

# แบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์



บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)

T.A.C. Consumer Public Company Limited

เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ

จำนวน 168,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท

แบ่งเป็น

หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 159,000,000 หุ้น เสนอขายต่อประชาชน ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท

การจัดสรรหุ้นให้แก่ประชาชนขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์

หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 9,000,000 หุ้น เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ

ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท

การจัดสรรหุ้นให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัทฯ

โดยบริษัทฯ จะนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

ระยะเวลาเสนอขายหุ้น

วันที่ 25-27 พฤศจิกายน 2558

ที่ปรึกษาทางการเงินและผู้จัดการการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

วันที่ยื่นแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวน

วันที่ 1 กันยายน 2558

วันที่แบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวนมีผลใช้บังคับ

วันที่ 23 พฤศจิกายน 2558

คำเตือนผู้ลงทุน:

“ก่อนตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนต้องใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ออกหลักทรัพย์และเงื่อนไขของหลักทรัพย์ รวมทั้งความเหมาะสมในการลงทุนและความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี การมีผลใช้บังคับของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์นี้ มิได้เป็นการแสดงว่า คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ แนะนำให้ลงทุนในหลักทรัพย์ที่เสนอขาย หรือมิได้ประกันราคาหรือผลตอบแทนของหลักทรัพย์ที่เสนอขาย หรือรับรองความครบถ้วนและถูกต้องของข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์นี้แต่อย่างใด ทั้งนี้ การรับรองความถูกต้องครบถ้วนของข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์นี้เป็นความรับผิดชอบของผู้เสนอขายหลักทรัพย์

หากแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์มีข้อความหรือรายการที่เป็นเท็จ หรือขาดข้อความที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ ผู้ถือหลักทรัพย์ที่ได้ซื้อหลักทรัพย์นี้ไม่เกินหนึ่งปีนับแต่วันที่แบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์มีผลใช้บังคับและยังเป็นเจ้าของหลักทรัพย์อยู่ มีสิทธิเรียกร้องค่าเสียหายจากบริษัทหรือเจ้าของหลักทรัพย์ได้ตามมาตรา 82 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ทั้งนี้ ภายในหนึ่งปีนับแต่วันที่ได้อ่านหรือควรจะได้รู้ว่าแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์เป็นเท็จหรือขาดข้อความที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ แต่ไม่เกินสองปีนับจากวันที่แบบแสดงรายการข้อมูลดังกล่าวมีผลใช้บังคับ”

บุคคลทั่วไปสามารถขอตรวจสอบหรือขอสำเนาแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ และหนังสือชี้ชวนได้ที่ศูนย์สารนิเทศ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ 333/3 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 ในทุกวันทำการของสำนักงาน ระหว่างเวลา 9.00-12.00 น. และ 13.00-16.00 น. หรือทาง <http://www.sec.or.th>

## สารบัญ

		หน้า
ส่วนที่ 1	ข้อมูลสรุป (Executive Summary)	1-1
ส่วนที่ 2	บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	
	ส่วนที่ 2.1 วัตถุประสงค์การใช้เงิน	2-1
	ส่วนที่ 2.2 การประกอบธุรกิจ	
	1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	2-2
	2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	2-6
	3. ปัจจัยความเสี่ยง	2-27
	4. การวิจัยและพัฒนา	2-34
	5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	2-35
	6. โครงการในอนาคต	2-42
	7. ข้อพิพาททางกฎหมาย	2-43
	8. ข้อมูลสำคัญอื่น	2-44
	ส่วนที่ 2.3 การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ	
	9. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น	2-45
	10. โครงสร้างการจัดการ	2-46
	11. การกำกับดูแลกิจการ	2-53
	12. ความรับผิดชอบต่อสังคม	2-64
	13. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง	2-66
	14. รายการระหว่างกัน	2-75
	ส่วนที่ 2.4 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	
	15. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	2-80
	16. คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	2-85
ส่วนที่ 3	ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์	
	1. รายละเอียดของหลักทรัพย์ที่เสนอขาย	3-1
	2. ข้อจำกัดการโอนหลักทรัพย์ที่เสนอขาย	3-3
	3. ที่มาของราคาหลักทรัพย์ที่เสนอขาย	3-4
	4. ข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย	3-4
	5. ราคาหุ้นสามัญในตลาดรอง	3-5
	6. การจอง การจัดจำหน่าย และการจัดสรร	3-5
ส่วนที่ 4	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	4-1
เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท	
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน	
เอกสารแนบ 3	แบบประเมินความเสี่ยงของระบบควบคุมภายใน	
เอกสารแนบ 4	งบการเงินสำหรับงวดเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558	
	งบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557	
	งบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556	
	งบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555	

**ส่วนที่ 1**
**ข้อมูลสรุป (Executive Summary)**

ข้อมูลสรุปนี้เป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวน ซึ่งเป็นเพียงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับการเสนอขาย ลักษณะและความเสี่ยงของบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (“บริษัทฯ”) ดังนั้น ผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม ซึ่งสามารถขอได้จากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ หรืออาจศึกษาข้อมูลได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนที่บริษัทฯ ยื่นต่อสำนักงาน ก.ล.ด. ได้ที่ **website** ของสำนักงาน ก.ล.ด.

ข้อมูลสรุปของการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน  
 บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)  
 ระยะเวลาการเสนอขาย : วันที่ 25-27 พฤศจิกายน 2558

**ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขาย**

- ผู้เสนอขาย** : บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (“TACC”)
- ประเภทธุรกิจ** : จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ
- จำนวนหุ้นที่เสนอขาย** : หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 168,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 27.63 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี
- สัดส่วนการเสนอขายหุ้น** : (1) เสนอขายต่อประชาชนจำนวน 159,000,000 หุ้นคิดเป็นร้อยละ 26.15 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี โดยแบ่งเป็น
- เสนอขายต่อผู้มีอุปการคุณของบริษัทฯ จำนวน 60,000,000 หุ้น
  - เสนอขายต่อผู้มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์จำนวน 99,000,000 หุ้น
- (2) เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ จำนวน 9,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 1.48 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี
- เงื่อนไขการจัดจำหน่าย** :  รับประกันการจำหน่ายอย่างแน่นอนทั้งจำนวน (Firm Underwriting)  
 ไม่รับประกันการจำหน่าย (Best Effort)
- ราคาเสนอขายต่อประชาชน** : 2.88 บาท ต่อหุ้น
- มูลค่าการเสนอขายรวม** : 483,840,000 บาท
- การเสนอขายหุ้นหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพในช่วง 90 วันก่อนหน้า**
- ไม่มี  มี จำนวนหุ้นที่เสนอขาย 132 ล้านหุ้น ราคาเสนอขาย 0.25 บาทต่อหุ้น โดยเป็นการเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558
- มูลค่าที่ตราไว้ (par)** : 0.25 บาท ต่อหุ้น
- มูลค่าตามราคาบัญชี (book value)** : 0.30 บาทต่อหุ้น คำนวณจากส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน 2558 ซึ่งเท่ากับ 131.26 ล้านบาท และหารด้วยจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ก่อนการเสนอขายหุ้นในครั้งนี จำนวน 440 ล้านหุ้น
- ที่มาของการกำหนดราคาเสนอขายและข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย:**  
 การกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทในครั้งนี พิจารณาจากอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (Price to Earnings Ratio : P/E) ทั้งนี้ ราคาหุ้นสามัญที่เสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท คิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ

23.19 เท่า ซึ่งคำนวณจากผลประกอบการของบริษัทในรอบ 12 เดือนที่ผ่านมา ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2558 ซึ่งมีกำไรสุทธิเท่ากับ 75.52 ล้านบาท เมื่อหารด้วยจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้อยู่ที่ 608 ล้านหุ้น (Fully Diluted) จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.12 บาท โดยอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นที่เสนอขายดังกล่าวคิดเป็นอัตราส่วนลดร้อยละ 5.48 จากอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิตัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของบริษัทจดทะเบียนที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจใกล้เคียงกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท อิชิตัน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท เซ็ปเป้ จำกัด (มหาชน) บริษัท คาราบาวกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท มาลีสามพราน จำกัด (มหาชน) และบริษัท ทิปโก้ฟูดส์ จำกัด (มหาชน) ในช่วงเวลาระยะเวลา 3 เดือนตั้งแต่วันที่ 14 สิงหาคม 2558 ถึงวันที่ 13 พฤศจิกายน 2558 ซึ่งมีค่าเท่ากับ 24.53 เท่า นอกจากนี้ หากเปรียบเทียบกับ P/E ของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เฉลี่ยในช่วงระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 14 สิงหาคม 2558 ถึงวันที่ 13 พฤศจิกายน 2558 ซึ่งมีค่าเท่ากับ 58.00 เท่า จะเห็นว่า P/E ของบริษัทฯ มีส่วนลดจาก P/E เฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ คิดเป็นร้อยละ 60.02 ทั้งนี้ อัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นดังกล่าวคำนวณจากผลประกอบการในอดีต โดยที่ยังมิได้พิจารณาถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

สัดส่วนหุ้นของ “ผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร” ที่ไม่ติด Silent Period : จำนวน 66,229,765 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 10.89 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้อย่างครบถ้วน

ตลาดรอง :  SET  mai  
 หมวดธุรกิจ (Sector) : กลุ่มเกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร (Agro & Food Industry)  
 เกณฑ์เข้าจดทะเบียน :  profit test  market capitalization test

#### วัตถุประสงค์การใช้เงิน

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินที่คาดว่าจะใช้ (ล้านบาท)	ระยะเวลาการใช้เงินโดยประมาณ
1. ใช้ลงทุนในโครงการเครื่องกดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติ (Vending Machine)	120.00	ภายในปี 2560
2. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	343.30	ภายในปี 2561

#### นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอดีตที่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ในแต่ละปี ภายหลังการหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมาย อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลแตกต่างไปจากนโยบายที่กำหนดไว้ได้ โดยจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการ สภาพคล่องทางการเงิน และความจำเป็นในการใช้เงินลงทุนหมุนเวียนเพื่อบริหารกิจการ และแผนการขยายธุรกิจในอนาคต รวมถึงภาวะเศรษฐกิจ

#### รายละเอียดเกี่ยวกับผู้เสนอขายหลักทรัพย์

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2 ล้านบาท ประกอบธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ (Business to Business : B2B) - กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ บริษัทฯ จะทำการวิจัยและพัฒนา ร่วมกับลูกค้าซึ่งบริษัทฯ ถือว่าเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ (Key Strategic Partner) เพื่อผลิตและวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในร้านค้าของลูกค้า ซึ่งจะครอบคลุมถึงร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) และร้านอาหารที่เป็นเครือข่ายธุรกิจอาหาร (Food Chain Restaurant) ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ สามารถสรุปได้ดังนี้

- 1.1 ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในโถกอด (Dispenser Drink) ที่เป็นรสชาติหลัก (Core Flavor) ได้แก่ กาแฟเย็น ซึ่งเป็นตราสินค้าของ 7-Eleven และชานม ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” (Zenya) ของบริษัทฯ ซึ่งได้ร่วมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในโถกอดร่วมกับร้าน 7-Eleven ภายใต้การบริหารงานของบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) มาเป็นเวลานานกว่า 12 ปี
- 1.2 ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชง - บริษัทฯ ได้พัฒนาเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงขนาด 35 กรัม เพื่อจัดจำหน่ายให้กับร้าน All Café ซึ่งเป็นร้านจำหน่ายเครื่องดื่มชงสดที่ตั้งอยู่ในร้าน 7-Eleven โดยบริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เมื่อเดือนมิถุนายน 2557
- 1.3 ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล (Seasonal) ได้แก่ เครื่องดื่มในโถกอดประเภทอื่นๆ ซึ่งจะเป็นทางเลือกให้แต่ละร้านสามารถเลือกได้ตามความเหมาะสมกับพื้นที่ของแต่ละร้าน ซึ่งจะมีการสับเปลี่ยนเครื่องดื่มตามระยะเวลาที่กำหนด เครื่องดื่มประเภทนี้ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) เช่น กาแฟลาเต้ ชากลิ่นจับเลี้ยง ชาเขียวมัทฉะ ชาเขียวนมกลิ่นแคนตาลูป ไอเลี้ยง และกาแฟเย็นสูตรเจ เป็นต้น

2. ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (Business to Customer : B2C) นอกเหนือจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจแล้ว บริษัทฯ ยังมีผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้คิดและพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ เอง ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

- 2.1 ชาเขียวพร้อมดื่ม (Ready to Drink) ตรา “เซนย่า” (Zenya)
- 2.2 กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” (VSlim)
- 2.3 เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “ชาซ่า” (Sha Sha)
- 2.4 เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “ณ อรุณ” (Na-Arun)
- 2.5 เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “สวัสดี” (Sawasdee)

บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งในการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) เป็นหลัก ต่อมาในปี 2556 บริษัทฯ มีการลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง โดยโรงงานตั้งอยู่ที่โครงการพารากอนแพ็คคอรี่ แลนด์ อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี มีกำลังการผลิตเต็มที 2,021.76 ตันต่อปี และเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 สำหรับปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มียอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิตคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84.22 และร้อยละ 78.04 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ตามลำดับ

**โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ**

ประเภทของรายได้	ปี 2555 <sup>1)</sup>		ปี 2556		ปี 2557		ม.ค. - ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม								
- Business to Business : B2B	761.99	70.88	773.26	71.14	773.79	76.83	632.37	84.83
- Business to Customer : B2C	231.73	21.55	249.14	22.92	228.86	22.72	111.57	14.97
<b>รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม</b>	<b>993.72</b>	<b>92.43</b>	<b>1,022.39</b>	<b>94.06</b>	<b>1,002.65</b>	<b>99.55</b>	<b>743.94</b>	<b>99.80</b>
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์ <sup>2)</sup>	69.43	6.46	45.38	4.17	-	-	-	-
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>1,063.15</b>	<b>98.89</b>	<b>1,067.77</b>	<b>98.23</b>	<b>1,002.65</b>	<b>99.55</b>	<b>743.94</b>	<b>99.80</b>
รายได้อื่น <sup>3)</sup>	11.94	1.11	19.20	1.77	4.55	0.45	1.49	0.20
<b>รวมรายได้ทั้งหมด</b>	<b>1,075.09</b>	<b>100.00</b>	<b>1,086.97</b>	<b>100.00</b>	<b>1,007.20</b>	<b>100.00</b>	<b>745.42</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ :

- 1) จากการที่งบการเงินปี 2557 (ข้อมูลปี 2557 และปี 2556) มีการปรับรายการค่าใช้จ่ายในการขายบางรายการเป็นรายการสุทธิจากรายได้จากการขาย ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้มีการปรับปรุงตัวเลขในปี 2555 โดยใช้หลักการเดียวกัน เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบและวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ทำให้ตัวเลขรายได้จากการขายและรายได้รวมที่แสดงในตารางจะแตกต่างจากที่แสดงในงบการเงิน

- 2) บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ในปี 2552 โดยมีโรงงานแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอ บางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตและจำหน่าย ได้แก่ ลูกชิ้นหมูบั้งเสียบไม้ ลูกชิ้นเอ็นหมูบั้งเสียบไม้ หมูบั้งนมสดเสียบไม้ และลูกชิ้นเอ็นหมู ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” (Happy Chef) และ “นัมเบอร์วัน” โดยบริษัทฯ วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์ในร้าน 7-Eleven ต่อมาเนื่องจากผู้บริหารของบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ในการมุ่งเน้นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในด้านเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ จึงได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556
- 3) รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปรับวิธีการบันทึกบัญชีสำหรับรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Premix) สำหรับงบการเงินงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 โดยบันทึกบัญชีเฉพาะส่วนต่างของราคาขายและต้นทุนขาย

### ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 28 สิงหาคม 2558 และภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน สามารถสรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อนการเสนอขาย หุ้นเพิ่มทุน		หลังการเสนอขาย หุ้นเพิ่มทุน	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. นายชัชชวี วัฒนสุข	178,565,143	40.58	178,565,143	29.37
2. นายทศวรรษ เกียรติไพบูลย์	109,473,143	24.88	109,473,143	18.01
3. นายไชยเชษฐ สิวลิพันธ์	35,795,429	8.14	35,795,429	5.89
4. นายชนิต สุวรรณพรินทร์	26,888,572	6.11	26,888,572	4.42
5. นายณัฐจักร์ เลียงยศ	24,968,571	5.67	24,968,571	4.11
6. นายชนะพันธ์ุ พิริยะพันธ์ุ	24,008,000	5.46	24,008,000	3.95
7. นายเพชร แพรพพรายกุล	20,216,571	4.59	20,216,571	3.33
8. นายสุพล ทับทิมจรรย์	7,764,571	1.76	7,764,571	1.28
9. นายประพันธ์ อัครพลิงพรหม	4,400,000	1.00	4,400,000	0.72
10. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	3,960,000	0.90	3,960,000	0.65
11. นางสาวริยา อังควานนท์	3,960,000	0.90	3,960,000	0.65
รวมจำนวนหุ้นก่อนการเสนอขายหลักทรัพย์	440,000,000	100.00	440,000,000	72.37
จำนวนหุ้นที่เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ			9,000,000	1.48
จำนวนหุ้นที่เสนอขายต่อประชาชน			159,000,000	26.15
รวมจำนวนหุ้นหลังการเสนอขายหลักทรัพย์			608,000,000	100.00

หมายเหตุ : นายทศวรรษ เกียรติไพบูลย์ เป็นผู้ถือหุ้นที่ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ และไม่ได้นำมามีส่วนร่วมในการบริหารงาน

### คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 1 กันยายน 2558 คณะกรรมการบริษัท มีกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 7 ท่าน ประกอบด้วย

- |                                |                                     |
|--------------------------------|-------------------------------------|
| 1. พลเรือเอกอภิชาติ เฟิงศรีทอง | ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ        |
| 2. นายชัชชวี วัฒนสุข           | กรรมการ                             |
| 3. นายชนิต สุวรรณพรินทร์       | กรรมการ                             |
| 4. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง    | กรรมการ                             |
| 5. นายสมบุญ ประสิทธิ์จตุระกุล  | ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ |
| 6. นางพักตรา สุริยาปี          | กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ       |
| 7. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะเกษมกุล  | กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ       |

### สรุปปัจจัยความเสี่ยง

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่
- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตภายนอก
- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ให้บริการขนส่งสินค้า

4. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบหรือการขาดแคลนวัตถุดิบที่สำคัญ
5. ความเสี่ยงจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และการพึ่งพิงบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์
6. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการรักษาความลับของสูตรการผลิต
7. ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนอัตราภาษีสรรพสามิต
8. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม
9. ความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงาน
10. ความเสี่ยงด้านการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน
11. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 25
12. ความเสี่ยงเกี่ยวกับตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ

**สรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ สำหรับงวดบัญชีปี 2555 - 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558**

รายละเอียด		ปี 2555 <sup>1)</sup>	ปี 2556	ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558
สินทรัพย์รวม	(ล้านบาท)	233.98	304.72	283.04	328.60
หนี้สินรวม	(ล้านบาท)	188.25	280.13	196.60	197.34
ส่วนของผู้ถือหุ้น	(ล้านบาท)	45.73	24.59	86.43	131.26
รายได้รวม	(ล้านบาท)	1,075.09	1,086.97	1,007.20	745.42
ค่าใช้จ่ายรวม	(ล้านบาท)	1,042.83	1,093.87	941.75	676.99
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(ล้านบาท)	26.29	(6.64)	51.84	54.29
กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) (Fully Diluted) (มูลค่าที่ตราไว้ = 0.25 บาท)	(บาท/หุ้น)	0.66 <sup>2)</sup>	(0.08) <sup>2)</sup>	0.43 <sup>2)</sup>	0.09
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	(เท่า)	4.12	11.39	2.27	1.50
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	(%)	12.85	(2.46)	17.64	23.67 <sup>3)</sup>
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	(%)	80.67	(18.87)	93.39	66.50 <sup>3)</sup>

หมายเหตุ :

- เนื่องจากงบการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 (ข้อมูลปี 2557 และปี 2556) มีการปรับรายการค่าใช้จ่ายในการขายบางรายการเป็นรายการสุทธิต่อรายได้จากการขายและบางรายการเป็นต้นทุนขาย ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้มีการปรับปรุงตัวเลขในปี 2555 โดยใช้หลักการเดียวกันเพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบและวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ทำให้ตัวเลขรายได้จากการขาย รายได้รวม ต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายในการขายที่แสดงในตารางจะแตกต่างจากที่แสดงในงบการเงิน
- คำนวณโดยปรับมูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 0.25 บาท เพื่อการเปรียบเทียบ
- ปรับให้เป็นตัวเลขเต็มปีเพื่อการเปรียบเทียบ

**คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ**
**ผลการดำเนินงาน**

ในปี 2555-2557 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายจำนวน 1,063.15 ล้านบาท จำนวน 1,067.77 ล้านบาท และจำนวน 1,002.65 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 0.43 และร้อยละ (6.10) การลดลงของรายได้จากการขายดังกล่าวเป็นไปตามสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงอันเป็นผลมาจากเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ทางการเมืองในช่วงปลายปี 2556 และส่งผลต่อเนื่องมาถึงปี 2557 ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น โดยรายได้จากการขายของบริษัทฯ ประกอบด้วยรายได้จากการขายเครื่องดื่ม และรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารออกไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 ทำให้ตั้งแต่นั้นปี 2557 เป็นต้นมา รายได้จากการขายของบริษัทฯ จะมาจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มทั้งหมด

รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทฯ สามารถแบ่งเป็น (1) รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ (B2B) ซึ่งถือเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 71-77 ของรายได้



จากการขายรวมในปี 2555-2557 โดยในปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B จำนวน 761.99 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ที่มีจำนวน 467.04 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 63.15 ในขณะที่ปี 2556-2557 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B จำนวน 773.26 ล้านบาท และจำนวน 773.79 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 1.48 และร้อยละ 0.07 ตามลำดับ และ (2) รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (B2C) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 21-23 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2555-2557 ผลิตภัณฑ์หลักในส่วนของ B2C ได้แก่ ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนยา” และกาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” โดยในปี 2555-2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 231.73 ล้านบาท และจำนวน 249.14 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปีก่อนร้อยละ 63.87 และร้อยละ 7.51 ตามลำดับ การเติบโตดังกล่าวเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ในปี 2554 ได้แก่ กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” ประกอบกับการให้ความสำคัญกับการส่งออกผลิตภัณฑ์ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนยา” ไปจำหน่ายยังประเทศกัมพูชา จึงมีการใช้จ่ายโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ปี 2557 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 228.86 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 8.14 เป็นผลมาจากการที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว บริษัทฯ จึงมีการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายมากยิ่งขึ้น ส่งผลทำให้รายได้จากการขายสินค้าในประเทศของบริษัทฯ ลดลงจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 8.94 อย่างไรก็ตาม ในปี 2557 รายได้จากการขายต่างประเทศของบริษัทฯ ยังคงเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 129.93 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปีก่อนร้อยละ 18.82

บริษัทฯ มีต้นทุนขายจำนวน 821.03 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 805.22 ในปี 2556 และจำนวน 719.94 ในปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 77.23 ร้อยละ 75.41 และร้อยละ 71.80 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ ร้อยละ 22.77 ร้อยละ 24.59 และร้อยละ 28.20 ตามลำดับ ปัจจัยหลักที่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มาจากสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ขาย (Product Mix) ในแต่ละปี กล่าวคือ บริษัทฯ มียอดขายจากผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มมากขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น ในปี 2556 รายได้จากการขายสินค้าในต่างประเทศของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 24.68 จากปีก่อน ซึ่งสินค้าที่ส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศส่วนใหญ่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่าสินค้าที่จำหน่ายในประเทศ ประกอบกับบริษัทฯ ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารออกไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 ซึ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารมีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่ม และสาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2557 ยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการที่รายได้จากการขายต่างประเทศยังคงเติบโตต่อเนื่องคิดเป็นร้อยละ 18.82 รวมทั้งบริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น นอกจากนี้ ในปี 2557 บริษัทฯ เริ่มมีการผลิตสินค้าจากโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ ได้อย่างเต็มที่ โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นการผลิตเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 70.82 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวม จึงทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยลดลง

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 161.94 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 227.15 ล้านบาท ในปี 2556 จำนวน 163.55 ล้านบาท ในปี 2557 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.06 ร้อยละ 20.90 และร้อยละ 16.24 ของรายได้รวม ตามลำดับ ซึ่งค่าใช้จ่ายในการขายหลักที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นประมาณร้อยละ 74-81 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม โดยในปี 2555-2556 ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องคิดเป็นร้อยละ 56 และร้อยละ 39.98 ตามลำดับ ตามเหตุผลที่กล่าวข้างต้น ในขณะที่ปี 2557 บริษัทฯ มีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์มากขึ้นเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวทำให้ค่าใช้จ่ายดังกล่าวลดลงจากปีก่อนร้อยละ 34.24 ประกอบกับบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 58.76 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 59.81 ล้านบาท ในปี 2556 และจำนวน 55.37 ล้านบาท ในปี 2557 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.47 ร้อยละ 5.50 และร้อยละ 5.50 ตามลำดับ

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ทำให้ในปี 2555 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 26.29 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 2.44 ในขณะที่ปี 2556 บริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 6.64 ล้านบาท คิดเป็นอัตรขาดทุนสุทธิร้อยละ 0.61 ถึงแม้ว่ารายได้จากการขายของบริษัทฯ จะเติบโตในทิศทางเดียวกับภาวะเศรษฐกิจตามที่กล่าวข้างต้น บริษัทฯ ก็สามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ประกอบกับการที่อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มีนโยบายในการมุ่งเน้นขายสินค้ากลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายอย่างรัดกุม ส่งผลทำให้ในปี 2557 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 51.84 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 5.15



สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายจำนวน 743.94 ล้านบาท ประกอบด้วยรายได้จากการขายของกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B และ B2C คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 85.00 และร้อยละ 15.00 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ ทั้งนี้รายได้จากการขายในงวด 9 เดือนปี 2558 ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 3.23 ซึ่งเป็นผลจากการลดลงของรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C คิดเป็นร้อยละ 38.79 จากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่รายได้จากการขายต่างประเทศลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 50.27 เนื่องจากบริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายในส่วนของตัวเองแทนจำหน่ายสินค้า (Distributor) สำหรับตลาดกัมพูชาในช่วงปลายไตรมาส 2 โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการแก้ไขในเรื่องดังกล่าวเรียบร้อยแล้วเมื่อเดือนสิงหาคม ในขณะที่มีต้นทุนขายจำนวน 516.83 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจำนวน 159.07 ล้านบาท ส่งผลทำให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 54.29 ล้านบาท

#### ฐานะทางการเงิน

ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 233.98 ล้านบาท จำนวน 304.72 ล้านบาท จำนวน 283.04 ล้านบาท และจำนวน 328.60 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ และสินค้าคงเหลือ โดยในปี 2557 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 57.79 ร้อยละ 18.22 และร้อยละ 11.24 ตามลำดับ และสำหรับไตรมาส 3 ของปี 2558 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 53.71 ร้อยละ 16.39 และร้อยละ 8.87 ตามลำดับ

ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 188.25 ล้านบาท จำนวน 280.13 ล้านบาท จำนวน 196.60 ล้านบาท และจำนวน 197.34 ล้านบาท ตามลำดับ สาเหตุที่หนี้สินรวม ณ สิ้นปี 2556 เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2555 อย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากบริษัทฯ มุ่งเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทฯ ทั้งในส่วนที่เป็น B2B และ B2C ทำให้บริษัทฯ ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น ประกอบกับบริษัทฯ มีการลงทุนซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง รวมทั้งเครื่องจักรและส่วนปรับปรุงอาคารโรงงานเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ จากเหตุผลดังกล่าวเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของบริษัทฯ จึงเพิ่มขึ้นจากปี 2555 นอกจากนี้ ยังทำให้เจ้าหนี้และค่าใช้จ่ายค้างจ่ายของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 45.73 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2555 จำนวน 24.59 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556 จำนวน 86.43 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2557 และจำนวน 131.26 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 สาเหตุที่ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2556 ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2555 เกิดจากการที่บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานขาดทุน อย่างไรก็ตาม หลังจากนั้นในปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจากการดำเนินงาน จึงทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในปี 2556 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2558 จำนวน 24.50 ล้านบาท และจำนวน 89.46 ล้านบาท ตามลำดับ

#### นักลงทุนสัมพันธ์

ชื่อ : นายชนิด สุวรรณพรินทร์  
กรรมการผู้จัดการ

ที่อยู่ : 9/231-233 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 23 ถนนรามคำแหง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง  
กรุงเทพมหานคร 10250

โทรศัพท์ : 0-2717-2898

โทรสาร : 0-2717-2899

**ส่วนที่ 2 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์**
**ส่วนที่ 2.1**
**วัตถุประสงค์การใช้เงิน**

ชื่อบริษัท	บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	9/231-233 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 23 ถนนรามคำแหง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250
ที่ตั้งโรงงาน	99/112 หมู่ที่ 1 ตำบลหนองบอนแดง อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี 20170
เลขทะเบียนบริษัท	0107558000369
เว็บไซต์	www.tacconsumer.com
โทรศัพท์	0-2717-2898
โทรสาร	0-2717-2899
วัตถุประสงค์การใช้เงิน	บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ครั้งนี้หลังหักค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเสนอขายประมาณ 463.30 ล้านบาท ไปใช้ดังต่อไปนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินที่คาดว่าจะใช้ (ล้านบาท)	ระยะเวลาการใช้เงินโดยประมาณ
1. ใช้ลงทุนในโครงการเครื่องกวดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติ (Vending Machine)	120.00	ภายในปี 2560
2. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	343.30	ภายในปี 2561

## ส่วนที่ 2.2 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เดิมชื่อบริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มในโถกกด (Dispenser Drink) ในร้านเซเว่นอีเลฟเว่น (7-Eleven) ซึ่งเป็นเครื่องดื่มที่เกิดจากการพัฒนาสินค้าร่วมกันระหว่างบริษัท และบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) สินค้าที่วางจำหน่ายในช่วงแรก ได้แก่ ชาเย็น ชานม กาแฟ และน้ำผลไม้ เช่น น้ำพืชน้ำ แคนตาลูป เป็นต้น ต่อมาในปี 2548 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดเครื่องดื่มพร้อมดื่ม (Ready to Drink) โดยเริ่มวางจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาเขียวบรรจุขวดพร้อมดื่มภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” และได้ขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ เช่น กัมพูชา สิงคโปร์ ญี่ปุ่น รัสเซีย และสหรัฐอเมริกา เป็นต้น จนกระทั่งปี 2552 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจเข้าสู่การแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ โดยมีโรงงานแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อผลิตและจำหน่ายลูกชิ้นปิ้งและหมูปิ้ง ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” (Happy Chef) และ “นัมเบอร์วัน” และได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด เป็นบริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2552 ต่อมาในปี 2554 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดเครื่องดื่มฟังก์ชันนอล (Functional Drink) โดยออกผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักภายใต้ตราสินค้า “วีสลิม” (VSlim) เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับเรื่องของสุขภาพและความงาม โดย VSlim ถือเป็นยี่ห้อแรกที่ผลิตกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักในรูปแบบกระป๋อง

ในการจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่ายของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) เป็นหลัก ในการผลิตสินค้าทั้งที่บริษัทฯ พัฒนาร่วมกับพันธมิตรหลักทางธุรกิจ (Key Strategic Partner) และสินค้าที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นเอง เพื่อนำมาจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ในปี 2556 บริษัทฯ จึงได้ลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ซึ่งตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แฟคตอรี แลนด์ อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี บนเนื้อที่รวม 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา โดยมีกำลังการผลิตเต็มที่ 2,021.76 ตันต่อปี ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะมีโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ ดังกล่าว บริษัทฯ ยังคงต้องอาศัยการจัดหาสินค้าโดยการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลัก เพื่อใช้ศักยภาพและความแข็งแกร่งที่โดดเด่นและแตกต่างกันไปของผู้รับจ้างผลิตแต่ละราย

ด้วยวิสัยทัศน์ของผู้บริหารในการมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในด้านเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 จากนั้นในปี 2557 บริษัทฯ ได้พัฒนาและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ประเภทเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “สวัสดี” (Sawasdee) โดยเน้นจำหน่ายในตลาดต่างประเทศเป็นหลัก ได้แก่ นมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง และชาสมุนไพร ซึ่งเป็น 3 รสชาติที่สะท้อนถึงนวัตกรรมและความเป็นไทยร่วมสมัย มีรสชาติอันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของไทย

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน ด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่อง ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าและคู่ค้าเพิ่มมากขึ้นมาโดยตลอด ด้วยความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกับคู่ค้าที่มีความสัมพันธ์กันมาอย่างยาวนาน ภายใต้หลักคิดของการเติบโตอย่างยั่งยืนและความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน และเพื่อรองรับการเติบโตดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการเพิ่มทุนอย่างต่อเนื่อง จนปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 110 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2558 ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)”

## 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายการประกอบธุรกิจ

### วิสัยทัศน์ (Vision)

“เราจะเป็นบริษัทชั้นนำที่เชี่ยวชาญในการสร้างสรรค์เครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ เพื่อให้ทุกคนมีคุณภาพชีวิตที่ดี”

### พันธกิจ (Mission)

พนักงานชาวทีเอซีซีจะร่วมกันผลักดันให้องค์กรนี้เป็นบริษัทชั้นนำด้านเครื่องดื่มไร้แอลกอฮอล์ โดยเฉพาะชาและกาแฟ ด้วยการดำเนินกิจการในแบบธุรกิจธุรกิจ และธุรกิจผู้บริโภค ทั้งในประเทศและกลุ่มประเทศกัมพูชา เมียนมาร์ ลาว และจีน (CMLC) โดยการสร้างความมั่นคงผ่านกำไรทั้ง 4 ดังนี้

1. กำไรสู่ “ผู้บริโภค” ด้วยผลิตภัณฑ์ที่ดีมีคุณภาพ สามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคในราคาที่เป็นธรรม
2. กำไรสู่ “คู่ค้า” ด้วยนโยบายและการทำงานภายใต้หลักของความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจแบบยั่งยืน
3. กำไรสู่ “สังคม” ด้วยการเป็นองค์กรที่มีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีแก่ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม
4. กำไรสู่ “องค์กร” ด้วยการสร้างผลตอบแทนที่ดีให้แก่ผู้ถือหุ้นและพนักงาน

### เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

1. เติบโตควบคู่ไปกับคู่ค้าหลัก ด้วยความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกันภายใต้หลักคิดของการเติบโตอย่างยั่งยืน และความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจต่อกัน
2. มุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความแตกต่างทางธุรกิจ
3. สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศให้แข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น
4. เพิ่มยอดขายสำหรับตลาดต่างประเทศโดยการรักษาลูกค้าปัจจุบันและขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้น
5. รักษาความเป็นผู้นำในตลาดเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศกัมพูชา

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

<b>ปี 2545</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ ในชื่อ “บริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2545</li> </ul>
<b>ปี 2546</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มในโถกอด (Dispenser Drink) ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” ในร้าน 7-Eleven โดยสินค้าประเภทแรกที่วางจำหน่าย ได้แก่ ชาเย็น</li> </ul>
<b>ปี 2548</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า”</li> <li>▪ บริษัทฯ ย้ายสำนักงานใหญ่จากเลขที่ 99/18 อาคารหลังสวนบอลโคเน่ ชั้น 4 ห้องเลขที่ 8 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มาอยู่ ณ เลขที่ 1481 หมู่บ้านศรีวิภา 3/2 ซอยลาดพร้าว 94 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ</li> </ul>
<b>ปี 2550</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวนม ชาเขียว และกาแฟ ซึ่งเป็นเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงภายใต้ตราสินค้า “ชาซ่า”</li> <li>▪ บริษัทฯ เริ่มส่งออกเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” ไปยังตลาดต่างประเทศ</li> </ul>
<b>ปี 2552</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่การแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ โดยมีโรงงานตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา</li> <li>▪ เมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2552 บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนสำหรับกิจการผลิตหรือถนอมอาหารหรือสิ่งปรุงแต่งอาหารโดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)</li> <li>▪ บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายลูกชิ้นปิ้ง และหมูปิ้งสูตรนมสด ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” และ “นมเบอร์วัน” ในร้าน 7-Eleven</li> <li>▪ จัดทะเบียนเปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด” เป็น “บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด” เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2552</li> </ul>
<b>ปี 2553</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 5 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 2 ล้านบาท เป็น 7 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ</li> </ul>
<b>ปี 2554</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 3 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 7 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ</li> <li>▪ บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ภายใต้ตราสินค้า “วีสลิม”</li> <li>▪ บริษัทฯ ย้ายสำนักงานใหญ่จากเลขที่ 1481 หมู่บ้านศรีวิภา 3/2 ซอยลาดพร้าว 94 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ มาอยู่ ณ เลขที่ 9/231-233 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 23 ถนนรามคำแหง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ</li> </ul>
<b>ปี 2556</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 10 ล้านบาท เป็น 20 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ บริษัทฯ ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 “Best of Business Growth” จากบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นรางวัลที่ 7-Eleven มอบให้กับคู่ค้าที่มีการทำงานร่วมกันและมีผลการดำเนินงานเติบโตดีเยี่ยม</li> <li>▪ บริษัทฯ ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ ซึ่งประกอบด้วย ส่วนปรับปรุงและตกแต่งอาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน และสินค้าคงเหลือ พร้อมโอนบัตรส่งเสริมการลงทุนให้กับบริษัท แอปปีเซฟ (ประเทศไทย) จำกัด ในราคา 20.82 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2556</li> <li>▪ บริษัทฯ ซื้อที่ดิน 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แฟ็คตอรี แลนด์ อำเภอบ้านฉาง จังหวัดชลบุรี เพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ</li> <li>▪ บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงานผลิตกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง จากกระทรวงอุตสาหกรรม เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2556 และเริ่มดำเนินการผลิตในเดือนธันวาคม 2556</li> </ul>
<b>ปี 2557</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 20 ล้านบาท เป็น 30 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ</li> <li>▪ บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มนมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง และชานมไทย ซึ่งเป็นเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงภายใต้ตราสินค้า “สวีสวี”</li> <li>▪ บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงประเภทชานม ชาเขียวนม และกาแฟ ภายใต้ตราสินค้า “ณ อรุณ”</li> <li>▪ เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2557 โรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP และ HACCP จาก SGS (Thailand)</li> </ul>
<b>ปี 2558</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 47 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 30 ล้านบาท เป็น 77 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 470,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ</li> <li>▪ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการดังนี้             <ul style="list-style-type: none"> <li>- แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด</li> <li>- เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็น 0.25 บาท</li> <li>- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 75 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 77 ล้านบาท เป็น 152 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ซึ่งมีรายละเอียดการจัดสรรดังนี้                     <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 132 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม</li> <li>(2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 9 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ</li> <li>(3) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 159 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชน</li> </ol>                     ในกรณีที่มิได้มีหุ้นเหลือจากการเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานตามข้อ (2) ให้เสนอขายหุ้นสามัญใหม่ที่เหลือดังกล่าวให้แก่ประชาชนตามข้อ (3)                 </li> </ul> </li> </ul>

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

ประเภทของรายได้	ปี 2555 <sup>1)</sup>		ปี 2556		ปี 2557		ม.ค. - ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม								
- Business to Business : B2B	761.99	70.88	773.26	71.14	773.79	76.83	632.37	84.83
- Business to Customer : B2C	231.73	21.55	249.14	22.92	228.86	22.72	111.57	14.97
<b>รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม</b>	<b>993.72</b>	<b>92.43</b>	<b>1,022.39</b>	<b>94.06</b>	<b>1,002.65</b>	<b>99.55</b>	<b>743.94</b>	<b>99.80</b>
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์ <sup>2)</sup>	69.43	6.46	45.38	4.17	-	-	-	-
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>1,063.15</b>	<b>98.89</b>	<b>1,067.77</b>	<b>98.23</b>	<b>1,002.65</b>	<b>99.55</b>	<b>743.94</b>	<b>99.80</b>
รายได้อื่น <sup>3)</sup>	11.94	1.11	19.20	1.77	4.55	0.45	1.49	0.20
<b>รวมรายได้ทั้งหมด</b>	<b>1,075.09</b>	<b>100.00</b>	<b>1,086.97</b>	<b>100.00</b>	<b>1,007.20</b>	<b>100.00</b>	<b>745.42</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ :

- 1) จากการที่งบการเงินปี 2557 (ข้อมูลปี 2557 และปี 2556) มีการปรับรายการค่าใช้จ่ายในการขายบางรายการเป็นรายการสุทธิจากรายได้จากการขาย ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้มีการปรับปรุงตัวเลขในปี 2555 โดยใช้หลักการเดียวกัน เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบและวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ทำให้ตัวเลขรายได้จากการขายและรายได้รวมที่แสดงในตารางจะแตกต่างจากที่แสดงในงบการเงิน
- 2) บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ในปี 2552 โดยมีโรงงานแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอ บางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตและจำหน่าย ได้แก่ ลูกชิ้นหมูบั้งเสียบไม้ ลูกชิ้นเอ็นหมูบั้งเสียบไม้ หมูบั้งนมสดเสียบไม้ และลูกชิ้นเอ็นหมู ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” (Happy Chef) และ “นัมเบอร์วัน” โดยบริษัทฯ วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์ ในร้าน 7-Eleven ต่อมาเนื่องจากผู้บริหารของบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ในการมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในด้านเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ จึงได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556
- 3) รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปรับวิธีการบันทึกบัญชีสำหรับรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบทั้งสำเร็จรูป (Premix) สำหรับงบการเงินงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 โดยบันทึกบัญชีเฉพาะส่วนต่างของราคาขายและต้นทุนขาย

### 2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัท

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน โดยมุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย ทั้งกลุ่มวัยรุ่น กลุ่มนักเรียน นักศึกษา และกลุ่มวัยทำงาน โดยลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ประกอบด้วย กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ และกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 2.2.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ (Business to Business : B2B)

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ บริษัทฯ จะทำการวิจัยและพัฒนาร่วมกับลูกค้าซึ่งบริษัทฯ ถือว่าเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ (Key Strategic Partner) เพื่อผลิตและวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในร้านค้าของลูกค้า ซึ่งจะครอบคลุมถึงร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) และร้านอาหารที่เป็นเครือข่ายธุรกิจอาหาร (Food Chain Restaurant) โดยจะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ กับฝ่ายการตลาดและฝ่ายจัดซื้อของลูกค้าในการพัฒนาสูตรเครื่องดื่มเพื่อนำไปวางจำหน่ายในร้านค้าของลูกค้า

ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ มีรายละเอียดดังนี้

#### 1. เครื่องดื่มในโถกอด (Dispenser Drink) ที่เป็นรสชาติหลัก (Core Flavor)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้ร่วมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในโถกอดร่วมกับร้าน 7-Eleven ภายใต้การบริหารงานของบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) มาเป็นเวลานานกว่า 12 ปี โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะจำหน่ายให้แก่ร้าน 7-Eleven ในรูปแบบผงปรุงสำเร็จบรรจุในถุงขนาดต่างๆ เช่น 467 กรัม และ 702 กรัม เป็นต้น เพื่อนำไปชงใส่ในโถกอด (Dispenser) และจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคในรูปแบบเครื่องดื่มเย็น



ในการบริหารจัดการเครื่องดื่มในโกดังของร้าน 7-Eleven นั้น จะมีทั้งในส่วนที่เป็น Core Flavor ซึ่งเป็นเครื่องดื่มหลักที่ต้องมีประจำสำหรับเครื่องดื่มในโกดังของร้าน 7-Eleven ทุกร้าน โดยเครื่องดื่มที่เป็น Core Flavor ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับร้าน 7-Eleven ได้แก่ กาแฟเย็น ซึ่งเป็นตราสินค้าของ 7-Eleven และชานม ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” (Zeny) ของบริษัทฯ นอกจากนี้ เครื่องดื่มในโกดังจะมีเครื่องดื่มประเภทอื่นๆ ซึ่งจะเป็นทางเลือกให้แต่ละร้านสามารถเลือกได้ตามความเหมาะสมกับพื้นที่ของแต่ละร้าน ซึ่งบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) จะมีการพัฒนาสินค้าร่วมกับผู้จำหน่ายสินค้าแต่ละราย สำหรับเครื่องดื่มประเภทนี้จะอธิบายรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3. ผลลัพธ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล (Seasonal) นอกเหนือจากบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) แล้ว บริษัทฯ ยังได้ร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโกดังเพื่อจำหน่ายให้กับร้านอาหารที่เป็นเครือข่ายธุรกิจอาหารต่างๆ อีกด้วย



## 2. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชง

นอกเหนือจากการร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโกดังแล้ว บริษัทฯ ยังได้พัฒนาเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงขนาด 35 กรัม เพื่อจัดจำหน่ายให้กับร้าน All Café ซึ่งเป็นร้านจำหน่ายเครื่องดื่มชงสดที่ตั้งอยู่ในร้าน 7-Eleven โดยบริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เมื่อเดือนมิถุนายน 2557 ปัจจุบันมี 3 รสชาติ ได้แก่ ชานม ชาเขียวนมมัทฉะ และชามะนาว

## 3. ผลลัพธ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล (Seasonal)

นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรหลักทางธุรกิจ (Key Strategic Partner) แล้ว บริษัทฯ และคู่ค้ายังร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพื่อจำหน่ายในแต่ละช่วงเวลาให้เหมาะสมตามฤดูกาล ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ ได้แก่

- เครื่องดื่มในโกดังประเภทอื่นๆ ซึ่งจะเป็นทางเลือกให้แต่ละร้านสามารถเลือกได้ตามความเหมาะสมกับพื้นที่ของแต่ละร้าน ซึ่งจะมีการสับเปลี่ยนเครื่องดื่มตามระยะเวลาที่กำหนด เครื่องดื่มประเภทนี้ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) เช่น กาแฟลาเต้ ชากลิ่นจิบเลี้ยง ชาเขียวมัทฉะ ชาเขียวนมกลิ่นแคนตาลูป ไอ้เลี้ยง และกาแฟเย็นสูตรเจ เป็นต้น



- ท็อปปีง (Topping) สำหรับเติมลงในเครื่องดื่ม โดยบริษัทฯ ร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ประเภทท็อปปีงกับ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วย 5 กลิ่น ได้แก่ กลิ่นเลมอน กลิ่นเชอร์รี่ กลิ่นลิ้นจี่ กลิ่นวานิลลา และกลิ่นเฮเซลนัท โดยเป็นผลิตภัณฑ์น้ำเชื่อม (Syrup) สำหรับเติมลงในเครื่องดื่มในตู้กดและเครื่องดื่มในโกกตในร้าน 7-Eleven เพื่อเพิ่มรสชาติให้กับเครื่องดื่มและช่วยสร้างความสนุกสนานและความแปลกใหม่ในการบริโภค บรรจุในซองที่มีสีสันสดใส ขนาดบรรจุ 15 กรัม จำหน่ายในร้าน 7-Eleven ราคาจำหน่ายซองละ 5 บาท โดยวางจำหน่ายในช่วงฤดูร้อนระหว่างเดือนมีนาคมถึงพฤษภาคม 2558



### 2.2.2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (Business to Customer : B2C)

นอกเหนือจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจแล้ว บริษัทฯ ยังมีผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้คิดและพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ เอง โดยผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้สามารถแบ่งได้เป็น 5 ประเภท ดังนี้

