากวันที่ถึงกำหนดชำระ	อัตราการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญของยอดลูกหนี้คงเหลือสุทธิ
ตั้งแต่ 0 – 1 เดือน	ร้อยละ 0
ตั้งแต่ 1 – 3 เดือน	ร้อยละ 0
ตั้งแต่ 3 – 6 เดือน	ร้อยละ 0
ตั้งแต่ 6 – 12 เดือน	ร้อยละ 50
ตั้งแต่ 12 เดือนขึ้นไป	ร้อยละ 100

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้นำลูกหนี้การค้าจำนวนเงินประมาณ 63.9 ล้านบาท ไปขายลดแก่สถาบันการเงินสองแห่ง ภายในวงเงินสินเชื่อรวม 115.00 ล้านบาท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากการขายลดลูกหนี้การค้า (Factoring) ดังกล่าวมีสิทธิไล่เบี้ยจำนวนเงินประมาณ 50.80 ล้านบาท (ซึ่งเป็นจำนวนเงินที่อยู่ระหว่างการรอเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้าที่ทางบริษัทได้นำไปขายลดต่อสถาบันการเงิน) โดยได้แสดงเป็นหนี้สินในรายการ “เจ้าหนี้จากการขายสิทธิเรียกร้องลูกหนี้การค้า” ในการขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อประเภทขายลดลูกหนี้ (Factoring) ทางบริษัทไม่จำเป็นต้องจัดหาสินทรัพย์เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับวงเงินสินเชื่อประเภทนี้ ซึ่งจะเป็นผลดีต่อบริษัทในแง่ของการไม่มีภาระในหลักทรัพย์เพื่อใช้ค้ำประกัน และเป็นการเสริมสภาพคล่องทางการเงินให้กับบริษัทอีกรูปแบบหนึ่ง ในกรณีที่ช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งบริษัทมียอดคงค้างเต็มในวงเงินเบิกเกินบัญชี (OD) ทางบริษัทก็สามารถใช้วงเงินสินเชื่อ Factoring เพื่อเสริมสภาพคล่องในช่วงเวลาดังกล่าวได้

- สินค้าคงเหลือ – สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 มีมูลค่าสินค้าคงเหลือ – สุทธิ เท่ากับ 288.55 ล้านบาท 419.99 ล้านบาท และ 578.63 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม เท่ากับ ร้อยละ 26.43 ร้อยละ 33.91 และร้อยละ 38.42 ตามลำดับ

  สินค้าคงเหลือของบริษัทคือ วัตถุดิบที่เตรียมไว้ใช้ในการผลิต สินค้าระหว่างทำ และสินค้าสำเร็จรูปที่เก็บสต๊อกไว้เพื่อจำหน่าย รวมถึงเฟอร์นิเจอร์ที่นำเข้าจากต่างประเทศและที่สั่งซื้อจากภายในประเทศเพื่อจำหน่าย นอกจากนี้ในส่วนของงบการเงินรวมยังไม่รวมส่วนสต็อกสินค้าของบริษัทย่อย หรือ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ซึ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจร้าน Can Do ในรูปแบบร้านค้าจำหน่ายสินค้าราคาเดียวทั้งร้าน ทำให้ปริมาณสต็อกสินค้าในส่วนสินค้าสำเร็จรูปเพิ่มขึ้นจากเดิมในช่วงปี 2558 ที่ผ่านมา โดยหากพิจารณาจากอดีตที่ผ่านมาจะพบว่า มูลค่าสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นตามปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจากปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวทำให้บริษัทจำเป็นต้องวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบ และการจัดเก็บสต็อกสินค้าคงเหลือให้เพียงพอต่อปริมาณความต้องการ และจะต้องป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตเพื่อจัดจำหน่ายให้กับลูกค้าโดยเฉพาะอย่างยิ่งไม้ยางพารา ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาบริษัทมีการจัดเก็บสต็อกไม้ยางพาราโดยวางแผนด้านปริมาณไว้อย่างเพียงพอ และในบางช่วงที่ราคา

ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากไม้ยางพารามีราคาแพง บริษัทสามารถนำสต็อกสินค้าที่มีอยู่ไปจัดจำหน่ายให้กับบุคคลภายนอกได้ แต่โดยปกติแล้วไม้ยางพาราแปรรูปในระดับคุณภาพดีจะถูกส่งต่อเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ของบริษัททั้งหมดโดยไม่มีการจำหน่ายให้กับบุคคลภายนอก ในปัจจุบันบริษัทมีปริมาณคำสั่งจ้างผลิตและคำสั่งซื้อสินค้าเข้ามามาก ดังนั้นไม้ยางพาราแปรรูปและอบแห้งที่ได้จากกระบวนการแปรรูปและอบแห้งของบริษัทกว่าร้อยละ 95 ที่บริษัทผลิตได้จะถูกส่งเข้าสู่กระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ของบริษัททั้งหมด โดยไม้ยางพาราแปรรูปและอบแห้งที่เหลือประมาณร้อยละ 5 จะจัดอยู่ในกลุ่มไม้แปรรูปที่ไม่ได้ถูกนำไปใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์เนื่องจากคุณภาพไม่ผ่านการคัดเลือก และขนาดหน้าไม้ที่เลื่อยไม่ได้ขนาดตามที่กำหนด ไม้แปรรูปจำนวนนี้จะถูกนำไปจำหน่ายให้กับบุคคลภายนอก ที่รับซื้อเพื่อนำไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเป็นสินค้า อาทิ พาเลทสำหรับวางสินค้าต่อไป

สำหรับการผลิตและจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าต่างประเทศที่ผลิตตามคำสั่งซื้อ (Made to order) และกลุ่มลูกค้า Modern Trade ภายในประเทศ โดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการผลิตสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด ซึ่งบริษัทมีเงื่อนไขจะต้องผลิตสินค้าสำเร็จรูปเพื่อจัดเก็บสต็อกไว้รอการส่งมอบ โดยทางลูกค้าต่างประเทศและ Modern Trade จะแจ้งปริมาณการส่งมอบสินค้าสำเร็จรูปที่บริษัทผลิตไว้รอเป็นครั้ง ๆ ไป ซึ่งทางบริษัทจำเป็นที่จะต้องมีสต็อกสินค้าไว้เพียงพอและควบคุมให้มีการส่งมอบสินค้าได้ตรงต่อเวลา สำหรับช่วงปี 2558 ที่ผ่านมา มูลค่าสินค้าคงเหลือของบริษัทโดยส่วนใหญ่คือสินค้าระหว่างผลิตคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 58.96 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือ – สุทธิ หรือคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 341.16 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ที่มีมูลค่าเท่ากับ 217.13 ล้านบาท ซึ่งเป็นช่วงที่บริษัทอยู่ระหว่างการผลิตสินค้าเพื่อรองรับการส่งมอบตามคำสั่งซื้อของกลุ่มลูกค้าต่างประเทศและ Modern Trade รองลงมาคือ กลุ่มสินค้าสำเร็จรูป คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.58 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือ – สุทธิ หรือคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 171.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ที่มีมูลค่าเท่ากับ 157.06 ล้านบาท

หากพิจารณาระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (คำนวณโดยใช้สินค้าคงเหลือ – กลุ่มสินค้าสำเร็จรูป โดยไม่รวมสินค้าระหว่างผลิต สินค้าระหว่างทางและวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต) ในช่วงปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 พบว่า บริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย เท่ากับ 53.48 วัน 60.86 วัน และ 60.18 วัน ตามลำดับ หรือคิดเป็นระยะเวลาในการจัดเก็บสต็อกสินค้าสินค้าสำเร็จรูปจนกว่าจะสามารถจำหน่ายได้ใช้เวลาประมาณสองเดือน หากพิจารณาในภาพรวมจากระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยตั้งแต่ช่วงปี 2556 จนถึงปัจจุบัน จะพบว่ามีจำนวนวันเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สาเหตุสำคัญเกิดจาก บริษัทมีปริมาณสต็อกสินค้าสำเร็จรูปเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจากมูลค่า 142.93 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เพิ่มขึ้นเป็น 171.15 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นไปตามการขยายตัวของรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับบริษัทมีเงื่อนไขในการสต็อกสินค้าสำเร็จรูปเพื่อรอการส่งมอบให้กับลูกค้า Modern Trade ภายในประเทศ ซึ่งในปี 2558 กลุ่มลูกค้าประเภท Modern Trade มีอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นทั้งในส่วนรายได้จากการขาย และจำนวนรายลูกค้า ซึ่งในปีนี้ทางบริษัทได้เริ่มการซื้อขายกับ ดู โฮม เพิ่มขึ้นอีก 1 ราย ทำให้บริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องผลิตสินค้าเพื่อเตรียมรอส่งมอบในปริมาณที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับช่วงปลายปีบริษัทมีการเร่งผลิตสินค้าที่จะรอส่งมอบให้กับลูกค้าต่างประเทศในช่วงต้นปี 2559 ดังนั้นจึงปรากฏเป็นทั้งในส่วนของสต็อกสินค้าสำเร็จรูป และสินค้าระหว่างผลิตที่เพิ่มสูงขึ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

สำหรับนโยบายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าคงเหลือนั้น ปัจจุบันบริษัทได้กำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย ทางบริษัทได้เริ่มใช้นโยบายการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยและเคลื่อนไหวช้า โดยพิจารณาจากสินค้าที่มีอายุเกิน 3 ปีขึ้นไป สภาพสินค้าและประสบการณ์ที่ผ่านมาในอดีต โดยประมาณค่าเผื่อมูลค่าสินค้าล้าสมัยและเคลื่อนไหวช้าร้อยละ 5 ของมูลค่าสินค้าที่จะได้รับ หากสินค้าค้างนานเกินกว่า 4 ปีขึ้นไป จะตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าล้าสมัยร้อยละ 50 ของมูลค่าสินค้าที่จะได้รับ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาทางบริษัทได้เน้นดำเนินการตามนโยบายการตรวจสอบและติดตามการเคลื่อนไหวของสินค้าคงเหลืออย่างต่อเนื่อง หากเป็นสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวช้า หรือเป็นส่วนที่ตกค้างจากการส่งมอบ บริษัทจะแก้ปัญหาโดยการจัดให้มีรายการส่งเสริมการขาย เพื่อเป็นช่องทางการระบายสินค้า อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าล้าสมัยและเคลื่อนไหวช้าเป็นจำนวน 7.40 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2557 ที่มีการตั้งค่าเผื่อดังกล่าวไว้ที่ 12.76 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามหลักความระมัดระวัง (Conservative basis)

<u>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</u>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 บริษัทมีมูลค่าสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน เท่ากับ 611.59 ล้านบาท 607.20ล้านบาท และ 644.24 ล้านบาท ตามลำดับ มีรายละเอียดในแต่ละรายการที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

- ในปี 2558 บริษัทมีรายการเงินลงทุนในบริษัทร่วมซึ่งบันทึกโดยวิธีส่วนได้เสีย เท่ากับ 60.90 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม เท่ากับ ร้อยละ 4.04 เกิดจากบริษัทย่อยของบริษัท บริษัทย่อยของบริษัทซึ่งได้แก่ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ได้ลงทุนในบริษัทร่วมซึ่งได้แก่ ECF Tornado Energy GK ด้วยเงินลงทุนในราคาทุนประมาณ 57.1 ล้านบาท (219,053 พันเยน) โดยบริษัทดังกล่าวจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดภายใต้กฎหมายของประเทศญี่ปุ่นเพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าขนาด 1.5 เมกะวัตต์จากพลังงานแสงอาทิตย์ ณ เมืองฮิเมจิ จังหวัดเฮียวโงะของประเทศญี่ปุ่น บริษัทร่วมดังกล่าวเริ่มดำเนินธุรกิจและมีรายได้จากการจำหน่ายกระแสไฟฟ้าให้แก่บริษัทที่เป็นตัวแทนของรัฐบาลญี่ปุ่นในช่วงสิ้นปี 2558

  นอกจากนี้ ในงบปี 2558 ส่วนงบการเงินเฉพาะกิจการ จะปรากฏรายการเงินลงทุนในบริษัทย่อยซึ่งบันทึกโดยวิธีราคาทุน จำนวน 1.51 ล้านบาท ประกอบด้วย ราคาทุนของเงินลงทุนใน บริษัท วีวี-เดคคอร์ จำกัด จำนวน 1.00 ล้านบาท และ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด จำนวน 0.51 ล้านบาท โดยเมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2558 บริษัทได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ (แห่งที่สอง) ซึ่งได้แก่ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจผู้ลงทุน (Holding Company) และธุรกิจร้านค้าปลีกเกี่ยวกับสินค้าเบ็ดเตล็ดที่นำเข้าจากประเทศญี่ปุ่นโดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 1.00 ล้านบาท (แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวร้อยละ 51 โดยหุ้นส่วนที่เหลือถือโดยบุคคลภายนอก 3 ท่าน อย่างไรก็ดี ในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2558 คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติแผนการเพิ่มทุนจดทะเบียนของ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด จำนวน 9.00 ล้านบาท (จากเดิม 1.00 ล้านบาทเป็น 10.00 ล้านบาท) และจะมีการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทในบริษัทย่อยดังกล่าวจากร้อยละ 51 เป็นร้อยละ 75 โดยบริษัทย่อยดังกล่าวได้ดำเนินการเพิ่มทุนและจดทะเบียนการเพิ่มทุนนี้กับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2559

- ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ – สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 มีมูลค่าที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ – สุทธิ เท่ากับ 388.50 ล้านบาท 373.00 ล้านบาท และ 360.46 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม เท่ากับ ร้อยละ 35.58 ร้อยละ 30.11 และร้อยละ 23.93 ตามลำดับ

  ในปี 2558 บริษัทมีการลงทุนในส่วนที่สำคัญคือ เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิตเพิ่มขึ้น 15.60 ล้านบาท ยานพาหนะสำหรับใช้ในการดำเนินธุรกิจ 7.00 ล้านบาท และส่วนปรับปรุงอาคาร 2.72 ล้านบาท โดยไม่มีการลงทุนในส่วนของอาคารและสิ่งปลูกสร้างแต่อย่างใด
- ส่วนเกินทุนจากการตีราคาทรัพย์สิน – สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 และ ปี 2557 และปี 2558 มีมูลค่าส่วนเกินทุนจากการตีราคาทรัพย์สิน – สุทธิ เท่ากับ 206.49 ล้านบาท 183.58 ล้านบาท และ 160.88 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวม เท่ากับร้อยละ 18.91 ร้อยละ 14.82 และร้อยละ 10.68 ตามลำดับ

  ในปี 2554 บริษัทใช้ราคาประเมินซึ่งเป็นวิธีตีราคาใหม่ในการวัดมูลค่าอาคาร และเครื่องจักรเพื่อรับรู้มูลค่ายุติธรรมของทรัพย์สินที่เปลี่ยนแปลงไปจากมูลค่าตามบัญชีอย่างมีนัยสำคัญ โดยใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) สำหรับการประเมินราคาเครื่องจักร และใช้วิธีต้นทุน (Cost Approach) สำหรับการประเมินราคาอาคาร ในระหว่างเดือนมีนาคมถึงเดือนกรกฎาคม 2554 อาคาร และเครื่องจักรของบริษัทซึ่งรวมส่วนที่ซื้อมาจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันในปี 2553 และ 2554 ได้ถูกประเมินราคาโดยผู้ประเมินราคาอิสระ ซึ่งเป็นรายเดียวกับผู้ประเมินราคาทรัพย์สินในช่วงการซื้อขายทรัพย์สินระหว่างกันเพื่อจัดโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยมีราคาประเมินในส่วนอาคารประมาณ 218.00 ล้านบาท และส่วนเครื่องจักรประมาณ 150.00 ล้านบาท ซึ่งทำให้อาคาร และเครื่องจักร มีมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์เพิ่มขึ้นประมาณ 170.6 ล้านบาท และ 104.10 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทบันทึกมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวเป็น รายการส่วนเกินทุนจากการตีราคาทรัพย์สิน

<u>สินทรัพย์รวม</u>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทมีมูลค่าสินทรัพย์รวม เท่ากับ 1,091.91 ล้านบาท 1,238.67 ล้านบาท และ 1,506.20 ล้านบาท ตามลำดับ

สาเหตุสำคัญที่ทำให้รายการสินทรัพย์รวม เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ปี 2556 เกิดจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือนับตั้งแต่ช่วงปี 2556 ที่เพิ่มขึ้นตามการเติบโตของยอดขาย

<u>สภาพคล่อง</u>

บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 เท่ากับ 0.71 เท่า 0.98 เท่า และ 0.94 เท่า ตามลำดับ โดยอัตราส่วนสภาพคล่อง เกิดจากรายการสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งหากพิจารณาจากอัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัทพบว่า ในภาพรวมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีมูลค่าสินทรัพย์หมุนเวียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 เท่ากับ 480.32 ล้านบาท 631.47 ล้านบาท และ 861.96 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่มีมูลค่าหนี้สินหมุนเวียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 เท่ากับ 673.90 ล้านบาท 644.58 ล้านบาท และ 918.11 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งสาเหตุสำคัญของการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2557 และ 2558 เกิดจากการเพิ่มขึ้นของรายการเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน รวมถึงรายการเจ้าหนี้การค้า เป็นสำคัญ โดยมีมูลค่าเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ณ

วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 เท่ากับ 352.63 ล้านบาท 330.98 ล้านบาท และ 540.24 ล้านบาท ตามลำดับ และมีมูลค่าเจ้าหนี้การค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 เท่ากับ 146.08 ล้านบาท 135.18 ล้านบาท และ 180.09 ล้านบาท ตามลำดับ

นอกจากนี้หากพิจารณาจากอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว พบว่า บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 เท่ากับ 0.26 เท่า 0.29 เท่า และ 0.28 เท่า ตามลำดับ ซึ่งโดยภาพรวมบริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วในระดับที่ใกล้เคียงกันสำหรับช่วง 3 ปี ที่ผ่านมา

<u>หนี้สิน</u>

<u>หนี้สินหมุนเวียน</u>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 บริษัทมีมูลค่าหนี้สินหมุนเวียน เท่ากับ 673.90 ล้านบาท 644.58 ล้านบาท และ 918.11 ล้านบาท ตามลำดับ มีรายละเอียดในแต่ละรายการที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

- เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 มีมูลค่าเท่ากับ 352.63 ล้านบาท 330.98 ล้านบาท และ 540.24 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ ร้อยละ 32.29 ร้อยละ 26.72 และร้อยละ 35.87 ตามลำดับ โดยเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินถูกนำมาใช้เป็นวงเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นสำคัญ และสำหรับสาเหตุที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญสำหรับปี 2558 เกิดจากบริษัทมีความจำเป็นต้องใช้วงเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการสต็อกสินค้าที่เพิ่มขึ้นจากเดิม เพื่อเตรียมพร้อมรองรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ยังเกิดจากการใช้วงเงินของบริษัทย่อย เพื่อเตรียมการดำเนินธุรกิจที่อยู่ในช่วงเริ่มต้น
- เจ้าหนี้การค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 มีมูลค่าเท่ากับ 146.08 ล้านบาท 135.18 ล้านบาท และ 180.09 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนต่อหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ ร้อยละ 13.38 ร้อยละ 10.91 และร้อยละ 11.96 ตามลำดับ หากพิจารณาโดยภาพรวมจะพบว่า บริษัทมีมูลค่าเจ้าหนี้เพิ่มขึ้นสำหรับช่วงปี 2558 ซึ่งเกิดจากการสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อเตรียมใช้ในกระบวนการผลิตรองรับคำสั่งซื้อในส่วนธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ที่เพิ่มขึ้น โดยที่ผ่านมาบริษัทมีระยะเวลาการจ่ายชำระคืนหนี้ ใน ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 เท่ากับ 62.13 วัน 57.06 วัน และ 57.80 วัน ตามลำดับ ซึ่งการจ่ายชำระคืนหนี้เป็นไปตามนโยบายการเรียกเก็บเงินจากเจ้าหนี้การค้าของบริษัท
- เงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 มีมูลค่าเท่ากับ 50.20 ล้านบาท 66.97 ล้านบาท และ 63.41 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของยอดคงค้างวงเงินกู้ยืมระยะยาวทั้งหมด โดยบริษัทมียอดคงค้างวงเงินกู้ยืมระยะยาวเท่ากับ 93.88 ล้านบาท 233.77 ล้านบาท และ 177.77 ล้านบาท ตามลำดับ ในส่วนของวงเงินกู้ยืมระยะยาวของบริษัทมีแนวโน้มปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีการจ่ายชำระคืนหนี้ นอกจากนี้ยังได้มีการเจรจาเพื่อขอปรับโครงสร้างมาเป็นการขยายวงเงินกู้ยืมระยะสั้น เพื่อใช้เป็นวงเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