#### 1. ชาเขียวพร้อมดื่ม (Ready to Drink) ตรา “เซนย่า” (Zenya)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มชาเขียวที่ผลิตจากใบชาแท้ผสมน้ำผลไม้เข้มข้น แร่ธาตุ และวิตามินต่างๆ ที่มีรสชาติเป็นเอกลักษณ์ ให้ความรู้สึกสดชื่นได้รสชาติเต็มๆ ของทั้งชาและน้ำผลไม้ ภายใต้แนวคิดผลิตภัณฑ์ที่ว่า “Zenya Super Power from Super Fruit” ประกอบด้วย 3 รสชาติ ได้แก่ (1) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมน้ำทับทิม ที่เพิ่มแอนติออกซิแดนที่เป็นสองเท่าจากชาเขียวและผลทับทิม (2) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมองุ่นแดง ที่ช่วยลดโคเลสเตอรอลในร่างกาย และ (3) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมน้ำส้ม ที่ส่งผลดีต่อระบบภูมิคุ้มกันในร่างกาย บรรจุในขวดพลาสติกที่มีสีสันสดใสเหมาะกับกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัยโดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่น มีขนาดบรรจุ 500 มิลลิลิตร วางจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นตลาดต่างประเทศในแถบอาเซียนเป็นหลัก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศกัมพูชา ราคาจำหน่ายหน้าร้านค้าปลีกในประเทศขวดละ 20 บาท สำหรับตลาดต่างประเทศบริษัทฯ จะทำการพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าในแต่ละประเทศรวมถึงข้อกำหนดของแต่ละประเทศ เช่น ชาเขียวพร้อมดื่มสูตรหวานน้อยที่ได้รับเครื่องหมาย Healthier Choice จาก Health Promotion Board ประเทศสิงคโปร์ เพื่อรับรองว่าเป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพและสามารถวางจำหน่ายในโรงเรียนทั่วประเทศสิงคโปร์ได้ เป็นต้น



## 2. กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” (Vslim)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มกาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักที่มีใยอาหารสูง ไขมันต่ำ ไม่มีโคเลสเตอรอล เหมาะสำหรับกลุ่มวัยทำงาน อีกทั้งยังช่วยให้ผู้บริโภคมีรูปร่างที่ดี ด้วย 3 คุณประโยชน์จากใยอาหาร สารสกัดจากถั่วขาว และแอลคาร์นิทีน ตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจในเรื่องสุขภาพและความงาม กาแฟปรุงสำเร็จภายใต้ตราสินค้า “วีสลิม” (Vslim) สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

### ก) กาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่ม (Ready to Drink) ตรา “วีสลิม”

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มกาแฟเย็นปรุงสำเร็จพร้อมดื่มที่มีส่วนประกอบสำคัญ ได้แก่ ไฟเบอร์ สารสกัดจากถั่วขาว และแอลคาร์นิทีน บรรจุในกระป๋องที่มีขนาดบรรจุ 240 มิลลิลิตร ประกอบด้วย 2 รสชาติ ได้แก่ 1) เอสเปรสโซ่ ที่มีรสชาติเข้มข้นมีรสชาติดกาแฟ และ 2) ลาเต้ ที่มีรสชาติหอมมัน กลมกล่อม โดย Vslim ถือเป็นยี่ห้อแรกที่ผลิตกาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักในรูปแบบกระป๋อง ทำให้ผู้บริโภคสามารถดื่มได้ในทุกที่ทุกโอกาส บริษัทฯ จัดจำหน่ายกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มทั้งในประเทศและกลุ่มประเทศอินโดจีน เช่น เมียนมาร์ กัมพูชา เป็นต้น สำหรับตลาดในประเทศบริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายผ่านร้านสะดวกซื้อเป็นหลัก ราคาจำหน่ายหน้าร้านค้าปลีกในประเทศกระป๋องละ 20 บาท



### ข) กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชง ตรา “วีสลิม”

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงที่มีส่วนประกอบสำคัญเหมือนกับที่ใช้สำหรับกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่ม ได้แก่ ไฟเบอร์ สารสกัดจากถั่วขาว และแอลคาร์นิทีน บรรจุในซองที่มีขนาดบรรจุ 14 กรัม ประกอบด้วย 2 รสชาติ ได้แก่ 1) ลาเต้ ที่มีรสชาติหอมมัน กลมกล่อม และ 2) มอคค่า ที่มีรสชาติเข้มข้นมีรสชาติดกาแฟและช็อคโกแลต สำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ บริษัทฯ จะวางจำหน่ายในร้านค้าสะดวกซื้อในประเทศ โดยจำหน่ายในรูปแบบถุงบรรจุ 5 ซอง ราคาจำหน่ายถุงละ 55 บาท



## 3. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “ชาซ่า” (Sha Sha)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นผลิตภัณฑ์ปรุงสำเร็จชนิดผง บรรจุในซองที่มีขนาดบรรจุ 1,000 กรัม จำหน่ายในรูปแบบลังบรรจุ 6 ซอง ราคาจำหน่าย 980 บาทต่อลัง จัดจำหน่ายให้กับร้านขายเครื่องดื่มทั่วไปในประเทศ ภายใต้แนวคิดที่ต้องการให้ความสะดวก เพียงเทน้ำผสมลงไปก็สามารถจำหน่ายได้ทันที โดยให้รสชาติที่สม่ำเสมอคุ้มค่า และให้ผู้บริโภคได้สัมผัสกับ

รสชาติไทยๆ ให้ความรู้สึกสดชื่นได้ทุกที่ ทุกเวลา และทุกโอกาส ประกอบด้วย 2 รสชาติ ได้แก่ ชานม และชาเขียวนม โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายให้กับร้านค้าส่งในประเทศเป็นหลัก



#### 4. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “ณ อรุณ” (Na-Arun)

เป็นผลิตภัณฑ์ปรุงสำเร็จชนิดผง บรรจุในซองที่มีขนาดบรรจุ 500 กรัม จำหน่ายในรูปแบบลังบรรจุ 10 ซอง ราคาจำหน่าย 1,000 บาทต่อลัง ภายใต้แนวคิดผลิตภัณฑ์ที่ต้องการให้ผู้บริโภคได้สัมผัสและลิ้มลองกับรสชาติไทยๆ โดยคัดสรรวัตถุดิบคุณภาพ เพื่อให้ได้รสชาติแท้ๆ ในราคาที่คุ้มค่า ให้ความสดชื่นได้ทุกที่ ทุกเวลา และทุกโอกาส ประกอบด้วย 3 รสชาติ ได้แก่ 1) กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงสูตรลาเต้ ที่มีรสชาติหอมหวาน เข้มข้น ตามแบบเมล็ดกาแฟคั่วบดของไทย 2) ชาไทยนมปรุงสำเร็จชนิดผง ที่มีรสชาตินุ่มและกลมกล่อมตามแบบต้นตำหรับชานมไทยแท้ และ 3) ชาเขียวนมปรุงสำเร็จชนิดผง ที่มีรสชาติหวานมันจากส่วนผสมของนมและชาเขียว เพิ่มความกลมกล่อมด้วยกลิ่นมะลิ โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งร้านอาหารไทยและร้านขายผลิตภัณฑ์จากเอเชีย (Asian Grocery) เป็นหลัก



#### 5. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “สวัสดี” (Sawasdee)

เป็นเครื่องดื่มคุณภาพที่ผลิตภายใต้แนวคิดที่ต้องการสร้างความแตกต่างและความแปลกใหม่ในการบริโภค โดยคัดสรรวัตถุดิบคุณภาพสูง ออกแบบรสชาติและบรรจุภัณฑ์ที่แสดงถึงเอกลักษณ์เฉพาะของความเป็นไทย ภายใต้ตราสินค้า “สวัสดี” ซึ่งเป็นเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ประกอบด้วย 3 รสชาติ ได้แก่ 1) นมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน ตราสวัสดี บางกอกทุเรียน เป็นเครื่องดื่มร้อนที่ทำให้ผู้บริโภคได้สัมผัสถึงรสชาติของทุเรียนซึ่งเป็นราชาแห่งผลไม้เมืองร้อน 2) นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง ตราสวัสดี รอยัลแมงโก้ เป็นเครื่องดื่มร้อนที่มีกลิ่นหอม ช่วยให้ผู้บริโภคได้ผ่อนคลายอย่างเต็มที่ และ 3) ชานมไทย ตราสวัสดี ชาไทย ที่มีรสชาติหอม หวาน มัน และเข้มข้นในแบบชานมไทย เครื่องดื่ม “สวัสดี” บรรจุในซองที่มีขนาดบรรจุ 30 กรัม จำหน่ายในรูปแบบกล่องบรรจุ 5 ซอง สำหรับชานมไทยจำหน่ายในรูปแบบกล่องบรรจุ 10 ซอง โดยมุ่งเน้นการจัดจำหน่ายในตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะกลุ่มผู้บริโภคชาวจีนเป็นหลัก





## 2.3 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.3.1 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

#### 1. การสร้างความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) กับคู่ค้า

หัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท คือ การสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) กับคู่ค้า ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า ผู้รับจ้างผลิตสินค้า (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ ทั้งนี้ บริษัท มีนโยบายสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวกับคู่ค้า โดยดำเนินงานร่วมกันภายใต้แนวคิดของความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน ซึ่งนอกเหนือจากการซื้อขายสินค้าระหว่างกันแล้ว บริษัท จะทำงานกับคู่ค้าอย่างใกล้ชิด มีการแลกเปลี่ยนแนวคิด รวมถึงร่วมกับคู่ค้าในการกำหนดแผนธุรกิจร่วมกัน พัฒนาสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อโจทย์ของลูกค้าและสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัท และคู่ค้าจะมีการนำเสนอแนวคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และ Update แนวโน้มของตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศกันเป็นประจำ การสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะดังกล่าวจะเป็นการสร้างประโยชน์ให้เกิดขึ้นทั้งสองฝ่ายจึงส่งผลทำให้การทำธุรกิจกับคู่ค้าเป็นไปอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว จะเห็นได้จากการที่บริษัท เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ 7-Eleven ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ส่งผลทำให้บริษัท ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ จากลูกค้า รวมไปถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้ลูกค้าพิจารณาอย่างต่อเนื่อง ส่งผลทำให้ยอดขายของบริษัท เติบโตมาโดยตลอด และในปี 2556 บริษัท ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 “Best of Business Growth” จากบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่คู่ค้าที่สนับสนุนการทำงานเป็นอย่างดีและมีผลการดำเนินงานเติบโตเยี่ยม โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ได้รับรางวัลดังกล่าวล้วนแต่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ จึงแสดงให้เห็นว่าบริษัท ได้รับการยอมรับจากลูกค้าเทียบเท่ากับองค์กรชั้นนำของประเทศ

#### 2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความเป็นเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน

ปัจจัยหลักอีกประการหนึ่งที่ทำให้บริษัท เติบโตอย่างต่อเนื่องมาจากการที่บริษัท ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจนทั้งรูปแบบและรสชาติ เช่น การสร้างคาราเกะทีให้ชาเขียวไม่จำเป็นต้องมีสีเขียว ภายใต้คอนเซ็ปต์ “The Colorful Green Tea” จนกระทั่งปัจจุบันได้ต่อยอดแนวคิดเป็น “Super Power from Super Fruit” การพัฒนาเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของชิ้นเนื้อผลไม้ภายใต้ตราสินค้า “สวีสวี” เป็นต้น ทำให้สามารถตอบสนองต่อโอกาส ช่องว่างทางธุรกิจ และการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาได้อย่างเหมาะสมและรวดเร็ว อีกทั้งสามารถมุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้หลากหลายและทั่วถึง โดยจะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) จากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับ ทั้งนี้ ทีมงานฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัท มีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ทำให้สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง การสร้างความเป็นเอกลักษณ์และความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังช่วยลดความเสี่ยงในแง่ของการทดแทนกันของเครื่องดื่มประเภทเดียวกัน เนื่องจากถึงแม้จะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน แต่สินค้าของบริษัท ก็มีความแตกต่างในด้านของรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ลอกเลียนแบบได้ยาก จึงทำให้ผู้บริโภคมีความชื่นชอบในผลิตภัณฑ์ของบริษัท และต้องกลับมาซื้อสินค้าของบริษัท อย่างต่อเนื่อง ทำให้อำนาจการต่อรองกับตัวแทนจำหน่าย/ผู้นำเข้าสินค้าของบริษัท เพิ่มขึ้นตามไปด้วย

#### 3. การรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

นอกเหนือจากการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีความเป็นเอกลักษณ์แล้ว บริษัท ยังคงมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยบริษัท ได้วางนโยบายในการควบคุมดูแลคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในทุกขั้นตอน เริ่มตั้งแต่การคัดเลือกและจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งและผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ สำหรับวัตถุดิบ

หลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าแต่ละประเภท ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตซึ่งจะเป็นผู้จัดทำวัตถุดิบเอง แต่บริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดรายชื่อผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลักที่สามารถนำมาใช้ในการผลิต และผู้รับจ้างผลิต/โรงงานของบริษัทฯ จะต้องตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบที่สั่งซื้อในแต่ละครั้งให้เป็นไปตามคุณสมบัติ (Specification) ที่บริษัทฯ กำหนด รวมถึงต้องส่งตัวอย่างวัตถุดิบมาให้ฝ่ายประกันคุณภาพตรวจสอบเป็นประจำทุกยอดสั่งซื้อ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่ผลิตได้มีรสชาติตามที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในระหว่างกระบวนการผลิตจนถึงขั้นตอนสุดท้ายก่อนที่จะส่งมอบให้ลูกค้า การดำเนินการทั้งหมดของบริษัทฯ ดังกล่าวข้างต้นมีวัตถุประสงค์เพื่อให้มั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จัดหาและผลิตมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่กำหนด

จากการที่ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตจากภายนอก บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตเป็นอย่างมาก เริ่มตั้งแต่การตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานของโรงงานผู้รับจ้างผลิต โดยโรงงานผู้รับจ้างผลิตทุกรายต้องผ่านเกณฑ์การรับรองมาตรฐานการผลิตต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นมาตรฐาน GMP และมาตรฐาน HACCP นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังตรวจสอบขั้นตอนและกระบวนการผลิต การทดลองผลิตสินค้าตัวอย่าง และการผลิตสินค้าครั้งแรก (First Batch Production) และในระหว่างกระบวนการผลิต ฝ่ายประกันคุณภาพของผู้รับจ้างผลิตเองจะมีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งผู้รับจ้างผลิตต้องจัดส่งตัวอย่างสินค้าให้ฝ่ายประกันคุณภาพของบริษัทฯ ตรวจสอบทุก Batch เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าที่ผลิตได้มีคุณภาพตรงตามที่กำหนดก่อนจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ตลอดจนการสุ่มตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายในร้านค้า

#### 4. การประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์อย่างมาก โดยมีกิจกรรมทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จักผ่านช่องทางหลัก ได้แก่ การออกงานแสดงสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยทำให้บริษัทฯ มีโอกาสได้พบปะแลกเปลี่ยนข้อมูลกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ ทั้งที่เป็นลูกค้าโดยตรง หรือกลุ่มที่เป็นผู้จัดจำหน่าย ผู้นำเข้า หรือผู้ค้าส่งต่างๆ จากทั่วโลก อันจะส่งผลทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นและช่วยทำให้สามารถขยายตลาดให้ครอบคลุมฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น อีกทั้งยังได้รับข้อคิดเห็นต่างๆ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้สามารถนำมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าของบริษัทฯ ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกเหนือจากนี้แล้ว การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่างๆ ยังช่วยให้บริษัทฯ ได้รับข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวรวมถึงนวัตกรรมใหม่ๆ ของอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งจะทำให้สามารถประเมินแนวโน้มการพัฒนาสินค้าให้ตอบสนองต่อความต้องการหรือไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วได้อย่างทันการณ์

ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่างๆ อาทิเช่น

- THAIFEX World of Food Asia จัดขึ้นในเดือนพฤษภาคมของทุกปี ที่กรุงเทพฯ ประเทศไทย
- SIAL China : Asia's Leading Food & Beverage Exhibition จัดขึ้นในเดือนพฤษภาคมของทุกปี ที่เมืองเซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน
- FHC China : China's Global Food & Hospitality Trade Show จัดขึ้นในเดือนพฤศจิกายนของทุกปี ที่เมืองเซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน
- Fine Food Australia จัดขึ้นในเดือนกันยายนของทุกปี ที่เมืองซิดนีย์ ประเทศออสเตรเลีย
- Gulf Food Dubai : The World's Biggest Annual Food & Hospitality Show จัดขึ้นในเดือนกุมภาพันธ์ของทุกปี ที่ประเทศดูไบ
- Foodex Japan จัดขึ้นในเดือนมีนาคมของทุกปี ที่เมืองโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น

### 2.3.2 ลักษณะลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ครอบคลุมกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย โดยมีความแตกต่างกันตามแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ผลิตภัณฑ์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
▪ เครื่องดื่มในโถกอด	กลุ่มผู้บริโภคในวัยทำงานตั้งแต่อายุ 20-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
▪ ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา "Zenya"	กลุ่มผู้บริโภควัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-30 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
▪ กาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ตรา "VSlim"	กลุ่มผู้หญิงที่ใส่ใจเรื่องสุขภาพและความงาม และวัยทำงานที่ต้องการเติมความสดชื่นระหว่างการทำงาน อายุ 20-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง
▪ เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "Sha Sha"	กลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน อายุ 30-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
▪ เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "Na Arun"	กลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน อายุ 30-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
▪ เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "Sawasdee"	กลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน อายุ 21-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง เน้นตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนเป็นหลัก

ตารางแสดงสัดส่วนรายได้จากการขายแยกตามประเภทลูกค้าในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนปี 2558

รายได้จากการขาย	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ม.ค. - ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายในประเทศ	975.44	91.75	958.42	89.76	872.72	87.04	692.64	93.11
รายได้จากการขายต่างประเทศ*	87.71	8.25	109.35	10.24	129.93	12.96	51.29	6.89
รวมรายได้จากการขาย	<b>1,063.15</b>	<b>100.00</b>	<b>1,067.77</b>	<b>100.00</b>	<b>1,002.65</b>	<b>100.00</b>	<b>743.94</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : รายได้จากการขายต่างประเทศดังกล่าวรวมตัวเลขในส่วนที่เป็น Indirect Export ด้วย

### 2.3.3 นโยบายราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดราคาขายจากต้นทุนบวกอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost Plus Margin) ซึ่งจะแตกต่างกันตามราคาตลาดของสินค้าแต่ละประเภทรวมถึงช่องทางการจัดจำหน่าย โดยจะคำนึงถึงภาวะการแข่งขันของแต่ละตลาด รวมถึงการยอมรับในตัวผลิตภัณฑ์ของลูกค้าแต่ละกลุ่ม นอกจากนี้ อาจมีการจัดโปรโมชั่นในแต่ละช่วงขึ้นอยู่กับสภาวะตลาดและกลยุทธ์การตลาดของบริษัทฯ ซึ่งอาจเป็นการให้ส่วนลด ของแถม หรือรายการส่งเสริมการขายอื่นๆ โดยเป็นการจัดร่วมกับพันธมิตรทางการค้าต่างๆ

### 2.3.4 การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทฯ มีทีมงานขายที่รับผิดชอบติดต่อและประสานงานการขายในช่องทางการจำหน่ายต่างๆ เพื่อให้การกระจายสินค้าเป็นไปอย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ สำหรับการขายในประเทศจะเป็นการจำหน่ายสินค้าให้แก่ร้านค้าส่งขนาดใหญ่และร้านค้าปลีก ส่วนการขายในต่างประเทศนั้น จะเป็นการขายผ่านผู้นำเข้า (Importer) และ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Distributor) โดยรายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ มีดังนี้



## 1. ช่องทางการจำหน่ายสินค้าในประเทศ

บริษัทฯ มีทีมงานขายในประเทศทำหน้าที่ดูแลติดต่อและประสานงานการขายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายในประเทศ โดยการจำหน่ายสินค้าในประเทศจะมีทั้งการขายเป็นเงินสด และการขายแบบให้เครดิตทางการค้ากับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาการให้เครดิตประมาณ 30-60 วัน สำหรับช่องทางการจำหน่ายในประเทศสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

### ก) ช่องทางการค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional Trade)

บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้กับร้านค้าปลีก ร้านค้าส่ง และช่องทางจำหน่ายที่เป็นร้านค้าแบบเฉพาะเจาะจงที่กระจายอยู่ทุกภูมิภาคทั่วประเทศ โดยเป็นการขายผ่านหน่วยรถ (Van Sales) และการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่เป็นร้านค้าส่งขนาดใหญ่

- การขายผ่านหน่วยรถ (Van Sales) เป็นการขายโดยพนักงานขายของบริษัทฯ ที่อยู่ประจำรถซึ่งจะทำหน้าที่เยี่ยมเยียนลูกค้าเพื่อตรวจสอบตลาดและขายสินค้าให้แก่ลูกค้า รวมทั้งการนำเสนอสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อเป็นการสร้างฐานลูกค้าใหม่ โดยแบ่งเขตการกระจายสินค้าครอบคลุมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตะวันออก ตะวันตก กรุงเทพฯ และปริมณฑล ทั้งนี้ การขายผ่านหน่วยรถจะมุ่งเน้นการกระจายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบเฉพาะเจาะจงเป็นหลัก เช่น โรงพยาบาล โรงงาน สถานศึกษา และสนามกอล์ฟ เป็นต้น ปัจจุบัน บริษัทฯ มีรถ Van Sale จำนวน 4 คัน

- การขายผ่านร้านค้าส่งขนาดใหญ่ โดยบริษัทฯ มีการแต่งตั้งร้านค้าส่งขนาดใหญ่จำนวน 1 ราย ต่อ 1 เขตพื้นที่รับผิดชอบ ซึ่งในปัจจุบันมี 3 เขต ได้แก่ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง และภาคกลาง เพื่อกระจายสินค้าของบริษัทฯ ให้กับเครือข่ายร้านค้าปลีก และร้านค้าส่งขนาดเล็ก

### ข) ช่องทางการค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade)

บริษัทฯ จัดจำหน่ายสินค้าโดยตรงให้กับ Modern Trade โดยมุ่งเน้นการจำหน่ายให้กับร้านค้าสะดวกซื้อ (Convenience Store) เป็นหลัก เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น แฟมิลีมาร์ท เทสโก้โลตัสเอ็กซ์เพรส วิลล่ามาร์เก็ต ลอว์สัน108 และมินิบิ๊กซี เป็นต้น สำหรับสินค้าที่จัดจำหน่ายผ่าน Modern Trade ส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องดื่มในโกกอด ซึ่งจำหน่ายผ่าน 7-Eleven และ กาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ตรา “VSlm”

## 2. ช่องทางการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ

บริษัทฯ มีทีมงานฝ่ายขายทำหน้าที่ดูแลติดต่อและบริหารจัดการช่องทางการจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศ โดยบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านผู้นำเข้า (Importer) และ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Distributor) ในต่างประเทศเพื่อกระจายสินค้าต่อไปยังผู้บริโภคในประเทศนั้นๆ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกตัวแทนจำหน่ายจากความเชี่ยวชาญทางธุรกิจศักยภาพทางการตลาด ประสบการณ์ในพื้นที่ ฐานะทางการเงิน และความพร้อมของตัวแทนจำหน่าย ปัจจุบันบริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศจำนวน 5 ราย สำหรับการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศบริษัทฯ มีนโยบายการขายหลักเป็นเงินสด โดยลูกค้าจะต้องโอนเงินชำระค่าสินค้าให้แก่บริษัทฯ ทั้งจำนวนก่อนการส่งสินค้า

สำหรับการขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ จะพิจารณาจากสภาพตลาด สภาพการแข่งขัน โอกาสและปัญหาในแต่ละตลาด รวมถึงพิจารณาจากกำลังและจุดแข็งของบริษัทฯ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศกัมพูชาเป็นหลัก เนื่องจากมีขนาดพื้นที่ของประเทศและจำนวนประชากรสอดคล้องกับแผนการขยายตลาดของบริษัทฯ ประกอบกับการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มในประเทศกัมพูชายังค่อนข้างต่ำ รวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสื่อโฆษณาต่างๆ ยังถือว่าอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าในประเทศไทยค่อนข้างมาก

ผลิตภัณฑ์	ช่องทางการจำหน่าย	
	ในประเทศ	ต่างประเทศ
1. เครื่องดื่มในโกกอด	✓	-
2. ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “Zenya”	✓	✓
3. กาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ตรา “VSlm”	✓	✓

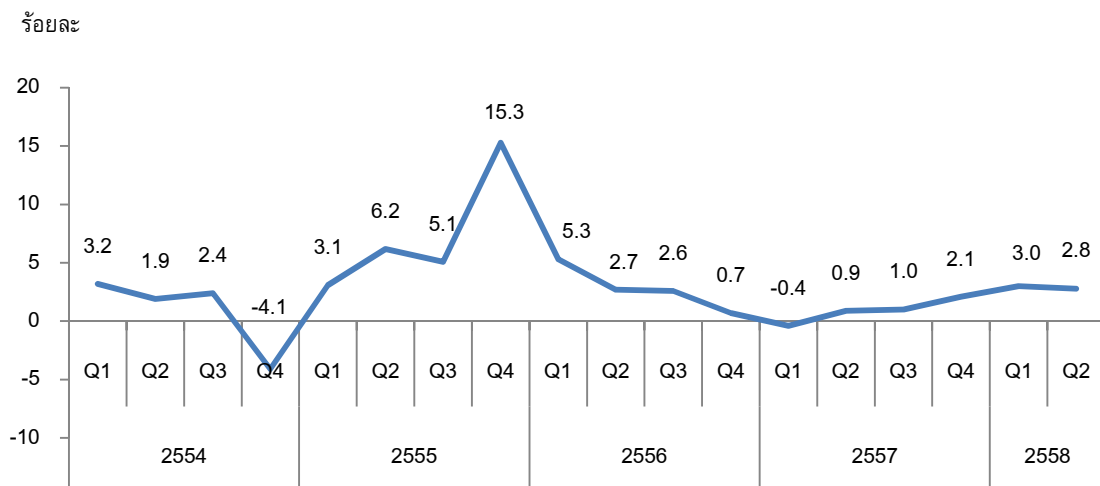
ผลิตภัณฑ์	ช่องทางการจำหน่าย	
	ในประเทศ	ต่างประเทศ
4. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "Sha Sha"	✓	-
5. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "Na Arun"	✓	✓
6. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "Sawasdee"	✓	✓

### 2.3.5 ภาวะอุตสาหกรรม

จากรายงานของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติระบุว่า ในปี 2557 ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) มีอัตราการขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 0.9 โดยในช่วงครึ่งปีแรกเศรษฐกิจไทยได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ความไม่สงบทางการเมืองภายในประเทศ ส่งผลกระทบต่อการลงทุนของภาครัฐและความเชื่อมั่นของภาคครัวเรือนและภาคธุรกิจ ประกอบกับหนี้สินภาคครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงทำให้ผู้บริโภคระมัดระวังในการใช้จ่ายมากยิ่งขึ้น สำหรับช่วงครึ่งหลังของปี เศรษฐกิจไทยเริ่มปรับตัวดีขึ้นจากการฟื้นตัวของภาคการส่งออก การลงทุน และการท่องเที่ยว ประกอบกับสถานการณ์การเมืองในประเทศที่เริ่มคลี่คลาย รวมถึงการลดลงของราคาน้ำมันในตลาดโลก อย่างไรก็ตาม การใช้จ่ายภาคครัวเรือนยังคงชะลอตัวจากรายได้ของเกษตรกรที่ลดลงเนื่องจากราคาพืชผลที่สำคัญลดต่ำลง และภาระหนี้ที่ยังคงอยู่ในระดับสูง ตลอดจนภาคเอกชนส่วนใหญ่ยังคงชะลอการลงทุนเนื่องจากรอการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ

สำหรับไตรมาสสองของปี 2558 อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศอยู่ที่ร้อยละ 2.8 ปรับตัวลดลงจากการขยายตัวร้อยละ 3.0 ในไตรมาสที่ผ่านมา อันเป็นผลมาจากการลงทุนรวมที่ชะลอตัวลงอยู่ที่ร้อยละ 2.5 โดยการลงทุนภาคเอกชนชะลอตัวลงร้อยละ 3.4 ในขณะที่การบริโภคภาคเอกชนขยายตัวจากการใช้จ่ายในหมวดสินค้าไม่คงทน โดยการบริโภคเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์มีการขยายตัวร้อยละ 1.5 ทั้งนี้ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้คาดการณ์ว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในปี 2558 จะมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 2.7-3.2 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการใช้จ่ายและการลงทุนของภาครัฐที่ยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ในขณะที่เดียวกันการใช้จ่ายและการลงทุนของภาคเอกชน รวมถึงการผลิตภาคอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มการปรับตัวดีขึ้นตามแนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในภาพรวม ประกอบกับราคาน้ำมันยังอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งช่วยเพิ่มอำนาจซื้อของประชาชนและภาคธุรกิจ

กราฟแสดงอัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP)



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

### ภาวะอุตสาหกรรมค้าปลีกไทย

จากการที่รายได้หลักของบริษัท มาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มผ่านคู่ค้าที่เป็นร้านสะดวกซื้อ ดังนั้นภาวะอุตสาหกรรมค้าปลีกในประเทศจึงสามารถแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มตลาดและการเติบโตของรายได้บริษัท ได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งการเติบโตของอุตสาหกรรมค้าปลีกจะเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ตามที่กล่าวข้างต้น จากข้อมูลของสมาคมผู้ค้าปลีกไทย ระบุว่าในปี 2557 ธุรกิจค้าปลีกไทยมีอัตราการเติบโตเพียงร้อยละ 3.5 ซึ่งสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจในประเทศที่ชะลอตัวลง เนื่องจากผลกระทบของปัญหาการเมืองในประเทศในช่วงปลายปี 2556 และยังคงส่งผลกระทบต่อปี 2557 อย่างไรก็ตาม ถึงแม้กำลังซื้อของผู้บริโภคจะยังไม่ฟื้นตัว แต่ธุรกิจค้าปลีกยังคงมีแผนขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะพื้นที่ในต่างจังหวัด เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ต้องการความสะดวกสบาย จึงหันมาใช้บริการร้านค้าสะดวกซื้อมากขึ้น รวมถึงการส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐในการพัฒนาทางด้านการคมนาคมในพื้นที่ต่างจังหวัด และการเติบโตของความเป็นเมือง (Urbanization) และการค้าชายแดน สำหรับข้อมูลประมาณการปี 2558 สมาคมผู้ค้าปลีกไทยคาดการณ์ว่าอุตสาหกรรมค้าปลีกไทยจะขยายตัวได้ถึงร้อยละ 6.3 อันเป็นผลมาจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศ ทำให้ผู้บริโภคเริ่มมีการใช้จ่ายใช้สอยมากยิ่งขึ้น

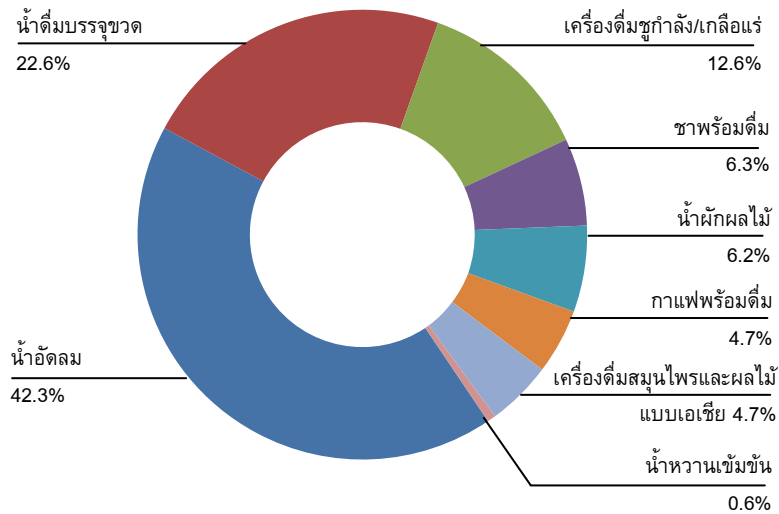
### ตารางแสดงอัตราการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกในช่วงปี 2555 - งวด 6 เดือนแรกของปี 2558

ประเภท ร้านค้าปลีก	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ม.ค. - มิ.ย. 2558		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	
	สาขา	ร้อยละ	สาขา	ร้อยละ	สาขา	ร้อยละ	สาขา	ร้อยละ	55/56	56/57
ซูเปอร์เซ็นเตอร์/ ไฮเปอร์มาร์เก็ต	307	2.75	328	2.66	350	2.62	354	2.56	6.84	6.71
ซูเปอร์มาร์เก็ต	266	2.38	359	2.91	432	3.24	441	3.19	34.96	20.33
ร้านค้าสะดวกซื้อ	10,601	94.87	11,632	94.42	12,564	94.14	13,038	94.25	9.73	8.01
<b>รวม</b>	<b>11,174</b>	<b>100.00</b>	<b>12,319</b>	<b>100.00</b>	<b>13,346</b>	<b>100.00</b>	<b>13,833</b>	<b>100.00</b>	<b>10.25</b>	<b>8.34</b>

ที่มา : สมาคมผู้ค้าปลีกไทย

### อุตสาหกรรมเครื่องดื่มประเภทไม่มีแอลกอฮอล์

เครื่องดื่มประเภทไม่มีแอลกอฮอล์ (Non-Alcohol หรือ Soft Drink) ประกอบด้วย น้ำอัดลม น้ำดื่มบรรจุขวด เครื่องดื่มชูกำลัง/เกลือแร่ ชาพร้อมดื่ม น้ำผักผลไม้ กาแฟพร้อมดื่ม เครื่องดื่มสมุนไพรและผลไม้แบบเอเชีย และน้ำหวานเข้มข้น เครื่องดื่มประเภทไม่มีแอลกอฮอล์มีมูลค่าตลาดกว่า 200,000 ล้านบาท โดยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด และมีอัตราการเติบโตสูงกว่าการบริโภคของภาคเอกชน เมื่อพิจารณาดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม จะเห็นว่าดัชนีการผลิตเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ในปี 2557 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 3.7 จากปีที่ผ่านมา โดยมีการใช้กำลังการผลิตสูงถึงร้อยละ 93.3 ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมากจากอัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยในช่วงปี 2543-2556 ที่อยู่ที่ร้อยละ 73.5 อันเป็นผลมาจากการส่งเสริมการขายและการจัดโปรโมชั่นและกิจกรรมทางการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง รวมถึงช่องทางจำหน่ายที่เพิ่มมากขึ้นตามการขยายสาขาของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ โดยเฉพาะร้านค้าสะดวกซื้อที่กระจายตัวอยู่ทั่วทุกภูมิภาคในประเทศ

**กราฟแสดงส่วนแบ่งการตลาดเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ในประเทศไทย ปี 2557**


ที่มา : ศูนย์วิจัยเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร สถาบันอาหาร กระทรวงอุตสาหกรรม

สำหรับภาพรวมตลาดเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ จะเห็นได้ว่าน้ำอัดลมมีสัดส่วนการบริโภคมากที่สุด รองลงมาได้แก่ น้ำดื่มบรรจุขวดและเครื่องดื่มชูกำลัง/เกลือแร่ โดยในปี 2557 การบริโภคเครื่องดื่มทั้ง 3 ประเภทดังกล่าว คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.3 ร้อยละ 22.6 และร้อยละ 12.6 ตามลำดับ หากพิจารณาประเภทของเครื่องดื่มที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้แก่ ชาพร้อมดื่มและกาแฟพร้อมดื่ม (Ready to Drink) จะเห็นว่าชาพร้อมดื่มและกาแฟพร้อมดื่มมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 6.3 และร้อยละ 4.7 ของมูลค่าตลาดเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ทั้งหมดในประเทศไทย ตามลำดับ

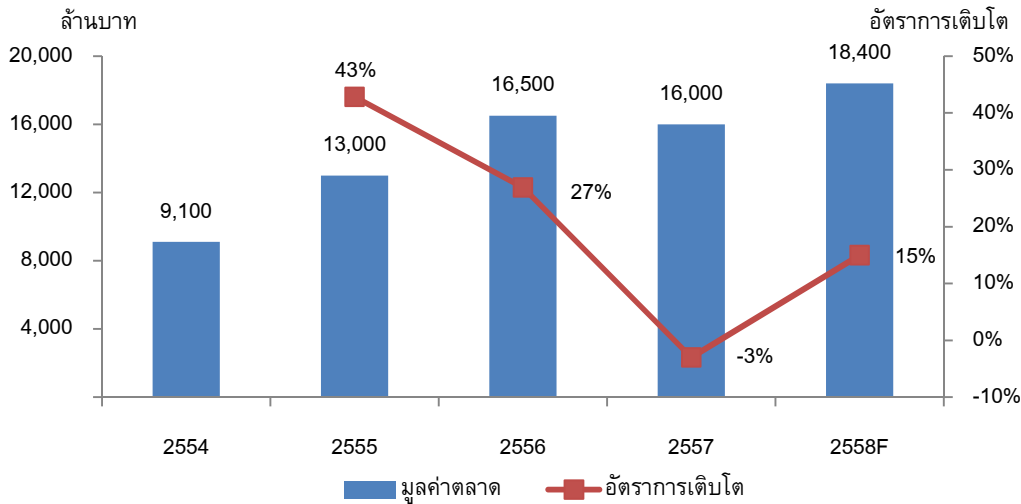
**อุตสาหกรรมเครื่องดื่มประเภทชาพร้อมดื่ม**

ปัจจุบันชาเป็นเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมในการบริโภคอย่างแพร่หลาย เนื่องจากมีรสชาติและกลิ่นที่เป็นเอกลักษณ์ รวมถึงมีคุณประโยชน์หลากหลายประการ เช่น สามารถลดความเสี่ยงการเป็นโรคมะเร็ง โรคหัวใจ ลดระดับน้ำตาลในเลือด และช่วยควบคุมไขมันในเลือด เป็นต้น โดยตลาดชาสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ ตลาดชาพร้อมดื่มและตลาดชาใบ เนื่องจากสภาพภูมิอากาศในประเทศที่ค่อนข้างร้อนอบอ้าว ผู้บริโภคส่วนใหญ่นิยมบริโภคเครื่องดื่มเย็นเพื่อดับกระหายและให้ความสดชื่น ดังนั้น ชาพร้อมดื่มจึงได้รับความนิยมในการบริโภคมากกว่าชาใบซึ่งส่วนใหญ่จะบริโภคเป็นเครื่องดื่มร้อน โดยตลาดชาในประเทศมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด เป็นผลมาจากกระแสความใส่ใจในสุขภาพของผู้บริโภค การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาด การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า ตลอดจนการจัดกิจกรรมทางการตลาดส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม จากรายงานตลาดอาหารในประเทศไทยของศูนย์วิจัยเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร ระบุว่าตลาดชาในประเทศไทยยังมีโอกาสในการเติบโตอีกมาก เนื่องจากอัตราการบริโภคชาของคนไทยโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 0.09 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ซึ่งถือเป็นปริมาณการบริโภคน้อยมากเมื่อเทียบกับคนอังกฤษที่บริโภคชาเฉลี่ย 2.3 กิโลกรัมต่อคนต่อปี หรือคนจีนที่บริโภคชาเฉลี่ยอยู่ที่ 0.4 กิโลกรัมต่อคนต่อปี

หากพิจารณาดตลาดชาที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้แก่ ชาเขียวพร้อมดื่ม (Ready to Drink Tea) จะเห็นว่าตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศไทยในปี 2554-2557 มีมูลค่าตลาดโดยประมาณเท่ากับ 9,100 ล้านบาท 13,000 ล้านบาท 16,500 ล้านบาท และ 16,000 ล้านบาท ตามลำดับ และคาดการณ์ว่าตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในปี 2558 จะมีมูลค่าตลาดประมาณ 18,400 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 15 จากปีที่ผ่านมา สาเหตุที่ตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในปี 2555 มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดจากปี 2554 เป็นผลมาจากการที่มีผู้ประกอบการรายใหม่เพิ่มขึ้นจำนวนมาก อีกทั้งผู้ประกอบการต่างแข่งขันกันอย่างรุนแรงทั้งในเรื่องของการแข่งขันด้านราคา การจัดโปรโมชั่นต่างๆ รวมไปถึงจนถึงการออกผลิตภัณฑ์รสชาติใหม่ๆ ซึ่งการแข่งขันในลักษณะดังกล่าวยังคงดำเนินไปอย่าง

ต่อเนื่องส่งผลให้มูลค่าตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในปี 2556 ยังมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน และจากการที่ภาวะเศรษฐกิจในประเทศเริ่มชะลอตัวอันเป็นผลมาจากเศรษฐกิจโลกและเหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมืองภายในประเทศในช่วงปลายปี 2556 และยังคงส่งผลต่อเนื่องมาจนถึงปี 2557 ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้มูลค่าตลาดชาเขียวในปี 2557 ลดลงจากปี 2556

กราฟแสดงมูลค่าตลาดชาเขียวพร้อมดื่ม ในช่วงปี 2554 - 2558

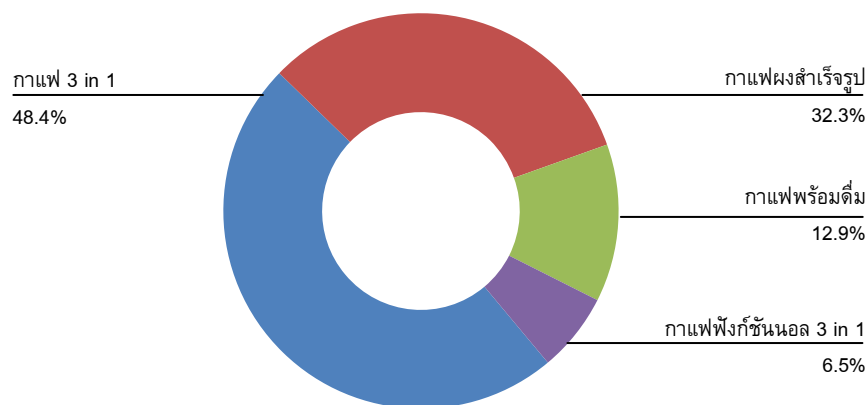


ที่มา : Marketeer

### อุตสาหกรรมเครื่องดื่มประเภทกาแฟ

เครื่องดื่มประเภทกาแฟ สามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ กาแฟ 3 in 1 กาแฟผงสำเร็จรูป กาแฟพร้อมดื่ม (Ready to Drink) และกาแฟฟิงก์ชั่นนอล 3 in 1 ทั้งนี้ ในปี 2557 ตลาดกาแฟมีมูลค่าตลาดกว่า 31,000 ล้านบาท และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องทุกปี คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3.5 ต่อปี เนื่องจากพฤติกรรมการบริโภคของคนไทยที่นิยมดื่มกาแฟเพิ่มมากขึ้น โดยอัตราเฉลี่ยการบริโภคกาแฟของคนไทยอยู่ที่ 0.5 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ซึ่งแม้จะมีการเติบโตเพิ่มขึ้นแต่ก็ยังต่ำกว่าอัตราเฉลี่ยของหลายประเทศ เช่น เวียดนามอยู่ที่ 1 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ญี่ปุ่นอยู่ที่ 2 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ฝรั่งเศสอยู่ที่ 5.42 กิโลกรัมต่อคนต่อปี และสหรัฐอเมริกาอยู่ที่ 4.09 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ทำให้คาดว่าแนวโน้มการเติบโตของตลาดกาแฟยังสามารถขยายตัวได้อีกมาก นอกจากนี้ การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ก็จะเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะช่วยให้ตลาดกาแฟมีการเติบโตได้มากขึ้นเช่นเดียวกัน

กราฟแสดงส่วนแบ่งการตลาดเครื่องดื่มประเภทกาแฟ ในปี 2557



ที่มา : Marketeer

หากพิจารณาส่วนแบ่งการตลาดสำหรับเครื่องดีมีประเภทกาแฟในประเทศไทย จะเห็นว่าในปี 2557 ผลิตภัณฑ์ กาแฟ 3 in 1 มีสัดส่วนการบริโภคมากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 48.4 หรือคิดเป็นมูลค่าตลาดประมาณ 15,000 ล้านบาท โดยคาดการณ์ว่าตลาดกาแฟ 3 in 1 จะมีมูลค่าประมาณ 16,200 ล้านบาท ในปี 2558 รองลงมา ได้แก่ กาแฟผงสำเร็จรูป กาแฟพร้อมดื่ม และกาแฟฟองชั่นนอล 3 in1 การบริโภคกาแฟทั้ง 3 ประเภทดังกล่าว ในปี 2557 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.3 ร้อยละ 12.9 และ ร้อยละ 6.5 ของมูลค่าตลาดกาแฟในประเทศไทย หรือคิดเป็นมูลค่าตลาดประมาณ 10,000 ล้านบาท ประมาณ 4,000 ล้านบาท และ ประมาณ 2,000 ล้านบาท ตามลำดับ

#### อุตสาหกรรมของตลาดส่งออก

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการขยายผลิตภัณฑ์เครื่องดีมีไปจำหน่ายในต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV ได้แก่ ประเทศกัมพูชา ประเทศลาว ประเทศพม่า และประเทศเวียดนาม ซึ่งกลุ่มประเทศ CLMV ถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจค่อนข้างสูงเนื่องจากเศรษฐกิจมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าไปยังกลุ่มประเทศ CLMV มีจำนวน 524,380.70 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 574,252.40 ล้านบาท ในปี 2556 และจำนวน 664,683.70 ล้านบาท ในปี 2557 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 12.59 ต่อปี หากพิจารณาเฉพาะมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดีมีในปี 2555-2557 มีจำนวน 22,781.50 ล้านบาท จำนวน 25,747.50 ล้านบาท และจำนวน 31,591.20 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.34 ร้อยละ 4.48 และร้อยละ 4.75 ของมูลค่าการส่งออกรวมในปี 2555-2557 ตามลำดับ โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 17.76 ต่อปี สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2558 มูลค่าการส่งออกสินค้าไปยังกลุ่มประเทศ CLMV มีจำนวน 353,161.20 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 8.98 จากงวดเดียวกันของปีที่ผ่านมา โดยเป็นมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดีมี จำนวน 18,564.10 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 9.63 จากงวดเดียวกันของปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ มูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดีมี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.26 ของมูลค่าการส่งออกรวม การเติบโตของมูลค่าการส่งออกดังกล่าวเป็นผลมาจากการที่ผู้บริโภคในตลาดกลุ่มนี้มีความนิยมบริโภคสินค้าไทยเนื่องจากมองว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและมีการรับรู้ต่อตราสินค้าไทยค่อนข้างสูง

#### **ตารางแสดงมูลค่าการส่งออกรวม ในช่วงปี 2555 - งวด 6 เดือนแรกของปี 2558**

ประเทศ	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	55/56	56/57
กัมพูชา	116,780.00	22.27	128,643.30	22.40	145,486.70	21.89	10.16	13.09
พม่า	96,523.50	18.41	114,520.70	19.94	136,270.10	20.50	18.65	18.99
ลาว	110,802.50	21.13	113,542.10	19.77	129,666.30	19.51	2.47	14.20
เวียดนาม	200,274.70	38.19	217,546.30	37.88	253,260.60	38.10	8.62	16.42
<b>รวม</b>	<b>524,380.70</b>	<b>100.00</b>	<b>574,252.40</b>	<b>100.00</b>	<b>664,683.70</b>	<b>100.00</b>	<b>9.51</b>	<b>15.75</b>

ประเทศ	ม.ค. - มิ.ย. 2557		ม.ค. - มิ.ย. 2558		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
กัมพูชา	75,692.80	23.36	81,371.80	23.04	7.50
พม่า	68,804.30	21.23	68,777.90	19.47	(0.04)
ลาว	65,729.20	20.28	68,141.80	19.29	3.67
เวียดนาม	113,823.10	35.13	134,869.70	38.19	18.49
<b>รวม</b>	<b>324,049.40</b>	<b>100.00</b>	<b>353,161.20</b>	<b>100.00</b>	<b>8.98</b>

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

**ตารางแสดงมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่ม ในช่วงปี 2555 - งวด 6 เดือนแรกของปี 2558**

ประเทศ	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	55/56	56/57
กัมพูชา	6,183.60	27.14	7,033.90	27.32	6,945.90	21.99	13.75	(1.25)
พม่า	9,600.50	42.14	9,548.60	37.09	12,771.90	40.43	(0.54)	33.76
ลาว	2,737.60	12.02	1,915.20	7.44	2,085.70	6.60	(30.04)	8.90
เวียดนาม	4,259.80	18.70	7,249.80	28.16	9,787.70	30.98	70.19	35.01
<b>รวม</b>	<b>22,781.50</b>	<b>100.00</b>	<b>25,747.50</b>	<b>100.00</b>	<b>31,591.20</b>	<b>100.00</b>	<b>13.02</b>	<b>22.70</b>