หนี้สินไม่หมุนเวียน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทมีมูลค่าหนี้สินไม่หมุนเวียน เท่ากับ 73.17 ล้านบาท 194.97 ล้านบาท และ 134.44 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดในรายการที่สำคัญ ดังนี้

- เงินกู้ยืมระยะยาว สุทธิ –ณ วันที่ 2556 ธันวาคม ปี 31 ปี 2557 และ ปี 2558 มีมูลค่าเท่ากับ 43.68 ล้านบาท 166.80 ล้านบาท และ 114.36 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับร้อยละ 4.00 ร้อยละ 13.47 และร้อยละ 7.59 ตามลำดับ โดยวงเงินกู้ยืมระยะยาวได้เพิ่มสูงขึ้นอีกครั้งในปี 2557 เนื่องจากบริษัทมีการปรับโครงสร้างวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งและได้ขอรับการสนับสนุนวงเงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มขึ้น และได้ปรับลดลงในปี 2558 จากการจ่ายชำระคืนหนี้พร้อมกับปรับโครงสร้างวงเงินไปเป็นวงเงินกู้ยืมระยะสั้นเพิ่มขึ้น

หนี้สินรวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทมีมูลค่าหนี้สินรวม เท่ากับ 747.07 ล้านบาท 839.55 ล้านบาท และ 1,052.54 ล้านบาท ตามลำดับ

รายการที่สำคัญของหนี้สินรวม คือ รายการเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน รองลงมาคือรายการเงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปีและเงินกู้ยืมระยะยาว – สุทธิ และเจ้าหนี้การค้า ตามลำดับ

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทมีมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 344.84 ล้านบาท 399.12 ล้านบาท และ 453.66 ล้านบาท ตามลำดับ

โดยส่วนของผู้ถือหุ้นมีรายละเอียดในรายการที่สำคัญ ดังนี้

- ทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 เท่ากับ 130.00 ล้านบาท (จากทุนจดทะเบียน 130.00 ล้านบาท) และ 130.00 ล้านบาท (จากทุนจดทะเบียน 195.00 ล้านบาท) และ 137.55 ล้านบาท (จากทุนจดทะเบียน 195.00 ล้านบาท) ตามลำดับ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วเท่ากับ 137.55 ล้านบาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 550,190,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ตามข้อมูลงบการเงินรวมของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.13 ต่อหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น โดยทุนจดทะเบียนส่วนที่เหลือมีไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม โดยเมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2558 ใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 30,190,600 หน่วย ได้ถูกนำมาใช้ซื้อหุ้นสามัญจำนวน 30,190,600 หุ้น เงินรับจากการใช้ใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนมีจำนวน 15,095,300 บาท (ประกอบด้วยทุนที่ชำระแล้วจำนวน 7,547,650 บาทและส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 7,547,650 บาท) บริษัทได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนที่ออกและชำระแล้วกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2558 ทั้งนี้ ใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทที่ยังไม่ได้ถูกใช้สิทธิมีจำนวน 229,677,846 หน่วย

- ส่วนเกินมูลค่าหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทมีส่วนเกินมูลค่าหุ้น เท่ากับ 105.48 ล้านบาท 105.48 ล้านบาท และ 113.03 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งในช่วงปี 2556 และ ปี 2557 เป็นผลจากการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนตั้งแต่เดือนมีนาคม 2556 ในราคาหุ้นละ 1.20 บาท โดยบริษัทได้รับชำระเงินค่าหุ้นจำนวนเงินประมาณ 144.00 ล้านบาท (ก่อนหักค่าใช้จ่าย) และได้บันทึกเป็นทุนจดทะเบียน 30.00 ล้านบาท และเป็นส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 105.48 ล้านบาท ซึ่งเป็นยอดสุทธิจากค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหุ้นสามัญจำนวนเงินรวมประมาณ 8.6 ล้านบาท และสำหรับปี 2558 เกิดส่วนเกินมูลค่าหุ้นเพิ่มเติมอีกจำนวน 7.55 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการใช้สิทธิแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิ
- กำไรสะสม – ที่ยังไม่ได้จัดสรร ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทมีกำไรสะสม – ที่ยังไม่ได้จัดสรรเท่ากับ 117.36 ล้านบาท 187.96 ล้านบาท และ 245.81 ล้านบาท ตามลำดับ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีกำไรสะสม – ที่ยังไม่ได้จัดสรร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.32 ต่อหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น โดยในส่วนของกำไรสะสม – ที่ยังไม่ได้จัดสรร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 นี้ คิดเป็นส่วนรายการตัดจ่ายจากส่วนเกินทุนจากการตีราคาทรัพย์สินในส่วนอาคาร และเครื่องจักร ซึ่งโอนเข้ากำไรสะสมและไม่สามารถจ่ายเป็นเงินปันผลได้เท่ากับ 109.32 ล้านบาท โดยมีส่วนกำไรสะสมที่สามารถจ่ายเป็นเงินปันผลได้เท่ากับ 136.50 ล้านบาท ทั้งนี้คณะกรรมการบริษัท ได้พิจารณาอนุมัติเพื่อให้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 เพื่อพิจารณาการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2558 ในอัตราหุ้นละ 0.0586 บาทเป็นเงินรวมประมาณ 32.24 ล้านบาทแก่ผู้ถือหุ้นโดยจ่ายจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนและกิจการที่ไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนเป็นจำนวนเงิน 0.0153 บาทต่อหุ้นและ 0.0433 บาทต่อหุ้น ตามลำดับ และกำหนดวันจ่ายเงินปันผลดังกล่าวในวันที่ 6 พฤษภาคม 2559 ต่อไป

<u>กระแสเงินสด สำหรับงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558</u>

<u>เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมดำเนินงาน</u>

บริษัทมีรายการสำคัญที่มีผลต่อกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเกิดจาก ส่วนเพิ่มขึ้นของรายการเจ้าหนี้การค้า 44.91 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีการใช้เงินสดเพื่อสต็อกสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วจำนวน 153.33 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2557 รายการหลักที่เกิดขึ้นดังกล่าวส่งผลให้บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานเท่ากับ 12.16 ล้านบาท ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงปี 2557 ที่มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเท่ากับ 19.93 ล้านบาท

<u>เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมลงทุน</u>

บริษัทมีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน เท่ากับ ติดลบ 83.71 ล้านบาท รายการที่สำคัญเกิดจาก ในปี 2558 มีเงินสดถูกนำไปใช้ลงทุนในบริษัทร่วมเพิ่มขึ้น 57.08 ล้านบาท และเงินสดจ่ายซื้อที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์เพิ่มขึ้น 27.02 ล้านบาท

<u>เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมจัดหาเงิน</u>

บริษัทมีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงิน เท่ากับ 100.62 ล้านบาท รายการที่สำคัญเกิดจากการได้เงินจากรายการเบิกเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น 209.21 ล้านบาท เป็นสำคัญ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เท่ากับ 61.10 ล้านบาท