ประเทศ	ม.ค. - มิ.ย. 2557		ม.ค. - มิ.ย. 2558		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
กัมพูชา	3,857.60	22.78	4,160.80	22.41	7.86
พม่า	7,211.40	42.59	6,835.60	36.82	(5.21)
ลาว	1,048.10	6.19	1,160.80	6.25	10.75
เวียดนาม	4,816.80	28.44	6,406.90	34.51	33.01
<b>รวม</b>	<b>16,933.90</b>	<b>100.00</b>	<b>18,564.10</b>	<b>100.00</b>	<b>9.63</b>

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

ปัจจุบันประเทศที่บริษัทฯ มีการส่งสินค้าไปจำหน่ายมากที่สุดและเป็นตลาดส่งออกหลักของบริษัทฯ ได้แก่ ประเทศกัมพูชา โดยในปี 2555-2557 มูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่มไปยังประเทศกัมพูชามีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 5.98 ต่อปี ในขณะที่งวด 6 เดือนแรกของปี 2558 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 7.86 จากงวดเดียวกันของปีก่อน การเติบโตดังกล่าวเป็นผลจากการที่เศรษฐกิจของประเทศกัมพูชามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2557 เศรษฐกิจของประเทศกัมพูชายขยายตัวร้อยละ 7.0 ชะลอลงเล็กน้อยจากปีก่อนที่ขยายตัวร้อยละ 7.2 ซึ่งจากรายงานเศรษฐกิจ การค้า และการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV ปี 2557 ที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ได้แสดงตัวเลขการคาดการณ์เศรษฐกิจของประเทศกัมพูชาในปี 2558 จะขยายตัวร้อยละ 7.3 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากสถานการณ์การเมืองภายในประเทศที่มีเสถียรภาพมากขึ้น การฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ อย่างไรก็ตามยังมีปัจจัยเสี่ยงต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่สำคัญ ได้แก่ การประท้วงขอขึ้นค่าแรง และการที่ราคาสินค้าเกษตรยังอยู่ในระดับต่ำ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายในการขยายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มไปจำหน่ายยังประเทศจีน ซึ่งเป็นประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจใหญ่เป็นอันดับ 2 ของโลก และเป็นพลังขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจของภูมิภาคและของโลก โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าของไทยไปจำหน่ายยังประเทศจีนมีจำนวน 829,848.20 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 824,672.20 ล้านบาท ในปี 2556 และจำนวน 806,437.60 ล้านบาท ในปี 2557 หากพิจารณาเฉพาะมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่มในปี 2555-2557 มีจำนวน 360.90 ล้านบาท จำนวน 587.40 ล้านบาท และจำนวน 639.20 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.04 ร้อยละ 0.07 และร้อยละ 0.08 ของมูลค่าการส่งออกรวมในปี 2555-2557 ตามลำดับ โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 33.08 ต่อปี สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2558 มูลค่าการส่งออกสินค้าไปยังประเทศจีนมีจำนวน 373,995.70 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 6.23 โดยเป็นมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่มจำนวน 410.00 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 7.92 จากงวดเดียวกันของปีที่ผ่านมา



**ตารางแสดงมูลค่าการส่งออกไปยังประเทศจีน ในช่วงปี 2555 - งวด 6 เดือนแรกของปี 2558**

	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	55/56	56/57
มูลค่าการส่งออกเครื่องดื่ม	360.90	0.04	587.40	0.07	639.20	0.08	62.76	8.82
<b>มูลค่าการส่งออกรวม</b>	<b>829,848.20</b>	<b>100.00</b>	<b>824,672.20</b>	<b>100.00</b>	<b>806,437.60</b>	<b>100.00</b>	<b>(0.62)</b>	<b>(2.21)</b>

	ม.ค. - มิ.ย. 2557		ม.ค. - มิ.ย. 2558		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
มูลค่าการส่งออกเครื่องดื่ม	379.90	0.10	410.00	0.11	7.92
<b>มูลค่าการส่งออกรวม</b>	<b>398,832.10</b>	<b>100.00</b>	<b>373,995.70</b>	<b>100.00</b>	<b>(6.23)</b>

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

**2.3.6 การแข่งขัน**
**ตลาดชาพร้อมดื่ม**

จากการที่ตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เพิ่มขึ้นจำนวนมาก อีกทั้งผู้ประกอบการในตลาดต่างมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงทั้งในเรื่องของการแข่งขันด้านราคา การจัดโปรโมชั่น ส่งเสริมการขายต่างๆ เช่น การชิงโชค การลดราคา หรือการแจกของแถมภายใต้แคมเปญทางการตลาดที่ออกมาอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงจนถึงการออกผลิตภัณฑ์รสชาติใหม่ๆ ทำให้การแข่งขันในตลาดชาพร้อมดื่มทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น การแข่งขันดังกล่าวมีสาเหตุหลักจากการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่ต้องการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของตนและรักษาความเป็นผู้นำในตลาดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งผู้ประกอบการรายใหญ่จะมีความได้เปรียบในด้านของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การมีช่องทางการจำหน่ายที่แข็งแกร่ง และข้อได้เปรียบทางด้านต้นทุนการผลิตจากการที่มีปริมาณการผลิตจำนวนมากทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale)

ส่วนแบ่งตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในปี 2557 ผู้นำตลาดหรือผู้ประกอบการรายใหญ่มีเพียง 2 รายได้แก่ บริษัท อิชิตัน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 44 และร้อยละ 38 ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดรวมกันถึงร้อยละ 82 ของมูลค่าตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศ ในขณะที่รองลงมาเป็นผลิตภัณฑ์ “เฟี้ยวริค” ของบริษัท ที.ซี.ฟาร์มาซูติคอลล อุตสาหกรรม จำกัด และผลิตภัณฑ์ “ลิปตัน” ของบริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทย เทรตติ้ง จำกัด ที่มีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 8 และร้อยละ 4 ตามลำดับ สำหรับตลาดหลักในการจำหน่ายชาเขียวพร้อมดื่ม ตรี “เซนย่า” ของบริษัท นั้น จะเน้นการส่งออกเป็นหลัก โดยมีรายได้จากการขายในประเทศในสัดส่วนที่น้อยมาก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นขายผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบเฉพาะเจาะจง เช่น สนามกอล์ฟ สถานศึกษา โรงพยาบาล เป็นต้น

**ตลาดกาแฟฟังก์ชันนอล**

ตลาดกาแฟฟังก์ชันนอลเป็นตลาดที่มีผู้ประกอบการน้อยราย อย่างไรก็ตาม จากการที่ปัจจุบันตลาดกาแฟฟังก์ชันนอล เช่น กาแฟที่มีส่วนผสมของสารสกัดจากถั่วขาวและแอลคาร์นิทีนช่วยในการควบคุมน้ำหนัก กาแฟที่มีส่วนผสมของคอลลาเจนที่มีส่วนผสมของวิตามินซีช่วยเรื่องผิวพรรณ กำลังได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มผู้หญิงวัยทำงานที่ให้ความสำคัญกับเรื่องของสุขภาพและความงาม ทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่ให้ความสนใจเข้ามาในตลาดนี้มากยิ่งขึ้น

ส่วนแบ่งตลาดกาแฟฟังก์ชันนอล ในปี 2557 ผลิตภัณฑ์ “เนเจอร์กิฟคอฟฟี่” ของห้างหุ้นส่วนจำกัด เนเจอร์กิฟ 711 เป็นผู้นำตลาดด้วยส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 29 รองลงมาได้แก่ ผลิตภัณฑ์ “เฟี้ยวคอฟฟี่” ของบริษัท เซ็ปเป้ จำกัด (มหาชน) ที่มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 22 และผลิตภัณฑ์ “เนสกาแฟ โพรเทค โพรสลิม” ของบริษัท เนสต์เล่ (ไทย) จำกัด มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 11 สำหรับเครื่องดื่มกาแฟฟังก์ชันนอลของบริษัท ภายใต้ตราสินค้า “วีสลิม” (VSlim) นั้น จะมีทั้งในรูปแบบกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่ม (Ready to Drink) บรรจุในกระป๋อง และกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชง 3 in 1 โดย VSlim ถือเป็นยี่ห้อแรกที่ผลิตกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักในรูปแบบกระป๋อง ทั้งนี้ ข้อมูลส่วนแบ่งการตลาดตามที่กล่าวข้างต้นจะแสดงเฉพาะ

ส่วนแบ่งการตลาดของกาแฟฟังก์ชันนอลที่เป็นชนิดผง 3 in 1 ซึ่งบริษัทฯ มีรายได้จากการขายกาแฟฟังก์ชันนอลที่เป็นชนิดผง 3 in 1 ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 25-35 ของรายได้จากการขายเครื่องดื่มกาแฟฟังก์ชันนอลตรา “วีสลิม” ทั้งหมด

## 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์

กระบวนการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเริ่มจากการที่ฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อศึกษาโอกาสทางธุรกิจ สำนวจความต้องการของลูกค้าและผู้บริโภค รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) หลังจากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับ

จากการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นในด้านการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจนด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการจัดหาสินค้าผ่านพันธมิตรที่เป็นผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญและแข็งแกร่งในด้านการผลิตเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตเพียงอย่างเดียว บริษัทฯ จึงมีการลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ทั้งนี้ การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะมี 2 รูปแบบ ได้แก่

### 2.4.1 การจ้างผลิต

การที่บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาสินค้าโดยผ่านผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) เป็นหลัก ประกอบกับการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าที่มีคุณภาพออกสู่ตลาดโดยสามารถส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด บริษัทฯ จึงต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพของผู้รับจ้างผลิตควบคู่กันไปด้วย โดยผู้รับจ้างผลิตจะต้องได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) และมาตรฐาน HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) จากหน่วยงานรับรอง (Certified Body) รวมทั้งบริษัทฯ จะมีการกำหนดหลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตรายใหม่ ซึ่งจะต้องมีการตรวจสอบโรงงานและกระบวนการผลิต โดยเป็นการดำเนินการร่วมกันระหว่างฝ่ายวางแผนการผลิต ฝ่ายซัพพลายเชน ฝ่ายประกันคุณภาพ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ หลังจากที่ผ่านมาผ่านการตรวจสอบดังกล่าว ฝ่ายประกันคุณภาพ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ จะเข้าไปร่วมตรวจสอบและสังเกตการณ์การผลิตสินค้าครั้งแรก (First Batch Production) ของผู้รับจ้างผลิตเพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตได้มีคุณภาพและรสชาติเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด ทั้งนี้ เกณฑ์การคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตรายใหม่ของบริษัทฯ มีดังนี้

- 1) ความเหมาะสมของกระบวนการผลิต
- 2) การประเมินสถานประกอบการ
- 3) ราคา
- 4) ระยะเวลาในการผลิต

ผู้รับจ้างผลิตที่บริษัทฯ เลือกใช้จะเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่มีกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน ดังนั้น ผู้รับจ้างผลิตเองก็จะมีกระบวนการตรวจสอบคุณภาพสินค้าอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอนอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีข้อกำหนดให้ผู้รับจ้างผลิตส่งสินค้าตัวอย่างมาให้ฝ่ายประกันคุณภาพของบริษัทฯ ตรวจสอบทุก Batch เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าที่ผลิตได้มีคุณภาพตรงตามที่กำหนดก่อนที่จะจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการตรวจสอบและประเมินผู้รับจ้างผลิตเป็นประจำทุกปี (Annual Audit) อีกด้วย เพื่อให้มั่นใจว่าผู้รับจ้างผลิตแต่ละรายสามารถรักษามาตรฐานการผลิตและคุณภาพของสินค้าได้ตรงตามที่บริษัทฯ กำหนด ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตหลักจำนวน 5 ราย ซึ่งมีการจัดทำสัญญาจ้างผลิตเป็นลายลักษณ์อักษร โดยบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับจ้างผลิตดังกล่าวทุกรายมาเป็นเวลานานกว่า 3-8 ปี

จากการที่บริษัทฯ ใช้ผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย การเก็บรักษาความลับในเรื่องของสูตรการผลิตถือเป็นนโยบายหลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ โดยบริษัทฯ จะจัดส่งวัตถุดิบที่สำเร็จรูป (Premix) บางส่วนให้กับผู้รับจ้างผลิตหลักเพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป นอกจากนี้ ในสัญญาจ้างผลิตจะมีกำหนดในเรื่องของการเก็บรักษาความลับต่าง ๆ อย่างชัดเจนอีกด้วย

#### 2.4.2 การผลิต

เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิง OEM และเพื่อให้การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ครบวงจรมากยิ่งขึ้น บริษัทฯ จึงได้ลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องตีแป้งสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง โดยมีโรงงานตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แพ็คคอรี่ แลนด์ เลขที่ 99/112 หมู่ที่ 1 อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี 20170 บนเนื้อที่รวม 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา โดยได้เริ่มทดสอบการผลิตเครื่องจักรเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2556 และเริ่มผลิตเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 ทั้งนี้ โรงงานของบริษัทฯ มีกำลังการผลิตเต็มที่ประมาณ 2,021.76 ตันต่อปี โดยรายละเอียดกำลังการผลิตและปริมาณการผลิตในแต่ละปี สามารถสรุปได้ดังนี้

	ปี 2556	ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558
กำลังการผลิตเต็มที่ <sup>1)</sup> (ตัน/ปี)	80.87	2,021.76	2,021.76
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน/ปี)	13.04	1,431.81	1,932.74 <sup>2)</sup>
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	16.12	70.82	95.60

หมายเหตุ :

- 1) กำลังการผลิตเต็มที่คำนวณจากความสามารถของเครื่องบรรจุ โดยประมาณการเวลาในการบรรจุจากขนาดของบรรจุภัณฑ์ที่ปริมาณการจำหน่ายมากที่สุด และคิดจำนวนวันทำงานเฉลี่ย 300 วันต่อปี
- 2) ปรับเป็นตัวเลขเต็มปีเพื่อการเปรียบเทียบ

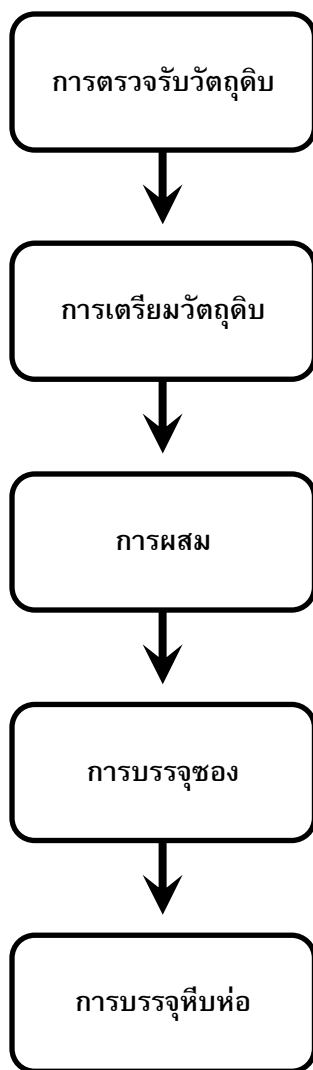
#### ตารางแสดงสัดส่วนการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

หน่วย : ร้อยละ	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558
ยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้ผลิตภายนอก (OEM)	100.00	99.71	84.22	78.04
ยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตโดยโรงงานของบริษัทฯ	-	0.29	15.78	21.96
รวมยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมด	100.00	100.00	100.00	100.00

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่าสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) โดยในปี 2555 สินค้าทั้งหมดที่บริษัทฯ จำหน่ายเป็นการจ้างผู้ผลิตภายนอกทั้งหมด ต่อมาในปี 2556 บริษัทฯ มีการลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องตีแป้งสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง และเริ่มผลิตเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 ดังนั้น บริษัทฯ จึงยังคงพึ่งพิงสินค้าที่ผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตในสัดส่วนร้อยละ 99.71 สำหรับปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีการใช้อัตราค่าจ้างการผลิตของโรงงานผลิตเครื่องตีแป้งคิดเป็นร้อยละ 70.82 และร้อยละ 95.60 ตามลำดับ จึงทำให้สัดส่วนการจ้างผลิตลดลงเป็นร้อยละ 84.22 และร้อยละ 78.04 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 ตามลำดับ โดยบริษัทฯ มียอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิตรายหนึ่งในสัดส่วนร้อยละ 65.72 และร้อยละ 65.31 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องใดๆ กับผู้รับจ้างผลิตรายดังกล่าว

#### 2.4.3 กระบวนการผลิตของโรงงานของบริษัทฯ

โรงงานของบริษัทฯ เป็นโรงงานผลิตเครื่องตีแป้งสำเร็จชนิดผง โดยกระบวนการผลิตที่ใช้เป็นแบบ “Dry Mix” ซึ่งเป็นกระบวนการที่จะนำวัตถุดิบผ่านการเตรียมมาผ่านเครื่องผสมแบบ High Speed Mixer เพื่อให้วัตถุดิบผสมกันจนเป็นเนื้อเดียวกัน ทั้งนี้ กระบวนการผลิตเครื่องตีแป้งสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้



กระบวนการผลิตสินค้าของบริษัทฯ สามารถแบ่งเป็น 5 ขั้นตอนหลัก ดังนี้

### 1. การตรวจรับวัตถุดิบ

พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการตรวจสอบวัตถุดิบที่รับเข้าคลังสินค้า โดยตรวจสอบจากใบควบคุมคุณภาพ (Certificate of Analysis : COA) ที่ได้รับจากผู้ขาย และตรวจวิเคราะห์ค่าทางเคมีต่างๆ ตามคุณสมบัติของวัตถุดิบแต่ละประเภท รวมถึงตรวจสอบบรรจุภัณฑ์ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด จากนั้นพนักงานคลังสินค้าจะทำการตรวจนับจำนวนวัตถุดิบตามใบสั่งซื้อ (Purchase Order) และจัดเก็บวัตถุดิบในคลังสินค้าตามหลักการ First In First Out (FIFO) และ First Expire First Out (FEFO) เพื่อความสะดวกในการนำวัตถุดิบไปใช้ต่อไป

### 2. การเตรียมวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่ผ่านการตรวจรับแล้วจะถูกนำมาเตรียมก่อนการนำไปผสม โดยเริ่มจากการร่อนกรองสิ่งเจือปนด้วยเครื่องร่อนวัตถุดิบแบบ Vibration Screen จากนั้นวัตถุดิบจะถูกนำไปชั่งน้ำหนักตามสูตรที่กำหนดไว้ และเก็บใส่ถุงปิดสนิท ซึ่งวัตถุดิบแต่ละชนิดจะถูกกำหนดรหัสแล้วจัดเป็นชุด (Batch) เตรียมพร้อมสำหรับการผสมในขั้นตอนต่อไป จากนั้นพนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการตรวจสอบน้ำหนักของวัตถุดิบทุกชุด รวมทั้งตรวจสอบส่วนผสมตามสูตรให้ครบถ้วนก่อนเข้าสู่กระบวนการผสมในขั้นตอนต่อไป

### 3. การผสม

วัตถุดิบที่ผ่านการตรวจสอบจะถูกส่งเข้าสู่กระบวนการผสมด้วยเครื่องผสมแบบ High Speed Mixer โดยใช้ เวลาในการผสมทั้งสิ้นประมาณ 3 นาที โดยจะต้องควบคุมห้องผสมให้มีความชื้นสัมพัทธ์ไม่เกินร้อยละ 55 และอุณหภูมิไม่เกิน 25 องศาเซลเซียส หลังจากนั้นวัตถุดิบที่ผสมเสร็จแล้วจะถูกเทลงถึงปิดสนิทเพื่อรอทำการบรรจุต่อไป

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการสุ่มเก็บตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ผสมเสร็จแล้วเพื่อนำมา ตรวจสอบคุณภาพ โดยการตรวจสอบลักษณะทางด้านกายภาพ เช่น ลักษณะปรากฏของผลิตภัณฑ์ สิ่งเจือปนหรือสิ่ง แปรกลปลอม การเข้ากันของส่วนผสม เป็นต้น และการตรวจสอบค่าทางเคมีต่างๆ เช่น ปริมาณความหวาน (% Brix), ค่าความเป็นกรด-ด่าง (pH), ปริมาณความชื้น (% Moisture), ค่าความหนาแน่นรวม (Bulk Density) และการประเมินคุณภาพทางด้าน ประสาทสัมผัส (Sensory Test) เพื่อตรวจสอบรสชาติ เป็นต้น

### 4. การบรรจุของ

ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการผสมจะถูกนำไปกรองผ่านตะแกรงร่อนเพื่อกรองสิ่งแปรกลปลอมอีกครั้ง แล้วทำการ ตรวจสอบเศษโลหะผ่านแท่งแม่เหล็กตรวจจับเศษโลหะ (Magnetic Trap) จากนั้นจึงบรรจุผลิตภัณฑ์ลงในซองบรรจุภัณฑ์ด้วย เครื่อง Auto Packing พร้อมประทับตราวันที่ผลิต วันหมดอายุ และเวลาในการผลิตไว้บนซองบรรจุภัณฑ์

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการสุ่มตรวจสอบน้ำหนักของสินค้าหลังจากบรรจุลงซอง และ ชั่งน้ำหนักสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด จากนั้นจะทำการสุ่มตรวจสอบรอยซีลของซองบรรจุภัณฑ์เพื่อป้องกันการรั่วซึม ของสินค้า และสุ่มเก็บตัวอย่างผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปตรวจสอบทางด้านกายภาพและตรวจวิเคราะห์ค่าทางเคมีต่างๆ ตาม มาตรฐานที่กำหนด

### 5. การบรรจุหีบห่อ

ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วจะถูกบรรจุลงกล่อง พร้อมระบุหมายเลขชุดที่ผลิตและวันหมดอายุ ลงที่กล่อง จากนั้นกล่องจะถูกจัดเรียงลงบนพาเลทและนำไปเก็บในคลังสินค้าเพื่อรอการจำหน่ายต่อไป

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะสุ่มตรวจจำนวนซองที่บรรจุลงกล่อง ตรวจสอบน้ำหนัก การจัด วางกล่องสินค้าลงบนพาเลท และสุ่มเก็บตัวอย่างสินค้าไปตรวจเพาะเชื้อเพื่อนำไปวิเคราะห์ค่าทางจุลชีววิทยา จากนั้นพนักงาน จะรวบรวมผลการตรวจสอบคุณภาพทั้งหมดในแต่ละรอบของการผลิตเพื่อนำไปเปรียบเทียบกับข้อกำหนดสินค้าสำเร็จรูป (Finished Product) เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด

#### 2.4.4 การจัดหาวัตถุดิบ

จากการที่บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84.22 และ ร้อยละ 78.04 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 ตามลำดับ โดยมีทั้งกรณีที่ได้รับจ้าง ผลิตสั่งซื้อวัตถุดิบเอง และกรณีที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดซื้อวัตถุดิบส่งให้แก่ผู้รับจ้างผลิต อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องเป็นผู้คัดเลือกผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ซา กาแฟ นม ซึ่งในขั้นตอนเริ่มแรกในการวิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะเป็นผู้คัดเลือกวัตถุดิบจาก ผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบที่มีคุณภาพจากแหล่งต่างๆ ในการพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อให้ได้เครื่องดื่มที่มีรสชาติและคุณสมบัติ ต่างๆ เป็นไปตามที่ต้องการ โดยบริษัทฯ จะมีกระบวนการในการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบ และหากเป็นวัตถุดิบหลัก บริษัทฯ จะมีการเยี่ยมชมและตรวจสอบโรงงานของผู้ผลิตรายใหม่ก่อนที่จะอนุมัติให้เป็นผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่าย รวมถึงการตรวจสอบประจำปี ซึ่งบริษัทฯ จะทำการทบทวนผลการประเมินทุก 6 เดือน โดยพิจารณาจากคุณภาพและประวัติการส่งมอบวัตถุดิบเป็นหลัก

ในกรณีที่ผู้รับจ้างผลิตสั่งซื้อวัตถุดิบเอง หากเป็นวัตถุดิบหลักผู้รับจ้างผลิตจะต้องสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิต/ผู้ จัดจำหน่ายรายที่บริษัทฯ กำหนดเท่านั้น เนื่องจากการใช้วัตถุดิบจากแหล่งหรือจากผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบที่แตกต่างกัน สูตรการผลิตก็จะต้องแตกต่างกันเพื่อให้ได้รสชาติและคุณสมบัติต่างๆ เป็นไปตามที่กำหนด ดังนั้น ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ จะมีการพัฒนาสูตรการผลิตสำรองสำหรับแหล่งวัตถุดิบที่แตกต่างกันประมาณ 2-3 แหล่ง เพื่อลดการพึ่งพิงผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่าย วัตถุดิบรายใดรายหนึ่ง

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ต้องจัดหาให้กับผู้รับจ้างผลิตและโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ประกอบด้วย กาแฟ ชา น้ำตาล นม ซึ่งบริษัทฯ จัดหาจากผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายในประเทศทั้งหมด โดยผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายจะต้องส่งตัวอย่างวัตถุดิบให้ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทำการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบและทดสอบรสชาติและคุณสมบัติต่างๆ เพื่อให้มีความมั่นใจว่าวัตถุดิบดังกล่าวที่จะสั่งซื้อนั้นมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้ก่อนที่จะตัดสินใจสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายแต่ละราย นอกจากนี้ หลังจากที่มีการตกลงสั่งซื้อแล้ว บริษัทฯ รวมถึงผู้รับจ้างผลิตจะทำการสุ่มตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบทุกครั้งจากผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายนำวัตถุดิบมาส่ง เพื่อให้แน่ใจว่าวัตถุดิบที่นำมาเป็นส่วนผสมในการผลิตเครื่องดื่มจะมีมาตรฐานตามที่บริษัทฯ กำหนด

สำหรับวัตถุดิบที่เป็นผลิตผลทางการเกษตร เช่น กาแฟ น้ำตาล เป็นต้น บริษัทฯ จะเริ่มเจรจาซื้อขายล่วงหน้ากับผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายโดยพิจารณาจากแผนการขายและแผนการผลิตประจำปี ในส่วนของน้ำตาลจะมีการจัดทำสัญญาซื้อขายเป็นรายปี ซึ่งจะกำหนดปริมาณและราคาซื้อขายไว้ โดยราคาซื้อขายดังกล่าวจะเป็นราคาที่รวมค่าขนส่ง ดังนั้น หากราคาน้ำมันดีเซลมีการเปลี่ยนแปลงถึงช่วงราคาที่กำหนด ก็จะมีการปรับราคาซื้อขายน้ำตาลที่รวมค่าขนส่งให้เป็นไปตามราคาที่ระบุไว้ในสัญญา และในส่วนของกาแฟจะเป็นการเจรจาและแจ้งปริมาณวัตถุดิบที่ต้องการใช้กับผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายไว้ล่วงหน้าทั้งปี โดยจะกำหนดราคาซื้อขายไว้เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อาจมีปริมาณวัตถุดิบซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักไม่เพียงพอต่อการผลิตสินค้าตามแผนที่วางไว้

#### 2.4.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตของบริษัทฯ ไม่มีมลภาวะที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ถือปฏิบัติตามระเบียบของกรมโรงงานอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมจังหวัด และข้อกำหนดของหน่วยงานต่างๆ อย่างเคร่งครัด

## 2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญที่เสนอขายในครั้งนี้ ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้กับบริษัทฯ นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ซึ่งอาจเกิดขึ้นในอนาคตที่บริษัทฯ ไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาในขณะนี้ได้ว่าไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น ในการลงทุนผู้ลงทุนควรพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทฯ รวมทั้งแนวทางการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าให้กับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 83.20 และร้อยละ 90.07 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 ตามลำดับ ดังนั้น หากบริษัทฯ สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าว หรือลูกค้ารายดังกล่าวลดปริมาณการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

จากการที่บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (“CPALL”) ประกอบธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อภายใต้เครื่องหมายการค้า “7-Eleven” ในประเทศไทยที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคในประเทศและมีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องทุกปี โดย ณ สิ้นปี 2557 มีร้าน 7-Eleven ทั่วประเทศรวม 8,127 สาขา (ข้อมูลจากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 ของบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)) ทำให้ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เพื่อนำไปจำหน่ายมีปริมาณที่สูงและเติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน โดย CPALL ถือเป็นบริษัทที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงและแข็งแกร่งที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับลูกค้าภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ จากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ยิ่งไปกว่านั้น การที่สินค้าของบริษัทฯ อยู่กับลูกค้าของ 7-Eleven มาเป็นเวลานาน ลูกค้าติตรสชาติในเครื่องดื่มของบริษัทฯ แล้วทำให้โอกาสที่จะเปลี่ยนสินค้าเป็นไปได้ยากมาก ซึ่งถือว่าเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ การดำเนินธุรกิจร่วมกันภายใต้แนวคิดของการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกันระหว่างบริษัทฯ และ CPALL ดังกล่าวเป็นการดำเนินงานในลักษณะที่ก่อให้เกิดประโยชน์ให้แก่ทั้งสองฝ่าย โดยนอกเหนือจากการซื้อขายสินค้านี้แล้ว บริษัทฯ จะทำงานร่วมกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด มีการแลกเปลี่ยนแนวคิด รวมถึงร่วมกับลูกค้าในการกำหนดแผนธุรกิจร่วมกัน พัฒนาสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อโจทย์ของลูกค้าและสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ฝ่ายการตลาดจะมีการนำเสนอแนวคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และ Update แนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศให้แก่ลูกค้าเป็นประจำ โดยจะเห็นได้ว่าจากยอดขายทั้งหมดที่บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้แก่ CPALL นั้นไม่ได้มาจากสินค้าเดิมเท่านั้น ในแต่ละปีบริษัทฯ จะมีการพัฒนาสินค้าใหม่ร่วมกับลูกค้าเพื่อเจาะกลุ่มผู้บริโภคให้ครอบคลุมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ยิ่งไปกว่านั้น การที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับ CPALL มาเป็นเวลานานกว่า 12 ปี ถือเป็นเครื่องพิสูจน์ได้ถึงความเชื่อมั่นและความไว้วางใจที่ลูกค้ามีให้กับบริษัทฯ ประกอบกับในปี 2556 บริษัทฯ ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 “Best of Business Growth” จาก CPALL ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่คู่ค้าที่สนับสนุนการทำงานเป็นอย่างดีและมีผลการดำเนินงานเติบโตดีเยี่ยม โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ได้รับรางวัลดังกล่าวล้วนแต่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ จึงแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าเทียบเท่ากับองค์กรชั้นนำของประเทศ ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายดังกล่าวได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายดังกล่าว โดยได้ร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโถกอดเพื่อจำหน่ายให้กับร้านอาหารที่เป็นธุรกิจเครือข่ายอาหาร (Food Chain) ต่างๆ อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านตราสินค้าของบริษัทฯ ให้มากขึ้น โดยบริษัทฯ มีการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศเป็นประจำทุกปีเพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จัก และช่วยทำให้สามารถขยายตลาดให้ครอบคลุมฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น

#### 3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM)

จากการที่บริษัทฯ ว่าจ้างบริษัทผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้า โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตหลักจำนวน 5 ราย ซึ่งการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84.22 และร้อยละ 78.04 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 ตามลำดับ โดยบริษัทฯ มียอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้าง



ผลิตรายหนึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.72 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปรวมในปี 2557 และร้อยละ 65.31 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปรวมในงวด 9 เดือนปี 2558 ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากผู้รับจ้างผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพและมาตรฐานที่กำหนด หรือไม่สามารถส่งมอบสินค้าในปริมาณและเวลาตามที่กำหนด รวมถึงหากผู้รับจ้างผลิตไม่ผลิตสินค้าให้แก่บริษัทฯ ต่อไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อประกอบการประจักษ์ของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตอย่างมาก โดยพิจารณาเบื้องต้นจากความเชี่ยวชาญในการผลิตกำลังการผลิตที่สามารถรองรับคำสั่งซื้อของบริษัทฯ ความน่าเชื่อถือและฐานะทางการเงิน หากผ่านคุณสมบัติเบื้องต้นดังกล่าวแล้ว ฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานของโรงงานผู้รับจ้างผลิต ตรวจสอบขั้นตอนและกระบวนการผลิต การทดลองผลิตสินค้าตัวอย่าง และการผลิตสินค้าครั้งแรก (First Batch Production) โดยบริษัทฯ มีข้อกำหนดว่าโรงงานของผู้รับจ้างผลิตทุกรายต้องได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตสินค้า เช่น มาตรฐาน GMP และมาตรฐาน HACCP จากหน่วยงานที่รับรอง (Certified Body) โดยที่ผ่านมาผู้รับจ้างผลิตทุกรายต่างก็สามารถผลิตสินค้าได้ตามคุณภาพและมาตรฐาน และสามารถส่งมอบสินค้าได้ตรงตามที่บริษัทฯ กำหนด ประกอบกับการที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับจ้างผลิตส่วนใหญ่มาเป็นเวลานานกว่า 3-8 ปี ทำให้ผู้บริหารมั่นใจว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับผู้รับจ้างผลิตได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่องต่อไปในระยะยาว อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากผู้รับจ้างผลิตหลักดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ ก็มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตรายอื่นๆ เป็นครั้งคราวเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดี และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตน้อยราย ประกอบกับการที่สินค้าของบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ไม่ได้มีกระบวนการผลิตที่ซับซ้อนหรืออาศัยเทคโนโลยีที่ทันสมัย จึงทำให้สามารถหาโรงงานที่ได้มาตรฐานที่บริษัทฯ สามารถเลือกใช้บริการได้ไม่ยาก ยิ่งไปกว่านั้น ในปี 2556 บริษัทฯ ยังได้ลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ มีความเข้าใจในกระบวนการและขั้นตอนในการผลิตสินค้า การควบคุมต้นทุนการผลิต และอัตราการสูญเสียจากการผลิต (Yield Loss) และสามารถต่อรองเงื่อนไขทางการค้าต่างๆ กับบริษัทผู้รับจ้างผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

หากพิจารณาในทางกลับกัน ผู้บริหารของบริษัทฯ พิจารณาว่าการที่บริษัทฯ มีนโยบายว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตในการผลิตสินค้าให้แก่บริษัทฯ เป็นหลักนั้น จะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงในแง่ของการมีฐานการผลิตที่กระจายอยู่ในพื้นที่จังหวัดต่างๆ เมื่อเปรียบเทียบกับกรณีโรงงานผลิตสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งผู้รับจ้างผลิตหลักของบริษัทฯ มีโรงงานตั้งอยู่ที่ราชบุรี อยุธยา ระยอง และสมุทรปราการ ดังนั้น หากเกิดภัยทางธรรมชาติขึ้นที่บริเวณใดบริเวณหนึ่ง เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว เป็นต้น บริษัทฯ ยังมีโอกาสที่จะเปลี่ยนไปใช้โรงงานของผู้รับจ้างผลิตรายอื่นที่สามารถผลิตสินค้าให้บริษัทฯ เพื่อส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังเป็นการใช้ศักยภาพและความแข็งแกร่งที่โดดเด่นและแตกต่างกันไปของผู้รับจ้างผลิตแต่ละรายเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดแก่บริษัทฯ

### 3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ให้บริการขนส่งสินค้า

จากการที่บริษัทฯ ไม่มีรถขนส่งสินค้าเป็นของบริษัทฯ เอง จึงต้องอาศัยบริษัทขนส่งสินค้าในการขนส่งสินค้าไปยังคลังสินค้าของลูกค้า ซึ่งปัจจุบัน บริษัทฯ มีการว่าจ้างบริษัทขนส่งสินค้าหลักเพียงแห่งเดียว ดังนั้น จึงอาจมีความเสี่ยงหากบริษัทดังกล่าวไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าตามกำหนดเวลา หรือกรณีที่บริษัทขนส่งสินค้าดังกล่าวไม่สามารถให้บริการกับบริษัทฯ ได้อีกต่อไป ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อประกอบการประจักษ์ของบริษัทฯ

บริษัทฯ ถือเป็นนโยบายหลักที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้ตรงตามกำหนดเวลา ดังนั้น จึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกบริษัทขนส่งสินค้าเป็นอย่างมาก การที่บริษัทฯ เลือกใช้บริการของบริษัทขนส่งดังกล่าว เนื่องจากพิจารณาแล้วว่าเป็นบริษัทที่มีความน่าเชื่อถือและฐานะมั่นคง ประกอบกับมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการกระจายสินค้าไปยัง Modern Trade ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น 7-Eleven, บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์, วิลล่ามาร์เก็ต, ท็อปส์ โดยจะมีทีมงานประจำอยู่ที่คลังสินค้าของ Modern Trade เพื่ออำนวยความสะดวกในการจัดส่งสินค้าให้ตรงตามเวลา ซึ่งการส่งสินค้าให้กับ Modern Trade จะมีกระบวนการและขั้นตอนที่ต้องปฏิบัติตามการที่บริษัทฯ ใช้บริษัทขนส่งสินค้าที่มีประสบการณ์และมีความเข้าใจในขั้นตอน กระบวนการ และข้อกำหนดในการส่งสินค้าของลูกค้า จะช่วยทำให้การจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ลูกค้าที่เป็น Modern Trade ซึ่งเป็นช่องทางหลักในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยที่ผ่านมามีบริษัทขนส่งดังกล่าวก็สามารถส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ เลือกใช้บริการขนส่งหลักเพียงแห่งเดียวยังช่วยให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ทำให้บริษัทฯ มีอำนาจในการต่อรองเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากบริษัทขนส่งดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ ยังมีการใช้บริการ

ของบริษัทฯ อื่นๆ เพื่อเสริมกรณีที่เป็นกรณีการขนส่งสินค้าจำนวนไม่มาก ซึ่งก็จะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทขนส่งหลักดังกล่าวได้

### 3.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบหรือการขาดแคลนวัตถุดิบที่สำคัญ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าของบริษัทฯ ได้แก่ น้ำตาลทรายขาว เนื่องจากน้ำตาลทรายขาวเป็นผลผลิตจากพืชผลทางการเกษตร ราคาน้ำตาลทรายขาวจะผันแปรตามอุปสงค์และอุปทานในตลาด โดยปริมาณน้ำตาลทรายขาวที่ผลิตได้ในแต่ละปีขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ได้แก่ จำนวนพื้นที่การเพาะปลูกอ้อยและสภาพดินฟ้าอากาศ หากพื้นที่การเพาะปลูกอ้อยลดลงหรือสภาพภูมิอากาศแห้งแล้งจนเป็นเหตุให้ปริมาณผลผลิตอ้อยทั่วประเทศลดลง จะส่งผลทำให้ปริมาณผลผลิตน้ำตาลทรายในประเทศลดลง ซึ่งจะทำให้ราคาน้ำตาลทรายปรับตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและผลประกอบการของบริษัทฯ ได้นอกจากนี้แล้วหากวัตถุดิบหลักที่สำคัญบางตัวเกิดขาดแคลน อาจส่งผลกระทบต่อรสชาติของเครื่องดื่มรวมทั้งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตที่อาจสูงขึ้น

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการเจรจาราคาและปริมาณน้ำตาลทรายตามความต้องการใช้ในการผลิตทั้งที่บริษัทฯ ผลิตเองและว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกกับคู่ค้าในประเทศล่วงหน้าเป็นรายปี โดยพิจารณาจากแผนการขายและแผนการผลิตที่บริษัทฯ ได้ประมาณการไว้ และมีการจัดทำสัญญาซื้อขายกับคู่ค้าเป็นลายลักษณ์อักษร อย่างไรก็ตาม ฝ่ายจัดซื้อจะมีการติดตามความเคลื่อนไหวและแนวโน้มของปริมาณและราคาของวัตถุดิบที่สำคัญอย่างใกล้ชิด เพื่อให้บริษัทฯ สามารถจัดหาวัตถุดิบได้อย่างเพียงพอในราคาที่ทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนการผลิตที่สามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้ ฝ่ายจัดซื้อจะทำหน้าที่ในการคัดสรรแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพอื่นๆ เพื่อนำมาให้ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ทำการวิเคราะห์และประเมินคุณภาพของวัตถุดิบทดแทนให้อยู่ในเกณฑ์เทียบเท่ากับวัตถุดิบที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน และมีการจัดหาแหล่งวัตถุดิบเพิ่มเติมในภูมิภาคที่แตกต่างกัน เพื่อให้ได้วัตถุดิบจากแหล่งใหม่ที่มีคุณภาพเทียบเท่า และสามารถใช้ทดแทนกันได้ในการผลิต ซึ่งจะช่วยบริษัทฯ มีทางเลือกในการจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าเพิ่มมากขึ้น ตลอดจนพัฒนาสูตรสำรองกรณีวัตถุดิบที่สำคัญขาดแคลน ทั้งนี้ เพื่อเป็นการช่วยลดผลกระทบจากการขาดแคลนวัตถุดิบ และเพื่อให้มั่นใจในรสชาติและคุณภาพของผลิตภัณฑ์

### 3.5 ความเสี่ยงจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และการพึ่งพิงบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างความแตกต่างของสินค้าด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ สามารถตอบสนองไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทฯ ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่นั้นต้องผ่านกระบวนการทำงานหลายขั้นตอนซึ่งต้องใช้เวลาและเงินลงทุนค่อนข้างสูง เริ่มตั้งแต่การศึกษาค้นคว้าข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสำรวจความต้องการของผู้บริโภค การจัดหาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ การผลิต ตลอดจนการจัดกิจกรรมทางการตลาดโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขาย เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค จากเหตุผลดังกล่าวบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่อาจไม่ประสบความสำเร็จเมื่อออกสู่ตลาด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีทีมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ตลอดจนมีความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภค สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่อง โดยกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ นั้น จะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะเริ่มต้นจากการศึกษาตลาดและโอกาสทางธุรกิจ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ การทดสอบตลาด ตลอดจนการสำรวจความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ จะได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภค นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการรักษาบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาซึ่งถือเป็นบุคลากรหลักให้ทำงานกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในระยะยาว เช่น การสนับสนุนทุนการศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มทักษะ และความรู้ความสามารถของพนักงาน ซึ่งบุคลากรทางด้านวิจัยและพัฒนาส่วนใหญ่ต่างก็ร่วมงานกับบริษัทฯ มาเป็นเวลานานตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่านโยบาย

ดังกล่าวข้างต้นจะสามารถรักษาบุคลากรที่สำคัญของบริษัท ไว้ได้ในระยะยาว และจะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัท ให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค และประสบความสำเร็จในตลาดได้เป็นอย่างดี

### 3.6 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการรักษาความลับของสูตรการผลิต

สูตรการผลิตสินค้าถือเป็นสิ่งสำคัญที่บริษัท ต้องรักษาไว้เป็นความลับ หากสูตรการผลิตดังกล่าวมีการรั่วไหลอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท ได้ ดังนั้น บริษัท จึงมีการจำกัดบุคคลที่สามารถล่วงรู้สูตรการผลิต และจากการที่บริษัท มีการจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกในการผลิตสินค้า บริษัท จะจัดส่งส่วนผสมที่เป็นวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Pre-mix) ให้กับผู้รับจ้างผลิตหลักของบริษัท เพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป อีกทั้งมีการกำหนดรหัสของวัตถุดิบและ Flavor ต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต นอกจากนี้ ในสัญญาจ้างผลิตกับผู้ผลิตทุกรายจะมีการกำหนดในเรื่องของการเก็บรักษาความลับต่างๆ อย่างชัดเจนอีกด้วย

สำหรับพนักงานในฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการคิดค้นและพัฒนาสูตรการผลิตสินค้าต่างๆ บริษัท ก็ได้จัดให้มีการลงนามในบันทึกข้อตกลงการรักษาความลับทุกคน เพื่อป้องกันการทำข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับสูตรการผลิต ข้อมูลด้านวัตถุดิบ ข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์ และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ไปเปิดเผยให้แก่บุคคลภายนอก

### 3.7 ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนอัตราภาษีสรรพสามิต

บริษัท ประกอบธุรกิจหลักในการจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ ซึ่งจัดเป็นผลิตภัณฑ์ที่รัฐบาลโดยกรมสรรพสามิตจัดเก็บภาษีตามพระราชบัญญัติพิกัดภาษีสรรพสามิต พ.ศ. 2527 อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ทุกประเภทของบริษัท มีอัตราส่วนผสมหลักโดยคำนวณเป็นร้อยละต่อปริมาตรสุทธิของเครื่องดื่มเป็นไปตามเงื่อนไขที่กรมสรรพสามิตกำหนด จึงได้รับสิทธิยกเว้นภาษีสรรพสามิตตามประกาศของกรมสรรพสามิต เรื่อง “หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการยกเว้นภาษีเครื่องดื่ม น้ำผลไม้และพืชผัก” ซึ่งหลักเกณฑ์ดังกล่าวรวมไปถึงเครื่องดื่มประเภทชาเขียวและกาแฟด้วย โดยในปัจจุบันรัฐบาลอยู่ระหว่างการพิจารณาปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิตสำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่ไม่มีส่วนผสมของวัตถุดิบหลักมาจากผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่จะช่วยส่งเสริมทางด้านเกษตรกรรมภายในประเทศ และผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่ไม่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพโดยตรวจวัดเกณฑ์จากปริมาณน้ำตาลและคาเฟอีนที่ผสมในเครื่องดื่ม อย่างไรก็ตาม หากในอนาคตภาครัฐมีการเปลี่ยนแปลงนโยบาย แก้อ้อหรือออกระเบียบเพิ่มเติมเกี่ยวกับการจัดเก็บภาษีสรรพสามิตสำหรับเครื่องดื่ม บริษัท อาจได้รับผลกระทบดังกล่าว และอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัท หากบริษัท ไม่สามารถปรับราคาสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นได้

บริษัท ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยตลอดเวลาที่ผ่านมามีบริษัท ได้ถือปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การยกเว้นภาษีสรรพสามิตอย่างถูกต้องครบถ้วน ประกอบกับการเตรียมความพร้อมในการพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์อัตราภาษีใหม่ของกรมสรรพสามิต หากผลิตภัณฑ์บางประเภทไม่สามารถปรับสูตรให้สอดคล้องกับเงื่อนไขการยกเว้นภาษีได้ บริษัท จะทำการเสนอปรับราคาสินค้าพร้อมทั้งนำเสนอแผนการขายและแผนการตลาดเพื่อรองรับการปรับราคาสินค้าดังกล่าว ตลอดจนดำเนินการวิเคราะห์และประเมินผลกระทบของอัตราภาษีใหม่ต่อผลการดำเนินงานของบริษัท และบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ดังนั้น บริษัท จึงเชื่อมั่นว่าการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและความสามารถในการแข่งขันของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม เรื่องดังกล่าวยังเป็นเพียงนโยบายเท่านั้น ซึ่งการอนุมัตินโยบายดังกล่าวจะต้องผ่านกระบวนการและขั้นตอนอีกมาก บริษัท จะติดตามข้อมูลเกี่ยวกับการปรับโครงสร้างทางภาษีดังกล่าวอย่างใกล้ชิด เพื่อที่จะสามารถกำหนดมาตรการเพื่อป้องกันความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสมและทันเวลา

### 3.8 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม

จากการที่อุตสาหกรรมเครื่องดื่มยังมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี ทำให้ผู้ประกอบการต่างๆ หันมาให้ความสนใจและเข้าสู่ตลาดเครื่องดื่มเพิ่มมากขึ้น จึงส่งผลทำให้ภาวะการแข่งขันในธุรกิจเครื่องดื่มค่อนข้างสูงทั้งจากผู้ประกอบการเดิมและการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ โดยผู้ประกอบการรายใหญ่ในอุตสาหกรรมจะมีข้อได้เปรียบในด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือการได้รับเงินสนับสนุนจากบริษัท ร่วมทุนในต่างประเทศ อีกทั้งยังมีข้อได้เปรียบทางด้านต้นทุนการผลิตจากการมีปริมาณการผลิตจำนวนมากก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) และการผลิตโดยใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย ประกอบกับความสามารถทางด้านกาวิจัยและพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน ยิ่งไปกว่านั้น