หากพิจารณาจากอัตราส่วนวงจรเงินสด (Cash Cycle) จะพบว่า ปี 2558 บริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเท่ากับ 60.18 วัน ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย เท่ากับ 48.28 วัน และระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 57.80 วัน ซึ่งทำให้บริษัทมี Cash Cycle เท่ากับ 50.66 วัน โดยมีระยะเวลาใกล้เคียงกับ ปี 2557 ที่มี Cash Cycle อยู่ที่ 52.34 วัน โดย Cash Cycle เท่ากับ ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยบวกระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย หักด้วยระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย

<u>รายจ่ายเพื่อการลงทุน</u>

รายจ่ายเพื่อการลงทุนของบริษัทที่ผ่านมา มีวัตถุประสงค์เพื่อลงทุนในการก่อสร้างอาคารโรงงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับขยายกำลังการผลิต และเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต โดยมีรายละเอียดรายจ่ายเพื่อการลงทุน ดังต่อไปนี้

ตารางรายละเอียดรายจ่ายเพื่อการลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
รายจ่ายเพื่อการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	38.81	25.40	25.71

ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต (Forward Looking)

ในช่วงปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทได้ดำเนินธุรกิจหลักด้านการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้ปาติเคิลบอร์ด และไม้ยางพารา และถึงแม้ว่าในรอบปี 2558 นี้ บริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบที่ส่งผลต่อฐานะการเงินหรือผลการดำเนินงานจากปัญหาภาวะเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวยทั้งจากปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกประเทศแต่อย่างใด แต่บริษัทก็ไม่ได้นิ่งนอนใจ และยังแสวงหาโอกาสการกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจออกไปยังธุรกิจประเภทใหม่ ๆ เพื่อลดความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ที่ยังคงเน้นการแข่งขันทางด้านราคาเป็นหลัก ประกอบกับประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ มาเลเซีย และเวียดนาม ยังคงจัดเป็นคู่แข่งขันที่สำคัญของประเทศไทย

ดังนั้น การคาดการณ์ปัจจัยหรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่อาจจะส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานของบริษัทนั้น บริษัทมองว่า การจัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มเติม คือ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ในช่วงปี 2558 ที่ผ่านมา และได้เริ่มต้นการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกรูปแบบร้าน 100 เยน ที่จำหน่ายสินค้าในราคาเดียวกันทั้งร้าน 60 บาท และธุรกิจด้านพลังงานทดแทน โดยการเข้าร่วมลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาดกำลังการผลิตติดตั้ง 1.5 เมกะวัตต์ ที่เมืองฮิเมจิ จังหวัดฮิวโกะ ประเทศญี่ปุ่น นั้น จะเริ่มมีการรับรู้รายได้เข้ามาอย่างมีนัยสำคัญ ตั้งแต่ปี 2559 เป็นต้นไป ซึ่งอาจจะเห็นโครงสร้างรายได้จากการดำเนินธุรกิจ มีรายได้จากธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจด้านพลังงานทดแทนเกิดขึ้นเพิ่มเติม

นอกจากนี้ บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ในฐานะบริษัทย่อย จะเป็นผู้เข้าลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล (Biomass Power Plant) โดยการเข้าร่วมเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทร่วมทุนแห่งใหม่รวม 4 บริษัท ซึ่งขณะนี้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างรอเข้าร่วมประมูลรับคัดเลือกและอนุญาตเป็นผู้เสนอขายไฟฟ้าเพื่อให้ได้มาซึ่งสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ตามแต่กรณีไป ตามประกาศของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) เรื่องหลักเกณฑ์การรับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิตไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างรอนโยบายจากภาครัฐถึงช่วงเวลาการเปิดเข้าประมูลเพื่อเสนอขายไฟฟ้า

และในส่วนของธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar Rooftop) บริษัทอยู่ระหว่างเตรียมการเข้าร่วมประมูลเสนอขายไฟฟ้าในการรับซื้อไฟฟ้าจากการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคาตามประกาศของคณะกรรมการกิจการพลังงานเรื่องการรับซื้อไฟฟ้าจากการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างรอนโยบายจากภาครัฐถึงช่วงเวลาการเปิดเข้าประมูลเพื่อเสนอขายไฟฟ้า โดยที่ผ่านมาคณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อดำเนินโครงการดังกล่าวรวม 5 บริษัทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งอยู่ระหว่างรอความชัดเจนถึงประกาศเปิดการเข้าร่วมประมูลต่อภาครัฐ ซึ่งบริษัทจะต้องดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อย 5 บริษัทดังกล่าวให้แล้วเสร็จเพื่อเตรียมการเสนอชื่อเป็นนิติบุคคลที่จะเข้าร่วมประมูลต่อไป โดยบริษัทได้ตั้งเป้าหมายที่จะเริ่มดำเนินการโครงการช่วงแรกให้ได้กำลังการผลิตรวมที่ประมาณ 10 เมกะวัตต์ ก่อนในช่วงแรก จากภาพรวมที่บริษัทตั้งเป้าหมายไว้ทั้งหมด 30 เมกะวัตต์

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว ด้วยความระมัดระวัง บริษัทขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทขอรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว

(2) บริษัทได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) บริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2558 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มิชอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้ นายชาลี สุขสวัสดิ์ หรือนายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นายชาลี สุขสวัสดิ์ หรือนายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น”

ชื่อ		ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายวัลลภ	สุขสวัสดิ์	กรรมการ / ประธานกรรมการบริหาร	*นายวัลลภ สุขสวัสดิ์*
2. นางวราภรณ์	สุขสวัสดิ์	กรรมการ	*นางวราภรณ์ สุขสวัสดิ์*
3. นายชาลี	สุขสวัสดิ์	กรรมการ / กรรมการบริหาร	*นายชาลี สุขสวัสดิ์*
4. นายอารักษ์	สุขสวัสดิ์	กรรมการ / กรรมการบริหาร / กรรมการผู้จัดการ / รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด	*นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์*
5. นางสาวทิพวรรณ	สุขสวัสดิ์	กรรมการ / กรรมการบริหาร / รองกรรมการผู้จัดการ	*นางสาวทิพวรรณ สุขสวัสดิ์*

(ประทับตราบริษัท)

ผู้รับมอบอำนาจ

ชื่อ		ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายชาลี	สุขสวัสดิ์	กรรมการ / กรรมการบริหาร	*นายชาลี สุขสวัสดิ์*
2. นายอารักษ์	สุขสวัสดิ์	กรรมการ / กรรมการบริหาร / กรรมการผู้จัดการ / รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด	*นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์*