ผู้ประกอบการรายใหญ่ต่างหันมาใช้กลยุทธ์ต่างๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของตนเอง จึงทำให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้ทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ มีประสบการณ์ในธุรกิจเครื่องดีมมานานกว่า 20 ปี จึงทำให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจและสภาพตลาดเครื่องดีมโดยเฉพาะอย่างยิ่งเครื่องดีมไร้แอลกอฮอล์อย่างลึกซึ้ง รวมถึงมีความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ อย่างถ่องแท้ ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดและแนวทางการบริหารงานด้านต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับสถานการณ์ในแต่ละขณะ โดยกลยุทธ์หลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ คือการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์และความแตกต่าง รวมถึงการให้ความสำคัญกับการทำงานร่วมกับคู่ค้าในลักษณะพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) อย่างใกล้ชิดและจริงใจ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและเติบโตไปพร้อมๆ กัน นอกเหนือจากนี้แล้ว การที่บริษัทฯ ถือเป็นธุรกิจ SME ที่มีข้อจำกัดด้านแหล่งเงินทุน ทำให้ผู้บริหารของบริษัทฯ ต้องทำการวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขันรอบด้านอย่างรอบคอบเพื่อมองหาโอกาส ช่องว่างทางธุรกิจ และตลาดที่มีขนาดที่ทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันได้อย่างเต็มที่ จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง และผู้บริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดีมตามที่กล่าวข้างต้น

### 3.9 ความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงาน

จากการที่บริษัทฯ มีการขายสินค้าผ่านหน่วยรถ (Van Sales) ซึ่งจะแบ่งเขตการขายสินค้าให้ครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีรถ Van Sales จำนวน 4 คัน โดยรถแต่ละคันจะมีพนักงานขายประจำรถที่ทำหน้าที่ต่างๆ ตั้งแต่การเบิกสินค้าไปเก็บไว้ในคลังสินค้าในแต่ละเขตพื้นที่ การขายสินค้าให้กับลูกค้า การรับชำระค่าสินค้า ตลอดจนการบริหารและการควบคุมสต็อกสินค้าในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงานขายหน่วยรถ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อประกอบการธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

เนื่องจากการขายสินค้าผ่านหน่วยรถขายของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นการขายสินค้าให้กับลูกค้ารายย่อย ประกอบกับบริษัทฯ ต้องการขยายฐานลูกค้าให้มีการกระจายตัวและเข้าถึงผู้บริโภคอย่างทั่วถึง บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องจัดให้มีการขายสินค้าผ่านหน่วยรถเพื่อให้การกระจายสินค้าของบริษัทฯ เป็นไปอย่างรวดเร็วและครอบคลุมพื้นที่มากยิ่งขึ้น และสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการทุจริตของพนักงานขายหน่วยรถ ในอดีต บริษัทฯ เคยได้รับความเสียหายจากการทุจริตของพนักงานขายหน่วยรถเป็นจำนวนเงิน 1.52 ล้านบาท เนื่องจากในขณะนั้นยังไม่มีกำหนดระเบียบการปฏิบัติงานการขายหน่วยรถ (Van Sale) อย่างชัดเจนและรัดกุม อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทฯ มีการกำหนดระเบียบการปฏิบัติงานการขายหน่วยรถไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจนแล้ว โดยได้วางมาตรการป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการทุจริตของพนักงานอย่างเข้มงวด ไม่ว่าจะเป็นการกำหนดให้พนักงานขายส่งรายงานสรุปการขายประจำวันพร้อมทั้งส่งเอกสารที่เกี่ยวข้องตัวจริงให้ Sales Admin ทุกสัปดาห์เพื่อสอบทานกับรายการที่เกิดขึ้น การนำส่งเงินที่ได้จากการขายเงินสดเป็นประจำทุกวันที่กำหนดหรือหากเงินสดที่ได้รับเกินกว่า 10,000 บาท จะต้องโอนเงินเข้าบัญชีของบริษัทฯ ทันที เจ้าหน้าที่บัญชีผู้หนึ่งตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารและกระบบรายการฝากเงินเข้าบัญชีธนาคาร การตรวจสอบการใช้ใบเสร็จรับเงินของพนักงานขายหน่วยรถ รวมไปถึงจนถึงการตรวจนับสินค้าคงเหลือที่คลังสินค้าของแต่ละพื้นที่ โดยหากมีการตรวจพบถึงข้อมูลผิดปกติจะต้องรายงานให้หัวหน้าทราบโดยทันที เพื่อดำเนินการสอบสวนและพิจารณาลงโทษกับผู้ที่เกี่ยวข้องต่อไป ซึ่งผู้บริหารเชื่อมั่นว่าด้วยการดำเนินการของบริษัทฯ ตามที่กล่าวข้างต้น จะช่วยป้องกันการทุจริตของพนักงานที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตได้ ดังจะเห็นได้ว่าหลังจากที่เกิดเหตุการณ์ในปี 2556 บริษัทฯ ยังไม่เคยมีความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการทุจริตของพนักงานขายหน่วยรถแต่อย่างใด อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้รับการชำระเงินคืนจากพนักงานที่ทุจริตอย่างต่อเนื่องโดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ มีลูกหนี้พนักงานทุจริตคงเหลือจำนวน 0.91 ล้านบาท

### 3.10 ความเสี่ยงด้านการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

เมื่อเดือนกรกฎาคม 2556 บริษัทฯ ได้ทำสัญญากู้ยืมเงินจากธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง ประกอบด้วย วงเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 17.50 ล้านบาท และวงเงินกู้ยืมระยะสั้นในรูปของวงเงินเบิกเกินบัญชี จำนวน 90 ล้านบาท เพื่อนำเงินมาซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดีมปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งในสัญญากู้ยืมเงินดังกล่าวมีการกำหนดเงื่อนไขสำคัญเกี่ยวกับการดำรงอัตราส่วนทางการเงินที่บริษัทฯ ต้อง

ปฏิบัติตลอดระยะเวลาที่บริษัทฯ มีภาระหนี้คงค้างจากวงเงินดังกล่าว กล่าวคือ บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ในปี 2556 ไม่ให้เกินกว่า 4 เท่า และตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นไป ไม่ให้เกินกว่า 3 เท่า และอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio : DSCR) ตั้งแต่ปี 2556 ไม่ให้ต่ำกว่า 2 เท่า

ถึงแม้ในปี 2556 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทฯ ไม่สามารถดำรงอัตราส่วนตามเงื่อนไขดังกล่าวได้ โดยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นและอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้เป็นไปตามข้อมูลในตารางด้านล่าง ซึ่งอาจเป็นเหตุของการผิดเงื่อนไขตามสัญญากู้ยืมเงินดังกล่าว และอาจทำให้ธนาคารสามารถเรียกให้บริษัทฯ ชำระคืนเงินกู้ดังกล่าวทั้งจำนวนได้ทันที ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงิน และการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้

	ข้อกำหนดเดิม ของธนาคาร	ข้อกำหนดใหม่ ของธนาคาร	ปี 2556	ม.ค. - มิ.ย. 2557	ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วน ของผู้ถือหุ้น <sup>1)</sup> (เท่า)	ไม่เกินกว่า 4 (ปี 2556)	-	11.39	4.92	2.27	1.50
	ไม่เกินกว่า 3 (ปี 2557 เป็นต้นไป)	ไม่เกินกว่า 4 (ปี 2557)				
	-	ไม่เกินกว่า 3 (ปี 2558 เป็นต้นไป)				
อัตราส่วนความสามารถ ในการชำระหนี้ <sup>2)</sup> (เท่า)	ไม่น้อยกว่า 2	-	0.49	6.43	11.71	18.02

หมายเหตุ:

- 1) อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น คำนวณจากหนี้สินรวมหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้น
- 2) อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) ก่อนดอกเบี้ยและภาษี บวกด้วยค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายรอตัดบัญชี หารด้วยเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีของปีบัญชีที่ผ่านมาบวกดอกเบี้ยจ่าย

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้ยืมที่มีกับธนาคารพาณิชย์ บริษัทฯ จึงได้ทำหนังสือขอผ่อนผันการปฏิบัติตามเงื่อนไขในการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นจากธนาคาร และบริษัทฯ ก็ได้รับการผ่อนผันเงื่อนไขดังกล่าวจากธนาคารเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยธนาคารได้ปรับเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับปี 2557 ไม่ให้เกินกว่า 4 เท่า และตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นไป บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่ให้เกินกว่า 3 เท่า

ภายหลังจากการที่ธนาคารปรับลดเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้แก่บริษัทฯ แล้วผู้บริหารของบริษัทฯ มั่นใจว่าจะสามารถดำรงอัตราส่วนดังกล่าวได้ตามที่ธนาคารกำหนด โดยจะเห็นได้จากอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่คำนวณจากงบการเงินปี 2557 และงบการเงินงวด 9 เดือนปี 2558 เท่ากับ 2.27 เท่า และ 1.50 เท่า ตามลำดับ ในขณะที่อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้เท่ากับ 11.71 เท่า และ 18.02 เท่า ตามลำดับ นอกจากนี้ การเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างช่วยทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น และส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงด้วยเช่นเดียวกัน ยิ่งไปกว่านั้น ในอนาคตหลังจากที่บริษัทฯ เข้าไปเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ยังจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถระดมทุนโดยออกตราสารประเภททุน ซึ่งก็จะช่วยให้บริษัทฯ มีความสามารถในการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นอีกทางหนึ่ง รวมทั้งทำให้บริษัทฯ มีโครงสร้างทางการเงิน (Capital Structure) ที่เหมาะสมมากยิ่งขึ้น

### 3.11 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 25

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้นายชัชชวี วัฒนสุข ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร จะมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 29.37 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด จึงอาจทำให้สามารถใช้สิทธิคัดค้านในมติที่สำคัญในการประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับเรื่องที่ถูกกฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การลดหรือเพิ่มทุน และการควบรวมกิจการ เป็นต้น



อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ พิจารณา และ กลั่นกรองเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงาน ของบริษัทฯ ยิ่งไปกว่านั้นแล้ว โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน (ซึ่งรวมประธาน กรรมการ) จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน และกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน โครงสร้างกรรมการดังกล่าวจะทำให้ เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ และช่วยให้การกำกับดูแลการบริหารงานเป็นไปอย่างเหมาะสมและเกิด ประสิทธิภาพสูงสุด

### 3.12 ความเสี่ยงเกี่ยวกับตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ต่อประชาชนในครั้งนี้ จะเป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับทราบ ผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทน จากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้วเมื่อ วันที่ 1 กันยายน 2558 และบริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติ ของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้ว และมีความเห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ว่าด้วยการรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทฯ ต้องมีจำนวนผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษา ทางการเงินคาดว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้แล้วเสร็จ บริษัทฯ จะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด

#### 4. การวิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างความแตกต่างของสินค้าด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ เพื่อตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ มีห้องแล็บที่ใช้ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เอง ประกอบกับมีทีมงานฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จำนวน 9 คน ที่มีความรู้ความชำนาญและมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ทำให้สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง เช่น การสร้างคาแรกเตอร์ให้ชาเขียวไม่จำเป็นต้องมีสีเขียว ภายใต้คอนเซ็ปต์ “Super Power from Super Fruit การพัฒนาเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของชิ้นเนื้อผลไม้ ภายใต้ตราสินค้า “สวีตตี้” เป็นต้น ทั้งนี้ การวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้าในการพัฒนาสูตรเครื่องดื่มเพื่อนำไปวางจำหน่ายในร้านค้าของลูกค้า
2. การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้คิดและพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อนำมาจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ

กระบวนการในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อศึกษาโอกาสทางธุรกิจ สืบหาความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) หลังจากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับเพื่อให้ทีมงานฝ่ายขายนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ลูกค้าพิจารณา

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ค่าใช้จ่ายในการทดลองผลิตสินค้า (Test Run) ค่าใช้จ่ายในตรวจวิเคราะห์ทางชีววิทยาสำหรับสินค้าที่ผลิตที่โรงงานของบริษัทฯ ค่าใช้จ่ายในการทดสอบตลาด (Consumer Test) และค่าใช้จ่ายสำหรับสินค้าตัวอย่าง ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาในระยะ 3 ปีที่ผ่านมาของบริษัทฯ สรุปได้ดังนี้

ปี	ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา (ล้านบาท)
2555	2.14
2556	2.09
2557	2.68
ม.ค. - ก.ย. 2558	1.30



**5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**
**5.1 รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**

ณ วันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ มีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 36130 อำเภอบ้านมิ่ง จังหวัด ชลบุรี รวมพื้นที่ 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองที่ดินไว้กับธนาคาร พาณิชย์	10.70
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	จดจำนองสิ่งปลูกสร้างไว้กับ ธนาคารพาณิชย์	7.635
		-	17.25
เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงาน	เป็นเจ้าของ	-	2.96
	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	2.38
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	3.07
	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	0.84
ยานพาหนะ	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	9.03
รวม			53.86

**5.2 สรุปสัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ**
**5.2.1 สัญญาว่าจ้างให้ผลิตสินค้า**
**ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 1**

วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 16 ธันวาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	บริษัทฯ อาจใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง บริษัทฯ จะบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างแก้ไขภายใน 45 วัน หากผู้รับจ้างไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายในเวลาที่กำหนด บริษัทฯ มีสิทธิบอกเลิกสัญญาว่าจ้างได้ทันที</li> <li>- ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วัน นับจากวันกำหนดส่งมอบสินค้า</li> <li>- ผู้รับจ้างถูกยึดทรัพย์ พินาศทรัพย์ หรือตกเป็นบุคคลล้มละลายตามคำสั่งศาล</li> <li>- ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามที่กำหนดไว้ในสัญญาตั้งแต่ 2 ครั้งขึ้นไป ภายในระยะเวลา 6 เดือน</li> <li>- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดสามารถแจ้งบอกเลิกสัญญาล่วงหน้า 6 เดือน ก่อนวันที่จะยกเลิกสัญญา</li> </ul>
เงื่อนไขการเก็บรักษาความลับ	:	คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับแก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง

- เงื่อนไขอื่นๆ :
- หากผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายในกำหนด ผู้รับจ้างจะต้องชดใช้ค่าเสียหายให้แก่บริษัทฯ ในอัตราร้อยละ 0.5 ของราคาสินค้า
  - ผู้รับจ้างจะไม่เข้าทำสัญญากับบุคคลอื่นใดในการรับจ้างผลิตสินค้าที่เหมือนกับสินค้าที่ผู้รับจ้างจัดส่งให้กับลูกค้าของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ

**ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 2**

- วันที่ในสัญญา : วันที่ 1 ธันวาคม 2557
- ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ : -ไม่มี-
- ลักษณะสัญญา : บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
- อายุของสัญญา : 1 ปี นับจากวันที่ในสัญญา โดยหากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งบอกเลิกสัญญาภายในเวลา 3 เดือน ก่อนวันสิ้นสุดอายุของสัญญา ให้ถือว่าสัญญานี้มีผลต่อไปโดยอัตโนมัติอีกคราวละ 1 ปี
- เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา : บริษัทฯ อาจใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งดังต่อไปนี้
- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดปฏิบัติผิดเงื่อนไขในสัญญา และไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายใน 30 วัน คู่สัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
  - ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วันนับจากวันกำหนดส่งมอบ
  - คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดถูกยึดทรัพย์ พักทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล
- เงื่อนไขการเก็บรักษาความลับ : คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับแก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง
- ทั้งนี้ การเก็บรักษาข้อมูลที่เป็นความลับตามข้อกำหนดในสัญญานี้จะยังคงมีผลต่อไปอีก 3 ปี นับจากวันที่สัญญาฉบับนี้สิ้นสุดลง

**ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 3**

- วันที่ในสัญญา : วันที่ 20 ตุลาคม 2557
- ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ : -ไม่มี-
- ลักษณะสัญญา : บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
- เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา : บริษัทฯ อาจใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งดังต่อไปนี้
- ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง บริษัทฯ จะบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างแก้ไขภายใน 30 วัน หากผู้รับจ้างไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายในเวลาที่กำหนด บริษัทฯ มีสิทธิบอกเลิกสัญญาว่าจ้างได้ทันที
  - ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วัน นับจากวันกำหนดส่งมอบสินค้า
  - ผู้รับจ้างถูกยึดทรัพย์ พักทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล
  - ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามที่กำหนดไว้ในสัญญาตั้งแต่ 2 ครั้งขึ้นไป ภายในระยะเวลา 6 เดือน
- เงื่อนไขอื่นๆ :
- หากผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายในกำหนด ผู้รับจ้างจะต้องชดใช้ค่าเสียหายให้แก่บริษัทฯ ในอัตราร้อยละ 2 ของราคาสินค้า
  - ผู้รับจ้างจะไม่เข้าทำสัญญากับบุคคลอื่นใดในการรับจ้างผลิต สินค้าที่เหมือนกับสินค้าที่ผู้รับจ้างจัดส่งให้กับลูกค้าของบริษัทฯ และ/หรือผู้ซื้อรายอื่น ทั้งนี้ ให้รวมถึง

กรณีนี้ที่ผู้รับจ้างผลิตสินค้าดังกล่าวให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ โดยตรง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ

เงื่อนไขการเก็บรักษาความลับ : คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับแก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง

#### ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 4

วันที่ในสัญญา : วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557  
 ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ : -ไม่มี-  
 ลักษณะสัญญา : บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด  
 เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา : - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน  
 - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที  
 เงื่อนไขการเก็บรักษาความลับ : ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ตามสูตรที่บริษัทฯ ส่งมอบให้เป็นความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

#### ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 5

วันที่ในสัญญา : วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557  
 ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ : -ไม่มี-  
 ลักษณะสัญญา : บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด  
 เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา : - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน  
 - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที  
 เงื่อนไขการเก็บรักษาความลับ : ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ตามสูตรที่บริษัทฯ ส่งมอบให้เป็นความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

### 5.2.2 สัญญาว่าจ้างขนส่ง

คู่สัญญา : บริษัท บลู แอนด์ ไวท์ 1989 จำกัด  
 วันที่ในสัญญา : 1 มีนาคม 2557  
 ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ : -ไม่มี-  
 ลักษณะสัญญา : บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับจ้างในการขนส่งสินค้า โดยนับตั้งแต่วันรับสินค้าจากการหรือโรงงานของบริษัทฯ ไปยังสถานที่ปลายทางที่บริษัทฯ กำหนด สินค้าทั้งหมดอยู่ในความรับผิดชอบของผู้รับจ้างจนกระทั่งผู้รับสินค้าได้รับสินค้าโดยถูกต้องเรียบร้อยแล้ว  
 อายุของสัญญา : 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2557 ถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2558 โดยหากผู้ว่าจ้างไม่ได้แจ้งบอกเลิกสัญญาภายใน 30 วัน ก่อนวันสิ้นสุดอายุของสัญญา ให้ถือว่าสัญญานี้มีผลต่อไปโดยอัตโนมัติอีกคราวละ 1 ปี

เงื่อนไขอื่นๆ : กรณีสินค้าสูญหายหรือเสียหายจากการขนส่ง ผู้รับจ้างยินยอมชดเชยค่าเสียหายเต็มมูลค่าของสินค้าตามราคาในใบกำกับภาษี ยกเว้นกรณีรถเกิดอุบัติเหตุ ผู้รับจ้างยินยอมชดเชยค่าเสียหายกึ่งหนึ่งของความเสียหายตามราคาในใบกำกับภาษี

### 5.2.3 สัญญาเช่าคลังสินค้า

ผู้ให้เช่า	:	นางบังอร อัครมงคล
วันที่ในสัญญา	:	5 พฤศจิกายน 2556
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ทรัพย์สินที่ให้เช่า	:	อาคารตั้งอยู่บนโฉนดที่ดินเลขที่ 36129 หมู่ 1 ตำบลหนองบอนแดง อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี
อายุของสัญญา	:	3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	- หากผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใด หรือหลายข้อ ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญา หรือดำเนินการใดๆ ตามที่ระบุไว้ในสัญญา - ในระหว่างสัญญาเช่า ถ้าผู้เช่าถูกยึดทรัพย์ พินาศทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที

### 5.2.4 สัญญาเช่าพื้นที่

บริษัทฯ มีการตกลงทำสัญญาเช่าพื้นที่ สัญญาบริการ และสัญญาบริการส่วนกลาง ห้องชุดเลขที่ 9/231-234 ชั้น 23 อาคารยูเอ็ม ทาวเวอร์ ถนนรามคำแหง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ เพื่อใช้เป็นสำนักงานของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท เอช - ฟินิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
วันที่ในสัญญา	:	1 กันยายน 2556
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
พื้นที่	:	ห้องชุด A2 เลขที่ 9/234 ชั้น 23 อาคารยูเอ็ม ทาวเวอร์ จำนวน 1 ห้อง ขนาดเนื้อที่ 221.61 ตารางเมตร
อายุของสัญญา	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2559
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	ผู้เช่าผิดนัดผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าได้ทันที

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท เอช - ฟินิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
วันที่ในสัญญา	:	1 พฤศจิกายน 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
พื้นที่	:	ห้องชุด A1, B1, B2 เลขที่ 9/231-233 ชั้น 23 อาคารยูเอ็ม ทาวเวอร์ จำนวน 3 ห้อง ขนาดเนื้อที่ 221.61, 185.16 และ 172.16 ตารางเมตร รวมทั้งสิ้น 578.93 ตารางเมตร
อายุของสัญญา	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2560
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	ผู้เช่าผิดนัดผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าได้ทันที

**5.3 เครื่องหมายการค้าที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า ดังนี้

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	ค338500 ค338501	ไทย	22 ก.ค. 2553 - 21 ก.ค. 2563
	ค338502 ค338503	ไทย	22 ก.ค. 2553 - 21 ก.ค. 2563
	ค393012 ค393013	ไทย	19 ก.ค. 2553 - 18 ก.ค. 2563
	ค393014 ค393015	ไทย	19 ก.ค. 2553 - 18 ก.ค. 2563
	KH/36089/10/D	กัมพูชา	31 ส.ค. 2553 - 31 ส.ค. 2563
	KH/38851/11	กัมพูชา	8 มิ.ย. 2554 - 8 มิ.ย. 2564
	KH/38848/11 KH/38849/11 KH/38850/11	กัมพูชา	8 มิ.ย. 2554 - 8 มิ.ย. 2564
	23808	ลาว	23 ส.ค. 2554 - 23 ส.ค. 2564
	23809	ลาว	23 ส.ค. 2554 - 23 ส.ค. 2564
	23810	ลาว	23 ส.ค. 2554 - 23 ส.ค. 2564
	192574	เวียดนาม	1 ต.ค. 2555 - 17 ส.ค. 2564
	192575	เวียดนาม	1 ต.ค. 2555 - 17 ส.ค. 2564
	214360	เวียดนาม	17 ต.ค. 2556 - 17 ส.ค. 2564

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	7103/2013	พม่า	8 ก.ค. 2556 - 7 ก.ค. 2559
	7104/2013	พม่า	8 ก.ค. 2556 - 7 ก.ค. 2559
	4/14077/2014	พม่า	30 ก.ย. 2557 - 29 ก.ย. 2560
	4/14078/2014	พม่า	30 ก.ย. 2557 - 29 ก.ย. 2560
	4/14079/2014	พม่า	30 ก.ย. 2557 - 29 ก.ย. 2560
	4/14080/2014	พม่า	30 ก.ย. 2557 - 29 ก.ย. 2560
	T1308059B	สิงคโปร์	21 พ.ค. 2556 - 21 พ.ค. 2566
	T1308061D	สิงคโปร์	21 พ.ค. 2556 - 21 พ.ค. 2566
	214352	สหรัฐอเมริกาบริบทอเมริกา	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214353 214354	สหรัฐอเมริกาบริบทอเมริกา	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214355 214356	สหรัฐอเมริกาบริบทอเมริกา	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214358 214359	สหรัฐอเมริกาบริบทอเมริกา	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214360	สหรัฐอเมริกาบริบทอเมริกา	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	214362 214363	สหรัฐอเมริกา	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	2013054635	มาเลเซีย	16 พ.ค. 2556 - 16 พ.ค. 2566
	1674660	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 - 13 ก.พ. 2568
	1674661	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 - 13 ก.พ. 2568
	1674664	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 - 13 ก.พ. 2568
	1674665	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 - 13 ก.พ. 2568
	1674666	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 - 13 ก.พ. 2568
	303116367	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 - 26 ส.ค. 2567
	303116376	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 - 26 ส.ค. 2567
	303116420	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 - 26 ส.ค. 2567
	303116394	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 - 26 ส.ค. 2567
	303116402	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 - 26 ส.ค. 2567
	303116411	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 - 26 ส.ค. 2567



## 6. โครงการในอนาคต

บริษัท มีแผนขยายการลงทุนธุรกิจด้าน “เครื่องกดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติ” (Vending Machine) ซึ่งเป็นเครื่องที่ม้วนประเภทชาและกาแฟ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการบริโภคที่เติบโตขึ้นในร้านสะดวกซื้อทั่วประเทศ โดยบริษัท วางเป้าหมายติดตั้งเครื่อง Vending Machine ให้ได้ประมาณ 1,500 เครื่อง ภายในปี 2560 คาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 120 ล้านบาท ปัจจุบัน บริษัท อยู่ระหว่างเจรจาและร่างบันทึกข้อตกลงทางการค้ากับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งคาดว่าจะสามารถลงนามในบันทึกข้อตกลงทางการค้าและเริ่มติดตั้งเครื่อง Vending Machine ได้ประมาณ 10 เครื่อง ภายในปี 2558 และสำหรับปี 2559 และปี 2560 บริษัท คาดว่าจะสามารถติดตั้งเครื่อง Vending Machine ได้จำนวน 740 เครื่อง และจำนวน 750 เครื่อง ตามลำดับ

**7. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

ณ วันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ ไม่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2558
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
3. คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ

8. ข้อมูลสำคัญอื่น  
-ไม่มี-

**ส่วนที่ 2.3**
**การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ**
**9. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น**
**9.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว**

ณ วันที่ 28 สิงหาคม 2558 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 152 ล้านบาท และมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 110 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 440 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้นี้ บริษัทฯ จะมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 152 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 608 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท

**9.2 โครงสร้างผู้ถือหุ้น**

โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 28 สิงหาคม 2558 และภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน สามารถสรุปได้ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อนการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน		หลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. นายชัชชวี วัฒนสุข	178,565,143	40.58	178,565,143	29.37
2. นายทนุธรรม เกียรติไพบูลย์*	109,473,143	24.88	109,473,143	18.01
3. นายไชยเชษฐ์ สิวลีพันธ์	35,795,429	8.14	35,795,429	5.89
4. นายชนิด สุวรรณพรินทร์	26,888,572	6.11	26,888,572	4.42
5. นายณัฐจักร์ เลียงชยศ	24,968,571	5.67	24,968,571	4.11
6. นายชนะพันธ์ุ พิริยะพันธ์ุ	24,008,000	5.46	24,008,000	3.95
7. นายเพชร แพรวรรายกุล	20,216,571	4.59	20,216,571	3.33
8. นายสุพล ทับทิมจรรยา	7,764,571	1.76	7,764,571	1.28
9. นายประพันธ์ อัครพลังพรหม	4,400,000	1.00	4,400,000	0.72
10. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	3,960,000	0.90	3,960,000	0.65
11. นางสาววิริยา อังศวานนท์	3,960,000	0.90	3,960,000	0.65
รวมจำนวนหุ้นก่อนการเสนอขายหลักทรัพย์	440,000,000	100.00	440,000,000	72.37
จำนวนหุ้นที่เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ			9,000,000	1.48
จำนวนหุ้นที่เสนอขายต่อประชาชน			159,000,000	26.15
รวมจำนวนหุ้นหลังการเสนอขายหลักทรัพย์			608,000,000	100.00

หมายเหตุ : นายทนุธรรม เกียรติไพบูลย์ เป็นผู้ถือหุ้นที่ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ และไม่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารงาน

**9.3 การออกหลักทรัพย์อื่น**

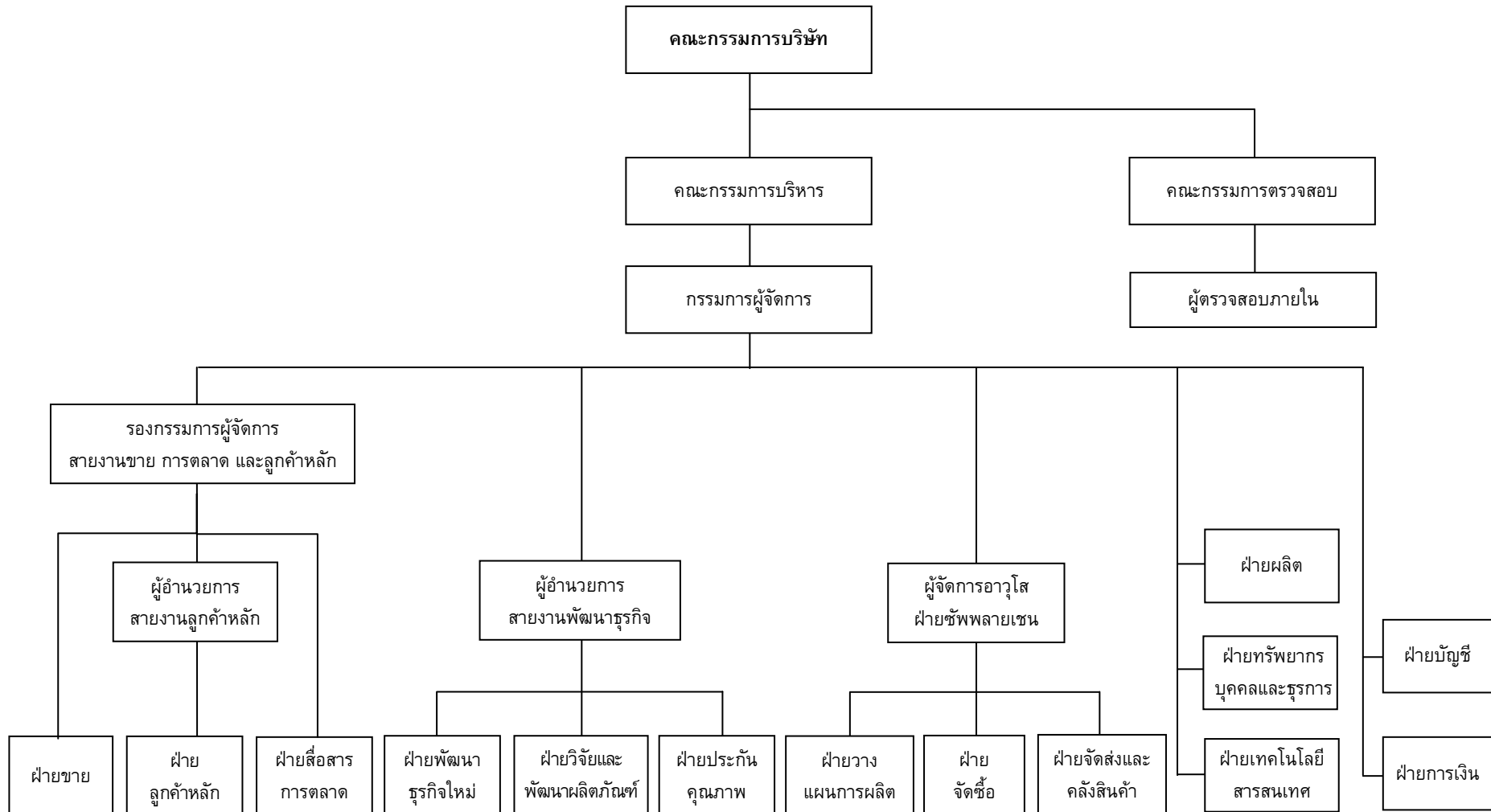
-ไม่มี-

**9.4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล**

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ในแต่ละปี ภายหลังการหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมาย อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลแตกต่างไปจากนโยบายที่กำหนดไว้ได้ โดยจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการ สภาพคล่องทางการเงิน และความจำเป็นในการใช้เงินลงทุนหมุนเวียนเพื่อบริหารกิจการ และแผนการขยายธุรกิจในอนาคต รวมถึงภาวะเศรษฐกิจ

10. โครงสร้างการจัดการ

10.1 โครงสร้างองค์กร



**10.2 คณะกรรมการบริษัท**

ณ วันที่ 1 กันยายน 2558 คณะกรรมการบริษัท มีกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 7 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. พลเรือเอกอภิชาติ เฟ็งศรีทอง <sup>1)</sup>	ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ
2. นายชัชชวี วัฒนสุข	กรรมการ
3. นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการ
4. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง <sup>2)</sup>	กรรมการ
5. นายสมบุญ ประสิทธิ์จตุระกุล <sup>1)</sup>	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
6. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล <sup>1)</sup>	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
7. นางพักตรา สุริยาปี <sup>1)</sup>	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ

หมายเหตุ : 1) กรรมการลำดับที่ 1 และ 5-7 ได้รับการแต่งตั้งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 19 มกราคม 2558 และมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2558

2) กรรมการลำดับที่ 4 ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 และได้ยื่นใบสมัครเข้ารับการอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) แล้ว อยู่ระหว่างรอยืนยันรอบการเข้าอบรมจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

โดยมีนางสาวปัญญาพร ฤกษ์สมบูรณ์ เป็นเลขานุการบริษัท ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2558

**กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท**

นายชัชชวี วัฒนสุข ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายชนิต สุวรรณพรินทร์ หรือนางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง รวมเป็นสองคน และประทับตราสำคัญของบริษัท

**การประชุมคณะกรรมการบริษัท**

ในปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท จำนวน 9 ครั้ง และ 5 ครั้ง ตามลำดับ โดยรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของกรรมการแต่ละท่านมีดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม/ จำนวนการประชุมทั้งหมด	
		ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558
1. พลเรือเอกอภิชาติ เฟ็งศรีทอง <sup>1)</sup>	ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ	-	4/5
2. นายชัชชวี วัฒนสุข	กรรมการ	9/9	5/5
3. นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการ	9/9	4/5
4. นายชนะพันธ์ พิริยะพันธ์ <sup>2)</sup>	กรรมการ	9/9	4/5
5. นายสมบุญ ประสิทธิ์จตุระกุล <sup>1)</sup>	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	-	4/5
6. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล <sup>1)</sup>	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	-	4/5
7. นางพักตรา สุริยาปี <sup>1)</sup>	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	-	4/5

หมายเหตุ : 1) กรรมการลำดับที่ 1 และ 5-7 ได้รับการแต่งตั้งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 19 มกราคม 2558 และมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2558

2) กรรมการลำดับที่ 4 ได้ออกจากตำแหน่งโดยมีผลตั้งแต่วันที่ 21 สิงหาคม 2558 โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติแต่งตั้งนางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง เป็นกรรมการบริษัทฯ แทน

### 10.3 คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ มีกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 3 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายสมบุญ ประสิทธิ์จตุระกุล	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะเกษณ์กุล	กรรมการตรวจสอบ
3. นางพักตรา สุริยาปี	กรรมการตรวจสอบ

ทั้งนี้ นางสาวไตรทิพย์ ศิวะเกษณ์กุล เป็นกรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์ที่เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้ โดยนางสาวไตรทิพย์ ศิวะเกษณ์กุล สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจ จากสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และมีประสบการณ์การทำงานเป็นประธานเจ้าหน้าที่การเงินส่วนกลาง บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน), รองกรรมการผู้จัดการใหญ่การเงิน บริษัท ผลิตไฟฟ้าราชบุรีโฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) และผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานการเงิน บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในเอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท)

โดยมีนางสาวปัญญพร ฤกษ์สมบูรณ์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2558

### 10.4 คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 1 กันยายน 2558 บริษัทฯ มีกรรมการบริหารจำนวนทั้งสิ้น 5 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายชัชชวี วัฒนสุข	ประธานกรรมการบริหาร
2. นายชนิด สุวรรณพรินทร์	รองประธานกรรมการบริหาร
3. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	กรรมการบริหาร
4. นางสุวีรยา อังศวานนท์	กรรมการบริหาร
5. นางสาวภาวินี สุวรรณเมธานนท์	กรรมการบริหาร

### 10.5 ผู้บริหาร

ณ วันที่ 1 กันยายน 2558 บริษัทฯ มีผู้บริหารจำนวนทั้งสิ้น 10 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายชนิด สุวรรณพรินทร์	กรรมการผู้จัดการ
2. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	รองกรรมการผู้จัดการสายงานขาย การตลาด และลูกค้าหลัก
3. นางสุวีรยา อังศวานนท์	ผู้อำนวยการสายงานลูกค้าหลัก
4. นางสาวภาวินี สุวรรณเมธานนท์	ผู้อำนวยการสายงานพัฒนาธุรกิจ
5. นางสาวนริสา ดิยะสุขสวัสดิ์	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายเครื่องดื่มในโถกอด
6. นางสาวหัสยา จารุวิทยานนท์	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่
7. นายอรรถชัย นัยวิกุล	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์
8. นางสาวแพรวณา นิมมา	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน
9. นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี
10. นายณัฐกร เรืองฤทธิ์	ผู้จัดการฝ่ายการเงิน

หมายเหตุ : “ผู้บริหาร” ตามนิยามในประกาศที่เกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ จะเริ่มนับจากตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ รองกรรมการผู้จัดการ ผู้อำนวยการ โดยผู้บริหารรายที่ 4 จะอยู่ที่ระดับผู้จัดการอาวุโส ซึ่งอยู่ในระดับเดียวกับผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน นอกจากนี้ ยังรวมถึงผู้จัดการฝ่ายบัญชีและผู้จัดการฝ่ายการเงิน



## 10.6 เลขานุการบริษัท

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2558 คณะกรรมการบริษัท ได้มีมติแต่งตั้งนางสาวปัญญพร ฤกษ์สมบูรณ์ ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 89/15 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 แก้ไขโดยพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2551 นอกจากนี้ ในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2558 เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2558 ได้กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท ดังนี้

1. ดูแลและให้คำแนะนำแก่กรรมการและผู้บริหารเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด กฏระเบียบ และข้อบังคับของบริษัท และติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ
2. รับผิดชอบในการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท และการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งดูแลประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติของที่ประชุมดังกล่าว
3. ดูแลให้การเปิดเผยข้อมูลและรายงานสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบเป็นไปตามระเบียบและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
4. จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้
  - 4.1 ทะเบียนกรรมการ
  - 4.2 หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการและรายงานการประชุมคณะกรรมการ
  - 4.3 หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
  - 4.4 รายงานประจำปีของบริษัท
  - 4.5 รายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการผู้บริหาร
5. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่กฎหมายหรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

## 10.7 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

### 10.7.1 ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

#### ค่าตอบแทนคณะกรรมการ

ในปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีการจ่ายค่าเบี้ยประชุมให้แก่คณะกรรมการบริษัท ตามรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : บาท)

ชื่อ-สกุล	ปี 2557 <sup>1)</sup>	ม.ค. - ก.ย. 2558
1. พลเรือเอกอภิชาติ เฟ็งศรีทอง	-	150,000
2. นายชัชชวี วัฒนสุข <sup>2)</sup>	-	-
3. นายชนิต สุวรรณพรินทร์ <sup>2)</sup>	-	-
4. นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์ <sup>2)</sup>	-	-
5. นายสมบุญ ประสิทธิ์จตุระกุล	-	175,000
6. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล	-	160,000
7. นางพัทตรา สุริยาปี	-	160,000
รวม	-	645,000

หมายเหตุ : 1) ในปี 2557 บริษัทฯ ไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่กรรมการ

2) กรรมการลำดับที่ 2-4 เป็นกรรมการที่ได้รับเงินเดือนประจำในฐานะพนักงานบริษัท จึงไม่ได้รับค่าตอบแทนในฐานะกรรมการบริษัท

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2558 และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติกำหนดค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2558 ดังนี้

- คณะกรรมการบริษัทฯ ได้รับค่าตอบแทนดังนี้
  1. ค่าเบี้ยประชุม ซึ่งจ่ายตามจำนวนครั้งที่เข้าประชุม โดยประธานกรรมการจะได้รับครั้งละ 30,000 บาท และกรรมการได้รับครั้งละ 25,000 บาท
  2. ค่าบำเหน็จประจำปี 2558 สำหรับคณะกรรมการบริษัทฯ รวมเป็นจำนวนเงินไม่เกิน 1,500,000 บาท ทั้งนี้ กรรมการที่ได้รับเงินเดือนประจำในฐานะพนักงานบริษัทฯ จะไม่ได้รับค่าตอบแทนในฐานะกรรมการบริษัทฯ
- คณะกรรมการตรวจสอบ ได้รับค่าตอบแทนเป็นค่าเบี้ยประชุม ซึ่งจ่ายตามจำนวนครั้งที่เข้าประชุม โดยประธานกรรมการตรวจสอบจะได้รับครั้งละ 25,000 บาท และกรรมการตรวจสอบจะได้รับครั้งละ 20,000 บาท

#### ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ในปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้บริหารจำนวน 29.48 ล้านบาท และจำนวน 23.24 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ค่าตอบแทนดังกล่าวรวมถึงเงินเดือน โบนัส เงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

ปี	จำนวนผู้บริหาร (คน)	ค่าตอบแทน (บาท)
2557	8	29,480,445.08
ม.ค. - ก.ย. 2558	11	23,237,889.47

หมายเหตุ :

- จำนวนผู้บริหารในตารางนับรวมนายชัชชวี วัฒนสุข ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร
- ในระหว่างปี 2557 บริษัทฯ มีผู้บริหารเพิ่ม 1 ท่าน ได้แก่ นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานการตลาดและลูกค้าหลัก ที่ได้เริ่มทำงานกับบริษัทฯ เมื่อวันที่ 3 มี.ค. 2557
- ในระหว่างปี 2558 มีผู้บริหาร 1 ท่าน ได้แก่ นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์ ดำรงตำแหน่งผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานขาย ได้ลาออกจากการเป็นผู้บริหารของบริษัทฯ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ก.ย. 2558 ในขณะที่มีผู้บริหารเพิ่ม 5 ท่าน ได้แก่ นายณัฐกร เรืองฤทธิ์ ผู้จัดการฝ่ายการเงิน ที่ได้เริ่มทำงานกับบริษัทฯ เมื่อวันที่ 16 ก.ค. 2558 และมีผู้บริหารระดับผู้จัดการอาวุโสอีก 4 ท่าน เป็นผู้บริหารของบริษัทฯ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ก.ย. 2558

#### 10.7.2 ค่าตอบแทนอื่น

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติให้บริษัทฯ ออกหุ้นสามัญใหม่เพิ่มทุนจำนวน 9,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 1.48 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในครั้งนี้อยู่ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท ซึ่งเป็นราคาเดียวกันกับที่เสนอขายให้แก่ประชาชน และเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน

ทั้งนี้ รายละเอียดของกรรมการและผู้บริหารที่ได้รับการจัดสรรและจองซื้อหุ้นมีดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	จำนวนหุ้นที่ได้รับการจัดสรร	ร้อยละของจำนวนหุ้นที่เสนอขายให้แก่กรรมการผู้บริหารและพนักงาน
1. พลเรือเอกอภิชาติ เพ็งศรีทอง	ประธานกรรมการ	200,000	2.22
2. นายชัชชวี วัฒนสุข	กรรมการและประธานกรรมการบริหาร	80,000	0.89
3. นายชนิด สุวรรณพรินทร์	กรรมการและกรรมการผู้จัดการ	250,000	2.78

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	จำนวนหุ้น ที่ได้รับการ จัดสรร	ร้อยละของจำนวนหุ้นที่ เสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงาน
4. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการ สายงานขาย การตลาด และลูกค้าหลัก	230,000	2.56
5. นายสมบุญ ประสิทธิ์ชูตระกูล	ประธานกรรมการตรวจสอบ	100,000	1.11
6. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล	กรรมการตรวจสอบ	100,000	1.11
7. นางพักตรา สุริยาปี	กรรมการตรวจสอบ	100,000	1.11
8. นางสาววีรยา อังศวานนท์	ผู้อำนวยการสายงานลูกค้าหลัก	300,000	3.33
9. นางสาวภาวิณี สุวรรณเมธานนท์	ผู้อำนวยการสายงานพัฒนาธุรกิจ	350,000	3.89
10. นางสาวนริสา ตียะสุขสวัสดิ์	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายเครื่องดื่มในโกกอด	60,000	0.67
11. นางสาวหัสยา จารุวิทยานันท์	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่	350,000	3.89
12. นายอรุณชัย นัยวิกุล	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวิจัยและพัฒนา ผลิตภัณฑ์	310,000	3.44
13. นางสาวแพรวนภา นิมมา	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน	350,000	3.89
14. นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	130,000	1.44
15. นายณัฐกร เรืองฤทธิ์	ผู้จัดการฝ่ายการเงิน	30,000	0.33

## 10.8 บุคลากร

### 10.8.1 จำนวนบุคลากร

ณ วันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ มีพนักงานรวมทั้งสิ้นจำนวน 85 คน (ไม่นับรวมผู้บริหารจำนวน 11 คน) โดยแบ่งตามสายงานหลักได้ดังนี้

สายงาน	จำนวนพนักงาน (คน)		
	พนักงานประจำ	พนักงานรายวัน	รวม
1. ฝ่ายขาย	12	-	12
2. ฝ่ายการตลาด	2	-	2
3. ฝ่ายลูกค้าหลัก	2	-	2
4. ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และประกัน คุณภาพ	9	-	9
5. ฝ่ายบัญชีการเงิน	7	-	7
6. ฝ่ายโรงงาน	16	20	36
8. ฝ่ายซัพพลายเชน	7	-	7
9. ฝ่ายทรัพยากรบุคคลและธุรการ	8	-	8
10. ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ	2	-	2
รวม	65	20	85

### 10.8.2 ข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

-ไม่มี-

### 10.8.3 ค่าตอบแทนพนักงาน

#### ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ในปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนให้แก่พนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร) จำนวน 33.21 ล้านบาท และจำนวน 29.08 ล้านบาท ตามลำดับ โดยเป็นค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือน ค่าคอมมิชชั่น โบนัส เบี้ยเลี้ยง เงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และสวัสดิการอื่นๆ

#### ค่าตอบแทนอื่น

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติให้บริษัทฯ ออกหุ้นสามัญใหม่เพิ่มทุนจำนวน 9,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 1.48 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังจากการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในครั้งนี้อยู่ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท ซึ่งเป็นราคาเดียวกันกับที่เสนอขายให้แก่ประชาชน และเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน

ทั้งนี้ ไม่มีพนักงานรายใดได้รับการจัดสรรหุ้นเกินกว่าร้อยละ 5 ของจำนวนหุ้นที่เสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ

### 10.8.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของบุคลากรภายในองค์กร จึงได้กำหนดนโยบายการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ทักษะ และความชำนาญ รวมทั้งประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของพนักงานทุกระดับ ตลอดจนมีการเชิญวิทยากรจากสถาบันภายนอกที่มีชื่อเสียงมาบรรยายและให้ความรู้เพิ่มเติมแก่พนักงาน โดยบริษัทฯ จะมีการทบทวนและปรับปรุงหลักสูตรการฝึกอบรมให้ทันสมัยและเหมาะสมอยู่เสมอ ทั้งนี้ การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรถือเป็นความรับผิดชอบของผู้บังคับบัญชาโดยตรงที่จะต้องวางแผนและติดตามผลการพัฒนาของพนักงานอย่างใกล้ชิด โดยบริษัทฯ จะดูแลความก้าวหน้าในสายอาชีพของพนักงานอย่างทั่วถึงและเป็นธรรม โดยจะพิจารณาให้สอดคล้องกับระดับความรู้ ทักษะ และความสามารถของพนักงาน นอกจากนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาจัดส่งพนักงานและผู้บริหารในสายงานต่างๆ เข้าร่วมการอบรมและสัมมนาในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานของแต่ละฝ่ายเพิ่มเติม

## 11. การกำกับดูแลกิจการ

### 11.1 นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี เนื่องจากพิจารณาเห็นว่า เป็นกลไกสำคัญในการนำไปสู่การมีระบบบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ ซึ่งจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ผู้มีส่วนได้เสีย และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยการมีการกำกับดูแลกิจการที่ดีจะเป็นเครื่องมือเพื่อเพิ่มมูลค่า สร้างความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งส่งเสริมการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ ในระยะยาว ดังนั้น บริษัทฯ จึงกำหนดให้มีนโยบายในการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตามที่กำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2558 เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2558 ซึ่งครอบคลุมหลักการ 5 หมวด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### **หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น (The Rights of Shareholders)**

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญในสิทธิพื้นฐานต่างๆ ของผู้ถือหุ้น ได้แก่ สิทธิการซื้อขายหรือโอนหุ้น สิทธิในการที่จะได้รับส่วนแบ่งกำไรของกิจการ สิทธิในการได้รับข้อมูลข่าวสารของกิจการอย่างเพียงพอ สิทธิในการเข้าร่วมประชุมเพื่อใช้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการ แต่งตั้งผู้สอบบัญชี และเรื่องที่มีผลกระทบต่อบริษัทฯ เช่น การจัดสรรเงินปันผล การกำหนดหรือการแก้ไขข้อบังคับและหนังสือบริคณห์สนธิและข้อบังคับ การลดทุนหรือเพิ่มทุน เป็นต้น

นอกเหนือจากสิทธิพื้นฐานต่างๆ ข้างต้นแล้ว บริษัทฯ ยังได้ดำเนินการในเรื่องต่างๆ ที่เป็นการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น

- จัดส่งหนังสือนัดประชุมให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าก่อนวันประชุมอย่างน้อย 7 วัน โดยจะระบุวัน เวลา สถานที่ และวาระการประชุม ตลอดจนข้อมูลประกอบที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ต้องตัดสินใจในที่ประชุมอย่างครบถ้วน
- ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ บริษัทฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระหรือบุคคลใดๆ เข้าร่วมประชุมแทนตนได้ โดยใช้หนังสือมอบฉันทะแบบหนึ่งแบบใดที่บริษัทฯ ได้จัดส่งไปพร้อมหนังสือนัดประชุม
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ ได้อย่างเต็มที่และอิสระ
- เมื่อการประชุมแล้วเสร็จ บริษัทฯ จะจัดทำรายงานการประชุมโดยแสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้

โดยภายหลังจากบริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และได้จดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว บริษัทฯ จะต้องระบุนโยบายเห็นของคณะกรรมการบริษัท ไว้ในหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น และจัดส่งหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้าให้แก่ผู้ถือหุ้นภายในระยะเวลาที่ ก.ล.ต. หรือตลาดหลักทรัพย์กำหนด เพื่อให้ผู้ถือหุ้นมีเวลาศึกษาข้อมูลล่วงหน้าก่อนการประชุม นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นจะได้รับข้อมูลข่าวสารผ่านทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ของตลาดหลักทรัพย์ เว็บไซต์ของบริษัทฯ และการลงข่าวสารในหนังสือพิมพ์ตามพระราชบัญญัติมหาชนจำกัด ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้คณะกรรมการบริษัทฯ เข้าร่วมการประชุมผู้ถือหุ้นโดยพร้อมเพรียงกัน โดยเฉพาะประธานอนุกรรมการชุดต่างๆ เช่น ประธานกรรมการตรวจสอบ เป็นต้น เพื่อร่วมชี้แจงหรือตอบข้อซักถามของผู้ถือหุ้นในที่ประชุม

#### **หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน (The Equitable Treatment of Shareholders)**

บริษัทฯ มีนโยบายในการปฏิบัติและคุ้มครองสิทธิของผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม ทั้งผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหารและผู้ถือหุ้นที่ไม่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นที่เป็นคนไทยหรือผู้ถือหุ้นต่างชาติ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้ถือหุ้นรายย่อย โดยภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ และบริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเพิ่มทางเลือกในการประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง สามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระหรือบุคคลอื่นเข้าร่วมประชุมและออกเสียงแทนผู้ถือหุ้นได้ รวมถึงเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการล่วงหน้าในเวลาอันสมควร

การดำเนินการประชุมจะเป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทฯ ตามลำดับวาระการประชุม โดยจะมีการเสนอรายละเอียดในแต่ละวาระอย่างครบถ้วน พร้อมแสดงข้อมูลประกอบการพิจารณาอย่างชัดเจน รวมทั้งจะไม่เพิ่มวาระการประชุมที่ไม่มีการแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระที่มีความสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในโดยมิชอบ (Insider Trading) ของบุคคลที่เกี่ยวข้องซึ่งรวมถึง กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้าง รวมตลอดถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูล รวมถึงได้กำหนดบทลงโทษเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ หรือนำข้อมูลของบริษัทฯ ไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตนไว้แล้วตามนโยบายการป้องกันการนำข้อมูลภายในไปใช้ประโยชน์ รวมทั้งห้ามมิให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว ซื่อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลา 1 เดือนก่อนการเปิดเผยงบการเงินให้แก่สาธารณชนทราบ โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการแจ้งให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าใจและรับทราบ เกี่ยวกับภาระหน้าที่ในการรายงานการถือครองหลักทรัพย์ในบริษัทฯ ของตนเอง คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ตลอดจนการรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535

### **หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย (The Role of Stakeholders)**

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียและปฏิบัติอย่างเป็นธรรมต่อผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยมีรายละเอียดดังนี้

- พนักงาน : บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของพนักงานทุกคนในบริษัทฯ ซึ่งจะมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาการดำเนินธุรกิจต่อไปในอนาคต บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นในการพัฒนาศักยภาพและความรู้ความสามารถ และทักษะของพนักงานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงพิจารณาให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมตามความรู้ความสามารถของพนักงานแต่ละคนและสามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทที่ประกอบธุรกิจเดียวกัน ตลอดจนการดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานโดยคำนึงถึงคุณภาพชีวิตและความปลอดภัยในการทำงาน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ถือปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม
- ลูกค้า : บริษัทฯ เอาใจใส่และรับผิดชอบต่อลูกค้าโดยเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน การรักษาความลับของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการกำหนดราคาขายและเงื่อนไขที่เหมาะสม
- คู่ค้าและเจ้าหนี้ : บริษัทฯ ได้ปฏิบัติต่อคู่ค้าและเจ้าหนี้อย่างเป็นธรรม เสมอภาค มีความซื่อสัตย์ในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอารัดเอาเปรียบ รักษาผลประโยชน์ร่วมกับคู่ค้าและเจ้าหนี้ รวมถึงมีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้า และ/หรือข้อตกลงตามสัญญาที่ทำร่วมกันอย่างเคร่งครัด เพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย
- คู่แข่ง : บริษัทฯ ประพฤติตามกรอบกติกาการแข่งขันที่ดีและกฎหมายที่กำหนดไว้ รักษาบรรทัดฐานของข้อพึงปฏิบัติในการแข่งขัน และหลีกเลี่ยงวิธีการไม่สุจริตเพื่อทำลายคู่แข่ง
- ชุมชนและสังคม : บริษัทฯ เน้นการปลูกฝังจิตสำนึก ความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมให้เกิดขึ้นในบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมถึงสนับสนุนกิจกรรมที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อส่วนรวม และไม่กระทำการใดๆ ที่ขัดหรือผิดกฎหมาย

### **หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส (Disclosure and Transparency)**

คณะกรรมการบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และโปร่งใส ทั้งรายงานข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทั่วไปตามหลักเกณฑ์ของ ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ ตลอดจนข้อมูลที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งมีผลกระทบต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ทั้งหมดได้รับทราบข้อมูลอย่างเท่าเทียมกัน โดยภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี และบริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว บริษัทฯ จะทำการเผยแพร่ข้อมูลสารสนเทศของบริษัทฯ ต่อผู้ถือหุ้น และสาธารณชนผ่านช่องทางและสื่อการเผยแพร่ข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทฯ ตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อรายงานงบการเงินที่มีข้อมูลถูกต้อง ครบถ้วน เป็นจริง และสมเหตุสมผล งบการเงินของบริษัทฯ จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวัง รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการได้จัดให้มีการดำรงรักษาไว้ซึ่งระบบควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจได้อย่างมีเหตุผลว่าการ



บันทึกข้อมูลทางการเงินบัญชีมีความถูกต้อง ครบถ้วน และเพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สิน และเพื่อให้ทราบจุดอ่อนเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการทุจริตหรือการดำเนินการที่ผิดปกติดังกล่าวอย่างมีสาระสำคัญ รวมถึงมีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารเพื่อทำหน้าที่ในการตรวจสอบรายงานทางการเงิน รายการระหว่างกัน และระบบควบคุมภายใน โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานตรงต่อคณะกรรมการบริษัท

ในส่วนของงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัทฯ ยังไม่ได้มีการจัดตั้งหน่วยงานเฉพาะเนื่องจากกิจกรรมในเรื่องดังกล่าวยังมีไม่มากนัก แต่ได้มอบหมายให้กรรมการผู้จัดการทำหน้าที่ในการติดต่อและให้ข้อมูลต่างๆ แก่ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งข้อมูลดังกล่าวต้องเป็นข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน ตรงต่อความเป็นจริง และทั่วถึง

## **หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ (Responsibilities of the Board of Directors)**

### **1. โครงสร้างคณะกรรมการ**

คณะกรรมการของบริษัทฯ ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในระดับตำแหน่งผู้บริหารจากองค์กรต่างๆ จึงสามารถนำประสบการณ์ ความรู้ความสามารถมาพัฒนาและกำหนดนโยบายทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะมีส่วนสำคัญในการกำหนดนโยบายและภาพรวมขององค์กร ตลอดจนมีส่วนสำคัญในการกำกับดูแล ตรวจสอบ ติดตามผลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการและประเมินผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้

โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการอิสระมากกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด ปัจจุบัน บริษัทฯ มีกรรมการทั้งสิ้นจำนวน 7 ท่าน แบ่งเป็นกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน และกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 4 ท่าน (รวมประธานกรรมการบริษัทฯ) ซึ่งรวมกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน โครงสร้างกรรมการดังกล่าวจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ยังได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดต่างๆ เพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ดังนี้

1.1 คณะกรรมการบริหาร บริษัทฯ มีกรรมการบริหารทั้งสิ้น 5 ท่าน โดยคณะกรรมการบริหารจะเป็นผู้กำหนดแนวทางและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดโดยคณะกรรมการบริษัทฯ และเพื่อให้การบริหารงานเป็นไปอย่างคล่องตัว

1.2 คณะกรรมการตรวจสอบ บริษัทฯ มีกรรมการตรวจสอบทั้งสิ้น 3 ท่าน เพื่อปฏิบัติหน้าที่เฉพาะเรื่องและเสนอเรื่องให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาและรับทราบ ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบมีสิทธิหน้าที่ตามที่ได้กำหนดไว้ในอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 ท่าน จะต้องมีความรู้และประสบการณ์ด้านบัญชีเพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัทฯ ได้

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ยังได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วย กรรมการบริหารความเสี่ยงจำนวน 8 ท่าน เพื่อปฏิบัติหน้าที่ในการพิจารณาปัญหาหรือปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และหาทางลดความเสี่ยงหรือบริหารความเสี่ยงให้ต่ำที่สุด โดยจะรายงานให้คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทฯ ทราบอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทฯ มีนโยบายในการแบ่งแยกตำแหน่งประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการให้เป็นคนละบุคคลกัน เพื่อป้องกันมิให้บุคคลใดมีอำนาจเบ็ดเสร็จในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดอำนาจหน้าที่ และคัดเลือกบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งดังกล่าว

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้งเลขานุการบริษัทฯ เพื่อให้มีหน้าที่และความรับผิดชอบตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามรายละเอียดที่ระบุในข้อ 10.6

### **2. บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ**

บริษัทฯ กำหนดให้กรรมการบริษัทฯ ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน (Code of Best Practices) ตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยคณะกรรมการต้องเข้าใจและทราบถึงบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของตน และต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และคำนึงถึงประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ เป็นผู้

กำหนดนโยบาย เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจ ตลอดจนงบประมาณของบริษัทฯ และกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม

#### นโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ มีการกำหนดมาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นจากการทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ว่าผู้มีส่วนได้เสียในเรื่องใดจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนในการอนุมัติรายการดังกล่าว โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะต้องดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง รวมถึงตลอดถึงการปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ รวมทั้งปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชีโดยเคร่งครัด

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบ หรือผู้สอบบัญชี หรือผู้เชี่ยวชาญอิสระ แล้วแต่กรณี พิจารณาตรวจสอบและให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของราคา และความสมเหตุสมผลของการทำรายการ และจะทำการเปิดเผยรายการระหว่างกันดังกล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ แบบแสดงรายงานข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปี (แบบ 56-2)

#### ระบบการควบคุมภายใน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อระบบการควบคุมภายในสำหรับทั้งระดับบริหารและระดับปฏิบัติการ จึงได้มีการกำหนดขอบเขตหน้าที่และอำนาจการดำเนินการอย่างชัดเจนเป็นลายลักษณ์อักษร มีการควบคุมดูแลการใช้ทรัพย์สินให้เกิดประโยชน์มากที่สุด และมีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในการอนุมัติ การบันทึกรายการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ และการจัดเก็บดูแลทรัพย์สินออกจากกัน เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและตรวจสอบระหว่างกันอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ยังมีการควบคุมภายในเกี่ยวกับระบบการเงิน โดยบริษัทฯ จัดให้มีระบบรายงานทางการเงินเสนอผู้บริหารสายงานที่รับผิดชอบ ถึงแม้ว่าปัจจุบัน บริษัทฯ จะยังไม่มีฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เอง แต่บริษัทฯ ก็ได้จ้างผู้ตรวจสอบภายในอิสระจากภายนอกเข้ามาทำการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ตามรายละเอียดในข้อ 13. เรื่องการควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง และให้รายงานผลการตรวจสอบโดยตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

บริษัทฯ มีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนและสามารถวัดผลการดำเนินงานได้ โดยฝ่ายบริหารและจัดการจะมีการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานจริงกับเป้าหมายที่กำหนดไว้เป็นประจำทุกเดือน โดยจะมีการประเมินปัจจัยความเสี่ยงทั้งที่มาจากภายนอกและภายในที่พบในการดำเนินงาน วิเคราะห์ถึงปัจจัยที่เป็นสาเหตุและมีการกำหนดมาตรการในการติดตามเหตุการณ์ที่เป็นสาเหตุของปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งมาตรการในการลดความเสี่ยง รวมถึงมอบหมายให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องติดตามความเสี่ยงนั้นๆ อย่างต่อเนื่อง และรายงานความคืบหน้าต่อคณะกรรมการ

### 3. การประชุมคณะกรรมการ

บริษัทฯ มีนโยบายให้คณะกรรมการของบริษัทฯ ต้องประชุมอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง และอาจมีการประชุมพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น โดยการประชุมแต่ละครั้งได้มีการกำหนดวาระในการประชุมอย่างชัดเจนและมีการส่งหนังสือนัดประชุมพร้อมรายละเอียดล่วงหน้า 7 วัน เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนเข้าร่วมประชุม รวมทั้งได้มีการจัดบันทึกการรายงานการประชุมเป็นลายลักษณ์อักษร และจัดเก็บรายงานการประชุมที่ผ่านการรับรองจากคณะกรรมการบริษัทฯ พร้อมให้คณะกรรมการบริษัทฯ และผู้ที่เกี่ยวข้องตรวจสอบได้

### 4. คำตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทฯ มีการกำหนดคำตอบแทนกรรมการและผู้บริหารในระดับที่เหมาะสมและเป็นอัตราที่เพียงพอสำหรับการรักษากรรมการและผู้บริหารที่มีคุณภาพไว้โดยไม่มีการจ่ายคำตอบแทนที่มากเกินไป และอยู่ในระดับที่สามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน ปัจจัยที่จะนำมาพิจารณา ประกอบด้วย ประสิทธิภาพ ภาระหน้าที่ ขอบเขตของบทบาทและ

ความรับผิดชอบ ทั้งนี้ การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการจะต้องผ่านการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในส่วนของค่าตอบแทนของผู้บริหาร จะเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนดไว้ ซึ่งจะพิจารณาจากภาระหน้าที่และความรับผิดชอบ ผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละท่าน ประกอบกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

#### 5. การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัทฯ มีนโยบายส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้มีการฝึกอบรมและให้ความรู้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องในระบบการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ซึ่งรวมถึงกรรมการ กรรมการตรวจสอบ ผู้บริหาร และเลขานุการบริษัทฯ เพื่อให้มีการปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ หลักสูตรของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai Institute of Directors Association : IOD)

### 11.2 คณะกรรมการชุดย่อย

โครงสร้างกรรมการของบริษัทฯ ประกอบด้วย คณะกรรมการทั้งสิ้น 3 ชุด ประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัทฯ คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหาร ซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วนตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และตามประกาศคณะกรรมการตลาดทุนที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดต่างๆ ของบริษัทฯ มีดังนี้

#### 11.2.1 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทฯ

1. คณะกรรมการมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารจัดการและดำเนินกิจการของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ขอบบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ
  2. จัดให้มีการทำงบดุลและงบกำไรขาดทุนของบริษัทฯ ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัทฯ ซึ่งผู้สอบบัญชีตรวจสอบแล้ว และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
  3. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานการดำเนินธุรกิจ งบประมาณของบริษัทฯ รวมถึงควบคุมกำกับดูแล (Monitoring and Supervision) การบริหารและการจัดการของฝ่ายบริหารให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
  4. พิจารณาทบทวน ตรวจสอบ และอนุมัตินโยบาย ทิศทาง กลยุทธ์ แผนงานการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่เสนอโดยฝ่ายบริหาร
  5. ติดตามการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณอย่างต่อเนื่อง
  6. ดำเนินการให้บริษัทฯ มีระบบงานบัญชีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และจัดให้มีการรายงานทางการเงินและการสอบบัญชีที่เชื่อถือได้ รวมทั้งจัดให้มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่เพียงพอและเหมาะสม
  7. พิจารณากำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และกำกับดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการในการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยมีมาตรการรองรับและวิธีควบคุมเพื่อลดผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ อย่างเหมาะสม
  8. พิจารณากำหนดโครงสร้างการบริหารงาน มีอำนาจในการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และคณะอนุกรรมการอื่นตามความเหมาะสม รวมถึงการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ที่แต่งตั้ง
- ทั้งนี้ การมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่กำหนดนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดทำกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว
9. จัดทำรายงานประจำปีของคณะกรรมการบริษัทฯ และรับผิดชอบต่อการจัดทำและการเปิดเผยงบการเงินเพื่อแสดงถึงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ

10. กำกับและดูแลการบริหารจัดการและการดำเนินงานต่าง ๆ ของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญ เท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมายอื่น

11. คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการบริษัทฯ ได้โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริษัทฯ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ เห็นสมควรและภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริษัทฯ เห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริษัทฯ อาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขการมอบอำนาจนั้นๆ ได้เมื่อเห็นสมควร

ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้บุคคลดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือประกาศอื่นใดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

### 11.2.2 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (internal control) และระบบการตรวจสอบภายใน (internal audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
3. สอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชี โดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมาย และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ
6. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้
  - (ก) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ
  - (ข) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ
  - (ค) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
  - (ง) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
  - (จ) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
  - (ฉ) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
  - (ช) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย (charter)
  - (ซ) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ
7. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทฯ มอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

### 11.2.3 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

1. พิจารณากลับกรองข้อเสนองของฝ่ายจัดการ และนำเสนอเป้าหมาย นโยบาย และแผนธุรกิจ รวมถึงงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ ให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณานุมัติ
  2. ควบคุมดูแลและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย แผนการดำเนินธุรกิจ และงบประมาณที่กำหนดไว้ และกำกับดูแลให้การดำเนินงานมีคุณภาพและประสิทธิภาพ
  3. พิจารณานุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติธุรกิจของบริษัทฯ เช่น การลงทุนต่างๆ ตามงบลงทุนหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นต้น โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการเป็นไปตามตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ
  4. นำเสนอโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสมกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณานุมัติ รวมถึงพิจารณาปรับเงินเดือน โบนัสของพนักงานระดับต่ำกว่าผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการลงไป
  5. พิจารณาผลกำไรและขาดทุนของบริษัทฯ การเสนอจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลหรือเงินปันผลประจำปีเพื่อเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ นุมัติ
  6. มีอำนาจแต่งตั้งหรือว่าจ้างที่ปรึกษาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานภายในองค์กร เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
  7. ให้มีอำนาจในการมอบอำนาจให้บุคคลอื่นใดหนึ่งคนหรือหลายคนปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรือการมอบอำนาจนั้นๆ ได้ตามที่เห็นสมควร
  8. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ มอบหมายเป็นคราวๆ ไป
- ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหารสามารถอนุมัติรายการที่ตน หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง คณะกรรมการบริหารไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามธุรกิจปกติและเงื่อนไขการค้าปกติ ซึ่งเป็นไปตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด

### 11.2.4 ขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการ

1. ควบคุมดูแลการดำเนินงานและ/หรือบริหารงานประจำวันของบริษัทฯ
2. จัดทำนโยบาย แผนธุรกิจ รวมถึงกลยุทธ์ทางธุรกิจ และงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณานุมัติต่อไป
3. กำกับดูแลการดำเนินงานหรือการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทฯ รวมถึงตรวจสอบ ติดตาม และประเมินผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด และมีหน้าที่รายงานผลการดำเนินงานการบริหารจัดการ รวมถึงความคืบหน้าในการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทฯ
4. พิจารณานุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติธุรกิจของบริษัทฯ ตามงบลงทุนหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ แล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว
5. มีอำนาจพิจารณานุมัติการใช้จ่ายในการดำเนินการตามธุรกิจปกติของบริษัทฯ ตามงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ และเป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ แล้ว

6. มีอำนาจในการอนุมัติอัตราค่าจ้างคน การจ้างงานและบรรจุพนักงาน การกำหนดอัตราจ้างและการแต่งตั้งโยกย้ายพนักงาน รวมถึงพิจารณากำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละหน่วยงานและตำแหน่ง สำหรับพนักงานระดับต่ำกว่าผู้จัดการฝ่าย ตามที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

7. มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ และบันทึกต่างๆ เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปตามนโยบาย และเพื่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ รวมถึงเพื่อรักษาระเบียบวินัยภายในองค์กร

8. มีอำนาจแต่งตั้งคณะกรรมการหรือคณะทำงานชุดต่างๆ เพื่อประโยชน์และประสิทธิภาพการจัดการที่ดีและโปร่งใส และมีอำนาจในการมอบอำนาจให้บุคคลอื่นใดหนึ่งคนหรือหลายคนปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของกรรมการผู้จัดการ หรืออาจมอบอำนาจให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่กรรมการผู้จัดการเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่เห็นสมควร ซึ่งกรรมการผู้จัดการอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรือการมอบอำนาจนั้นๆ ได้ตามที่เห็นสมควร

9. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหาร หรือคณะกรรมการบริษัท

ทั้งนี้ ในการดำเนินการเรื่องใดที่กรรมการผู้จัดการ หรือผู้รับมอบอำนาจจากกรรมการผู้จัดการ หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้ส่วนเสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง กรรมการผู้จัดการไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามธุรกิจปกติและเงื่อนไขการค้าปกติซึ่งเป็นไปตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด

#### การกำหนดอำนาจอนุมัติ

บริษัทฯ มีการกำหนดอำนาจอนุมัติสำหรับการดำเนินงานต่างๆ โดยสรุปได้ดังนี้

	กรรมการผู้จัดการ	ประธานกรรมการบริหาร	คณะกรรมการบริหาร	คณะกรรมการบริษัท
1. การขออนุมัติงบประมาณและการทรัพย์สินถาวร	≤ 500,000 บาท	≤ 5 ล้านบาท	≤ 10 ล้านบาท	> 10 ล้านบาท
2. การลงทุนนอกแผนงบประมาณ	-	≤ 1 ล้านบาท	≤ 3 ล้านบาท	> 3 ล้านบาท
3. การขอซื้อสินค้าสำเร็จรูป	≤ 10 ล้านบาท	> 10 ล้านบาท*	-	-
4. การขอซื้อวัตถุดิบ/บรรจุภัณฑ์ตามแผนการผลิต	≤ 1 ล้านบาท	> 1 ล้านบาท*	-	-
5. การตัดบัญชี/จำหน่ายออกจากบัญชี (บาท/ครั้ง)				
- หนี้สูญ	≤ 250,000 บาท	-	≤ 1.5 ล้านบาท	> 1.5 ล้านบาท
- สินทรัพย์ถาวร	≤ 250,000 บาท	-	≤ 1.5 ล้านบาท	> 1.5 ล้านบาท
- สินทรัพย์คงคลังล้าสมัย/เสื่อมสภาพ	≤ 250,000 บาท	-	≤ 1.5 ล้านบาท	> 1.5 ล้านบาท

หมายเหตุ : รายการที่ประธานกรรมการบริหารมีอำนาจสูงสุดในการอนุมัติรายการนั้น เป็นรายการที่เป็นการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทฯ ซึ่งเกิดขึ้นอยู่เป็นประจำ

### 11.3 การสรรหาและแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

การคัดเลือกบุคคลที่จะแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัทฯ จะกระทำการผ่านการประชุมผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกจากประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถ และคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนด เนื่องจากบริษัทฯ ยังไม่มีคณะกรรมการสรรหาคัดเลือกบุคคลที่จะดำรงตำแหน่งดังกล่าว จากนั้นที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะทำการคัดเลือกกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัทฯ



### 11.3.1 องค์ประกอบและการแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท

องค์ประกอบและการสรรหา แต่งตั้ง ถอดถอน หรือพ้นจากตำแหน่งกรรมการของบริษัทฯ นั้น ได้กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการจำนวนไม่น้อยกว่า 5 คน และกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดต้องมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร และต้องมีคุณสมบัติตามกฎหมายกำหนด
2. ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการ ตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้
  - (1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับจำนวนหุ้นที่ตนถือ
  - (2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่เลือกตั้งบุคคลคนเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ในกรณีที่เลือกตั้งบุคคลหลายคนเป็นกรรมการจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากที่สุดก็ได้ไม่ได้
  - (3) บุคคลที่ได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด
3. ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการในขณะนั้น ถ้าจำนวนกรรมการจะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้น ให้จับสลากกัน ส่วนปีหลังๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการที่จะออกตามวาระอาจถูกเลือกเข้ามารับตำแหน่งใหม่ก็ได้
4. กรรมการคนใดจะลาออกจากตำแหน่งให้ยื่นใบลาออกต่อบริษัทฯ การลาออกมีผลนับแต่วันที่ใบลาออกไปถึงบริษัทฯ
5. ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ คณะกรรมการอาจเลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติ และไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด และ/หรือกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์เข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน บุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าว จะอยู่ในตำแหน่งกรรมการได้เพียงแค่วาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทนมติของคณะกรรมการต้องประกอบด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่
6. ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอาจลงมติให้กรรมการคนใดออกจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระได้ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง และมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง

### 11.3.2 องค์ประกอบและการแต่งตั้งกรรมการอิสระ

คณะกรรมการบริษัทฯ จะร่วมกันพิจารณาเบื้องต้นถึงคุณสมบัติของบุคคลที่จะมาดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ โดยพิจารณาจากคุณสมบัติและลักษณะต้องห้ามของกรรมการตามพระราชบัญญัติมหาชนจำกัด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกกรรมการอิสระจากผู้ทรงคุณวุฒิ ประสบการณ์การทำงาน และความเหมาะสมด้านอื่นๆ ประกอบกัน จากนั้นจะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัทฯ ต่อไป ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการแต่งตั้งกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด และต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า 3 ท่าน

#### คุณสมบัติของกรรมการอิสระ

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลของบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยนับรวมหุ้นที่ถือโดยผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อ ก.ล.ต.



3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมาย ในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้จรรยาบรรณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ หรือผู้บริหาร ของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อ ก.ล.ต.
5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง และไม่เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งสังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อ ก.ล.ต.
6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ให้บริการทางวิชาชีพเป็นนิติบุคคล ให้รวมถึงการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร หรือหุ้นส่วนผู้จัดการ ของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อ ก.ล.ต.
7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ
8. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

### 11.3.3 องค์ประกอบและการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัทฯ จะเป็นผู้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 3 ท่าน โดยแต่งตั้งจากกรรมการอิสระของบริษัทฯ ที่มีคุณสมบัติตามที่กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงประกาศข้อบังคับ และ/หรือระเบียบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด นอกจากนี้ กรรมการอิสระที่ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบต้องมีคุณสมบัติเพิ่มเติมดังนี้

1. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง
  2. ไม่เป็นกรรมการของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย หรือบริษัทย่อยลำดับเดียวกันเฉพาะที่เป็นบริษัทจดทะเบียน
  3. มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในฐานะกรรมการตรวจสอบ ทั้งนี้ ต้องมีกรรมการตรวจสอบอย่างน้อยหนึ่งคนที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้
- ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบแต่ละท่านมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี หรือเท่ากับวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯ

### 11.3.4 การสรรหากรรมการผู้จัดการ

กรรมการผู้จัดการแต่งตั้งมาจากการเสนอชื่อของประธานกรรมการบริหาร โดยคัดเลือกจากบุคคลที่ดำรงตำแหน่งกรรมการบริหารอยู่ในขณะที่ทำการคัดเลือก และเสนอให้คณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติแต่งตั้ง

## 11.4 การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะลงทุนในบริษัทที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบ

วงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการอาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นนอกเหนือจากธุรกิจหลักหรือธุรกิจอื่นของบริษัทฯ หากคณะกรรมการเห็นว่าธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและการลงทุนดังกล่าวเป็นประโยชน์แก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม

ในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ จะส่งกรรมการหรือผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารกิจการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมดังกล่าว ทั้งนี้ กรรมการซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัทฯ จะต้องทำหน้าที่ในการกำกับดูแลบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม ให้บริหารจัดการหรือดำเนินงานต่างๆ ตามนโยบายที่บริษัทฯ กำหนด รวมถึงจะต้องใช้ดุลยพินิจตามมติของที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ที่อนุมัติในเรื่องที่สำคัญของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

### 11.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

1. ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ นำความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ ไปเปิดเผยหรือแสวงหาผลประโยชน์แก่ตนเองหรือเพื่อประโยชน์แก่บุคคลอื่นใดไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าจะได้รับผลประโยชน์ตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

2. ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว ใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่มีหรืออาจมีผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งยังมีได้เปิดเผยต่อสาธารณชน เพื่อทำการซื้อ ขาย เสนอซื้อ เสนอขาย หรือชักชวนให้บุคคลอื่นซื้อ ขาย เสนอซื้อหรือเสนอขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม ก่อนที่ข้อมูลนั้นจะมีการเปิดเผยต่อสาธารณชน ไม่ว่าจะการกระทำดังกล่าวจะกระทำเพื่อประโยชน์ต่อตนเองหรือผู้อื่น หรือเพื่อให้ผู้อื่นกระทำการดังกล่าวโดยตนได้รับประโยชน์ตอบแทน ผู้ใดฝ่าฝืนจะถูกกลงโทษตามมาตรการทางวินัยของบริษัทฯ

3. บริษัทฯ ได้ดำเนินการแจ้งให้ผู้บริหารเข้าใจและรับทราบภาระหน้าที่ในการรายงานการถือครองหลักทรัพย์ในบริษัทฯ ของตนเอง คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ตลอดจนการรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535

4. เพื่อเป็นการป้องกันการใช้อ้างอิงข้อมูลภายในโดยมิชอบ (Insider Trading) บริษัทฯ ได้กำหนดมิให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลา 1 เดือนก่อนการเปิดเผยงบการเงินให้แก่สาธารณชนทราบ

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะแจ้งให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ ทราบเกี่ยวกับข้อกำหนดข้างต้น

### 11.6 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ในรอบปีบัญชี 2557 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ ได้จ่ายค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee) ให้แก่ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ คือ บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เป็นจำนวนเงิน 1,150,000 บาท ซึ่งเป็นค่าสอบบัญชีและค่าสอบทานงบการเงินระหว่างกาลสำหรับงบการเงินของบริษัทฯ นอกเหนือจากค่าตอบแทนดังกล่าว บริษัทฯ ไม่มีค่าบริการอื่นที่ต้องชำระให้กับผู้สอบบัญชี สำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด และบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีหรือสำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ได้มีมติอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีประจำปี 2558 เป็นจำนวนเงิน 1,150,000 บาท ซึ่งเป็นค่าสอบบัญชีและค่าสอบทานงบการเงินระหว่างกาลสำหรับงบการเงินของบริษัทฯ

### 11.7 การปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในเรื่องอื่น ๆ

-ไม่มี-

## 12. ความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibilities : CSR)

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยยึดมั่นและให้ความสำคัญกับหน้าที่และความรับผิดชอบต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสีย ได้แก่ ผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า พนักงาน ชุมชน และสังคมรอบด้าน เพื่อสร้างความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ และสามารถบริหารกิจการให้เติบโตได้อย่างมั่นคงและเป็นที่ยอมรับในสังคม รวมทั้งได้ปลูกฝังแนวความคิดดังกล่าวให้กับพนักงานทุกระดับชั้น ซึ่งได้แก่ คณะกรรมการ บริษัทฯ คณะผู้บริหาร ผู้จัดการฝ่าย พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มอื่นๆ ให้ถือปฏิบัติเป็นบรรทัดฐานเดียวกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีนโยบายในการดำเนินงาน โดยมุ่งเน้นความรับผิดชอบต่อสังคม ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 7 ด้าน ดังต่อไปนี้

### 1. การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีการบริหารงานเพื่อให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืนและมั่นคง ภายใต้การดำเนินงานด้วยความรอบคอบ ซื่อสัตย์สุจริต มีความเป็นมืออาชีพ โปร่งใส ถูกต้องตามเกณฑ์และระเบียบปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆ โดยยึดถือตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีที่กำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทฯ ได้ปฏิบัติต่อคู่ค้าและเจ้าหนี้อย่างเป็นธรรม เสมอภาค ไม่เอารัดเอาเปรียบ โดยปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้า และ/หรือข้อตกลงตามสัญญาที่ทำร่วมกันอย่างเคร่งครัด เพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ของทั้งสองฝ่ายและปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้าอย่างเป็นธรรม ไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการโจมตี ให้อับหรือทำลายชื่อเสียงของคู่แข่ง

### 2. การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารงานและการดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล โดยยึดหลักการดำเนินธุรกิจด้วยความสุจริตและโปร่งใส ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2558 จึงได้มีมติอนุมัตินโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยปลูกจิตสำนึกให้ผู้บริหารและพนักงานทุกคนในองค์กรตระหนักถึงพิษภัยของการทุจริตคอร์รัปชัน สร้างค่านิยมที่ถูกต้องและทัศนคติให้กับพนักงานในการปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ไม่แสวงหาประโยชน์จากตำแหน่งหน้าที่ของตนเอง หรือเอื้อประโยชน์ใดๆ ให้กับคนอื่น ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินงานโดยทางตรงหรือทางอ้อม และห้ามใช้โอกาสจากตำแหน่งหน้าที่ในบริษัทฯ แสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัวหรือของครอบครัว และเพิ่มความเชื่อมั่นต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย และให้เปิดเผยนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันให้พนักงานทุกคนรับทราบเพื่อปฏิบัติตาม

### 3. การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญและเคารพสิทธิมนุษยชน ปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมและเป็นธรรม ไม่ว่าจะมีความแตกต่างด้านเชื้อชาติ ศาสนา เพศ หรือด้านสภาพร่างกาย โดยบริษัทฯ ยึดมั่นในวัฒนธรรมองค์กรที่ให้พนักงานทุกคนยึดถือปฏิบัติเป็นแนวทางในการทำงานเพื่อให้พนักงานมีความเป็นอยู่ร่วมกันภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานที่มีความสุขและยอมรับซึ่งกันและกัน อีกทั้งยังส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมในการทำประโยชน์กับสังคมทั้งทางตรงและทางอ้อม

### 4. การปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทฯ มีจุดมุ่งหมายในการบริหารบุคคล โดยการคัดเลือก พัฒนา ส่งเสริม และรักษาไว้ซึ่งพนักงานที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้เพื่อให้การดำเนินกิจการของบริษัทฯ บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมตามความรู้ความสามารถของพนักงานแต่ละคน และสามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทที่ประกอบธุรกิจเดียวกัน อีกทั้งมีการดูแลช่วยเหลือและจัดสวัสดิการให้พนักงานอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ โดยจัดให้มีการฝึกอบรมเพิ่มพูนทักษะในการทำงานอย่างต่อเนื่อง และเป็นการเปิดโอกาสให้พนักงานเจริญก้าวหน้าในการทำงาน ตลอดจนการปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงาน โดยส่งเสริมให้พนักงานได้แสดงความคิดเห็นของตนทั้งทางตรงและทางอ้อม อันจะนำมาซึ่งประโยชน์ในการแก้ปัญหา ร่วมกัน

## 5. ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

บริษัทฯ มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ เพื่อช่วยเสริมคุณภาพชีวิตให้แก่ผู้บริโภคด้วยความมุ่งมั่น และตระหนักถึงบทบาทที่หลากหลายของแต่ละบุคคลในแต่ละวัน ในแต่ละช่วงของชีวิต และส่งมอบความกินดีอยู่ดีให้แก่ทุกคนเพื่อสังคมที่เข้มแข็งภายใต้เงื่อนไขที่เป็นธรรม และให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้อง เพียงพอ ไม่เกินความเป็นจริง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค โดยได้รับการรับรองมาตรฐาน ดังนี้

- GMP (Good Manufacturing Practice) หลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร เป็นระบบประกันคุณภาพที่มีการปฏิบัติในการผลิตอาหารเพื่อให้เกิดความปลอดภัย โดยได้รับที่โรงงาน อำเภอบางบึง จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นระบบประกันคุณภาพพื้นฐานก่อนที่จะพัฒนาไปสู่ระบบประกันคุณภาพอื่นๆ ต่อไป
- HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) ระบบควบคุมการผลิตอาหารเพื่อให้ได้อาหารที่ปลอดภัยจากอันตรายจากสารเคมี เชื้อโรค และสิ่งแปลกปลอม โดยได้รับที่โรงงาน อำเภอบางบึง จังหวัดชลบุรี
- Healthier Choice จากประเทศสิงคโปร์ เป็นการรับรองว่าบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับสุขภาพ โดยการควบคุมปริมาณความหวานของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม

## 6. การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมทุกด้าน โดยเฉพาะผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับสิ่งแวดล้อมจากการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนปลูกจิตสำนึกที่ดีให้กับพนักงานในการให้ความสำคัญและช่วยกันดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กร

## 7. การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

บริษัทฯ ตระหนักเสมอว่าชุมชนและสังคมที่เข้มแข็งมีการพัฒนาที่ยั่งยืน มีความสำคัญยิ่งในฐานะเป็นปัจจัยเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมส่งเสริมทางด้านกิจกรรมต่างๆ ดังนี้

- บริษัทฯ ได้บริจาคเงินให้กับมูลนิธิจุฬาภรณ์ เพื่อสมทบทุนมูลนิธิจุฬาภรณ์เพื่อผู้ป่วยโรคมะเร็งที่ยากไร้ในรายการ Dance Your Fat Off บริษัทฯ จึงได้รับการเสนอชื่อผู้นำของบริษัทฯ ที่เป็นผู้สนับสนุน ผลักดัน หรืออนุมัติให้บริษัทฯ บริจาคเงินเพื่อสาธารณประโยชน์ ในการขอพระราชทานเครื่องราชอิสริยาภรณ์อันเป็นที่สรรเสริญยิ่งดิเรกคุณาภรณ์ ประจำปี 2558
- บริษัทฯ ได้บริจาคผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้กับบ้านเด็กพิการ ปากเกร็ด
- บริษัทฯ ได้บริจาคเงินให้กับมูลนิธิแพथ้อาสาสมัครเพื่อพระศรีนครินทร์บวรราชชนนี (พอ.สว.) เพื่อนำไปใช้ในการดำเนินงานทางการแพทย์แก่ผู้ป่วยยากไร้ในถิ่นทุรกันดาร
- บริษัทฯ ได้บริจาคผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทุกสิ้นปีสำหรับการสดมณต์ข้ามคืนที่วัดอรุณราชวรารามราชวรมหาวิหาร และวัดระฆังโฆสิตารามวรมหาวิหาร

### 13. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

#### 13.1 ความเห็นของคณะกรรมการบริษัท เกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในของบริษัท

ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัท ครั้งที่ 5/2558 เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2558 โดยมีกรรมการตรวจสอบทั้งสามท่านเข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการบริษัท ได้ประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท โดยทำการซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหาร แล้วสรุปได้ว่าจากการประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัท ในด้านต่างๆ 5 ส่วน ประกอบด้วย

1. การควบคุมภายในองค์กร (Control Environment)
2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)
3. การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities)
4. ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information & Communication)
5. ระบบการติดตาม (Monitoring Activities)

คณะกรรมการมีความเห็นว่าบริษัท มีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสม โดยบริษัท ได้จัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถทำให้การดำเนินงานกิจการของบริษัทเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) และมีความโปร่งใส นอกจากนี้ บริษัท ยังจัดให้มีระบบการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัท เพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัท จากการที่กรรมการหรือผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการมีระบบการควบคุมดูแลที่เพียงพอในเรื่องการทำธุรกรรมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

#### 13.2 การดำเนินการเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในของบริษัท

บริษัท มีคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำหน้าที่สอบทานให้บริษัท มีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล ตลอดจนสอบทานการปฏิบัติงานของบริษัท ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัท โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะมีการประชุมร่วมกันอย่างน้อยทุกไตรมาส เพื่อพิจารณาและดำเนินการให้มีรายงานทางการเงินที่ถูกต้องและมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วนและเพียงพอ รวมถึงการพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งในการประชุมจะมีผู้สอบบัญชีเข้าร่วมประชุมเพื่อให้ข้อสังเกตจากการตรวจสอบบัญชีของบริษัท

เพื่อให้ระบบควบคุมภายในของบริษัท เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัท ได้ว่าจ้างบริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัท ตั้งแต่ปี 2557 โดยผู้ตรวจสอบภายในดังกล่าวได้จัดทำรายงานผลการประเมินและตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัท และนำเสนอรายงานให้แก่คณะกรรมการตรวจสอบทราบ โดยตรงอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกไตรมาส ซึ่งบริษัท ได้ดำเนินการแก้ไขปรับปรุงระบบการปฏิบัติงานในฝ่ายต่างๆ ตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายในมาโดยตลอด

ทั้งนี้ ภายหลังจากที่บริษัท เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้อาจได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ แล้ว บริษัท มีนโยบายที่จะจ้างผู้ตรวจสอบภายในจากภายนอก (Outsource) อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ระบบการควบคุมภายในของบริษัท เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

#### 13.3 ความเห็นเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในของผู้ตรวจสอบภายใน

ในปี 2557 ถึงงวด 6 เดือนแรกปี 2558 ผู้ตรวจสอบภายในได้เข้าตรวจสอบและติดตามระบบบริหารงานหลักด้านต่างๆ ประกอบด้วย ระบบงานวงจรรายจ่าย (กระบวนการจัดซื้อ/จัดจ้าง และการจ่ายชำระ) ระบบงานวงจรรายได้ (กระบวนการขายสินค้าและการรับชำระ) ระบบสินค้าคงเหลือ ระบบต้นทุนการผลิต ระบบทรัพย์สินถาวร และระบบงานสารสนเทศ โดยได้ให้ข้อเสนอแนะเพื่อให้บริษัท แก้ไขปรับปรุงเพื่อเพิ่มการตรวจสอบและถ่วงดุล (Check and Balance) ในการปฏิบัติงานต่างๆ ระบบงาน ซึ่งจะเป็นการพัฒนาคุณภาพของระบบการควบคุมภายในอย่างต่อเนื่องและจะส่งผลทำให้บริษัท มีระบบการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยบริษัท ได้ดำเนินการแก้ไขประเด็นต่างๆ ตามที่ผู้ตรวจสอบภายในได้ให้ข้อเสนอแนะไว้เรียบร้อยแล้ว ซึ่งสามารถสรุปข้อสังเกตของผู้ตรวจสอบภายในที่สำคัญและการดำเนินการของบริษัท ได้ดังนี้

หัวข้อ	ข้อสังเกตของผู้ตรวจสอบภายใน	การดำเนินการของบริษัท
การควบคุมด้านองค์กร	- บริษัท ยังไม่มีการจัดทำประเมินความเสี่ยงขององค์กรไว้เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อใช้ในการบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	- บริษัท ดำเนินการจัดทำประเมินความเสี่ยงขององค์กรเป็นลายลักษณ์อักษรแล้ว - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
ระบบงานวงจรรายจ่าย	- บริษัท มีรายการสั่งซื้อค้างรับในระบบ เนื่องจากเป็นรายการที่รับของแล้ว แต่ไม่ได้ตั้ง PO ในระบบเพื่อทำการรับ แต่ใช้วิธีรับจากหน้าระบบการเงิน	- บริษัท ได้กำหนดหลักเกณฑ์และขั้นตอนการปฏิบัติงานที่มีข้อจำกัดในเรื่องดังกล่าวไว้อย่างชัดเจน โดยฝ่ายบัญชีจะดึงข้อมูล PO และทำการตามขั้นตอนการปฏิบัติงาน นอกจากนี้ บริษัท ได้กำหนดให้ฝ่ายจัดซื้อต้องจัดทำสรุปรายการสั่งซื้อและทบทวน PO ที่ค้างนานทุกสิ้นเดือน โดยประกาศใช้ระเบียบดังกล่าวเมื่อวันที่ 1 มิ.ย. 2557 - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- มีการนำส่งเอกสารประกอบการเคลียร์เงินทดรองจ่ายให้ฝ่ายบัญชีล่าช้า อาจทำให้บันทึกค่าใช้จ่ายไม่ตรงเดือนที่เกิดรายการ	- บริษัท มีการกำหนดให้ผู้ออกเบิกต้องนำส่งเอกสารภายใน 3 วันทำการหลังจากงานเสร็จ โดยระบุไว้ในระเบียบปฏิบัติเรื่องการเบิกจ่ายเงินสด ฉบับลงวันที่ 14 ตุลาคม 2557 - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
ระบบงานวงจรรายได้	- ระเบียบ/ขั้นตอนปฏิบัติงานการขาย เรื่องการขายสินค้า ยังไม่ครอบคลุมเรื่องการบริการหลังการขาย เช่น การเคลมสินค้า การรับข้อร้องเรียนลูกค้า และการติดตามลูกค้ารายเดิม เป็นต้น	- บริษัท ดำเนินการแก้ไขเพิ่มเติมระเบียบปฏิบัติงานการขาย เรื่องการขายสินค้า ให้ครอบคลุมในเรื่องการรับข้อร้องเรียนลูกค้า โดยประกาศใช้ระเบียบการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าหลักเมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2558 และประกาศใช้ระเบียบปฏิบัติเรื่องการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในประเทศเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- ระเบียบ/ขั้นตอนปฏิบัติงานการขาย (Van Sale) เรื่องการรับชำระเงินจากการขายสินค้าและการติดตามหนี้ยังไม่ครอบคลุมในส่วนของการควบคุมใบเสร็จรับเงิน (Manual)	- บริษัท ได้เพิ่มเติมในเรื่องของการควบคุมใบเสร็จรับเงินในระเบียบดังกล่าวแล้ว โดยประกาศใช้เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2558 - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- บริษัท ยังไม่มีราคาขายมาตรฐาน (Standard Price) และส่วนลดมาตรฐานเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน เพื่อใช้ในการขายสินค้าให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน	- บริษัท มีการกำหนดราคาขายมาตรฐานและส่วนลดมาตรฐานเป็นลายลักษณ์อักษรเรียบร้อยแล้ว โดยผ่านการลงนามโดยผู้มีอำนาจอนุมัติอย่างถูกต้อง และมีการทบทวนอย่างสม่ำเสมอ - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- จากการตรวจสอบการพิจารณาอนุมัติให้วงเงินสินเชื่อและเครดิตเทอมกับลูกค้า ไม่พบเอกสารกรณีมีการเปลี่ยนแปลงวงเงินเครดิต โดยดำเนินการเพียงขีดฆ่ายอดวงเงินเก่า เขียนยอดวงเงินใหม่ แล้วเซ็นชื่อกำกับในเอกสาร ซึ่งอาจทำให้การเปลี่ยนแปลงวงเงินเครดิตไม่ผ่านการอนุมัติจากผู้มีอำนาจ และขาดหลักฐานในการอ้างอิงข้อมูล	- บริษัท ได้จัดทำแบบฟอร์มการขออนุมัติเปลี่ยนแปลงวงเงินเครดิตที่เป็นลายลักษณ์อักษรเรียบร้อยแล้ว และกำหนดให้มีการลงนามโดยผู้มีอำนาจอนุมัติทุกครั้ง - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว



หัวข้อ	ข้อสังเกตของผู้ตรวจสอบภายใน	การดำเนินการของบริษัทฯ
ระบบงานวงจรรายได้ (ต่อ)	- บริษัทฯ มีการขายสินค้าให้ลูกค้าเกินวงเงินเครดิตที่บริษัทฯ กำหนด ซึ่งอาจทำให้ไม่สามารถเก็บเงินจากลูกค้าได้ตามระยะเวลาเครดิตที่กำหนดไว้ และการขายเกินวงเงินเครดิตอาจไม่ผ่านการอนุมัติจากผู้มีอำนาจอย่างถูกต้อง	- บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีการจัดทำเอกสารการอนุมัติเปลี่ยนแปลงวงเงินเครดิตเป็นลายลักษณ์อักษร และกำหนดให้มีการลงนามโดยผู้มีอำนาจอนุมัติ เพื่อใช้เป็นหลักฐานในการอ้างอิงการอนุมัติเปลี่ยนแปลงวงเงินเครดิต - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- ในการขายผ่านหน่วยรถ (Van Sale) ของบริษัทฯ พบจำนวนของแถมไม่ถูกต้องตามประเภทของแถมที่กำหนด	- การขายหน้างานในบางกรณีลูกค้าสำรองของแถม ทำให้ไม่สามารถทำตาม Promotion ที่บริษัทฯ กำหนดได้ โดยในอดีตพนักงานขายจะแจ้งให้หัวหน้างานรับทราบแต่ไม่ได้จัดทำเอกสารเป็นลายลักษณ์อักษร อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เห็นความสำคัญในประเด็นดังกล่าวจึงกำชับให้ฝ่ายขายจัดทำเอกสารผ่านการลงนามอนุมัติโดยผู้มีอำนาจอย่างถูกต้องทุกครั้ง - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- จากการตรวจสอบการขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesale) <sup>1)</sup> พบราคาขายสินค้าไม่สอดคล้องกับใบเสนอราคาสินค้า เนื่องจากมีการปรับราคาขายแต่ไม่ได้จัดทำเอกสารเป็นลายลักษณ์อักษร	- บริษัทฯ ได้จัดทำเอกสารใบเสนอขายสินค้าโดยมีรายการอย่างครบถ้วน และมีการเสนอผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติ - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
ระบบงานบัญชีและการเงิน	- จากการตรวจสอบกระบวนการตั้งหนี้และการรับชำระหนี้ พบวันที่ครบกำหนดไม่สอดคล้องกับวันที่รับชำระหนี้ ซึ่งอาจทำให้มีหนี้ค้างนาน และรับรู้รายได้ล่าช้า อาจส่งผลต่อสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ	- บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีการติดตามวันที่ครบกำหนดชำระหนี้ของลูกค้านี้ทุกรายที่ครบกำหนดชำระเงินให้เป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้ - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- จากการตรวจสอบรายงานวิเคราะห์อายุลูกหนี้ (Aging) พบว่ามีรายการลูกหนี้ค้างนานเกิน 90 วัน โดยยังไม่ได้มีการออกจดหมายติดตามลูกหนี้ดังกล่าวตามระเบียบปฏิบัติที่บริษัทฯ กำหนด	- บริษัทฯ ดำเนินการจัดทำจดหมายติดตามหนี้สำหรับลูกหนี้ค้างนานเกิน 90 วันตามหลักเกณฑ์การติดตามหนี้ที่บริษัทฯ กำหนดไว้เรียบร้อยแล้ว และฝ่ายบัญชีดำเนินการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญอย่างเหมาะสม และมีการรายงานสถานะของลูกหนี้ค้างค้างทั้งหมดต่อที่ประชุมประจำเดือนอย่างสม่ำเสมอ - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
การบริหารสินค้าและคลังสินค้า	- ไม่พบการลงนามผู้ออกสินค้า และผู้ตรวจสอบในเอกสารใบคุมสินค้าออกจากคลังสินค้า	- บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับปรุงแบบฟอร์มเอกสารเนื่องจากมีเอกสารใบส่งสินค้าควบคุมการลงนามดังกล่าวแทนแล้ว และกำชับให้ฝ่ายคลังสินค้าลงนามในเอกสารและระยะเวลาออกต้นทางปลายทางให้ครบถ้วน - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว

<sup>1)</sup> การขายสินค้าทางโทรศัพท์ (Telesale) เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายประเภทหนึ่งของบริษัทฯ ซึ่งยอดขายน้อยมาก ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ซื้อสินค้าผ่านช่องทางนี้จะเป็นลูกค้ารายย่อยที่เป็นร้านขายเครื่องดื่มและร้านค้าขนาดเล็กในต่างจังหวัด



หัวข้อ	ข้อสังเกตของผู้ตรวจสอบภายใน	การดำเนินการของบริษัทฯ
การบริหารสินค้าและคลังสินค้า (ต่อ)	- รหัสสินค้าในเอกสารใบคุมสินค้าไม่สอดคล้องกับรายงาน Stock Card รายตัวของสินค้าในระบบ ซึ่งอาจทำให้ตัดจ่ายสินค้าในระบบไม่ถูกต้อง	- บริษัทฯ ได้ดำเนินการประสานงานกับฝ่าย IT ในการทำโปรแกรมจัดทำใบคุมที่ดึงข้อมูลจากระบบเรียบร้อยแล้ว - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- จำนวนวัตถุดิบใน Stock Card ที่จัดทำในทะเบียนคุม Excel ไม่สอดคล้องกับรายงานการตัดจ่าย และ Stock Card ในระบบ	- บริษัทฯ ได้ยกเลิกการตัดจ่าย Stock Card ใน Excel และให้ทำการสอบทานโดยเปรียบเทียบจำนวนวัตถุดิบที่บันทึกในระบบกับที่ได้จากการตรวจนับจริง - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- บริษัทฯ ยังไม่มีหลักเกณฑ์ในการกำหนด Minimum Stock เพื่อใช้ในการคำนวณจุดสั่งซื้อสินค้า	- บริษัทฯ ได้จัดทำหลักเกณฑ์ในการกำหนด Minimum Stock โดยจำแนกแต่ละประเภทสินค้าไว้อย่างชัดเจนเรียบร้อยแล้ว - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- จากการตรวจนับรายการงานระหว่างทำ (WIP) ของบรรจุภัณฑ์ พบว่าจำนวนบรรจุภัณฑ์ที่ตรวจนับจริงไม่สอดคล้องกับรายงาน Stock Card ซึ่งสาเหตุเกิดจากหน่วยในการรับบรรจุภัณฑ์ไม่ตรงกันระหว่างฝ่ายคลังสินค้าและฝ่ายผลิต	- บริษัทฯ ได้ดำเนินการตรวจสอบข้อมูลในระบบเปรียบเทียบกับ Stock Card ที่มีอยู่จริง และปรับปรุงยอดคงเหลือจากการตรวจนับจริงให้ถูกต้องตรงกัน และได้ดำเนินการกำหนดค่ามาตรฐานในการคำนวณหน่วยรับให้เป็นมาตรฐานเดียวกันแล้ว - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
การบริหารต้นทุนสินค้า	- เจ้าหน้าที่วางแผนการผลิตเป็นผู้จัดทำรายงานต้นทุน โดยคำนวณจากปริมาณ/ราคาที่ใช้ในการผลิตแต่ละเดือนจากข้อมูลผู้รับจ้างผลิต แล้วนำเสนอให้เจ้าหน้าที่บัญชีต้นทุน ซึ่งอาจทำให้การคำนวณต้นทุนผิดพลาด	- บริษัทฯ มีการกำหนดขั้นตอนการทำงาน เรื่องการจัดทำต้นทุนสินค้า โดยกำหนดให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายวางแผนการผลิตจัดทำรายงาน Inventory Report, สรุปการเบิก-จ่าย, สรุป Yield Loss ส่งให้ฝ่ายบัญชีเพื่อนำมาจัดทำรายงานต้นทุนสินค้าสำเร็จรูป โดยมีผลบังคับใช้วันที่ 1 มกราคม 2558 - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- ระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับเกณฑ์การคำนวณต้นทุนมาตรฐานยังไม่มีภาระระบุวิธีการปฏิบัติในแต่ละขั้นตอนที่ละเอียดและครอบคลุม เช่น การนำรายการทางบัญชีมาบันทึกต้นทุน เกณฑ์การคำนวณต้นทุนและผลการคำนวณ	- บริษัทฯ ได้ดำเนินการแก้ไขโดยเพิ่มเติมระเบียบปฏิบัติงานในแต่ละขั้นตอนไว้อย่างชัดเจน - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- การแบ่งประเภทค่าแรงทางตรงและค่าแรงทางอ้อมไม่เหมาะสม โดยนำข้อมูลเงินเดือนของพนักงานแผนกคลังสินค้ามาจัดประเภทเป็นค่าแรงทางตรง	- ฝ่ายบัญชีได้ดำเนินการประสานงานกับฝ่ายทรัพยากรบุคคลเพื่อจัดแบ่งประเภทของค่าแรงให้ถูกต้อง และกำหนดให้มีการตรวจสอบจากฝ่ายบัญชีอย่างสม่ำเสมอ - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว

หัวข้อ	ข้อสังเกตของผู้ตรวจสอบภายใน	การดำเนินการของบริษัท
การบริหารต้นทุนสินค้า (ต่อ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การสอบทานรายงานต้นทุนสินค้าของฝ่ายบัญชีไม่เหมาะสม โดยหากมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ถูกต้องกับรายงานการรับสินค้าจะทำการแก้ไขด้วยปากกาในการสรุปราคาต้นทุนของสินค้า โดยไม่มีการลงนามกำกับ และไม่มี การกำหนดช่องผู้จัดทำและผู้ตรวจสอบข้อมูล ในรายงาน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ได้กำหนดให้รายงานมีช่องสำหรับลงนามของผู้จัดทำและผู้ตรวจสอบข้อมูลอย่างชัดเจน</li> <li>- ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว</li> </ul>
ระบบทรัพย์สินถาวร	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จากการตรวจสอบทะเบียนคุมทรัพย์สินถาวรในระบบ พบรายการสินทรัพย์ที่ชำรุดและสูญหายในทะเบียนทรัพย์สิน ซึ่งอาจทำให้เกิดความสับสนในการเรียกใช้งานข้อมูล และอาจมีผลทำให้ข้อมูลไม่เป็นปัจจุบัน</li> <li>- จากการตรวจนับทรัพย์สินถาวรตามทะเบียนคุมที่สำนักงานใหญ่ ไม่พบทรัพย์สินถาวรจำนวน 5 รายการ เนื่องจากเป็นทรัพย์สินที่ไม่สามารถใช้งานได้แล้ว</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ได้ตัดชำรุดทรัพย์สินออกจากทะเบียนคุมทรัพย์สินเรียบร้อยแล้ว รวมทั้งมีการกำหนดรอบการตัดรายการชำรุดทรัพย์สินไว้อย่างชัดเจน</li> <li>- ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ยังไม่มีการกำหนดพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินถาวรที่ชำรุดไว้อย่างชัดเจน โดยจากการตรวจพบที่มีการจัดเก็บรวมกับของที่ยังไม่ได้ใช้งาน จึงอาจทำให้ยากต่อการตรวจนับเพื่อตัดจำหน่ายและเกิดความสับสนในการปฏิบัติงาน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ มีการจัดพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินถาวรที่ชำรุดแล้ว และมีการล็อกกุญแจอย่างเหมาะสม โดยกุญแจจะเก็บรักษาไว้ที่ฝ่ายทรัพยากรบุคคล</li> <li>- ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว</li> </ul>
ระบบสารสนเทศ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- นโยบายความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ (IT Security Policy) ยังไม่ได้รับการอนุมัติจากผู้บริหาร และยังไม่ได้ประกาศใช้ให้พนักงานในองค์กรรับทราบ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ และให้ผู้บริหารลงนามอนุมัติ โดยประกาศใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 รวมถึงดำเนินการให้พนักงานลงนามในหนังสือยินยอมรับเงื่อนไขการใช้งานระบบสารสนเทศ (Acceptable Use Policy)</li> <li>- ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การจัดทำแผนกลยุทธ์ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศยังไม่ชัดเจน ไม่สามารถแสดงหลักฐานที่เป็นลายลักษณ์อักษรได้</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ได้จัดทำแผนการดำเนินงานเพื่อสนับสนุนแผนกลยุทธ์ขององค์กรเป็นรายปีเรียบร้อยแล้ว</li> <li>- ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ขั้นตอนการคัดลอกข้อมูลให้ลูกค้าผ่านทางสื่อบันทึกมีเดีย (Flash Drive) ไม่ถูกควบคุม รวมถึงไม่มีหลักฐานการคืนทรัพย์สินเมื่อใช้งานเสร็จสิ้นแล้ว</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ได้ทำการยกเลิกการส่งข้อมูลให้ลูกค้าผ่าน Flash Drive โดยให้พนักงานใช้ Email เพื่อติดต่อสื่อสารกับลูกค้าเป็นหลัก หากไฟล์ข้อมูลมีขนาดใหญ่ให้ติดต่อแผนกไอทีเพื่อขอยืม External Hard Disk และนำกลับมาคืนเมื่อใช้งานเสร็จสิ้นแล้ว</li> <li>- ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการนำ Tape Backup เก็บไว้ที่บ้านพักของพนักงาน โดยไม่ได้รับการป้องกันอย่างถูกต้องและเหมาะสม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทฯ ได้แจ้งบริษัทภายนอกเพื่อทำการสำรองข้อมูล (Backup) โดยเริ่มดำเนินการสำรองข้อมูลตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2558</li> <li>- ดำเนินการเรียบร้อยแล้ว</li> </ul>

หัวข้อ	ข้อสังเกตของผู้ตรวจสอบภายใน	การดำเนินการของบริษัทฯ
ระบบสารสนเทศ (ต่อ)	- ไม่พบการบันทึกและรายงานผลการ Monitor Server และอุปกรณ์ Network ให้ผู้บริหารรับทราบเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งจากการสอบถามผู้ดูแลระบบพบว่ามีการ Monitor ระบบเป็นประจำ แต่ไม่ได้บันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร	- บริษัทฯ ได้ดำเนินการบันทึกผลการตรวจสอบระบบลงในเอกสารทุกวันทำการ และส่งให้ผู้บริหารตรวจสอบทุก 2 สัปดาห์ โดยจะทำการเฝ้าระวังในระบบที่สำคัญหรือมีความเสี่ยงสูงเป็นหลัก เนื่องจากมีผลต่อการดำเนินการของธุรกิจ - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- แผนกู้ระบบงานกรณีฉุกเฉินยังไม่สมบูรณ์และยังไม่ได้รับการทดสอบการปฏิบัติจริงตามแผนงานวางไว้	- บริษัทฯ ได้จัดทำเอกสารแผนการดำเนินงานความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan) เรียบร้อยแล้ว และได้ดำเนินการทดสอบการปฏิบัติงานจริงในวันที่ 27 สิงหาคม 2558 - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว
	- เมื่อมีการปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงระบบทางด้านสารสนเทศ ไม่พบหลักฐานการอนุมัติจากผู้บริหารอย่างสม่ำเสมอ	- บริษัทฯ ได้จัดทำแบบฟอร์ม Change Management กรณีมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงระบบ เพื่อวิเคราะห์ความเสี่ยงและผลกระทบที่จะเกิดขึ้น และรายงานให้ผู้บริหารรับทราบและอนุมัติ - ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว

นอกเหนือจากประเด็นหลักที่กล่าวข้างต้น ผู้ตรวจสอบภายในได้ตรวจพบประเด็นเกี่ยวกับการบันทึกข้อมูลไม่ถูกต้องครบถ้วน เช่น ทะเบียนลูกค้า ทะเบียนผู้ขาย เป็นต้น รวมทั้งเอกสารประกอบรายการไม่ครบถ้วน ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการแก้ไขเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

### 13.4 ข้อสังเกตเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในของผู้สอบบัญชี

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ได้นำเสนอรายงานข้อสังเกตและข้อเสนอแนะจากการตรวจสอบบัญชี สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 ที่เป็นผลจากการที่ผู้สอบบัญชีได้สอบทานระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำและการนำเสนองบการเงินโดยถูกต้องตามที่ควรของบริษัทฯ ตามที่เห็นว่าจำเป็นเพื่อประโยชน์ในการกำหนดขอบเขตการปฏิบัติงานตรวจสอบให้รัดกุมและเหมาะสม นอกจากนี้ สำนักงานฯ ได้เข้าสอบทานเพิ่มเติมในช่วงระหว่างวันที่ 25-26 พฤษภาคม 2558 ซึ่งผลการสอบทานรายการดังกล่าว บริษัทฯ ได้ดำเนินการแก้ไขปรับปรุงเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยรายงานข้อสังเกตและผลการติดตามประเด็นข้อสังเกตดังกล่าวสามารถสรุปได้ดังนี้

หัวข้อ	ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชี	การดำเนินการของบริษัทฯ และผลการติดตามของผู้สอบบัญชี
<b>1. ระบบการขายและบัญชีลูกหนี้</b>		
1.1 ควรมีลายเซ็นผู้รับสินค้าในใบส่งของ/ใบแจ้งหนี้	จากการตรวจสอบพบว่า ใบเสร็จรับเงิน/ใบส่งสินค้า/ใบกำกับภาษีอย่างย่อ สำหรับการขายสินค้าเป็นเงินสด ไม่มีลายเซ็นผู้รับสินค้าพร้อมวันที่ผู้ซื้อรับสินค้าไป <u>ข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชี</u> เพื่อความถูกต้องและน่าเชื่อถือของรายได้จากการขายสินค้า บริษัทฯ ควรให้ผู้ซื้อสินค้าลงนามเพื่อยืนยันการรับสินค้าที่ขาย พร้อมวันที่ที่	บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีการตรวจสอบความถูกต้องและความครบถ้วนของเอกสาร โดยกำหนดผู้รับผิดชอบการขายสินค้าและหรือจัดส่งสินค้าตรวจสอบให้มีการลงนามผู้รับสินค้าบนเอกสารใบเสร็จรับเงิน/ใบส่งสินค้า/ใบกำกับภาษีอย่างย่อทุกครั้งที่มีการขายหรือส่งสินค้า เพื่อใช้ประกอบเป็นหลักฐาน โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการแล้วตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2557

หัวข้อ	ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชี	การดำเนินการของบริษัทฯ และผลการติดตามของผู้สอบบัญชี
	ได้รับสินค้าดังกล่าว	<p><b>ผลการติดตามของผู้สอบบัญชี</b></p> ผู้สอบบัญชีได้สอบถามรายการโดยสุ่มตรวจใบเสร็จรับเงิน/ใบส่งสินค้า/ใบกำกับภาษีอย่างย่อสำหรับการขายสินค้าเป็นเงินสดพบว่าเอกสารดังกล่าวมีการลงนามโดยผู้รับสินค้าแล้ว
<b>2. ระบบสินค้าคงเหลือและต้นทุนขาย</b>		
2.1 ควรมีการจัดทำใบเบิกวัตถุดิบสำหรับวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในการผลิต	<p>จากการตรวจสอบพบว่าบริษัทฯ ไม่มีการจัดทำใบเบิกวัตถุดิบสำหรับวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในการผลิต</p> <p><b>ข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชี</b></p> บริษัทฯ ควรกำหนดระเบียบปฏิบัติให้เจ้าหน้าที่แผนกคลังสินค้าบันทึกการเบิกวัสดุสิ้นเปลือง ในแบบฟอร์ม “ใบเบิกวัตถุดิบ” ทุกครั้งที่มีการเบิกวัตถุดิบหรือวัสดุสิ้นเปลืองใช้ไปออกจากคลังสินค้าของบริษัทฯ เพื่อให้แน่ใจในความถูกต้องและครบถ้วนของการบันทึกรายการเบิกวัตถุดิบ นอกจากนี้ แผนกคลังสินค้าควรเก็บสำเนาใบเบิกวัตถุดิบไว้เป็นเอกสารอ้างอิง ส่วนต้นฉบับใบเบิกวัตถุดิบควรจัดส่งไปยังแผนกบัญชีเพื่อบันทึกการบัญชีต่อไป	<p>บริษัทฯ ได้กำหนดระเบียบปฏิบัติงานสำหรับการผลิต และได้กำหนดแบบฟอร์มรายงานการใช้วัสดุสิ้นเปลืองของคลังผลิตในแต่ละวันเพิ่มเติมจากการทำใบขอเบิกสินค้าและใบโอนย้ายสินค้า โดยเริ่มใช้แบบฟอร์มดังกล่าวตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557</p> <p><b>ผลการติดตามของผู้สอบบัญชี</b></p> จากการเข้าสอบถามรายการเพิ่มเติม ผู้สอบบัญชีพบว่าบริษัทฯ ได้มีการกำหนดระเบียบปฏิบัติงานสำหรับการผลิต และได้กำหนดแบบฟอร์มรายงานการใช้วัสดุสิ้นเปลืองของคลังผลิตในแต่ละวันเพิ่มเติมจากการทำใบขอเบิกสินค้าและใบโอนย้ายสินค้าแล้ว
2.2 ควรมีการจัดทำรายงานสรุปผลการตรวจนับสินค้าคงเหลือ	<p>จากการสอบถามพนักงานฝ่ายบัญชีพบว่าบริษัทฯ จัดให้มีการตรวจนับสินค้าคงเหลือทุกเดือน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มิได้มีการจัดทำรายงานสรุปผลการตรวจนับสินค้าคงเหลือ และปรับปรุงบัญชีสินค้าคงเหลือให้ตรงกับผลที่นับได้</p> <p><b>ข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชี</b></p> บริษัทฯ ควรจัดทำรายงานสรุปผลการตรวจนับสินค้าคงเหลือ และเปรียบเทียบกับรายงานสินค้าคงเหลือและบัญชีแยกประเภททั่วไป พร้อมทั้งจัดให้มีการติดตามหาสาเหตุของผลแตกต่างที่เกิดขึ้นทันที และสอบทานพร้อมลงนามอนุมัติโดยผู้มีอำนาจก่อนการปรับปรุงบัญชีสินค้าคงเหลือให้ตรงกับผลการตรวจนับ เพื่อให้มั่นใจในความถูกต้องของการบันทึกบัญชีของบริษัทฯ	<p>บริษัทฯ ได้กำหนดหลักเกณฑ์การตรวจนับสินค้าคงเหลือ โดยเริ่มปฏิบัติตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2557 ซึ่งกำหนดถึงขั้นตอนและการจัดทำรายงานการตรวจนับ โดยได้มีการจัดทำรายงานสรุปผลการตรวจนับสินค้าคงเหลือและเปรียบเทียบกับรายงานสินค้าคงเหลือ พร้อมทั้งกระทบยอดกับมูลค่าในบัญชีแยกประเภททั่วไป หากมีผลต่างจากการตรวจนับ ได้มีการติดตามหาสาเหตุของผลแตกต่างที่เกิดขึ้นทันที และกำหนดให้มีการลงนามผู้สอบทานโดยหัวหน้าส่วนบัญชีและรับทราบโดยผู้จัดการฝ่ายบัญชีในสรุปผลการตรวจนับ ในกรณีที่ต้องมีการปรับปรุงรายการผลต่าง ผู้จัดการฝ่ายบัญชีต้องชี้แจงสาเหตุและผลกระทบ รวมถึงแนวทางแก้ไขเสนอผู้มีอำนาจเพื่ออนุมัติการปรับปรุงรายการทางบัญชี</p>

หัวข้อ	ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชี	การดำเนินการของบริษัทฯ และผลการติดตามของผู้สอบบัญชี
		<p><b>ผลการติดตามของผู้สอบบัญชี</b></p> <p>ผู้สอบบัญชีได้ติดตามผลโดยการสุ่มสอบทานรายงานสรุปผลการตรวจนับสินค้าคงเหลือสำหรับเดือนมีนาคม 2558 เพิ่มเติมแล้วพบว่า บริษัทฯ ได้มีการจัดทำรายงานสรุปผลการตรวจนับสินค้าคงเหลือและเปรียบเทียบกับรายงานสินค้าคงเหลือ พร้อมทั้งกระทบยอดกับมูลค่าในบัญชีแยกประเภททั่วไป รวมถึงมีการสอบทานและลงนามกำกับเป็นลายลักษณ์อักษรในรายงานสรุปผลการตรวจสอบสินค้าแล้ว</p>
<b>3. ระบบสินทรัพย์ถาวร</b>		
<p>3.1 ควรพิจารณาวงเงินคุ้มครองการประกันภัยให้ครอบคลุมมูลค่าสุทธิตามบัญชีของทรัพย์สิน</p>	<p>บริษัทฯ มีการทำประกันสินทรัพย์ถาวรเพียงบางส่วนและไม่ครอบคลุมมูลค่าสุทธิตามบัญชีของสินทรัพย์ถาวร โดยมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ถาวรไม่รวมยานพาหนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีมูลค่าเท่ากับ 33.6 ล้านบาท แต่ทุนประกันของสินทรัพย์ที่บริษัทฯ ทำไว้ มีมูลค่าเท่ากับ 29.5 ล้านบาท</p> <p><b>ข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชี</b></p> <p>บริษัทฯ ควรพิจารณาเพิ่มวงเงินคุ้มครองของกรมธรรม์สินทรัพย์ถาวรให้ครอบคลุมมูลค่าสุทธิตามบัญชีของสินทรัพย์ถาวรของบริษัทฯ เพื่อลดความเสี่ยงจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น</p>	<p>ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มูลค่าทุนประกันของสินทรัพย์ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชี ประกอบด้วย</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. สัญญาเช่าซื้อเครื่องบรรจุและ Mixer high speed พร้อมอุปกรณ์กับบริษัท แฟคตอรี แอนด์ อีควิปเมนท์ กสิกรไทย ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้จัดทำประกันภัยเรียบร้อยแล้ว โดยมีระยะเวลาเอาประกันภัย 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 25 ธันวาคม 2557 ถึง 25 ธันวาคม 2558 มูลค่าเงินเอาประกันภัย 2.67 ล้านบาท</li> <li>2. บริษัทฯ มีอาคารคลังสินค้าที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างมูลค่า 3.58 ล้านบาท ซึ่งได้ส่งมอบงานทั้งหมดในเดือนเมษายน 2558 อาคารคลังสินค้า 5.2 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้จัดทำประกันภัยเพิ่มเติมเรียบร้อยแล้วตั้งแต่วันที่ 21 เมษายน 2558 ดังนั้น หากรวมมูลค่าที่ทำประกันภัยดังกล่าว ณ วันที่ 30 เมษายน 2558 ทุนประกันภัยของทรัพย์สินมีมูลค่า 37.37 ล้านบาท ซึ่งครอบคลุมมูลค่าทรัพย์สินถาวร ไม่รวมที่ดินและยานพาหนะทางบัญชีรวมมูลค่า 35.8 ล้านบาท</li> </ol> <p><b>ผลการติดตามของผู้สอบบัญชี</b></p> <p>จากการเข้าสอบถามวงเงินคุ้มครองการประกันภัยของทรัพย์สินของบริษัทฯ เพิ่มเติมพบว่าบริษัทฯ ได้เพิ่มวงเงินคุ้มครองของกรมธรรม์สินทรัพย์ถาวรให้ครอบคลุมมูลค่าสุทธิตามบัญชีของสินทรัพย์ถาวรของบริษัทฯ แล้วตั้งแต่วันที่ 21 เมษายน 2558</p>

### 13.5 หัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด ซึ่งเป็นหน่วยงานภายนอก ให้ปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2557 จนถึงปัจจุบัน โดยบริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด ได้มอบหมายให้นายธนภัทร วงศ์วิทย์ ตำแหน่ง Internal Audit Supervisor ทำหน้าที่เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในมีรายละเอียดดังนี้

ผู้ตรวจสอบภายใน	:	บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด
	:	นายธนภัทร วงศ์วิทย์ (หัวหน้างานตรวจสอบภายใน)
คุณวุฒิทางการศึกษา	:	ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
ประสบการณ์การทำงาน	:	2552 - ปัจจุบัน บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด
การฝึกอบรมที่เกี่ยวข้อง	:	หลักสูตรประกาศนียบัตรผู้ตรวจสอบภายในของประเทศไทย (CPIAT) รุ่นที่ 21

ทั้งนี้ การพิจารณาและอนุมัติ แต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ จะต้องผ่านการอนุมัติ (หรือได้รับความเห็นชอบ) จากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในปรากฏในเอกสารแนบ 3

**14. รายการระหว่างกัน**
**14.1 รายละเอียดรายการระหว่างกัน**

ในปี 2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยมีรายละเอียดของรายการดังนี้

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
			ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558	
นายชัชชวี วัฒนสุข	- ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร และถือหุ้นในบริษัทฯ จำนวน 178,565,143 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 40.58 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ณ วันที่ 28 สิงหาคม 2558	1. ค่าประกันวงเงินสินเชื่อ วงเงินสินเชื่อ ยอดเงินกู้คงเหลือ	152.30 21.53	127.30 9.91	นายชัชชวี วัฒนสุข ได้นำที่ดินและบัญชีเงินฝากเข้าค้ำประกันและได้เข้าค้ำประกันส่วนตัวสำหรับเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ โดยไม่มีการคิดค่าตอบแทนการค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากบริษัทฯ  คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการค้ำประกันของนายชัชชวี วัฒนสุข เกิดขึ้นเนื่องจากความจำเป็นเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัทฯ ในการขอกู้เงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ
		2. ค่าประกันสัญญาเช่าซื้อ วงเงินตามสัญญา ยอดคงเหลือ	8.74 4.94	7.65 3.12	นายชัชชวี วัฒนสุข ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัวสำหรับสัญญาเช่าซื้อเครื่องจักรและรถยนต์ที่บริษัทฯ ทำกับบริษัทลิสซิ่ง โดยไม่มีการคิดค่าตอบแทนการค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อดังกล่าวจากบริษัทฯ  คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการค้ำประกันของนายชัชชวี วัฒนสุข เกิดขึ้นเนื่องจากความจำเป็นเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัทฯ ในการทำสัญญาเช่าซื้อเครื่องจักรและรถยนต์เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
		3. ขายสินค้า	0.02	0.02	บริษัทฯ ได้ขายสินค้าให้แก่นายชัชชวี วัฒนสุข โดยบริษัทฯ กำหนดราคาขายสินค้าในราคาเดียวกับราคาสวัสดิการที่บริษัทฯ ให้แก่พนักงานทุกคน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับสวัสดิการพนักงานไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน  คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการขายสินค้าให้แก่ นายชัชชวี วัฒนสุข มีความเหมาะสม เนื่องจากการขายสินค้านี้เป็นสวัสดิการที่บริษัทฯ ให้แก่พนักงานทุกคน โดยเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ผู้บริหารได้รับเป็นเงื่อนไขเดียวกับที่พนักงานทุกคนได้รับ



บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความเหมาะสมผลของรายการ
			ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558	
นายชนิต สุวรรณพรินทร์	- ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการและถือหุ้นในบริษัท จำนวน 26,888,572 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 6.11 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ณ วันที่ 28 สิงหาคม 2558	1. ค่าประกันวงเงินสินเชื่อ วงเงินสินเชื่อ ยอดเงินกู้คงเหลือ	122.50 21.53	97.50 9.91	นายชนิต สุวรรณพรินทร์ ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัวสำหรับเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ โดยไม่มีการคิดค่าตอบแทนการค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการค้ำประกันของนายชนิต สุวรรณพรินทร์ เกิดขึ้นเนื่องจากความจำเป็นเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัท ในการขอวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนในการประกอบธุรกิจของบริษัท
		2. ค่าประกันสัญญาเช่าซื้อ วงเงินตามสัญญา ยอดคงเหลือ	6.16 4.66	6.16 3.71	นายชนิต สุวรรณพรินทร์ ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัวสำหรับสัญญาเช่าซื้อเครื่องจักรและรถยนต์ที่บริษัท ทำกับบริษัทลิสซิง โดยไม่มีการคิดค่าตอบแทนการค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อดังกล่าวจากบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการค้ำประกันของนายชนิต สุวรรณพรินทร์ เกิดขึ้นเนื่องจากความจำเป็นเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัท ในการทำสัญญาเช่าซื้อเครื่องจักรและรถยนต์เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท
		3. ขายสินค้า	0.006	0.004	บริษัท ได้ขายสินค้าให้แก่ นายชนิต สุวรรณพรินทร์ โดยบริษัท กำหนดราคาขายสินค้าในราคาเดียวกันกับราคาสวัสดิการที่บริษัท ให้แก่พนักงานทุกคน นอกจากนี้ บริษัท ได้จัดทำระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับสวัสดิการพนักงานไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการขายสินค้าให้แก่ นายชนิต สุวรรณพรินทร์ มีความเหมาะสม เนื่องจากการขายสินค้านี้ดังกล่าวเป็นสวัสดิการที่บริษัท ให้แก่พนักงานทุกคน โดยเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ผู้บริหารได้รับเป็นเงื่อนไขเดียวกับที่พนักงานทุกคนได้รับ

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
			ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558	
นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์	- ดำรงตำแหน่ง ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานขาย และถือหุ้นในบริษัท จำนวน 24,008,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 5.46 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ณ วันที่ 28 สิงหาคม 2558 ทั้งนี้ นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์ ได้ลาออกจากการเป็นผู้บริหารของบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2558	ขายสินค้า	0.01	0.02	บริษัท ได้ขายสินค้าให้แก่ นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์ โดยบริษัท กำหนดราคาขายสินค้าในราคาเดียวกันกับราคาสวัสดิการที่บริษัท ให้แก่พนักงานทุกคน นอกจากนี้ บริษัท ได้จัดทำระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับสวัสดิการพนักงานไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการขายสินค้าให้แก่ นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์ มีความเหมาะสม เนื่องจากการขายสินค้าดังกล่าวเป็นสวัสดิการที่บริษัท ให้แก่พนักงานทุกคน โดยเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ผู้บริหารได้รับเป็นเงื่อนไขเดียวกับที่พนักงานทุกคนได้รับ
นายทฤษฎม เกียรติไพบูลย์	- เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยถือหุ้นในบริษัท จำนวน 109,473,143 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 24.88 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ณ วันที่ 28 สิงหาคม 2558	1. ค่าประกันวงเงินสินเชื่อ วงเงินสินเชื่อ ยอดเงินกู้คงเหลือ	137.30 21.53	112.30 9.91	นายทฤษฎม เกียรติไพบูลย์ ได้นำที่ดินเข้าค้ำประกันและได้เข้าค้ำประกันส่วนตัวสำหรับเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ โดยไม่มีการคิดค่าตอบแทนการค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการค้ำประกันของนายทฤษฎม เกียรติไพบูลย์ เกิดขึ้นเนื่องจากความจำเป็นเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัท ในการขอกู้เงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนในการประกอบธุรกิจของบริษัท
		2. ค่าที่ปรึกษา	1.97	0.33	

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
			ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558	
ผู้บริหาร - นางสาวแพรวนภา นิ่มมา - นางสาวหัสยา จารุวิทยานันท์ - นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์ - นายณัฐกร เรืองฤทธิ์	- นางสาวแพรวนภา นิ่มมา ดำรงตำแหน่งผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน* - นางสาวหัสยา จารุวิทยานันท์ ดำรงตำแหน่งผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่* - นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์ ดำรงตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายบัญชี - นายณัฐกร เรืองฤทธิ์ ดำรงตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายการเงิน ทั้งนี้ นางสาวแพรวนภา นิ่มมาและนางสาวหัสยา จารุวิทยานันท์ เป็นผู้บริหารของบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2558	ขายสินค้า	-	0.01	บริษัทฯ ได้ขายสินค้าให้แก่ผู้บริหารจำนวน 4 ท่าน โดยบริษัทฯ กำหนดราคาขายสินค้าในราคาเดียวกันกับราคาสวัสดิการที่บริษัทฯ ให้แก่พนักงานทุกคน นอกจากนี้บริษัทฯ ได้จัดทำระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับสวัสดิการพนักงานไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่าการขายสินค้าให้แก่ผู้บริหารดังกล่าวมีความเหมาะสม เนื่องจากการขายสินค้านี้ดังกล่าวเป็นสวัสดิการที่บริษัทฯ ให้แก่พนักงานทุกคน โดยเงื่อนไขต่างๆ ที่ผู้บริหารได้รับเป็นเงื่อนไขเดียวกับที่พนักงานทุกคนได้รับ

#### 14.2 มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัท มีการกำหนดมาตรการในการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัท กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยจะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นของการเข้าทำรายการ ความสมเหตุสมผล และความเหมาะสมด้านราคาของรายการนั้น โดยพิจารณาจากเงื่อนไขต่าง ๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าปกติในราคาตลาด ซึ่งสามารถเปรียบเทียบได้กับราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัท จะให้บุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษ เช่น ผู้สอบบัญชี ผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน สำนักกฎหมาย เป็นต้น ที่เป็นอิสระจากบริษัท และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ หรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี

นอกจากนี้ บริษัท มีการกำหนดมาตรการไม่ให้ผู้บริหาร หรือผู้มีส่วนได้เสียสามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการที่ตนเองมีส่วนได้เสียทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม และคณะกรรมการบริษัท จะต้องดูแลให้บริษัท ปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัท รวมทั้งปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย และจะทำการเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีของบริษัท

#### 14.3 นโยบายหรือแนวห้ามการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

บริษัท อาจมีการทำรายการระหว่างกันในอนาคตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะเป็นไปตามลักษณะการทำธุรกิจการค้าทั่วไป และจะมีการกำหนดนโยบายการเข้าทำรายการระหว่างกันอย่างชัดเจน โดยเป็นราคาและเงื่อนไขการค้าตามปกติของธุรกิจ เช่นเดียวกับที่กำหนดให้กับบุคคล และ/หรือบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกัน เช่น การค้าประกันโดยผู้ถือหุ้นใหญ่และ/หรือกรรมการ และการซื้อขายสินค้า เป็นต้น โดยรายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นนั้นเป็นไปเพื่อความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจของบริษัท และเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบจะพิจารณาตรวจสอบการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และให้ความเห็นถึงความสมเหตุสมผลของรายการที่เกิดขึ้นทุกไตรมาส อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่บริษัท เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้อาจได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ แล้ว บริษัท มีแผนที่จะขอถอนการค้าประกันของผู้ถือหุ้นรายใหญ่และ/หรือกรรมการดังกล่าวจากธนาคารพาณิชย์ทั้งในส่วนของเงินฝากค้าประกันและการค้าประกันส่วนตัว โดยการขอถอนการค้าประกันดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อวงเงินสินเชื่อที่บริษัท ได้รับจากธนาคารพาณิชย์ ทั้งนี้ หากในอนาคตบริษัท มีความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพิงการค้าประกันของผู้ถือหุ้นรายใหญ่และ/หรือกรรมการในการขอวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ต่อไป ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และ/หรือกรรมการไม่มีนโยบายในการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการค้าประกันสินเชื่อจากบริษัท

สำหรับรายการระหว่างกันที่มีได้เป็นไปตามธุรกิจปกติที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต บริษัท จะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาสอบทานการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และแสดงผลในการทำรายการดังกล่าวก่อนที่บริษัท จะเข้าทำรายการนั้นๆ โดยจะดำเนินการตามมาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันตามที่ระบุข้างต้น อย่างไรก็ตาม รายการระหว่างกันที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต คณะกรรมการบริษัท จะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัท หรือบริษัทย่อย ตลอดจนการปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย

## ส่วนที่ 2.4

### ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

#### 15. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

##### 15.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

(ก) งบการเงินปี 2555 ตรวจสอบโดยนายภวัต ยุพากรณ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6339 ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ และได้ให้ความเห็นว่างบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 และผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานรายงานทางการเงินสำหรับกิจการที่ไม่มีส่วนได้เสียสาธารณะ

(ข) งบการเงินปี 2556 ตรวจสอบโดยนางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4377 จากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ และได้ให้ความเห็นว่างบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน ยกเว้นผลกระทบของรายการปรับปรุงที่อาจจำเป็นในมูลค่าสินค้างเหลือ ซึ่งเกิดจากการที่ผู้สอบบัญชีไม่ได้เข้าร่วมสังเกตการณ์ตรวจนับสินค้างเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 16 ล้านบาท เนื่องจากในขณะนั้นยังไม่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และผู้สอบบัญชีไม่สามารถหาหลักฐานการสอบบัญชีที่เหมาะสมอย่างเพียงพอหรือใช้วิธีการตรวจสอบอื่นให้เป็นที่พอใจเกี่ยวกับมูลค่าสินค้างเหลือดังกล่าวได้

(ค) งบการเงินปี 2557 ตรวจสอบโดยนางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4377 จากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ และได้ให้ความเห็นว่างบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน ยกเว้นผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อตัวเลขเปรียบเทียบผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด ซึ่งเกิดจากการที่ผู้สอบบัญชีไม่ได้เข้าร่วมสังเกตการณ์ตรวจนับสินค้างเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 16 ล้านบาท ซึ่งมูลค่าของสินค้างเหลือดังกล่าวได้ยกยอดมาในวันต้นปี 2556 และได้ถือเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนขาย สำหรับปี 2556 เนื่องจากในขณะนั้นยังไม่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และผู้สอบบัญชีไม่สามารถหาหลักฐานการสอบบัญชีที่เหมาะสมอย่างเพียงพอหรือใช้วิธีการตรวจสอบอื่นให้เป็นที่พอใจเกี่ยวกับมูลค่าสินค้างเหลือดังกล่าวได้

(ง) งบการเงินงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 สอบทานโดยนางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4377 จากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ผู้สอบบัญชีได้สอบทานงบการเงินของบริษัทฯ สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 โดยให้ข้อสรุปว่าไม่พบสิ่งที่เป็นเหตุให้เชื่อว่าข้อมูลทางการเงินระหว่างกาลดังกล่าวไม่ได้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 34 เรื่อง งบการเงินระหว่างกาล ในสาระสำคัญ

**15.2 ตารางสรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน**

งบแสดงฐานะการเงิน	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		30 ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>สินทรัพย์</b>								
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>								
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	3.54	1.51	0.27	0.09	1.17	0.41	5.58	1.70
เงินลงทุนชั่วคราว	-	-	-	-	-	-	27.04	8.23
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	166.09	70.99	183.98	60.38	163.56	57.79	176.49	53.71
สินค้าคงเหลือ	16.23	6.94	22.54	7.40	31.80	11.24	29.16	8.87
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	5.72	2.44	13.65	4.48	2.66	0.94	3.32	1.01
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>191.58</b>	<b>81.88</b>	<b>220.44</b>	<b>72.34</b>	<b>199.20</b>	<b>70.38</b>	<b>241.59</b>	<b>73.52</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>								
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	7.34	3.14	27.50	9.03	27.14	9.59	27.00	8.22
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	29.76	12.72	51.76	16.99	51.57	18.22	53.87	16.39
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.47	0.20	0.31	0.10	1.04	0.37	2.39	0.73
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	1.11	0.47	2.33	0.77	1.75	0.62	1.96	0.60
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	3.72	1.59	2.38	0.78	2.34	0.83	1.79	0.55
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>42.40</b>	<b>18.12</b>	<b>84.29</b>	<b>27.66</b>	<b>83.84</b>	<b>29.62</b>	<b>87.01</b>	<b>26.48</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>233.98</b>	<b>100.00</b>	<b>304.72</b>	<b>100.00</b>	<b>283.04</b>	<b>100.00</b>	<b>328.60</b>	<b>100.00</b>
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>								
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>								
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	-	-	53.50	17.56	8.99	3.18	-	-
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	169.70	72.53	193.81	63.60	147.89	52.25	160.26	48.77
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	1.01	0.43	1.78	0.58	2.05	0.72	2.93	0.89
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนด ชำระภายใน 1 ปี	0.21	0.09	16.04	5.26	3.50	1.24	3.50	1.07
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	5.01	2.14	-	-	8.92	3.15	6.35	1.93
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	3.41	1.46	1.68	0.55	3.14	1.11	2.38	0.73
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>179.35</b>	<b>76.65</b>	<b>266.81</b>	<b>87.56</b>	<b>174.49</b>	<b>61.65</b>	<b>175.42</b>	<b>53.38</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>								
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน - สุทธิ จากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	3.69	1.58	6.65	2.18	5.04	1.78	5.80	1.77
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิ จากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	-	-	-	-	9.03	3.19	6.40	1.95
สำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	5.21	2.23	6.68	2.19	8.04	2.84	9.71	2.96
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>8.91</b>	<b>3.81</b>	<b>13.33</b>	<b>4.37</b>	<b>22.11</b>	<b>7.81</b>	<b>21.92</b>	<b>6.67</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>188.25</b>	<b>80.46</b>	<b>280.13</b>	<b>91.93</b>	<b>196.60</b>	<b>69.46</b>	<b>197.34</b>	<b>60.05</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>								
<b>ทุนเรือนหุ้น</b>								
ทุนจดทะเบียน	10.00	4.27	20.00	6.56	30.00	10.60	152.00	46.26
ทุนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	10.00	4.27	20.00	6.56	30.00	10.60	110.00	33.48
<b>กำไรสะสม</b>								
จัดสรรแล้ว - สรรองตามกฎหมาย	0.20	0.09	1.00	0.33	1.00	0.35	4.95	1.51
ยังไม่ได้จัดสรร	35.53	15.18	3.59	1.18	55.43	19.59	16.31	4.96
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>45.73</b>	<b>19.54</b>	<b>24.59</b>	<b>8.07</b>	<b>86.43</b>	<b>30.54</b>	<b>131.26</b>	<b>39.95</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>233.98</b>	<b>100.00</b>	<b>304.72</b>	<b>100.00</b>	<b>283.04</b>	<b>100.00</b>	<b>328.60</b>	<b>100.00</b>

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ม.ค. - ก.ย. 2557		ม.ค. - ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>รายได้</b>										
รายได้จากการขาย	1,063.15	98.89	1,067.77	98.23	1,002.65	99.55	768.81	99.78	743.94	99.80
รายได้อื่น	11.94	1.11	19.20	1.77	4.55	0.45	1.67	0.22	1.49	0.20
<b>รวมรายได้</b>	<b>1,075.09</b>	<b>100.00</b>	<b>1,086.97</b>	<b>100.00</b>	<b>1,007.20</b>	<b>100.00</b>	<b>770.48</b>	<b>100.00</b>	<b>745.42</b>	<b>100.00</b>
<b>ต้นทุนและค่าใช้จ่าย</b>										
ต้นทุนขาย	821.03	76.37	805.22	74.08	719.94	71.48	551.81	71.62	516.83	69.33
ค่าใช้จ่ายในการขาย	161.94	15.06	227.15	20.90	163.55	16.24	137.19	17.81	114.54	15.37
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	58.76	5.47	59.81	5.50	55.37	5.50	40.15	5.21	44.53	5.97
<b>รวมค่าใช้จ่าย</b>	<b>1,041.73</b>	<b>96.90</b>	<b>1,092.18</b>	<b>100.48</b>	<b>938.87</b>	<b>93.21</b>	<b>729.15</b>	<b>94.64</b>	<b>675.90</b>	<b>90.67</b>
<b>กำไร (ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้</b>	<b>33.36</b>	<b>3.10</b>	<b>(5.20)</b>	<b>(0.48)</b>	<b>68.34</b>	<b>6.79</b>	<b>41.33</b>	<b>5.36</b>	69.53	9.33
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	1.10	0.10	1.69	0.16	2.89	0.29	2.45	0.32	1.09	0.15
<b>กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้</b>	<b>32.26</b>	<b>3.00</b>	<b>(6.89)</b>	<b>(0.63)</b>	<b>65.45</b>	<b>6.50</b>	<b>38.88</b>	<b>5.05</b>	<b>68.44</b>	<b>9.18</b>
ภาษีเงินได้	5.98	0.56	(0.26)	(0.02)	13.60	1.35	8.27	1.07	14.15	1.90
<b>กำไร (ขาดทุน) สุทธิ</b>	<b>26.29</b>	<b>2.44</b>	<b>(6.64)</b>	<b>(0.61)</b>	<b>51.84</b>	<b>5.15</b>	<b>30.61</b>	<b>3.97</b>	<b>54.29</b>	<b>7.28</b>
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (Fully Diluted) (บาท)	262.85		(33.18)		172.81		102.03		0.09	
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (Weighted Average) (บาท)	262.85		(52.42)		217.76		140.91		0.21	
มูลค่าที่ตราไว้ (บาท)	100.00		100.00		100.00		100.00		0.25	
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (Fully Diluted) (บาท) – ปรับปรุง <sup>1)</sup>	0.66		(0.08)		0.43		0.26		0.09	