1. **<u>ข้อมูลของกรรมการ ผู้บริหาร และเลขานุการบริษัท</u>**

ลำดับ	รายชื่อ/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่งและชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
1.	พลเอกเทอดศักดิ์ มารมย์ - ประธานกรรมการบริษัท - กรรมการตรวจสอบ (ชื่อ-สกุลเดิม) - ไม่มี – วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ 8 เมษายน 2557	78	- <u>วิทยาศาสตร์ดุษฎีบัณฑิต (กิตติมศักดิ์)</u> สาขานวัตกรรมเทคโนโลยีด้านการศึกษา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร - <u>วิทยาศาสตร์บัณฑิต (ทบ.)</u> โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้า - <u>โรงเรียนเสนาธิการทหารบก</u> - <u>วิทยาลัยการทัพบก</u> - <u>หลักสูตรกฎหมายสำหรับผู้บังคับบัญชาชั้นสูง,</u> กระทรวงกลาโหม - <u>วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร</u> - <u>ประกาศนียบัตร</u> Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 10/2004 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	ไม่มี	- สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2555 - ปัจจุบัน 2529 - ปัจจุบัน 2529 - ปัจจุบัน 2535 - ปัจจุบัน 2535 – ปัจจุบัน 2540 - ปัจจุบัน 2547 - ปัจจุบัน 2547 - ปัจจุบัน 2556 – ปัจจุบัน	- ประธานกรรมการบริษัท / กรรมการตรวจสอบ บมจ.อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค *(บริษัทจดทะเบียน)* - ประธานที่ปรึกษาและกรรมการ บจก.อีเทค *(ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน)* - นายทหารพิเศษประจำกรมทหารราบที่ 21รักษาพระองค์ - ประธานที่ปรึกษา บจก.ดาต้าโปรดักส์ทอปปิ้งฟอร์ม *(ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน)* - ประธานมูลนิธิไตรแก้ว โรงเรียนธรรมวาที ราชองครักษ์พิเศษ - ประธานกรรมการบริษัท บมจ. ที.กรุงไทยอุตสาหกรรม *(บริษัทจดทะเบียน)* - นายกสมาคมทหารผ่านศึกเวียดนามในพระบรมราชูปถัมภ์ - ประธานมูลนิธิไลออนส์ประเทศไทย	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ - ผู้ผลิตและให้บริการแม่พิมพ์เพื่อผลิตชิ้นส่วนพลาสติก - ผู้จัดจำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์ด้านไอที - ผู้ให้บริการด้านการบำบัดน้ำเสีย

ลำดับ	รายชื่อ/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่งและชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
2.	รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์ - ประธานกรรมการตรวจสอบ - กรรมการบริษัท (ชื่อ-สกุลเดิม) - ไม่มี – วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ 25 กันยายน 2555	58	- <u>ปริญญาเอก</u> PhD. (Economics) University of Minnesota, U.S.A. - <u>ปริญญาโท</u> Master of Arts (Economics) University of Minnesota, U.S.A. - <u>ปริญญาโท</u> พัฒนบริหารศาสตร์มหาบัณฑิต (พัฒนาการเศรษฐกิจ) สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ - <u>ปริญญาตรี</u> เศรษฐศาสตร์บัณฑิต (เศรษฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - <u>ประกาศนียบัตร</u> (DAP) รุ่นที่ 69/2008 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	ไม่มี	- สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2555 - ปัจจุบัน 2556 - ปัจจุบัน ปัจจุบัน 2557 - ปัจจุบัน ปัจจุบัน ปัจจุบัน 2558 – ปัจจุบัน	- ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการบริษัท บมจ. อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค *(บริษัทจดทะเบียน)* - ประธานกรรมการบริษัท บมจ. โอเชี่ยน คอมเมิรซ *(บริษัทจดทะเบียน)* - กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ บมจ. สหการประมูล *(บริษัทจดทะเบียน)* - ประธานกรรมการตรวจสอบ / ประธานกรรมการบริษัท บมจ. ทีวี ธันเดอร์ *(บริษัทจดทะเบียน)* - กรรมการ บจก. เลิร์นเทค *(ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน)* - ประธานกรรมการบริษัท บจก. เอสพีซี พรีเซียส เมททอล *(ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน)* - ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ บจก.เมกาเคม (ประเทศไทย) *(ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน)*	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ - ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ก๊อกน้ำ - ธุรกิจให้บริการเป็นคนกลางในการจัดการประมูลทรัพย์สิน - ผู้ผลิตรายการโทรศัพท์ - ผู้ให้บริการฝึกอบรมและพัฒนาสื่อการสอนแบบครบวงจร (e-Learning Total Solution) - ผู้จัดจำหน่ายโลหะมีค่าครบวงจร - ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์

ลำดับ	รายชื่อ/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่งและชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
2.	รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์ - ประธานกรรมการตรวจสอบ - กรรมการบริษัท (ชื่อ-สกุลเดิม) - ไม่มี – วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ 25 กันยายน 2555 (ต่อ)					2558 – ปัจจุบัน 2558 - ปัจจุบัน 2558 – ปัจจุบัน 2556 - ปัจจุบัน	- กรรมการตรวจสอบ /กรรมการอิสระ บมจ.บ้านสวยกรุ๊ป (สุราษฎร์ธานี) *(ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน)* - ผู้อำนวยการหลักสูตรการจัดการภาครัฐและภาคเอกชนมหาบัณฑิต สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA) - คณะกรรมการแข่งขันทางการค้า กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ - กรรมการ สภามหาวิทยาลัยพายัพ	- พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ลำดับ	รายชื่อ/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่งและชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
3.	รศ.ทรงกลด จารุสมบัติ - กรรมการบริษัท - กรรมการตรวจสอบ (ชื่อ-สกุลเดิม) - ไม่มี – วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็น กรรมการ 25 กันยายน 2555	52	- <u>ปริญญาโท</u> วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต คณะวนศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ - <u>ปริญญาตรี</u> วิทยาศาสตร์บัณฑิต คณะวนศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ - <u>ประกาศนียบัตร</u> (DAP) รุ่นที่ 99/2012 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	ไม่มี	- สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2555 - ปัจจุบัน 2539 - ปัจจุบัน	- กรรมการบริษัท / กรรมการตรวจสอบ บมจ. อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค - ผู้อำนวยการศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการด้านยางพารา - ผู้เชี่ยวชาญของโครงการสนับสนุนพัฒนาเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมไทย (iTAP) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ - ที่ปรึกษาสมาคมอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไทย - ที่ปรึกษาสมาคมธุรกิจไม้ยางพารา *และไม่มีการดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นทั้งที่เป็นและไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน*	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์

ลำดับ	รายชื่อ/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่งและชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
4.	นายชาลี สุขสวัสดิ์ - รองประธานกรรมการบริษัท - กรรมการบริหาร (ชื่อ-สกุลเดิม) - ไม่มี – วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ 12 มีนาคม 2556	48	- <u>ปริญญาตรี</u> เศรษฐศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย - <u>ประกาศนียบัตร</u> (DAP) รุ่นที่ 94/2012 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	บุตรของนายวัลลภ กับนางวราภรณ์ และพี่ชายของนายอารักษ์ / นางสาวทิพวรรณ	14.5387% 14.5390% (รวมคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ) สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2542 – ปัจจุบัน 2558 – ปัจจุบัน 2558 – ปัจจุบัน	- รองประธานกรรมการบริษัท / กรรมการบริหาร บมจ.อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค - กรรมการ บจก.อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ - กรรมการ บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 1) บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ยะลา 1) บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ปัตตานี) บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (สงขลา)	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ - การเข้าลงทุนในบริษัทอื่น - โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล
5.	นายวัลลภ สุขสวัสดิ์ - กรรมการบริษัท - ประธานกรรมการบริหาร (ชื่อ-สกุลเดิม) - ไม่มี – วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ 12 มีนาคม 2556	74	- <u>ประถมชั้นปีที่ 4</u> โรงเรียนวัดห้วยสาริกา - <u>ประกาศนียบัตร</u> (DAP) รุ่นที่ 96/2012 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	คู่สมรสของนางวราภรณ์ และบิดาของนายชาลี / นายอารักษ์ / นางสาวทิพวรรณ	14.5462% 17.0893% (รวมคู่สมรส) สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2542 – ปัจจุบัน	- กรรมการบริษัท / ประธานกรรมการบริหาร บมจ.อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค *และไม่มีการดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นทั้งที่เป็นและไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน*	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์

ลำดับ	รายชื่อ/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่งและชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
6.	นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์ - กรรมการบริษัท - กรรมการบริหาร - กรรมการผู้จัดการ -ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด (รักษาการ) (ชื่อ-สกุลเดิม) - ไม่มี – วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ 8 เมษายน 2557	45	- <u>ปริญญาโท</u> เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง - <u>ปริญญาตรี</u> เศรษฐศาสตร์บัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์การเงิน มหาวิทยาลัยรามคำแหง - <u>ประกาศนียบัตร</u> • (DAP) รุ่นที่ 95/2012 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) • หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง สถาบันวิทยาการตลาดทุน (วตท.) รุ่นที่ 16 • หลักสูตรผู้เชี่ยวชาญและผู้ชำนาญการประจำตัวสมาชิกรัฐสภา รุ่นที่ 6 สถาบันพระปกเกล้า • หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงด้านวิทยาการพลังงาน สถาบันวิทยาการพลังงาน (วพน.) • หลักสูตร “ภูมิพลังแผ่นดิน” สำหรับผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 4 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	บุตรของนายวัลลภ กับนางวราภรณ์ และน้องชายของนายชาลี / พี่ชายของนางสาวทิพวรรณ	14.5387% 14.6916% (รวมคู่สมรส) สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2542 – ปัจจุบัน 2558 – ปัจจุบัน 2558 – ปัจจุบัน 2555 – ปัจจุบัน 2550 – ปัจจุบัน	- กรรมการบริษัท / กรรมการบริหาร / กรรมการผู้จัดการ / ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด (รักษาการ) บมจ.อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค - กรรมการ บจก.อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ - กรรมการ บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (นราธิวาส 1) บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ยะลา 1) บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (ปัตตานี) บจก.เซฟ เอนเนอร์จี กรุ๊ป (สงขลา) - นายกสมาคมอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไทย - คณะกรรมการ Council of Asia Furniture Associations (CAFA)	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ - การเข้าลงทุนในบริษัทอื่น - โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล

ลำดับ	รายชื่อ/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่งและชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
7.	นางสาวทิพวรรณ สุขสวัสดิ์ - กรรมการบริษัท - กรรมการบริหาร - รองกรรมการผู้จัดการ (ชื่อ-สกุลเดิม) - ไม่มี – วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ 8 เมษายน 2557	42	- <u>ปริญญาตรี</u> บัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ - <u>ประกาศนียบัตร</u> (DAP) รุ่นที่ 94/2012 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	บุตรของ นายวัลลภ กับนางวราภรณ์ และน้องของ นายชาลี / นายอารักษ์	14.5387% 14.5390% (รวมคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ) สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2542 – ปัจจุบัน	- กรรมการบริษัท / กรรมการบริหาร / รองกรรมการผู้จัดการ เลขานุการบริษัท บมจ.อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค *และไม่มีการดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นทั้งที่เป็นและไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน*	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์
8.	นางวราภรณ์ สุขสวัสดิ์ - กรรมการบริษัท (ชื่อ-สกุลเดิม) น.ส.บั๊กลั้ง แซ่โล้ว วันที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ 12 มีนาคม 2556	73	- <u>ประกาศนียบัตร</u> (DAP) รุ่นที่ 96/2012 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	คู่สมรสของ นายวัลลภ และมารดาของ นายชาลี / นายอารักษ์ / นางสาวทิพวรรณ	2.5430% 17.0893% (รวมคู่สมรส) สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2542 – ปัจจุบัน	- กรรมการบริษัท บมจ.อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค *และไม่มีการดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นทั้งที่เป็นและไม่เป็นบริษัทจดทะเบียน*	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์

ลำดับ	รายชื่อ/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่งและชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
9.	นางสุภัค สุขสวัสดิ์ - ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ (ส่วนสาขา) (ชื่อ-สกุลเดิม) นางสาวนิตยา โต๊ะพงศ์อนันต์	43	- <u>ปริญญาตรี</u> เศรษฐศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต	คู่สมรสของนายชาลี	0.0001% 14.5390% (รวมคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ) สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2546 – ปัจจุบัน	- ผู้ช่วยรองกรรมการผู้จัดการ (ส่วนสาขา) บมจ.อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์
10.	นายสิทธิโชค ชินนุรัตน์ - ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ (ส่วนสำนักงานใหญ่) (ชื่อ-สกุลเดิม) - ไม่มี -	43	- <u>ปริญญาตรี</u> นิติศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง	คู่สมรสของนางสาวทิพวรรณ	0.0001% 14.5390% (รวมคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ) สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2542 – ปัจจุบัน	- ผู้ช่วยรองกรรมการผู้จัดการ (ส่วนสำนักงานใหญ่) บมจ.อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์

ลำดับ	รายชื่อ/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่งและชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
11.	นางสาวพชนัน สิงห์ภู่ - ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน (ชื่อ-สกุลเดิม) นางสาวน้ำทิพย์ สิงห์ภู่	39	- <u>ปริญญาตรี</u> บัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี	ไม่มี	0.0001% สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2542 – ปัจจุบัน	- ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน บมจ.อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์
12.	นายราชา พจน์อริยะ - ผู้อำนวยการโรงงานสำนักงานใหญ่ (ชื่อ-สกุลเดิม) - ไม่มี -	46	- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง	ไม่มี	ไม่มี สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2553 – ปัจจุบัน	- ผู้อำนวยการโรงงานสำนักงานใหญ่ บมจ.อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์
13.	นายอรรถพล ธนาพล - ผู้อำนวยการโรงงานสาขา 1 (ชื่อ-สกุลเดิม) นายอรรถพล ผลห้า	45	- <u>มัธยมศึกษาปีที่ 6</u> โรงเรียนอัสสัมชัญศรีราชา	ไม่มี	0.0001% สัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบระหว่างปี	2551 – ปัจจุบัน	- ผู้อำนวยการโรงงานสาขา 1 บมจ.อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค	- ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์

2. **<u>ความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท</u>**

นางสาวทิพวรรณ สุขสวัสดิ์ ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการบริษัท ตามมาตรา 89/15 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 เพิ่มโดยพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2551 เพื่อปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขตและความรับผิดชอบ ดังนี้

1. ให้คำแนะนำเบื้องต้นแก่กรรมการเพื่อรับทราบถึงข้อกฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ของบริษัท และติดตามให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ รวมถึงรายงานการเปลี่ยนแปลงที่มีนัยสำคัญแก่กรรมการ
2. ประสานงานระหว่างกรรมการบริษัท และฝ่ายจัดการ ดูแลและประสานงานด้านกฎหมาย กฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง
3. จัดการประชุมผู้ถือหุ้น และประชุมกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับของบริษัท และข้อพึงปฏิบัติต่าง ๆ
4. บันทึกรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งติดตามให้มีการปฏิบัติตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
5. ดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศในส่วนที่เกี่ยวข้องตามระเบียบและข้อกำหนดของสำนักงาน กลต. และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
6. เป็นบุคคลผู้ประสานงาน (Contact person) กับหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน กลต.) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และศูนย์รับฝากหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
7. จัดทำและเก็บรักษาเอกสาร ได้แก่
    - ทะเบียนกรรมการ
    - หนังสือเชิญประชุม และรายงานการประชุมคณะกรรมการ
    - หนังสือเชิญประชุม และรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
    - รายงานการซื้อขายหุ้นของบริษัท ของกรรมการบริษัท และผู้บริหาร
    - รายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการและผู้บริหารของบริษัท
    - รายงานประจำปี
    - แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)
8. การดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

ทั้งนี้ ในกรณีที่เลขานุการบริษัทพ้นจากตำแหน่ง หรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งเลขานุการบริษัทคนใหม่ภายใน 90 วันนับแต่วันที่เลขานุการบริษัทคนเดิมพ้นจากตำแหน่ง หรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ และให้คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจมอบหมายให้กรรมการคนใดคนหนึ่งปฏิบัติหน้าที่แทนในช่วงเวลาดังกล่าว

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

ชื่อ – นามสกุล	บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)	บริษัท วีวี-เดคคอร์ จำกัด (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.95)	บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 75.00)***
1. พลเอกเทอดศักดิ์ มารมย์	1, 6		
2. รศ.ดร.มนตรี โสคติยานุรักษ์	2, 5		
3. รศ.ทรงกลด จารุสมบัติ	2, 6		
4. นายวัลลภ สุขสวัสดิ์	2, 3	2	2
5. นางวราภรณ์ สุขสวัสดิ์	2	2	2
6. นายชาลี สุขสวัสดิ์	2, 4, 9	2	2
7. นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์	2, 8, 9	2, 8	2, 8
8. นางสาวทิพวรรณ สุขสวัสดิ์	2, 4, 9	2	2

หมายเหตุ
1 ประธานกรรมการ
2 กรรมการ
3 ประธานกรรมการบริหาร
4 กรรมการบริหาร
5 ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
6 กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
7 กรรมการอิสระ
8 กรรมการผู้จัดการ
9 ผู้บริหาร

***ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นใน บริษัท อีซีเอฟ โฮลดิ้งส์ (ECFH) จำกัด ร้อยละ 51.00 ต่อมาเมื่อเดือนมกราคม 2559 บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนใน ECFH จากเดิมร้อยละ 51.00 เป็นร้อยละ 75.00 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

รายละเอียดเกี่ยวกับหน่วยงานตรวจสอบภายใน

บริษัทได้ว่าจ้าง บริษัท แอค-พลัส คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยนางสาววรรณา เมลืองนนท์ ทำหน้าที่ผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัท โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายใน ดังนี้

นางสาววรรณา เมลืองนนท์
กรรมการผู้จัดการ บริษัท แอค-พลัส คอนซัลแตนท์ จำกัด

ประสบการณ์การทำงาน

- ☐ บริษัท แอค-พลัส คอนซัลแตนท์ จำกัด — ปี 2537 ถึง ปัจจุบัน
  กรรมการผู้จัดการ
  ด้านตรวจสอบและประเมินระบบควบคุมภายใน ตรวจสอบบัญชี บริการด้านบัญชีและที่ปรึกษา งานตรวจสอบเพื่อ Due Diligence
- ☐ บริษัท พีเออี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) — มิถุนายน 2557 ถึง ปัจจุบัน
  กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ
- ☐ บริษัท ที่ปรึกษากฎหมายฟาร์อีสต์ จำกัด — ปี 2536 ถึง ปัจจุบัน
  ที่ปรึกษาด้านบัญชี ระบบบัญชี และภาษีอากร
- ☐ บริษัท ปิคนิค คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) — ตุลาคม 2554 ถึง ตุลาคม 2556
  กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ
- ☐ บริษัท กิจพร จำกัด (ธุรกิจค้าส่งออกข้าว) — ปี 2536
  ผู้จัดการบัญชี
- ☐ บริษัท สำนักงาน เอินส์ท แอนด์ ยัง จำกัด — ปี 2534-2535
  ด้านตรวจสอบบัญชีและวางระบบบัญชี
- ☐ บริษัท คูเปอร์ส แอนด์ ไลแบรนด์ จำกัด — ปี 2533-2534
  ด้านตรวจสอบบัญชี

การศึกษา

- ☐ ปริญญาโท บริหารธุรกิจบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย — ปี 2537
- ☐ ประกาศนียบัตรสอบบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ — ปี 2534
- ☐ ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย — ปี 2533
- ☐ โรงเรียนราชินี — ปี 2529

ประกาศนียบัตร

- ☐ การอบรมด้านการตรวจสอบภายใน เรื่อง การตรวจสอบทุจริต จัดโดยสภาวิชาชีพบัญชี

☐ การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) COSO2013 กรอบแนวทางระบบการควบคุมภายในใหม่ล่าสุด รุ่นที่ 3/56 โดยคุณสุวิมล กุลาเลิศ จัดโดยสภาวิชาชีพบัญชี

☐ การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) วิธีการประเมินความเสี่ยงเพื่อการวางแผนการตรวจสอบภายใน รุ่นที่ 3/55 โดยคุณสุวิมล กุลาเลิศ จัดโดยสภาวิชาชีพบัญชี

☐ การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) การประเมินระบบการควบคุมภายในแบบ COSO - ERM ของแต่ละระบบงาน (ธันวาคม 2554)

☐ หลักสูตรประกาศนียบัตร Audit Committee Program – ACP รุ่นที่ 42/2013 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

☐ หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program – DAP รุ่นที่ 99/2012 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

☐ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4170

ผลงานด้านการตรวจสอบภายใน

บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

☐ บริษัท มาสเตอร์คูล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท ไพโอเนียร์ มอเตอร์ จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท เพาเวอร์ โซลูชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท สยามเวลเนสกรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท ฟอร์ท สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท โอเชี่ยน คอมเมิรซ จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท นิปปอน แพ็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท อีสต์โคสท์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท ที.เอ็ม.ซี. อุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท ธีระมงคล อุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท ทรีซิกตี้ไฟว์ จำกัด (มหาชน)

☐ บริษัท เอเชีย กรีน เอนเนอจี จำกัด (มหาชน)

บริษัทมหาชนจำกัด (อื่น ๆ)

☐ บริษัท บีเอ็มพี เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน)

รายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาทรัพย์สิน

- ไม่มี -

เอกสารแนบอื่น ๆ

- ไม่มี -