หมายเหตุ : - เนื่องจากงบการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 (ข้อมูลปี 2557 และปี 2556) มีการปรับรายการค่าใช้จ่ายในการขายบางรายการ เป็นรายการสุทธิจากรายได้จากการขายและบางรายการเป็นต้นทุนขาย ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้มีการปรับปรุงตัวเลขในปี 2555 โดยใช้หลักการเดียวกัน เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบและวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ทำให้ตัวเลขรายได้จากการขาย รายได้รวม ต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายในการขายที่แสดงในตารางจะแตกต่างจากที่แสดงในงบการเงิน

- เมื่อเดือนสิงหาคม 2556 บริษัทฯ มีการจำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ให้กับบริษัท แอปบีเซฟ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งในปี 2556 ธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์มีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 3.99 ล้านบาท

- บริษัทฯ ได้ปรับวิธีการบันทึกบัญชีสำหรับรายได้ในส่วนจากรายได้จากการขายวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Premix) สำหรับงบการเงินงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 โดยบันทึกรับรู้เฉพาะส่วนต่างของราคาขายและต้นทุนขาย

1) คำนวณโดยปรับมูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 0.25 บาท เพื่อการเปรียบเทียบ



งบกระแสเงินสด (หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>				
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษี	32.26	(6.89)	65.45	68.44
รายการปรับกระทบยอดกำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเป็นเงินสดรับ (จ่าย) จากกิจกรรมดำเนินงาน				
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	8.73	7.74	6.55	5.68
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ (โอนกลับ)	-	(0.33)	0.28	0.01
การปรับลดสินค้าคงเหลือเป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ (โอนกลับ)	-	5.00	(4.11)	(0.22)
กำไรจากการขายและวัดมูลค่าเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค่า ขาดทุนจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	0.16	1.17	-	-
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	-	-	-	-
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคาร อุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.14	0.39	0.12	0.06
สำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	1.96	1.46	1.37	1.67
ดอกเบี้ยรับ	(0.37)	(0.19)	(0.61)	(0.41)
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	1.10	1.69	2.89	1.09
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	43.97	10.04	71.93	75.99
<b>สินทรัพย์ดำเนินงานลดลง (เพิ่มขึ้น)</b>				
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	(41.32)	(17.56)	20.14	(12.83)
สินค้าคงเหลือ	(12.43)	(11.30)	(5.16)	2.87
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(3.93)	(6.06)	11.00	(0.66)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	2.91	1.35	0.04	0.55
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)				
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	36.71	24.11	(45.93)	12.37
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1.22	(1.73)	1.47	(0.76)
เงินสดจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	27.14	(1.17)	53.49	77.53
ดอกเบี้ยรับ	0.37	0.19	0.60	0.30
จ่ายดอกเบี้ย	(1.10)	(1.69)	(2.89)	(0.67)
จ่ายภาษีเงินได้	(1.91)	(7.85)	(4.10)	(16.93)
<b>เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>24.50</b>	<b>(10.51)</b>	<b>47.09</b>	<b>60.23</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน</b>				
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน (เพิ่มขึ้น) ลดลง	(0.27)	(20.16)	0.36	0.14
เงินสดจ่ายเพื่อให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	(5.10)	(20.00)	-	-
เงินสดรับคืนจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	5.10	20.00	-	-
เงินลงทุนชั่วคราวเพิ่มขึ้น	-	-	-	(26.73)
ซื้ออาคาร อุปกรณ์และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(9.32)	(43.42)	(6.77)	(6.16)
เงินสดรับจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	1.43	17.19	-	1.15
<b>เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน</b>	<b>(8.16)</b>	<b>(46.40)</b>	<b>(6.40)</b>	<b>(31.59)</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>				
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคารเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(15.09)	53.50	(44.51)	(8.99)
เงินสดจ่ายคืนหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	(1.07)	(1.18)	(1.77)	(3.15)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาว	-	17.50	-	-
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาว	(0.52)	(1.67)	(3.50)	(2.63)
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน	-	10.00	10.00	80.00
เงินปันผลจ่าย	-	(24.50)	-	(89.46)
<b>เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน</b>	<b>(16.67)</b>	<b>53.65</b>	<b>(39.78)</b>	<b>(24.23)</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ</b>	<b>(0.33)</b>	<b>(3.27)</b>	<b>0.90</b>	<b>4.41</b>
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	3.87	3.54	0.27	1.17
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวด</b>	<b>3.54</b>	<b>0.27</b>	<b>1.17</b>	<b>5.58</b>

**15.3 ตารางสรุปอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ**

รายการ	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ม.ค. – ก.ย. 2558
<b>อัตราส่วนสภาพคล่อง</b>				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	(เท่า) 1.07	0.83	1.14	1.38
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า) 0.95	0.69	0.94	1.19
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	(เท่า) 0.15	(0.05)	0.21	0.34*
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	(เท่า) 7.43	6.33	5.94	5.97*
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน) 48.43	56.86	60.62	60.34
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	(เท่า) 68.39	63.87	41.43	35.11*
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	(วัน) 5.26	5.64	8.69	10.25
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	(เท่า) 7.20	6.44	5.91	6.19*
ระยะเวลาชำระหนี้	(วัน) 50.03	55.93	60.93	58.16
Cash Cycle	(วัน) 3.67	6.57	8.38	12.44
<b>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร</b>				
อัตรากำไรขั้นต้น	(%) 22.77	24.59	28.20	30.53
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	(%) 2.01	(2.29)	6.36	9.15
อัตรากำไรอื่น	(%) 1.11	1.77	0.45	0.20
อัตราส่วนเงินสดต่อการหากำไร	(%) 114.40	43.07	73.83	88.53
อัตรากำไรสุทธิ	(%) 2.44	(0.61)	5.15	7.28
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	(%) 80.67	(18.87)	93.39	66.50*
<b>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน</b>				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	(%) 12.85	(2.46)	17.64	23.67*
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	(%) 121.44	2.25	112.69	150.86*
อัตราการหมุนของสินทรัพย์	(เท่า) 5.26	4.04	3.43	3.25*
<b>อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน</b>				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	(เท่า) 4.12	11.39	2.27	1.50
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย	(เท่า) 25.07	(0.57)	18.70	71.79
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	(เท่า) 0.79	(0.12)	0.83	0.55
อัตราการจ่ายเงินปันผล	(%) 93.21	-	101.27	94.89

หมายเหตุ : \* ปรับให้เป็นตัวเลขเต็มปีเพื่อการเปรียบเทียบ

## 16. คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

### 16.1 ภาพรวมของผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2545 เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มในโกกด (Dispenser Drink) ในร้านเซเว่นอีเลฟเว่น (7-Eleven) ต่อมาบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดชาเขียวพร้อมดื่ม (Ready to Drink) โดยออกผลิตภัณฑ์ชาเขียวบรรจุขวดพร้อมดื่มตรา “เซนย่า” และได้ขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ เช่น กัมพูชา สิงคโปร์ คูไบ รัสเซีย และสหรัฐอเมริกา เป็นต้น จนกระทั่งปี 2552 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจเข้าสู่การแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ โดยมีโรงงานผลิตและจำหน่ายลูกชิ้นปิ้ง หมูปิ้ง และหมูยอ ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” และ “นัมเบอร์วัน” ต่อมาในปี 2554 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดเครื่องดื่มฟังก์ชันนอล โดยออกผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักตรา “วีสลิม” อย่างไรก็ตาม ด้วยวิสัยทัศน์ของผู้บริหารในการมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในด้านเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ บริษัทฯ จึงได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 หลังจากนั้นในปี 2557 บริษัทฯ ได้พัฒนาและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ประเภทเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “สวีสวี” ได้แก่ นมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง และชาสมุนไพร โดยเน้นจำหน่ายในตลาดต่างประเทศเป็นหลัก

ในการจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่ายของบริษัทฯ นั้น เดิมบริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกทั้งหมด อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การประกอบธุรกิจมีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ในปี 2556 บริษัทฯ จึงได้ลงทุนซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง โดยโรงงานของบริษัทฯ ตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แพลคตอรี่ แลนด์ อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดลพบุรี บนเนื้อที่รวม 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา มีกำลังการผลิตเต็มที่ 2,021.76 ตันต่อปี และบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์เป็นครั้งแรกเมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 จากการที่บริษัทฯ มีโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เองดังกล่าว ส่งผลทำให้สัดส่วนการซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิตคิดเป็นร้อยละ 84.22 ในปี 2557 และร้อยละ 78.04 ในงวด 9 เดือนปี 2558

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business Partnership) กับคู่ค้าอย่างมาก ทำให้การทำธุรกิจกับคู่ค้าไม่ว่าจะเป็นลูกค้า ผู้รับจ้างผลิต (Outsource Manufacturer) ผู้จัดหาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ เป็นไปอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว ประกอบกับบริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน โดยมีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วได้อย่างมีประสิทธิภาพ จากเหตุผลดังกล่าวจึงส่งผลให้รายได้จากการขายของบริษัทฯ เติบโตมาโดยตลอดจากจำนวน 677.99 ล้านบาท ในปี 2554 เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 1,063.15 ล้านบาท ในปี 2555 อย่างไรก็ตาม จากการที่ภาวะเศรษฐกิจในประเทศชะลอตัว ซึ่งเป็นผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ทางการเมืองที่ยืดเยื้อจากช่วงปลายปี 2556 และส่งผลต่อเนื่องมาถึงปี 2557 ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น จึงส่งผลทำให้รายได้จากการขายของบริษัทฯ เริ่มชะลอตัวในปี 2556 เป็นจำนวน 1,067.77 ล้านบาท และลดลงเหลือจำนวน 1,002.65 ล้านบาท ในปี 2557 ซึ่งเป็นรายได้ที่มาจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพียงอย่างเดียว โดยบริษัทฯ มีกำไรสุทธิในปี 2555 จำนวน 26.29 ล้านบาท และมีขาดทุนสุทธิจำนวน 6.64 ล้านบาท ในปี 2556 ถึงแม้ว่ารายได้จากการขายของบริษัทฯ จะเป็นไปในทิศทางเดียวกับภาวะเศรษฐกิจตามที่กล่าวข้างต้น บริษัทฯ ก็สามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมถึงมีการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายอย่างรัดกุม ส่งผลทำให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 51.84 ล้านบาท ในปี 2557 และจำนวน 54.29 ในงวด 9 เดือนปี 2558

### 16.2 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

#### 16.2.1 รายได้

ในปี 2555-2557 บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 1,075.09 ล้านบาท จำนวน 1,086.97 ล้านบาท และจำนวน 1,007.20 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 1.11 และร้อยละ (7.34) การลดลงของรายได้รวมดังกล่าวเป็นไปตามสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงอันเป็นผลมาจากเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ทางการเมืองในช่วงปลายปี 2556 และส่งผลต่อเนื่องมาถึงปี 2557 ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัท มีรายได้รวมจำนวน 745.42 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีจำนวน 770.48 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ (3.25)

ทั้งนี้ รายได้รวมของบริษัท ประกอบด้วย รายได้จากการขายและรายได้อื่น โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายได้	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ม.ค. - ก.ย. 2557		ม.ค. - ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	1,063.15	98.89	1,067.77	98.23	1,002.65	99.55	768.81	99.78	743.94	99.80
รายได้อื่น	11.94	1.11	19.20	1.77	4.55	0.45	1.67	0.22	1.49	0.20
<b>รวมรายได้</b>	<b>1,075.09</b>	<b>100.00</b>	<b>1,086.97</b>	<b>100.00</b>	<b>1,007.20</b>	<b>100.00</b>	<b>770.48</b>	<b>100.00</b>	<b>745.42</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ :- จากการทิ้งงบการเงินปี 2557 (ข้อมูลปี 2557 และปี 2556) มีการปรับรายการค่าใช้จ่ายในการขายบางรายการเป็นรายการสุทธิจากรายได้จากการขาย ดังนั้น บริษัท จึงได้มีการปรับปรุงตัวเลขในปี 2555 โดยใช้หลักการเดียวกัน เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบและวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ทำให้ตัวเลขรายได้จากการขายและรายได้รวมที่แสดงในตารางจะแตกต่างจากที่แสดงในงบการเงิน

- งบการเงินงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัท ได้ปรับวิธีการบันทึกบัญชีสำหรับรายได้อื่นในส่วนของรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Premix) โดยบันทึกวิธีเฉพาะส่วนต่างของราคาขายและต้นทุนขาย

### รายได้จากการขาย

ในปี 2555-2557 บริษัท มีรายได้จากการขายจำนวน 1,063.15 ล้านบาท จำนวน 1,067.77 ล้านบาท และจำนวน 1,002.65 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 0.43 และร้อยละ (6.10) สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัท มีรายได้จากการขายจำนวน 743.94 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีจำนวน 768.81 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.23 โดยรายได้จากการขายของบริษัท ในปี 2555-2556 สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ (1) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม และ (2) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหาร ต่อมาในเดือนสิงหาคม 2556 บริษัท ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารให้แก่บริษัท แอปปีเซฟ (ประเทศไทย) จำกัด ทำให้ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา รายได้จากการขายของบริษัท จะมาจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มทั้งหมด

ประเภท	ปี 2555			ปี 2556			ปี 2557		
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)
กลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B	761.99	71.67	63.15	773.26	72.42	1.48	773.79	77.17	0.07
กลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C	231.73	21.80	63.87	249.14	23.33	7.51	228.86	22.83	(8.14)
<b>รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม</b>	<b>993.72</b>	<b>93.47</b>	<b>63.32</b>	<b>1,022.39</b>	<b>95.75</b>	<b>2.89</b>	<b>1,002.65</b>	<b>100.00</b>	<b>(1.93)</b>
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหาร	69.43	6.53	(0.16)	45.38	4.25	(34.64)	-	-	-
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>1,063.15</b>	<b>100.00</b>	<b>56.81</b>	<b>1,067.77</b>	<b>100.00</b>	<b>0.43</b>	<b>1,002.65</b>	<b>100.00</b>	<b>(6.10)</b>

ประเภท	ม.ค. - ก.ย. 2557		ม.ค. - ก.ย. 2558		อัตราการเติบโต (%)
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	
กลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B	586.55	76.29	632.37	85.00	7.81
กลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C	182.26	23.71	111.57	15.00	(38.79)
<b>รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม</b>	<b>768.81</b>	<b>100.00</b>	<b>743.94</b>	<b>100.00</b>	<b>(3.23)</b>
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหาร	-	-	-	-	-
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>768.81</b>	<b>100.00</b>	<b>743.94</b>	<b>100.00</b>	<b>(3.23)</b>

### (1) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม

รายได้จากการขายหลักของบริษัทฯ มาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม โดยในปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มจำนวน 993.72 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากจำนวน 608.45 ล้านบาท ในปี 2554 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 63.32 และในปี 2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มจำนวน 1,022.39 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปี 2555 คิดเป็นร้อยละ 2.89 ในขณะที่ปี 2557 รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเท่ากับ 1,002.65 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 1.93 สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มจำนวน 743.94 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 3.23 ทั้งนี้ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก ประกอบด้วย (1) รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business to Business : B2B) และ (2) รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (Business to Customer : B2C) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

#### รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business to Business : B2B)

รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับหุ้นส่วนทางธุรกิจ (B2B) ถือเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 71-77 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2555-2557 ผลิตภัณฑ์หลักในส่วนของ B2B คือ ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่มในโถกด (Dispenser Drink) ได้แก่ ซานม (Zeny) กาแฟคอฟฟี่ก้า และกาแฟลาเต้ (Zeny) โดยในปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B จำนวน 761.99 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ที่มีจำนวน 467.04 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 63.15 ในขณะที่ปี 2556-2557 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B จำนวน 773.26 ล้านบาท และจำนวน 773.79 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 1.48 และร้อยละ 0.07 ตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ภาวะเศรษฐกิจในประเทศชะลอตัว โดยได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ทางการเมืองที่ยืดเยื้อ ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้นตามที่กล่าวข้างต้น

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B จำนวน 632.37 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 7.81 จากงวดเดียวกันของปี 2557 เป็นผลมาจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ปรับตัวดีขึ้น ทั้งนี้ รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B ดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 85.00 ของรายได้จากการขายรวม

#### รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (Business to Customer : B2C)

รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (B2C) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 21-23 ของรายได้จากการขายในปี 2555-2557 ผลิตภัณฑ์หลักในส่วนของ B2C ได้แก่ ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” และกาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” โดยในปี 2555-2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 231.73 ล้านบาท และจำนวน 249.14 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปีก่อนร้อยละ 63.87 และร้อยละ 7.51 ตามลำดับ การเติบโตดังกล่าวเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มีการออกผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ล่าสุดในปี 2554 บริษัทฯ จึงมีการลงทุนค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง ทำให้รายได้จากการขายในปี 2555-2556 เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับผลิตภัณฑ์ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” นั้น เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมาตลาดเครื่องดื่มประเภทชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศมีการแข่งขันที่รุนแรงทั้งในด้านราคาและการจัดโปรโมชั่นต่างๆ บริษัทฯ จึงหันไปมุ่งเน้นการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศกัมพูชา โดยบริษัทฯ มีรายได้จากการขายต่างประเทศเพิ่มขึ้นจากจำนวน 58.48 ล้านบาท ในปี 2554 เป็นจำนวน 87.71 ล้านบาท ในปี 2555 และจำนวน 109.35 ล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 49.98 และร้อยละ 24.68 ตามลำดับ

ในขณะที่ปี 2557 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 228.86 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 8.14 เป็นผลมาจากการที่ภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว บริษัทฯ จึงมีการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายมากยิ่งขึ้น ส่งผลทำให้รายได้จากการขายสินค้าในประเทศของบริษัทฯ ลดลงจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 8.94 อย่างไรก็ตาม ในปี 2557 รายได้จากการขายต่างประเทศของบริษัทฯ ยังคงเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 129.93 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปีก่อนร้อยละ 18.82

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 111.57 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 38.79 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่รายได้จากการขายต่างประเทศลดลงจาก 103.14 ล้านบาท ในงวด 9 เดือนปี 2557 เป็นจำนวน 51.29 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 50.27 เนื่องจากบริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายในส่วนของตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Distributor) สำหรับตลาดกัมพูชาในช่วงปลายไตรมาส 2 โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการแก้ไขในเรื่องดังกล่าวเรียบร้อยแล้วเมื่อเดือนสิงหาคม ทั้งนี้ รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C ดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.00 ของรายได้จากการขายรวม

## (2) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์

บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ในปี 2552 โดยมีโรงงานแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตและจำหน่าย ได้แก่ ลูกชิ้นหมู ปิ้งเสียบไม้ ลูกชิ้นเอ็นหมูปิ้งเสียบไม้ หมูปิ้งนมสดเสียบไม้ ลูกชิ้นเอ็นหมู ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” (Happy Chef) และ “นัมเบอร์วัน” โดยบริษัทฯ วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์ในร้าน 7-Eleven ต่อมาเนื่องจากผู้บริหารของบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ในการมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในด้านเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ บริษัทฯ จึงได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ไปเมื่อเดือนสิงหาคม ปี 2556 ทั้งนี้ บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจำนวน 69.43 ล้านบาท ในปี 2555 และจำนวน 45.38 ล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.53 และร้อยละ 4.25 ของรายได้จากการขายรวม

### รายได้อื่น

ในปี 2555-2557 บริษัทฯ มีรายได้อื่นจำนวน 11.94 ล้านบาท จำนวน 19.20 ล้านบาท และจำนวน 4.55 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.11 ร้อยละ 1.77 และร้อยละ 0.45 ของรายได้รวม ตามลำดับ สาเหตุหลักที่ทำให้รายได้อื่นในปี 2555 มีจำนวนสูงถึง 11.94 ล้านบาท เกิดจากการที่บริษัทฯ ได้รับเงินชดเชยค่าเครื่องจักรจำนวน 7.71 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากการที่โรงงานแปรรูปอาหารของบริษัทฯ ได้รับผลเสียหายจากมหาอุทกภัยในปี 2554 และในปี 2556 รายได้อื่นมีจำนวนสูงถึง 19.20 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้จากการขายวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์จำนวน 10.52 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทฯ ได้เปลี่ยนโรงงานผู้รับจ้างผลิต โดยบริษัทฯ ทำการซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ที่เหลือค้างอยู่จากผู้รับจ้างผลิตรายเดิม เพื่อนำไปจำหน่ายให้กับผู้รับจ้างผลิตรายใหม่ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีรายได้จากการขายวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปจำนวน 3.92 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการจำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารให้กับ บริษัท แฮปปี้เชฟ (ประเทศไทย) จำกัด

สำหรับรายได้อื่นที่เป็นรายการหลักที่เกิดขึ้นทุกปี ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งเป็นวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Pre-mix) ที่บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตแห่งหนึ่งผสมวัตถุดิบตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด จากนั้นบริษัทฯ จะนำวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูปที่ได้จำหน่ายต่อไปให้ผู้รับจ้างผลิตหลักของบริษัทฯ เพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป ในปี 2555-2557 บริษัทฯ มีรายได้ดอกเบี้ยรับจำนวน 0.37 ล้านบาท จำนวน 0.19 ล้านบาท และจำนวน 0.61 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่เดียวกันก็มีรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ จำนวน 1.33 ล้านบาท จำนวน 2.69 ล้านบาท และจำนวน 2.89 ล้านบาท ในปี 2555 - 2557 ตามลำดับ สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้อื่นจำนวน 1.49 ล้านบาท ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับจำนวน 0.41 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปรับวิธีการบันทึกบัญชีสำหรับรายได้อื่นในส่วนของรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Premix) สำหรับงบการเงินงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 โดยบันทึกรับรู้เฉพาะส่วนต่างของราคาขายและต้นทุนขาย ทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบจำนวน 0.31 ล้านบาท

## 16.2.2 ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายหลักของบริษัทฯ ประกอบด้วย ต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าใช้จ่ายทางการเงิน โดยในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายรวมจำนวน 1,042.83 ล้านบาท จำนวน 1,093.87 ล้านบาท จำนวน 941.75 ล้านบาท และจำนวน 676.99 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.00 ร้อยละ 100.63 ร้อยละ 93.50 และร้อยละ 90.82 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้



ต้นทุนและค่าใช้จ่าย	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ม.ค. - ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ต้นทุนขาย	821.03	78.73	805.22	73.61	719.94	76.45	516.83	76.34
ค่าใช้จ่ายในการขาย	161.94	15.53	227.15	20.77	163.55	17.37	114.54	16.92
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	58.76	5.63	59.81	5.47	55.37	5.88	44.53	6.58
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	1.10	0.11	1.69	0.15	2.89	0.31	1.09	0.16
<b>รวมค่าใช้จ่าย</b>	<b>1,042.83</b>	<b>100.00</b>	<b>1,093.87</b>	<b>100.00</b>	<b>941.75</b>	<b>100.00</b>	<b>676.99</b>	<b>100.00</b>
ร้อยละต่อรายได้รวม		97.00		100.63		93.50		90.82

หมายเหตุ : จากการที่งบการเงินปี 2557 มีการจัดประเภทรายใหม่ในส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายและต้นทุนขาย และได้ปรับปรุงรายการดังกล่าวในงบการเงินปี 2556 ที่แสดงเปรียบเทียบโดยใช้หลักการเดียวกัน ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้มีการปรับปรุงค่าใช้จ่ายในการขายและต้นทุนขายในปี 2555 ที่แสดงในตารางด้านบนเพื่อประโยชน์ในการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ทำให้ตัวเลขค่าใช้จ่ายในการขายและต้นทุนขายที่แสดงในตารางจะแตกต่างจากตัวเลขที่แสดงในงบการเงิน

### ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายถือเป็นค่าใช้จ่ายหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีต้นทุนขายจำนวน 821.03 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 805.22 ล้านบาท ในปี 2556 จำนวน 719.94 ล้านบาท ในปี 2557 และจำนวน 516.83 ล้านบาท ในงวด 9 เดือนปี 2558 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 78.73 ร้อยละ 73.61 ร้อยละ 76.45 และร้อยละ 76.34 ของค่าใช้จ่ายรวม ตามลำดับ

หากพิจารณาต้นทุนขายเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีสัดส่วนดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 77.23 ร้อยละ 75.41 ร้อยละ 71.80 และร้อยละ 69.47 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 22.77 ร้อยละ 24.59 ร้อยละ 28.20 และร้อยละ 30.53 ตามลำดับ ปัจจัยหลักที่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเนื่องจากสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ขาย (Product Mix) ในแต่ละปี กล่าวคือ บริษัทฯ มียอดขายจากผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มมากขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น ในปี 2556 รายได้จากการขายสินค้าในต่างประเทศของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 24.68 จากปีก่อน ซึ่งสินค้าที่ส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศส่วนใหญ่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่าสินค้าที่จำหน่ายในประเทศ ประกอบกับบริษัทฯ ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารออกไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 ซึ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารมีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่ม ดังนั้น การที่บริษัทฯ จำหน่ายธุรกิจอาหารออกไปจึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ปรับตัวสูงขึ้น และสาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2557 ยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่องเป็นผลมาจากการที่รายได้จากการขายต่างประเทศยังคงเติบโตต่อเนื่องคิดเป็นร้อยละ 18.82 รวมทั้งบริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น นอกจากนี้ ในปี 2557 บริษัทฯ เริ่มมีการผลิตสินค้าจากโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ ได้อย่างเต็มที่ โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 70.82 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวม จึงทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยลดลง

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีต้นทุนขายจำนวน 516.83 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69.47 ของรายได้จากการขาย หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 30.53 สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นยังคงเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มมากขึ้น

### ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 161.94 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 227.15 ล้านบาท ในปี 2556 จำนวน 163.55 ล้านบาท ในปี 2557 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.06 ร้อยละ 20.90 และร้อยละ 16.24 ของรายได้รวม ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการขายหลักที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นประมาณร้อยละ 74-81 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม ในปี 2555-2557 บริษัทฯ จะมีการจัดกิจกรรมทางการตลาดและโปรโมชั่นต่างๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นยอดขายสินค้าของบริษัทฯ ทั้งในส่วนของสินค้าที่เป็น B2B และ B2C โดยในส่วนของสินค้า B2B บริษัทฯ จะมีการทำกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขายร่วมกับคู่ค้าต่อเนื่องตลอดทั้งปี ซึ่งค่าใช้จ่ายในการทำกิจกรรมการตลาดและส่งเสริมการขายดังกล่าวจะเป็นสัดส่วนตามยอดขายที่เกิดขึ้น โดยจะพิจารณาตามความเหมาะสมและภาวะตลาดใน



แต่ละช่วงเวลา และในส่วนของสินค้า B2C นั้น ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทฯ มุ่งเน้นทำการตลาดและส่งเสริมการขาย ประกอบด้วย ซาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” และกาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม”

จากการที่บริษัทฯ มีการออกผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่สู่ตลาดในปี 2554 และมีการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ทั้งในรูปของขวด PET, กระจ่าง และฝาสำเร็จรูป 3 in 1 บริษัทฯ จึงมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2555-2556 โดยบริษัทฯ ได้มีการผลิตสื่อโฆษณาเพื่อประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สื่อโทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ ป้ายโฆษณา เป็นต้น ในขณะที่เดียวกันบริษัทฯ ก็เน้นการจัดโปรโมชั่นร่วมกับคู่ค้าเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในปี 2555-2556 โดยค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายของกาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 180.33 และร้อยละ 193.59 ในปี 2555 และปี 2556 ตามลำดับ นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ มีแผนในการขยายตลาดเครื่องดื่มไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศกัมพูชา ในปี 2555 บริษัทฯ จึงเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ซาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” ผ่านสื่อโทรทัศน์ เพื่อเป็นการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายในประเทศกัมพูชา และในปี 2556 บริษัทฯ ยังคงทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ซาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” ในประเทศกัมพูชาอย่างต่อเนื่องผ่านสื่อต่างๆ ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ทั้งโทรทัศน์ วิทยุ และ Social Media เช่น Facebook เป็นต้น รวมถึงการจัดกิจกรรมกับกลุ่มเป้าหมาย เช่น การจัดกิจกรรม K-Pop การจัดคอนเสิร์ต การทำโปรโมชั่นเกมชิงโชครางวัลต่างๆ เพื่อเป็นการต่อยอดภาพลักษณ์ซึ่งจะช่วยเพิ่มผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น สำหรับปี 2557 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 163.55 ล้านบาท ลดลงจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 28.00 เป็นผลมาจากค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายที่ลดลงจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 34.24 ซึ่งเป็นไปตามสถานะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ทำให้บริษัทฯ มีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและส่งเสริมการขายให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนด

นอกเหนือจากค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายตามที่กล่าวข้างต้นแล้ว ค่าใช้จ่ายในการขายที่สำคัญยังรวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานฝ่ายขายและการตลาด เช่น เงินเดือน โบนัส และสวัสดิการอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 8-15.50 ในปี 2555-2557 โดยในปี 2557 บริษัทฯ มีการเพิ่มผู้บริหารและพนักงานฝ่ายขายและการตลาดเพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัทฯ ในอนาคต

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 114.54 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.37 ของรายได้รวม โดยค่าใช้จ่ายในการขายหลักที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 69.87 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานฝ่ายขายและการตลาด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.20 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม

### ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 58.76 ล้านบาท จำนวน 59.81 ล้านบาท จำนวน 55.37 ล้านบาท และจำนวน 44.53 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.47 ร้อยละ 5.50 ร้อยละ 5.50 และร้อยละ 5.97 ของรายได้รวม ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่าบริษัทฯ สามารถรักษาสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวมของบริษัทฯ ได้ค่อนข้างคงที่

ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงาน เช่น เงินเดือน โบนัส และสวัสดิการอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนที่สูงถึงร้อยละ 69.49 ร้อยละ 59.50 ร้อยละ 58.44 และร้อยละ 55.63 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารรวม ในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 ตามลำดับ สาเหตุที่ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานในปี 2556 ปรับตัวลดลงจากปี 2555 อย่างมีนัยสำคัญเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารและได้อพยพพนักงานในส่วนที่เกี่ยวข้องให้กับบริษัท แอปเปิ้ลเชฟ (ประเทศไทย) จำกัด ส่งผลให้จำนวนผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ลดลง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ เช่น การขายและการตลาด และระบบบัญชีและการเงิน เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.83 ร้อยละ 8.74 ร้อยละ 9.22 และร้อยละ 6.90 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารรวม ในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 ตามลำดับ สำหรับค่าที่ปรึกษาที่เพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2556 ส่วนหนึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการเตรียมความพร้อมในการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรกและการนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายหลักทั้งสองรายการดังกล่าวแล้ว ส่วนที่เหลือจะเป็นค่าเสื่อมราคา ค่าเช่า และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เป็นต้น

### ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 1.10 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 1.69 ล้านบาท ในปี 2556 และจำนวน 2.89 ล้านบาท ในปี 2557 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายทางการเงินดังกล่าวเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย ได้แก่ เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน และหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินจากจำนวน 4.91 ล้านบาท ในปี 2555 เป็นจำนวน 77.97 ล้านบาท ในปี 2556 และจำนวน 28.61 ล้านบาท ในปี 2557 ทั้งนี้ การที่หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในปี 2556 เกิดจากการที่บริษัทฯ มีผลประกอบการขาดทุนทำให้ต้องมีการเบิกใช้วงเงินเบิกเกินบัญชีเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ รวมถึงการใช้เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารเพื่อใช้ซื้อที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ ส่งผลทำให้บริษัทฯ มีภาระดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มมากขึ้น

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 1.09 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีจำนวน 2.45 ล้านบาท คิดเป็นอัตรการเติบโตลดลงร้อยละ 55.53 เป็นผลมาจากการลดลงของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย

### **16.2.3 กำไรสุทธิ**

จากผลการดำเนินงานที่กล่าวข้างต้น ทำให้ในปี 2555 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 26.29 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 2.44 ในขณะที่ปี 2556 บริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 6.64 ล้านบาท คิดเป็นอัตรขาดทุนสุทธิร้อยละ 0.61 ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” อย่างมาก โดยมุ่งหวังให้สินค้าของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างกว้างขวาง อย่างไรก็ตาม จากการที่เศรษฐกิจในประเทศเริ่มชะลอตัวตั้งแต่ช่วงปลายปี 2556 ต่อเนื่องมาถึงปี 2557 บริษัทฯ จึงมีการควบคุมงบประมาณการใช้จ่ายต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขายมากขึ้น ประกอบกับการที่อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากเหตุผลที่กล่าวในหัวข้อต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น จึงทำให้ในปี 2557 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 51.84 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 5.15 สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 54.29 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 7.28

### อัตรผลตอบแทนผู้ถือหุ้น

เมื่อพิจารณาอัตรผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on Equity) จะเห็นว่าอัตรผลตอบแทนผู้ถือหุ้นจะปรับตัวไปในทิศทางเดียวกันกับอัตรการเติบโตของกำไรสุทธิ โดยบริษัทฯ มีอัตรผลตอบแทนผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 80.67 ในปี 2555 ร้อยละ (18.87) ในปี 2556 ร้อยละ 93.39 ในปี 2557 และร้อยละ 66.50 ในงวด 9 เดือนปี 2558 นอกจากนี้ ในปี 2556 บริษัทฯ ยังมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 24.50 ล้านบาท คิดเป็นอัตรการจ่ายเงินปันผลเท่ากับร้อยละ 93.21 และเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2558 บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานปี 2557 ให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 52.50 ล้านบาท คิดเป็นอัตรการจ่ายเงินปันผลเท่ากับร้อยละ 101.27 และเมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2558 บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานงวด 6 เดือนแรกของปี 2558 ให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 36.96 ล้านบาท คิดเป็นอัตรการจ่ายเงินปันผลเท่ากับร้อยละ 94.89

## **16.3 ฐานะทางการเงิน**

### **16.3.1 สินทรัพย์**

ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 233.98 ล้านบาท จำนวน 304.72 ล้านบาท จำนวน 283.04 ล้านบาท และจำนวน 328.60 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ และสินค้าคงเหลือ โดยในปี 2557 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 57.79 ร้อยละ 18.22 และร้อยละ 11.24 ตามลำดับ และสำหรับไตรมาส 3 ของปี 2558 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 53.71 ร้อยละ 16.39 และร้อยละ 8.87 ตามลำดับ ทั้งนี้ รายละเอียดของสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

### ลูกหนี้การค้า

ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ จำนวน 161.30 ล้านบาท จำนวน 176.01 ล้านบาท จำนวน 161.66 ล้านบาท และจำนวน 170.86 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น สัดส่วนร้อยละ 68.94 ร้อยละ 57.76 ร้อยละ 57.12 และร้อยละ 52.00 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

บริษัทฯ มีนโยบายการให้ระยะเวลาการชำระหนี้ (Credit Term) แก่ลูกค้าในประเทศประมาณ 30-60 วัน แต่หากเป็นลูกค้าใหม่ บริษัทฯ จะกำหนดให้ลูกค้าชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดก่อนส่งมอบสินค้า สำหรับลูกค้าต่างประเทศ บริษัทฯ กำหนดให้ลูกค้าชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดก่อนส่งมอบสินค้า โดยอาจพิจารณาให้ Credit Term เป็นครั้งคราวขึ้นอยู่กับนโยบาย การส่งเสริมการขายของบริษัทฯ โดยในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ มีระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 48.43 วัน ในปี 2555 เท่ากับ 56.86 วัน ในปี 2556 เท่ากับ 60.62 วัน ในปี 2557 และเท่ากับ 60.34 วัน สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 สาเหตุที่ ระยะเวลาในการเรียกเก็บหนี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารซึ่งมี Credit Term 30 วัน รวมทั้งบริษัทฯ มีการจัดรายการส่งเสริมการขายสินค้าในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยการให้ Credit Term แก่ลูกค้า

ระยะเวลาค้างชำระ	ณ 31 ธ.ค. 2555 <sup>1)</sup>		ณ 31 ธ.ค. 2556 <sup>1)</sup>		ณ 31 ธ.ค. 2557		ณ 30 ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	152.05	94.27	167.64	95.25	146.12	90.39	167.49	98.03
ค้างชำระ								
ไม่เกิน 3 เดือน	8.83	5.47	8.11	4.61	15.22	9.41	3.19	1.87
3 - 6 เดือน	0.03	0.02	0.13	0.07	-	-	0.12	0.07
6 - 12 เดือน	-	-	0.07	0.04	0.23	0.14	0.02	0.01
มากกว่า 12 เดือน	0.39	0.24	0.05	0.03	0.09	0.06	0.04	0.02
รวมลูกหนี้การค้า	161.30	100.00	176.01	100.00	161.66	100.00	170.86	100.00
หัก : ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(0.33)		-		(0.09)		(0.05)	
<b>ลูกหนี้การค้า - สุทธิ</b>	<b>160.97</b>		<b>176.01</b>		<b>161.57</b>		<b>170.81</b>	

หมายเหตุ :

- 1) บริษัทฯ มีการปรับปรุงรายละเอียดลูกหนี้ค้างชำระ ณ สิ้นปี 2555-2556 เนื่องจากข้อมูลเดิมมีการคำนวณระยะเวลาค้างชำระโดยเริ่มนับจากวันที่ใน ใบแจ้งหนี้ จึงทำให้ข้อมูลลูกหนี้ค้างชำระที่แสดงในตารางแตกต่างจากรายละเอียดที่แสดงในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่า ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 มีสัดส่วนร้อยละ 94.27 ร้อยละ 95.25 ร้อยละ 90.39 และร้อยละ 98.03 ของยอดลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ตามลำดับ ในขณะที่ลูกหนี้ค้างชำระของบริษัทฯ มีสัดส่วนร้อยละ 5.73 ร้อยละ 4.75 ร้อยละ 9.61 และร้อยละ 1.97 ของยอดลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ สิ้นปี 2555 - สิ้นไตรมาส 3 ปี 2558 ตามลำดับ ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน เกิดขึ้นจากการที่บริษัทฯ ยังไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้เนื่องจากอยู่ระหว่างรอให้ถึงงวดการวางบิลและชำระเงินของลูกค้า

บริษัทฯ เริ่มมีนโยบายพิจารณาตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในปี 2557 โดยพิจารณาจากประสบการณ์ในการ เก็บหนี้และอายุของหนี้ค้างชำระของลูกหนี้แต่ละราย ทั้งนี้ นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทฯ เป็นดังนี้

อายุหนี้ที่ค้างชำระ	อัตราร้อยละของ การตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ
ค้างชำระ 181-270 วัน	50%
ค้างชำระ 271-365 วัน	70%
ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน	100%

ณ สิ้นปี 2557 บริษัทฯ มีการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 0.09 ล้านบาท ซึ่งเท่ากับยอดลูกหนี้ การค้าที่ค้างชำระเกินกำหนดมากกว่า 1 ปี สำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระ 6-12 เดือน จำนวน 0.23 ล้านบาท บริษัทฯ ไม่มีการตั้งสำรองเนื่องจากลูกค้ารายดังกล่าวมีการทยอยชำระเงินให้บริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง และ ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2558 บริษัทฯ มีการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 0.05 ล้านบาท

### สินค้ำคงเหลือ

	ณ 31 ธ.ค. 2555		ณ 31 ธ.ค. 2556		ณ 31 ธ.ค. 2557		ณ 30 ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินค้าสำเร็จรูป	12.01	74.00	13.21	47.98	21.55	65.92	17.70	59.36
สินค้าระหว่างผลิต	0.29	1.79	0.56	2.03	0.67	2.05	1.16	3.89
วัตถุดิบและวัสดุหีบห่อ	3.93	24.21	13.76	49.98	10.47	32.03	10.45	35.04
สินค้าระหว่างทาง	-	-	-	-	-	-	0.51	1.71
รวมสินค้ำคงเหลือ	16.23	100.00	27.53	100.00	32.69	100.00	29.82	100.00
หัก : ค่าเผื่อมูลค่าสินค้ำคงเหลือลดลง	-	-	(5.00)	-	(0.89)	-	(0.66)	-
<b>สินค้ำคงเหลือ - สุทธิ</b>	<b>16.23</b>		<b>22.54</b>		<b>31.80</b>		<b>29.16</b>	

ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีสินค้ำคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้ำคงเหลือจำนวน 16.23 ล้านบาท จำนวน 27.53 ล้านบาท จำนวน 32.69 ล้านบาท และจำนวน 29.82 ล้านบาท ตามลำดับ สินค้ำคงเหลือหลักของบริษัทฯ ได้แก่ สินค้าสำเร็จรูป และวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.92 และร้อยละ 32.03 ของสินค้ำคงเหลือรวมในปี 2557

ณ สิ้นปี 2556 บริษัทฯ มีสินค้ำคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้ำคงเหลือจำนวน 27.53 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2555 คิดเป็นร้อยละ 69.62 สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อจากจำนวน 3.93 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2555 เป็นจำนวน 13.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556 เนื่องจากในปี 2556 บริษัทฯ ได้ลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องตีปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง จึงต้องจัดเตรียมวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อสำหรับการทดลองเดินเครื่องจักร รวมถึงการผลิตจริง โดยบริษัทฯ เริ่มทดสอบการเดินเครื่องจักรตั้งแต่เดือนตุลาคมและเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ในเดือนธันวาคม 2556 ในขณะที่เดิมก่อนที่บริษัทฯ จะมีโรงงานผลิตเครื่องตีปรุงของบริษัทฯ เอง สินค้าทั้งหมดจะถูกผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตจากภายนอก ซึ่งส่วนใหญ่ผู้รับจ้างผลิตจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายที่บริษัทฯ กำหนด โดยบริษัทฯ จะซื้อเป็นสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิต จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้มูลค่าวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อ ณ สิ้นปี 2555 จึงมีมูลค่าเพียง 3.93 ล้านบาท

ณ สิ้นปี 2557 บริษัทฯ มีสินค้ำคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้ำคงเหลือจำนวน 32.69 ล้านบาท โดยส่วนประกอบของสินค้ำคงเหลือที่สำคัญ ประกอบด้วย สินค้าสำเร็จรูปจำนวน 21.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 63.13 เนื่องจากบริษัทฯ เริ่มผลิตสินค้าที่โรงงานของบริษัทฯ อย่างเต็มที่ ซึ่งในการผลิตเครื่องตีปรุงนั้นขั้นตอนสุดท้ายหลังจากที่ได้สินค้าสำเร็จรูปแล้วจะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพทางชีววิทยา เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้คุณภาพตรงตามที่กำหนดก่อนจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ซึ่งขั้นตอนดังกล่าวต้องใช้ระยะเวลาในการรอผลการตรวจประมาณ 2 สัปดาห์ ส่งผลทำให้ปริมาณสินค้าสำเร็จรูปที่รอจัดส่งให้แก่ลูกค้ามีปริมาณเพิ่มขึ้น ในขณะที่วัตถุดิบและวัสดุหีบห่อลดลงจากจำนวน 13.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556 เป็นจำนวน 10.47 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2557 เป็นผลจากการที่ในปี 2556 บริษัทฯ ต้องมีการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับผลิตสินค้าที่โรงงานบ้านบึง ในขณะที่ปี 2557 เครื่องจักรที่โรงงานบ้านบึงสามารถเดินเครื่องผลิตสินค้าได้ตามแผนที่กำหนด บริษัทฯ จึงสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบต่างๆ ตามแผนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งนี้ วัตถุดิบและวัสดุหีบห่อที่สำคัญ ได้แก่ คริมเทียม กาแฟผงสำเร็จรูป น้ำตาลทรายขาว และบรรจุภัณฑ์

ณ สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีสินค้ำคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้ำคงเหลือจำนวน 29.82 ล้านบาท โดยส่วนประกอบของสินค้ำคงเหลือที่สำคัญ ประกอบด้วย สินค้าสำเร็จรูปซึ่งมีจำนวน 17.70 ล้านบาท

สินค้าระหว่างผลิตจำนวน 1.16 ล้านบาท และวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อจำนวน 10.45 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีสินค้าระหว่างทางจำนวน 0.51 ล้านบาท เนื่องจากมีบรรจุภัณฑ์ที่บริษัทฯ สั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในต่างประเทศอยู่ระหว่างการขนส่ง

บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 5.00 ล้านบาท ในปี 2556 ซึ่งเท่ากับมูลค่าสินค้าคงเหลือที่หมดอายุและเลิกจำหน่าย ณ สิ้นปี 2556 ทั้งจำนวน ทั้งนี้ บริษัทฯ เริ่มมีการกำหนดนโยบายพิจารณาตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือในปี 2557 โดยพิจารณาจากสินค้าคงเหลือที่เคลื่อนไหวช้า สินค้าหมดอายุ หรือเป็นสินค้าที่เลิกผลิต/เลิกจำหน่าย ตามนโยบายที่บริษัทฯ กำหนดเป็นประจำทุกเดือน โดยในระหว่างงวดบริษัทฯ ตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นจำนวน 1.06 ล้านบาท ในขณะที่มีการตัดจำหน่ายสินค้าคงเหลือที่หมดอายุหรือเลิกผลิตจำนวน 5.17 ล้านบาท ทำให้ ณ สิ้นปีมีค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 0.89 ล้านบาท และ ณ สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 0.66 ล้านบาท

### ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 29.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2555 จำนวน 51.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556 และจำนวน 51.57 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2557 คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ 12.72 ร้อยละ 16.99 และร้อยละ 18.22 ตามลำดับ โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิเพิ่มขึ้นจากปี 2555 จำนวน 22 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างมูลค่ารวม 19.10 ล้านบาท ตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แฟคตอรี แลนด์ อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี เพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ นอกจากนี้ ยังมีการปรับปรุงก่อสร้างอาคารโรงงานเพิ่มเติมเป็นจำนวนเงิน 11.81 ล้านบาท รวมทั้งมีการลงทุนซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตเพิ่มเติมจำนวน 5.10 ล้านบาท ในขณะที่มีค่าเสื่อมราคาสำหรับงวดจำนวน 7.55 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการจำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารออกไปให้แก่บริษัท แอปป์เซฟ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งรายการทรัพย์สินที่สำคัญที่จำหน่าย ได้แก่ ส่วนปรับปรุงและตกแต่งอาคารจำนวน 5.86 ล้านบาท เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงานจำนวน 6.09 ล้านบาท และยานพาหนะจำนวน 0.71 ล้านบาท

สำหรับปี 2557 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 51.57 ล้านบาท ลดลงจากปี 2556 จำนวน 0.20 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีการลงทุนในสินทรัพย์ที่สำคัญ ได้แก่ การลงทุนก่อสร้างอาคารคลังสินค้าเพิ่มเติมจำนวน 3.57 ล้านบาท ในขณะที่มีค่าเสื่อมราคาสำหรับปีจำนวน 6.38 ล้านบาท

สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 53.87 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ 16.39 โดยเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2557 จำนวน 2.30 ล้านบาท โดยมีรายการที่สำคัญ ได้แก่ การก่อสร้างอาคารคลังสินค้าเพิ่มเติมจำนวน 5.26 ล้านบาท

## 16.3.2 สภาพคล่อง

### กระแสเงินสด

(หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	24.50	(10.51)	47.09	60.23
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	(8.16)	(46.40)	(6.40)	(31.59)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	(16.67)	53.65	(39.78)	(24.23)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(0.33)	(3.27)	0.90	4.41

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 24.50 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน (10.51) ล้านบาท ในปี 2556 และจำนวน 47.09 ล้านบาท ในปี 2557 สาเหตุที่ในปี 2556 บริษัทฯ มีเงินสดใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงาน เนื่องจากบริษัทฯ มีผลขาดทุนก่อนภาษีจำนวน 6.89 ล้านบาท ประกอบกับมีลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น สำหรับปี 2557 สาเหตุที่บริษัทฯ มีเงินสดรับจากการดำเนินงานจำนวน 47.09 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรก่อนหักภาษีสูงถึง 65.45 ล้านบาท และลูกหนี้การค้าและสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นลดลงจำนวน 20.14 ล้านบาท และจำนวน 11 ล้านบาท ตามลำดับ

หากพิจารณากระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 8.16 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 46.40 ล้านบาท ในปี 2556 และจำนวน 6.40 ล้านบาท ในปี 2557 โดยในปี 2557 บริษัทฯ มีการซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง รวมทั้งค่าเครื่องจักรและส่วนปรับปรุงอาคารโรงงานเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องตีบรรจุสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ

ในปี 2555-2557 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน (16.67) ล้านบาท จำนวน 53.65 ล้านบาท และจำนวน (39.78) ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2556 บริษัทฯ ได้รับเงินสดจากเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 53.50 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 17.50 ล้านบาท เพื่อนำมาใช้ลงทุนสำหรับโรงงานผลิตเครื่องตีบรรจุสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ รวมทั้งใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อสินค้าสำเร็จรูปและวัตถุดิบ เนื่องจากในปีดังกล่าวบริษัทฯ มีผลประกอบการขาดทุน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผลจำนวน 24.50 ล้านบาท สำหรับปี 2557 บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท ในขณะที่ชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 48.01 ล้านบาท จึงส่งผลทำให้บริษัทฯ มีเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 39.78 ล้านบาท

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 60.23 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรก่อนภาษีจำนวน 68.44 ล้านบาท ในขณะที่มีลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นจำนวน 12.83 ล้านบาท ประกอบกับบริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจำนวน 12.37 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังซื้อสินทรัพย์ถาวรเพิ่มเติมจำนวน 6.16 ล้านบาท ได้แก่ การลงทุนก่อสร้างอาคารคลังสินค้าเพิ่มเติม รวมทั้งลงทุนในหน่วยลงทุนกองทุนเปิดจำนวน 26.73 ล้านบาท ทำให้มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 31.59 ล้านบาท และบริษัทฯ ยังมีเงินสดรับจากการเพิ่มทุนโดยการเสนอขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวน 80 ล้านบาท ในขณะที่มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 89.46 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 24.23 ล้านบาท

#### อัตราส่วนสภาพคล่อง

บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ สิ้นปี 2555-2557 เท่ากับ 1.07 เท่า 0.83 เท่า และ 1.14 เท่า ตามลำดับ และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วเท่ากับ 0.95 เท่า 0.69 เท่า และ 0.94 เท่า ตามลำดับ จะเห็นว่าอัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วในปี 2556 ลดลงต่ำกว่าปี 2555 และปี 2557 เนื่องจากหนี้สินหมุนเวียนที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งในส่วนที่เป็นเงินกู้ยืมจากธนาคารเพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ และการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้และค่าใช้จ่ายค้างจ่ายเป็นผลมาจากธุรกิจเครื่องตีที่มียอดขายเพิ่มขึ้น ประกอบกับการที่บริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของธนาคารในการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งธนาคารสามารถเรียกให้บริษัทฯ ชำระคืนเงินกู้ดังกล่าวทั้งจำนวนทันที บริษัทฯ จึงจัดประเภทเงินกู้ยืมดังกล่าวเป็นส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่กำหนดชำระภายใน 1 ปี อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2557 ธนาคารผู้ให้กู้ได้มีหนังสือผ่อนปรนเงื่อนไขเรื่องการดำรงอัตราส่วนทางการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 ให้บริษัทฯ แล้ว

เมื่อพิจารณา Cash Cycle ของบริษัทฯ จะเห็นว่ามีแนวโน้มสูงขึ้น โดยบริษัทฯ มี Cash Cycle เท่ากับ 3.67 วัน ในปี 2555 เท่ากับ 6.57 วัน ในปี 2556 และเท่ากับ 8.38 วัน ในปี 2557 สาเหตุที่ทำให้ Cash Cycle ในปี 2556 ปรับตัวสูงขึ้นนั้นเกิดจากการที่บริษัทฯ มีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยที่เพิ่มขึ้น โดยเพิ่มขึ้นจาก 48.43 วัน ในปี 2555 เป็น 56.86 วัน ในปี 2556 และ 60.62 วัน ในปี 2557 ในขณะที่ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยอยู่ที่ 5.26 วัน ในปี 2555 5.64 วัน ในปี 2556 และ 8.69 วัน ในปี 2557 สำหรับระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยของบริษัทฯ ในปี 2555-2557 อยู่ที่ 50.03 วัน 55.93 วัน และ 60.93 วัน ตามลำดับ

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 1.38 เท่า และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วเท่ากับ 1.19 เท่า ในขณะที่มี Cash Cycle เท่ากับ 12.44 วัน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยที่เพิ่มขึ้น

		ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558
อัตราส่วนสภาพคล่อง	(เท่า)	1.07	0.83	1.14	1.38
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า)	0.95	0.69	0.94	1.19
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน)	48.43	56.86	60.62	60.34
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	(วัน)	5.26	5.64	8.69	10.25



		ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558
ระยะเวลาชำระหนี้	(วัน)	50.03	55.93	60.93	58.16
Cash Cycle	(วัน)	3.67	6.57	8.38	12.44

### 16.3.3 แหล่งที่มาของเงินทุน

#### หนี้สิน

ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 188.25 ล้านบาท จำนวน 280.13 ล้านบาท จำนวน 196.60 ล้านบาท และจำนวน 197.34 ล้านบาท ตามลำดับ หนี้สินรวมของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2556 เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2555 อย่างมีนัยสำคัญคิดเป็นร้อยละ 48.81 เนื่องจากบริษัทฯ มุ่งเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทฯ ทั้งในส่วนที่เป็น B2B และ B2C ในขณะที่รายได้จากการขายในส่วนของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.89 จากปี 2555 จึงทำให้บริษัทฯ ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น ประกอบกับบริษัทฯ มีการลงทุนซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง รวมทั้งค่าเครื่องจักรและส่วนปรับปรุงอาคารโรงงานเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ จึงส่งผลทำให้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นจากปี 2555 นอกจากนี้ ยังทำให้เจ้าหนี้และค่าใช้จ่ายค้างจ่ายของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาโครงสร้างหนี้สินของบริษัทฯ จะพบว่าหนี้สินส่วนใหญ่เป็นหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งหากคิดเป็นสัดส่วนต่อหนี้สินรวมจะเท่ากับร้อยละ 95.27 ณ สิ้นปี 2555 ร้อยละ 95.24 ณ สิ้นปี 2556 ร้อยละ 88.75 ณ สิ้นปี 2557 และร้อยละ 88.89 ณ สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 หนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญของบริษัทฯ ประกอบด้วย เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นคิดเป็นร้อยละ 90.15 ร้อยละ 69.19 ร้อยละ 75.22 และร้อยละ 81.21 ของหนี้สินรวม ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 ตามลำดับ นอกจากนี้ หนี้สินหมุนเวียนยังรวมถึงเงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 19.10 ณ สิ้นปี 2556 และร้อยละ 4.57 ณ สิ้นปี 2557

#### ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ สิ้นปี 2555-2557 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 45.73 ล้านบาท จำนวน 24.59 ล้านบาท และจำนวน 86.43 ล้านบาท ตามลำดับ สาเหตุที่ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2556 ลดลงจากปี 2555 จำนวน 21.14 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่ขาดทุนจำนวน 6.64 ล้านบาท และมีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 24.50 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท เป็นจำนวน 20 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในราคาหุ้นละ 100 บาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2557 เพิ่มขึ้นจากปี 2556 จำนวน 61.84 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นจากจำนวน 20 ล้านบาท เป็น 30 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ประกอบกับบริษัทฯ มีกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงานในปี 2557 จำนวน 51.84 ล้านบาท

ณ สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 131.26 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2557 จำนวน 44.83 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงานงวด 9 เดือนปี 2558 จำนวน 54.29 ล้านบาท ประกอบกับบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 80 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นจากจำนวน 30 ล้านบาท เป็นจำนวน 110 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 89.46 ล้านบาท

#### ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 4.12 เท่า ณ สิ้นปี 2555 เท่ากับ 11.39 เท่า ณ สิ้นปี 2556 เท่ากับ 2.27 เท่า ณ สิ้นปี 2557 และเท่ากับ 1.50 เท่า ณ สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 สาเหตุที่อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2556 เพิ่มขึ้นอย่างมากจาก ณ สิ้นปี 2555 เนื่องจากบริษัทฯ มีการเบิกใช้เงินกู้ยืมระยะยาวเพื่อซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างสำหรับก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงจำนวน 17.50 ล้านบาท และมีเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารเพื่อใช้หมุนเวียนในการประกอบธุรกิจเพิ่มขึ้นอีกจำนวน 53.50 ล้านบาท ในขณะที่ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงตามรายละเอียดที่อธิบายใน



หัวข้อส่วนของผู้ถือหุ้น หลังจากนั้นในปี 2557 บริษัทฯ มีการชำระคืนเงินกู้ยืมจากธนาคารจำนวน 48.01 ล้านบาท ในขณะที่ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากการที่บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 51.84 ล้านบาท จากสาเหตุดังกล่าวจึงทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงเหลือ 2.27 เท่า

### 16.3.4 ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินในอนาคต

#### 1. ผลกระทบจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีทุนชำระแล้วจำนวน 110 ล้านบาท โดยมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ซึ่งในรอบ 4 ไตรมาสล่าสุด ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.17 บาทต่อหุ้น หลังจากบริษัทฯ ได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้อาจมีจำนวน 168 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 27.63 ของทุนชำระแล้วภายหลังเพิ่มทุน จะทำให้บริษัทฯ มีทุนชำระแล้วจำนวน 152 ล้านบาท หากพิจารณาผลจากการเพิ่มทุนดังกล่าว (Fully Diluted) จะทำให้กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) ของบริษัทฯ ลดลงเหลือ 0.12 บาทต่อหุ้น ดังนั้น ถ้าบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินธุรกิจให้มีรายได้เพิ่มขึ้นจนส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรเพิ่มขึ้นมาเพียงพอที่จะรองรับจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว จะทำให้ผลตอบแทนต่างๆ ที่คำนวณโดยมีการเปรียบเทียบกับส่วนของผู้ถือหุ้น และจำนวนหุ้นของบริษัทฯ เช่น กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นอาจจะลดลงในอัตราร้อยละ 27.63 ตามผลของการเพิ่มทุนดังกล่าว (Dilution Effect) ซึ่งผลกระทบดังกล่าวยังไม่พิจารณา รวมถึงส่วนเกินมูลค่าหุ้นที่เกิดจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน

#### 2. ผลกระทบจากการลงทุนโครงการเครื่องกวดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติ

จากการที่บริษัทฯ มีแผนลงทุนในธุรกิจเครื่องกวดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติ (Vending Machine) โดยวางแผนติดตั้งเครื่องกวดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติให้ได้ประมาณ 1,500 เครื่อง ภายในปี 2560 ดังนั้น หากโครงการดังกล่าวเกิดความล่าช้าหรือไม่สามารถดำเนินการได้ตามที่บริษัทฯ คาดการณ์ไว้ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต อย่างไรก็ตาม ก่อนที่จะลงทุนในโครงการนี้ บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอย่างละเอียด รวมถึงทดสอบตลาดและสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ทำให้ความเสี่ยงจากการลงทุนค่อนข้างต่ำ นอกจากนี้ บริษัทฯ คาดว่าการลงทุนโครงการเครื่องกวดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติดังกล่าวจะเป็นการขยายโอกาสทางธุรกิจและเพิ่มศักยภาพในการเติบโตของบริษัทฯ ในอนาคต

#### 3. ผลกระทบจากความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2558 รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 79-90 ของรายได้จากการขายรวม ดังนั้น หากบริษัทฯ สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าวหรือลูกค้ารายดังกล่าวลดปริมาณการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับลูกค้ารายดังกล่าวมาเป็นเวลานาน ประกอบกับบริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับลูกค้าภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายดังกล่าวได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2.2 ข้อ 3.1 เรื่องความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่)

### ส่วนที่ 3

#### ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

#### 1. รายละเอียดของหุ้นสามัญที่เสนอขาย

การเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จำนวน 168,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท คิดเป็นร้อยละ 27.63 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมดภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

##### 1.1 ลักษณะสำคัญของหุ้นสามัญที่เสนอขาย

ผู้เสนอขายหลักทรัพย์	:	บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทหลักทรัพย์ที่เสนอขาย	:	หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)
จำนวนหุ้นออกใหม่ที่เสนอขาย	:	จำนวน 168,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 27.63 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้ โดยแบ่งเป็น <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) การเสนอขายต่อประชาชนจำนวน 159,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 26.15 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้</li> <li>(2) การเสนอขายกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ จำนวน 9,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 1.48 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้</li> </ol> ในกรณีที่หุ้นเหลือจากการจองซื้อของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ หุ้นดังกล่าวจะถูกนำไปเสนอขายต่อประชาชนตามข้อ (1) ต่อไป
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	0.25 บาท
ราคาเสนอขาย	:	2.88 บาทต่อหุ้น
มูลค่ารวมของหุ้นใหม่ที่เสนอขาย	:	483,840,000 บาท
ระยะเวลาเสนอขาย	:	วันที่ 25-27 พฤศจิกายน 2558

##### 1.2 สัดส่วนการเสนอขายหุ้น

การเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้เป็นการเสนอขายผ่านผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์โดยจัดสรรตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์และไม่มี การเสนอขายให้กับผู้จองซื้อรายย่อย เนื่องจากจำนวนหุ้นที่เสนอขายในครั้งนี้มีจำนวนจำกัด ไม่เพียงพอต่อการเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปในวงกว้าง ทั้งนี้ สัดส่วนการเสนอขายหุ้นสามัญเป็นดังนี้

1.2.1	เสนอขายต่อผู้มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	:	99,000,000 หุ้น
1.2.2	เสนอขายต่อผู้มีอุปการคุณของบริษัทฯ	:	60,000,000 หุ้น
1.2.3	เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ	:	9,000,000 หุ้น

ทั้งนี้ ผู้จัดการการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายขอสงวนสิทธิในการใช้ดุลยพินิจในการเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่กลุ่มทุนแต่ละประเภทเพื่อให้การเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ประสบความสำเร็จในการขายสูงสุด

**ผู้มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์** หมายถึง ผู้จองซื้อที่เป็นบุคคลธรรมดา และ/หรือนิติบุคคลทั่วไปที่เป็นหรือเคยเป็นลูกค้า หรือบุคคลที่คาดว่าจะ เป็นลูกค้า เช่น ลูกค้าที่ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ ลูกค้าด้านพาณิชย์ ลูกค้าที่ทำการซื้อขายหน่วยลงทุน เป็นต้น หรือผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจ เช่น บริษัทคู่ค้า ผู้ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ ผู้ให้การสนับสนุนด้านข้อมูลทางธุรกิจ และผู้แนะนำลูกค้า/ธุรกิจ เป็นต้น หรือผู้ที่มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์

ตามข้อ 6.2 ทั้งที่เคยติดต่อ ที่ติดต่ออยู่ในปัจจุบัน หรือผู้ที่คาดว่าจะได้ติดต่อในอนาคต รวมถึงผู้ที่ได้เข้าร่วมฟังการนำเสนอข้อมูลของบริษัทฯ และในกรณีที่เป็นนิติบุคคลจะรวมถึงผู้ถือหุ้น และ/หรือผู้บริหาร และ/หรือพนักงานของบุคคลข้างต้นที่จองซื้อหุ้นผ่านผู้จัดการจำหน่ายหลักทรัพย์ตามข้อ 6.2 ทั้งนี้ ไม่รวมถึงการจัดสรรให้แก่ตนเอง ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม บริษัทใหญ่ และบริษัทย่อยของตนเอง รวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทธ. 70/2552 เรื่องหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการในการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ บังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2552 (รวมถึงที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

สำหรับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย ผู้มีอุปการคุณของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายจะรวมถึง นักลงทุนสถาบันที่เคยเป็น หรือเป็นลูกค้าของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายต้องการชักชวนให้เป็นลูกค้าในอนาคตที่จองซื้อหุ้นผ่านผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามข้อ 6.2.1 ด้วย

**นักลงทุนสถาบัน** หมายถึง นักลงทุนสถาบันที่มีลักษณะใดลักษณะหนึ่งดังต่อไปนี้

- (ก) ธนาคารพาณิชย์
- (ข) บริษัทเงินทุน
- (ค) บริษัทหลักทรัพย์เพื่อเป็นทรัพย์สินของตนเอง หรือเพื่อการบริหารกองทุนส่วนบุคคลหรือเพื่อการจัดการโครงการลงทุนที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ และธุรกิจเครดิตฟองซิเออร์
- (ง) บริษัทเครดิตฟองซิเออร์
- (จ) บริษัทประกันภัย
- (ฉ) ส่วนราชการและรัฐวิสาหกิจตามกฎหมายว่าด้วยวิธีการงบประมาณ หรือนิติบุคคลอื่นที่มีกฎหมายเฉพาะจัดตั้งขึ้น
- (ช) ธนาคารแห่งประเทศไทย
- (ซ) สถาบันการเงินระหว่างประเทศ
- (ฌ) กองทุนเพื่อการฟื้นฟูและพัฒนาระบบสถาบันการเงิน
- (ญ) กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ
- (ฎ) กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
- (ฏ) กองทุนรวม
- (ฐ) ผู้ลงทุนต่างประเทศซึ่งมีลักษณะเดียวกับผู้ลงทุนตาม (ก) ถึง (ฏ) โดยอนุโลม

ทั้งนี้ นักลงทุนสถาบันจะต้องจองซื้อหุ้นผ่านผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1

**ผู้มีอุปการคุณของบริษัทฯ** หมายถึง ผู้จองซื้อที่เป็นบุคคลธรรมดา และ/หรือนิติบุคคลที่มีความสัมพันธ์อันดีต่อบริษัทฯ และต่อผู้บริหารของบริษัทฯ ได้แก่ ลูกค้า บริษัทคู่ค้า ผู้จัดหาสินค้า/บริการ (Supplier) ผู้จัดหาแหล่งเงินทุน สถาบันการเงินที่ติดต่อ พันธมิตรทางธุรกิจ ผู้มีความสัมพันธ์ทางการค้า บุคคลที่ให้คำแนะนำหรือเป็นที่ปรึกษาของบริษัทฯ ผู้แนะนำลูกค้าและธุรกิจ ทั้งที่ติดต่ออยู่ในปัจจุบัน เคยติดต่อ หรือผู้ที่คาดว่าจะได้ติดต่อในอนาคต ในกรณีที่ เป็นนิติบุคคลจะรวมถึงผู้ถือหุ้น และ/หรือผู้บริหาร และ/หรือพนักงานของบุคคลข้างต้น ซึ่งจะจองซื้อหุ้นผ่านผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามข้อ 6.2.1 ทั้งนี้ ไม่รวมถึงการจัดสรรให้แก่ตนเอง ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม บริษัทใหญ่ และผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 40/2557 เรื่องการจำหน่ายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ประเภทหุ้นและใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัทที่ออกตราสารทุน บังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 ธันวาคม 2557 (รวมถึงที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ หมายถึง กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)

### 1.3 สิทธิ ผลประโยชน์และเงื่อนไขอื่น

หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ที่เสนอขายจำนวน 168,000,000 หุ้น ในครั้งนี้ มีสิทธิและผลประโยชน์เท่าเทียมกับหุ้นสามัญเดิมของบริษัทฯ ทุกประการ

### 1.4 ตลาดรองของหุ้นสามัญที่เสนอขาย

บริษัทฯ จะนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ซึ่งบริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตและเอกสารประกอบต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 ให้พิจารณารับหุ้นของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ แล้ว มีความเห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียน การเปิดเผยสารสนเทศ การรายงานการถือครองหลักทรัพย์ และการเพิกถอนหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ” พ.ศ. 2558 บังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2558 ยกเว้นคุณสมบัติตามข้อ 4(3) เรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย โดยภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้จำหน่ายหุ้นสามัญต่อผู้มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ผู้มีอุปการคุณของบริษัทฯ และกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ แล้ว จะทำให้บริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนตามเกณฑ์การกระจายหุ้นรายย่อยดังกล่าว และบริษัทฯ จะดำเนินการให้ตลาดหลักทรัพย์ฯ รับหุ้นเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ต่อไป

### 1.5 ข้อมูลอื่น ๆ

ตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบริวารเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558 หมวด 5 การห้ามผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องขายหุ้นและหลักทรัพย์ภายในระยะเวลาที่กำหนด บังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2558 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) กำหนดห้ามผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้นก่อนวันที่บริษัทฯ เสนอขายหุ้นต่อประชาชนนำหุ้นหรือหลักทรัพย์ที่อาจเป็นหุ้นจำนวนรวมกันเท่ากับร้อยละ 55 ของทุนที่ชำระแล้วภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้ออกขายภายในกำหนดระยะเวลา 1 ปีนับแต่วันที่หุ้นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยภายหลังจากวันที่หุ้นของบริษัทฯ ทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ครบ 6 เดือน ให้บุคคลที่ถูกสั่งห้ามขายสามารถขายหุ้นหรือหลักทรัพย์ที่ถูกสั่งห้ามขายได้ในจำนวนร้อยละ 25 และเมื่อครบกำหนด 1 ปี ให้บุคคลที่ถูกสั่งห้ามขายสามารถขายหุ้นหรือหลักทรัพย์ที่ถูกสั่งห้ามขายจำนวนที่เหลืออีกร้อยละ 75 ได้

## 2. ข้อจำกัดการโอนหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

หุ้นของบริษัทฯ ให้โอนกันได้โดยเสรี และหุ้นที่ถือโดยคนต่างด้าวในขณะใดขณะหนึ่งต้องมีจำนวนรวมกันไม่เกินร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด การโอนหุ้นรายใดที่จะทำให้อัตราส่วนการถือหุ้นของคนต่างด้าวของบริษัทฯ เกินอัตราส่วนข้างต้น บริษัทฯ มีสิทธิปฏิเสธการโอนหุ้นของบริษัทฯ ภายใต้นั้นได้

การโอนหุ้นของบริษัทฯ ย่อมสมบูรณ์เมื่อผู้โอนได้สลักหลังใบหุ้น โดยระบุชื่อผู้รับโอนและลงลายมือชื่อของผู้โอนกับผู้รับโอน และได้มีการส่งมอบใบหุ้นฉบับดังกล่าวให้แก่ผู้รับโอน การโอนหุ้นดังกล่าวนี้จะใช้บังคับกับบริษัทฯ ได้ ต่อเมื่อบริษัทฯ ได้รับคำร้องขอให้ลงทะเบียนการโอนหุ้น และจะใช้บังคับกับบุคคลภายนอกได้เมื่อบริษัทฯ ได้ลงทะเบียนการโอนหุ้นเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อบริษัทฯ เห็นว่าการโอนหุ้นถูกต้องตามกฎหมาย ให้บริษัทฯ ลงทะเบียนการโอนหุ้นภายใน 14 วัน นับแต่วันที่ได้รับคำร้องขอ หากการโอนหุ้นนั้นไม่ถูกต้องสมบูรณ์ ให้บริษัทฯ แจ้งแก่ผู้ยื่นคำร้องขอภายใน 7 วัน การโอนหุ้นที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ให้เป็นที่ปฏิบัติตามที่กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด

### 3. ที่มาของการกำหนดราคาหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

การกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทในครั้งนี้ พิจารณาจากอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (Price to Earnings Ratio : P/E) ทั้งนี้ ราคาหุ้นสามัญที่เสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท คิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 23.19 เท่า ซึ่งคำนวณจากผลประกอบการของบริษัทในรอบ 12 เดือนที่ผ่านมา ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2558 ซึ่งมีกำไรสุทธิเท่ากับ 75.52 ล้านบาท เมื่อหารด้วยจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้เท่ากับ 608 ล้านหุ้น (Fully Diluted) จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.12 บาท โดยอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นที่เสนอขายดังกล่าวคิดเป็นอัตราส่วนลดร้อยละ 5.48 จากอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิตัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของบริษัทจดทะเบียนที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจใกล้เคียงกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ในช่วงเวลาระยะเวลา 3 เดือนตั้งแต่วันที่ 14 สิงหาคม 2558 ถึงวันที่ 13 พฤศจิกายน 2558 ซึ่งมีค่าเท่ากับ 24.53 เท่า (ดูรายละเอียดในข้อ 4 ข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย) นอกจากนี้ หากเปรียบเทียบกับ P/E ของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เฉลี่ยในช่วงระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 14 สิงหาคม 2558 ถึงวันที่ 13 พฤศจิกายน 2558 ซึ่งมีค่าเท่ากับ 58.00 เท่า จะเห็นว่า P/E ของบริษัทฯ มีส่วนลดจาก P/E เฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ คิดเป็นร้อยละ 60.02 ทั้งนี้ อัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นดังกล่าวคำนวณจากผลประกอบการในอดีต โดยที่ยังมิได้พิจารณาถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

### 4. ข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย

เนื่องจากไม่มีบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ที่ประกอบธุรกิจเครื่องดื่ม ดังนั้น จึงแสดงข้อมูลราคาเฉลี่ยและอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิของบริษัทจดทะเบียนที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในช่วงระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 14 สิงหาคม 2558 ถึงวันที่ 13 พฤศจิกายน 2558 เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย

บริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ตลาดรองที่จดทะเบียน/หมวดธุรกิจ	ราคาเฉลี่ย (บาท) <sup>1)</sup>	P/E (เท่า)
บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (OISHI)	ประกอบธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น ร้านเบเกอรี่ รวมถึงเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทต่างๆ เช่น ชาเขียวโออิชิ อะมิโน โอเค กาแฟพร้อมดื่มคอฟฟี่โอ เป็นต้น	SET/หมวดอาหารและเครื่องดื่ม	69.97	20.73
บริษัท อิชิตัน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (ICHI)	ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่ม อิชิตัน กรีนที, เครื่องดื่มชาดำพร้อมดื่ม อิชิตัน ดราก้อนแบล็คที, เครื่องดื่มสมุนไพร เย็นเย็น โดยอิชิตัน, เครื่องดื่มชาพร้อมดื่มสูตรหวานน้อย อิชิตัน ซีเล็คเต็ด และเครื่องดื่มน้ำผลไม้ไม่อัดลม ไบเล่	SET/หมวดอาหารและเครื่องดื่ม	16.25	19.08
บริษัท เซ็ปเป้ จำกัด (มหาชน) (SAPPE)	ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพและความงาม จำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ แบ่งเป็น 4 กลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ 1) เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพและความงาม 2) น้ำผลไม้ เครื่องดื่มแต่งกลิ่นผลไม้ 3) เครื่องดื่มประเภทผงพร้อมชงเพื่อสุขภาพและความงาม 4) เครื่องดื่มปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและความงาม	SET/หมวดอาหารและเครื่องดื่ม	25.70	24.54

บริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ตลาดรองที่จดทะเบียน/หมวดธุรกิจ	ราคาเฉลี่ย (บาท) <sup>1/</sup>	P/E (เท่า)
บริษัท คาราบาวกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (CBG)	ประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ซึ่งกลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจผลิต ทำการตลาด และบริหารจัดการการจัดจำหน่ายเครื่องดื่มน้ำร้อนกำลังและเครื่องดื่มอื่นๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้า "คาราบาวแดง" รวมทั้งผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มเกลือแร่ภายใต้เครื่องหมายการค้า "สตาร์ทพลัส"	SET/หมวดอาหารและเครื่องดื่ม	38.69	32.74
บริษัท มาลีสามพราน จำกัด (มหาชน) (MALEE)	ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลไม้กระป๋องและน้ำผลไม้ ภายใต้เครื่องหมายการค้า "มาลี" จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ	SET/หมวดอาหารและเครื่องดื่ม	29.59	13.67
บริษัท ทิปโก้ฟูดส์ จำกัด (มหาชน) (TIPCO)	ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายสับปะรดกระป๋อง น้ำสับปะรดเข้มข้น น้ำผลไม้รวมและเครื่องดื่มบรรจุพร้อมดื่ม เช่น น้ำสมุนไพรและน้ำแร่ธรรมชาติพร้อมดื่ม ภายใต้เครื่องหมายการค้าหลัก "TIPCO" จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ	SET/หมวดอาหารและเครื่องดื่ม	19.41	11.28
อัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิ (P/E) ถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก				24.53

ที่มา: [www.setsmart.set](http://www.setsmart.set)

หมายเหตุ: <sup>1/</sup> เป็นราคาหุ้นถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก คำนวณโดยใช้มูลค่าการซื้อขายหารด้วยปริมาณการซื้อขาย

## 5. ราคาหุ้นสามัญในตลาดรอง

-ไม่มี-

## 6. การจอง การจำหน่าย และการจัดสรร

ผู้จัดการการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายขอสงวนสิทธิในการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดวิธีการจองซื้อหุ้นและวิธีการจัดสรรหุ้นตามที่ระบุไว้ในหนังสือชี้ชวนฉบับนี้ตามความเหมาะสม ในกรณีที่เกิดปัญหา อุปสรรค หรือข้อจำกัดในการดำเนินการ ทั้งนี้ เพื่อให้การเสนอขายหุ้นครั้งนี้ประสบความสำเร็จสูงสุด

### 6.1 วิธีการเสนอขายหลักทรัพย์

การเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายโดยผ่านผู้จัดการจำหน่ายหลักทรัพย์ตามข้อ 6.2

### 6.2 ผู้จัดการจำหน่ายหลักทรัพย์

#### 6.2.1 ผู้จัดการการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

999/9 อาคารดิ ออฟฟิศเอส แอท เซ็นทรัลเวิลด์ ชั้น 18, 25

ถนนพระราม 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ 0-2658-9000

โทรสาร 0-2646-9993

### 6.2.2 ผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

#### **บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)**

173 อาคารเอเชีย เซ็นเตอร์ ชั้น 8-11

ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2658-8888

โทรสาร 0-2658-8654

#### **บริษัทหลักทรัพย์ ทรีนี่ดี จำกัด**

179 อาคารบางกอกซิตี้ทาวเวอร์ ชั้น 25-26, 29

ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2801-9100

โทรสาร 0-2801-9399

#### **บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน)**

444 อาคารเอ็มบีเค ทาวเวอร์ ชั้น 14 ,18 และ ชั้น 19

ถนนพญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ 0-2217-9595

โทรสาร 0-2217-9642

#### **บริษัทหลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน)**

25 อาคารกรุงเทพประกันภัย ชั้น 15-17

ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2638-5000

โทรสาร 0-2287-6007

#### **บริษัทหลักทรัพย์ อาร์เอชบี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)**

98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้น 8,10

ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

โทรศัพท์ 0-2862-9999

โทรสาร 0-2862-9821

#### **บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส จำกัด**

175 อาคารสาทรซิตี้ทาวเวอร์ ชั้น 3/1

ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2285-1666

โทรสาร 0-2679-6983

### 6.3 เงื่อนไขและค่าตอบแทนในการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์

#### 6.3.1 เงื่อนไขในการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์

บริษัทฯ ได้ตกลงมอบหมายให้ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 เป็นผู้ดำเนินการจัดจำหน่ายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ต่อประชาชนจำนวน 168,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 2.88 บาท โดยผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์มีข้อตกลงยอมรับประกันการจำหน่ายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ประเภทรับประกันผลการจำหน่าย



อย่างแน่นอนทั้งจำนวน (Firm Underwriting) ทั้งนี้ ให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในหนังสือสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้น

อย่างไรก็ตาม ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายมีสิทธิยกเลิกการจัดจำหน่ายหุ้นในครั้งนี้ โดยจะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อทั้งจำนวนให้แก่ผู้จองซื้อทั้งหมดตามรายละเอียดที่ระบุไว้ในข้อ 6.9 เมื่อเกิดเหตุการณ์ต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย ซึ่งรวมถึงเหตุการณ์ดังต่อไปนี้

- (ก) เมื่อบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขใดๆ ที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือ
- (ข) เมื่อเกิดเหตุสุดวิสัย การเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญทางการเงิน เศรษฐกิจ ภาวะตลาดหลักทรัพย์ หรือการเมืองทั้งในประเทศและต่างประเทศ หรือการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในธุรกิจ หรือการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดจำหน่ายหุ้นในครั้งนี้ หรือ
- (ค) เมื่อมีการยกเลิกสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย (Underwriting Agreement) หรือ
- (ง) เมื่อมีเหตุที่ทำให้สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือหน่วยงานราชการ สั่งระงับหรือหยุดการเสนอขายหลักทรัพย์ หรือไม่สามารถส่งมอบหลักทรัพย์ที่เสนอขายได้

ทั้งนี้ รายละเอียดและเงื่อนไขการยกเลิกการเสนอขายหุ้นและการจัดจำหน่ายหุ้นดังกล่าวข้างต้นจะเป็นไปตามรายละเอียดและเงื่อนไขที่จะกำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย (Underwriting Agreement)

กรณีผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายใช้สิทธิยกเลิกการเสนอขายหุ้นและจัดจำหน่ายหุ้นดังกล่าวข้างต้น ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายและผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย จะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อให้กับผู้จองซื้อแต่ละรายตามรายละเอียดที่ระบุไว้ในข้อ 6.9

#### 6.3.2 ค่าตอบแทนในการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์

บริษัทฯ ตกลงจ่ายเงินค่าตอบแทนการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายให้แก่ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 13,305,600 บาท โดยจะชำระภายใน 3 วัน นับแต่วันปิดการเสนอขาย

#### 6.4 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์ (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

ค่าธรรมเนียมคำขออนุญาตเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่	ยกเว้น*	บาท
ค่าธรรมเนียมการยื่นแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหุ้น	387,072	บาท
ค่าธรรมเนียมจดทะเบียนเพิ่มทุน	42,000	บาท
ค่าธรรมเนียมการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย	13,305,600	บาท
ค่าธรรมเนียมการขออนุญาตให้รับหลักทรัพย์เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน	ยกเว้น*	บาท
ค่าธรรมเนียมแรกเข้าของการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน	50,000	บาท
ค่าพิมพ์หนังสือชี้ชวน ใบจองหุ้น โดยประมาณ	130,000	บาท
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ โดยประมาณ	6,628,718	บาท
(เช่น ค่าที่ปรึกษาทางการเงิน ค่าที่ปรึกษากฎหมาย และค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์)		
รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	20,543,390	บาท

หมายเหตุ \*ได้รับยกเว้นค่าธรรมเนียมตามโครงการ “หุ้นใหม่ ความภูมิใจของจังหวัด”

ประมาณการจำนวนเงินค่าหุ้นที่บริษัทฯ จะได้รับทั้งสิ้น	
หุ้นจำนวน 168,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 2.88 บาท	483,840,000 บาท
หัก: ค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์	<u>20,543,390 บาท</u>
จำนวนเงินค่าหุ้นที่จะได้รับ	<u>463,296,610 บาท</u>
จำนวนเงินค่าหุ้นที่จะได้รับต่อหุ้น	2.76 บาท

## 6.5 วิธีการขอรับหนังสือชี้ชวนและใบจองซื้อหลักทรัพย์

### สำหรับผู้ถืออุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์

สามารถติดต่อขอรับหนังสือชี้ชวนและใบจองซื้อหุ้นได้ที่สำนักงานและสาขาของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 ได้ตั้งแต่วันที่หนังสือชี้ชวนมีผลใช้บังคับจนถึงวันสิ้นสุดการจองซื้อ ระหว่างเวลา 9.00 น. ถึงเวลา 16.00 น.

### สำหรับผู้ถืออุปการคุณของบริษัท

สามารถติดต่อขอรับหนังสือชี้ชวนและใบจองซื้อหุ้นได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ได้ตั้งแต่วันที่หนังสือชี้ชวนมีผลใช้บังคับจนถึงวันสิ้นสุดการจองซื้อ ระหว่างเวลา 9.00 น. ถึงเวลา 16.00 น.

### สำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท

สามารถติดต่อขอรับหนังสือชี้ชวนและใบจองซื้อหุ้นได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ได้ตั้งแต่วันที่หนังสือชี้ชวนมีผลใช้บังคับจนถึงวันสิ้นสุดการจองซื้อ ระหว่างเวลา 9.00 น. ถึงเวลา 16.00 น.

ทั้งนี้ ผู้ถืออุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ผู้ถืออุปการคุณของบริษัท และกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท สามารถดาวน์โหลด (Download) หนังสือชี้ชวนซึ่งมีข้อมูลไม่แตกต่างจากหนังสือชี้ชวนที่ยื่นต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์เพื่อศึกษารายละเอียดการเสนอขายหุ้นสามัญครั้งนี้ได้ก่อนทำการจองซื้อจากเว็บไซต์ [www.sec.or.th](http://www.sec.or.th)

## 6.6 วิธีการจัดสรรหลักทรัพย์

ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 จะไม่จัดสรรหุ้นที่เสนอขายให้แก่ตนเอง ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม บริษัทใหญ่ และบริษัทย่อยของตนเอง และผู้ที่เกี่ยวข้อง ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทธ. 70/2552 เรื่องหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการในการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ บังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2552 (รวมถึงที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และจะไม่จัดสรรหุ้นที่เสนอขายให้แก่บุคคลที่บริษัท ถูกห้ามมิให้จัดสรรหุ้นหรือจัดสรรหุ้นให้แก่บุคคลที่มีความสัมพันธ์เกินกว่าอัตราที่กำหนด ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 40/2557 เรื่องการจำหน่ายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ประเภทหุ้นและใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัทที่ออกตราสารทุน บังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 ธันวาคม 2557 (รวมถึงที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) เว้นแต่เป็นการจัดสรรหุ้นที่เหลือจากการจองซื้อของผู้จองซื้อหุ้นทั้งหมด

การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายในครั้งนี้ แบ่งการจัดสรรออกเป็น 3 ส่วน คือ (1) ผู้ถืออุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์จำนวน 99,000,000 หุ้น (2) ผู้ถืออุปการคุณของบริษัท จำนวน 60,000,000 หุ้น และ (3) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท จำนวน 9,000,000 หุ้น ทั้งนี้ สัดส่วนในการเสนอขายหุ้นให้กับบุคคลที่ไม่ใช่สัญชาติไทยจะเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายขอสงวนสิทธิในการใช้ดุลยพินิจในการเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นที่จัดสรรให้แก่กลุ่มคนแต่ละประเภทเพื่อให้การจองซื้อหุ้นครั้งนี้ประสบความสำเร็จในการขายสูงสุด โดยการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้จะไม่มีการจัดสรรหุ้นที่เสนอขายให้แก่ผู้จองซื้อรายย่อย

อนึ่ง การจัดสรรหุ้นสามัญในครั้งนี้เป็นกรปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องกับคุณสมบัติที่กำหนดตามข้อ 4(3) เรื่องการกระจาย การถือหุ้นรายย่อย ภายใต้ข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียน การเปิดเผยสารสนเทศ การรายงานการถือครองหลักทรัพย์และการเพิกถอนหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ” พ.ศ. 2558 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

**6.6.1 วิธีการจัดสรรหุ้นจำนวน 99,000,000 หุ้น ให้แก่ผู้มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์**  
 การจัดสรรหุ้นให้แก่ผู้มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ให้อยู่ในดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ตามข้อ 6.2 โดยจะทำการจัดสรรหุ้นให้แก่บุคคลใดในจำนวนมากน้อยเท่าใดก็ได้ หรือจะปฏิเสธการจัดสรร หุ้นให้แก่บุคคลใดก็ได้ หากผู้จองซื้อปฏิบัติไม่ถูกต้องครบถ้วนตามข้อ 6.7.1 และหากยอดการจองซื้อหุ้นของผู้จองซื้อที่เป็นผู้มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ครบตามจำนวนที่กำหนดแล้ว ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ตามข้อ 6.2 ขอสงวนสิทธิในการปิดรับจองซื้อหุ้นก่อนครบกำหนดระยะเวลาการจองซื้อ

**6.6.2 วิธีการจัดสรรหุ้นจำนวน 60,000,000 หุ้น ให้แก่ผู้มีอุปการคุณของบริษัท**  
 การจัดสรรหุ้นให้แก่ผู้มีอุปการคุณของบริษัท ให้อยู่ในดุลยพินิจของผู้บริหารของบริษัท โดยจะทำการ จัดสรรหุ้นให้แก่บุคคลใดในจำนวนมากน้อยเท่าใดก็ได้ หรือจะปฏิเสธการจัดสรรหุ้นให้แก่บุคคลใดก็ได้ หากผู้ จองซื้อปฏิบัติไม่ถูกต้องครบถ้วนตามข้อ 6.7.2 และหากยอดการจองซื้อหุ้นของผู้จองซื้อที่เป็นผู้มีอุปการคุณของ บริษัท ครบตามจำนวนที่กำหนดแล้ว ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ตามข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิในการปิดรับจองซื้อหุ้นก่อนครบกำหนดระยะเวลาการจองซื้อ

**6.6.3 วิธีการจัดสรรหุ้นจำนวน 9,000,000 หุ้น ให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท**  
 การจัดสรรหุ้นให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท ให้อยู่ในดุลยพินิจของผู้บริหารของบริษัท โดยจะทำการจัดสรรหุ้นให้แก่บุคคลใดในจำนวนมากน้อยเท่าใดก็ได้ หรือจะปฏิเสธการจัดสรรหุ้นให้แก่บุคคล ใดก็ได้ หากผู้จองซื้อปฏิบัติไม่ถูกต้องครบถ้วนตามข้อ 6.7.3 และหากยอดการจองซื้อหุ้นของผู้จองซื้อที่เป็น กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท ครบตามจำนวนที่กำหนดแล้ว ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและ รับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ตามข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิในการปิดรับจองซื้อหุ้นก่อนครบกำหนดระยะเวลา การจองซื้อ

## **6.7 วันและวิธีการจอง และการชำระเงินค่าจองซื้อหลักทรัพย์**

### **6.7.1 ผู้จองซื้อประเภทผู้มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์**

ผู้จองซื้อประเภทผู้มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์จะต้องปฏิบัติตามวิธีการดังนี้

(1) ผู้จองซื้อจะต้องจองซื้อหุ้นขั้นต่ำจำนวน 1,000 หุ้น และจะต้องเป็นทวีคูณของ 100 หุ้น โดยผู้จองซื้อต้อง กรอกรายละเอียดการจองซื้อในใบจองซื้อหุ้นให้ถูกต้องครบถ้วนและชัดเจนพร้อมลงลายมือชื่อหากผู้จอง ซื้อเป็นนิติบุคคล ใบจองซื้อหุ้นจะต้องลงนามโดยผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของนิติบุคคลนั้นพร้อมประทับตรา สำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) และแนบเอกสารดังต่อไปนี้

(ก) ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทย : สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุ และลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง หรือในกรณีที่ไม่มีสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน ให้แนบสำเนา ทะเบียนบ้านหน้าที่มีเลขที่บัตรประจำตัวประชาชน หรือสำเนาเอกสารทางราชการอื่นหน้าที่มี เลขที่บัตรประจำตัวประชาชนพร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง (กรณีที่ผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์ จะต้องแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้ปกครอง (บิดา/มารดา หรือผู้แทนโดยชอบธรรม) และสำเนาทะเบียนบ้านที่ผู้เยาว์อาศัยอยู่พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้ปกครอง)

- (ข) ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติต่างต่าง : สำเนาหนังสือเดินทางหรือสำเนาใบต่างต่างที่ยังไม่หมดอายุ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง
- (ค) ผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย : สำเนาหนังสือรับรองนิติบุคคลที่ออกโดยกระทรวงพาณิชย์ที่ออกให้ไม่เกิน 6 เดือนก่อนวันจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของนิติบุคคลนั้น และประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาใบต่างต่าง หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของนิติบุคคลนั้น พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง
- (ง) ผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในต่างประเทศ : สำเนาหนังสือสำคัญการจัดตั้งบริษัท (Certificate of Incorporation) หรือสำเนาหนังสือรับรองนิติบุคคล (Affidavit) ที่ออกไม่เกิน 1 ปีก่อนวันจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของนิติบุคคลนั้น และประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาใบต่างต่าง หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของนิติบุคคลนั้น พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง สำเนาเอกสารประกอบข้างต้นทั้งหมดที่ลงลายมือชื่อรับรองสำเนาถูกต้องแล้ว ต้องได้รับการรับรองลายมือชื่อ โดยเจ้าหน้าที่ Notary Public และรับรองโดยเจ้าหน้าที่ของสถานทูตไทยหรือสถานกงสุลไทยในประเทศที่เอกสารดังกล่าวได้จัดทำหรือรับรองความถูกต้อง และมีอายุไม่เกิน 1 ปีก่อนวันจองซื้อ
- (จ) กรณีผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทยหรือต่างต่าง เป็นผู้มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือเปิดบัญชีอื่นๆ กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 และได้ผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence : KYC/CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์แล้วภายในระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อ ผู้จองซื้อดังกล่าวไม่จำเป็นต้องแนบ KYC/CDD และ Suitability Test ประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ หากไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กล่าวข้างต้น ผู้จองซื้อจะต้องแนบเอกสาร KYC/CDD และ Suitability Test ที่กรอกรายละเอียดถูกต้อง ครบถ้วน และชัดเจน พร้อมลงลายมือชื่อผู้จองซื้อให้แก่ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์เพื่อเป็นเอกสารประกอบการจองซื้อหุ้น
- (ฉ) กรณีผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยหรือในต่างประเทศ เป็นผู้มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือเปิดบัญชีอื่นๆ กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 และทั้งนิติบุคคลที่เป็นผู้จองซื้อดังกล่าว และกรรมการที่เป็นผู้ลงนามในเอกสารได้ผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence : KYC/CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์แล้วภายในระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อ นิติบุคคลที่เป็นผู้จองซื้อ และกรรมการที่เป็นผู้ลงนามในเอกสารดังกล่าวไม่จำเป็นต้องแนบ KYC/CDD และ Suitability Test ประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ หากไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กล่าวข้างต้น นิติบุคคลที่เป็นผู้จองซื้อ และ/หรือกรรมการที่เป็นผู้ลงนามในเอกสารดังกล่าว จะต้องแนบเอกสาร KYC/CDD และ Suitability Test ที่กรอกรายละเอียดถูกต้อง ครบถ้วน และชัดเจน พร้อมลงลายมือชื่อผู้จองซื้อให้แก่ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์เพื่อเป็นเอกสารประกอบการจองซื้อหุ้น
- (ช) ในกรณีที่ผู้จองซื้อประสงค์ที่จะฝากหุ้นไว้ในบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดา จะต้องกรอกข้อมูลเพิ่มเติมในใบจองซื้อในส่วน “ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับการดำเนินการตาม Foreign Account Tax Compliance (FATCA)” ส่วนผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคล จะต้องกรอกข้อมูลเพิ่มเติมในใบจองซื้อในส่วน “ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับการดำเนินการตาม Foreign Account Tax Compliance (FATCA)” และใน “คำรับรองสถานะนิติ

บุคคลและคำยินยอมเปิดเผยข้อมูลตาม FATCA” เพื่อเป็นเอกสารประกอบการจองซื้อเพิ่มเติมด้วย

- (ข) การจองซื้อผ่านระบบออนไลน์ (Online) ผู้จองซื้อสามารถจองซื้อผ่านช่องทางเว็บไซต์ของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่สามารถให้บริการจองซื้อหุ้นผ่านระบบนี้ได้ ได้แก่ บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ อาร์เอชบี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด โดยผู้จองซื้อจะต้องเป็นผู้ที่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือบัญชีประเภทอื่นๆ กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ซึ่งผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence : KYC / CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อ โดยผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์จะต้องมีการควบคุมดูแลการจองซื้อผ่านระบบออนไลน์ที่รัดกุมเพียงพอสามารถตรวจสอบตัวตนของผู้จองซื้อได้โดยใช้ชื่อผู้ใช้ (User Name) และรหัสผ่าน (Password login) และผู้จองซื้อต้องยืนยันว่าได้ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหุ้นสามัญในหนังสือชี้ชวนหรือเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญ (Executive Summary) ของหลักทรัพย์ และยินยอมผูกพันตามหนังสือชี้ชวนของหลักทรัพย์ดังกล่าว โดยผู้จองซื้อไม่ต้องแนบเอกสารใดๆ ประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์จะจัดให้มีหนังสือชี้ชวนและเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญ (Executive Summary) ของหลักทรัพย์ในเว็บไซต์ (Website) ของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์
- (ฅ) การจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป ผู้จองซื้อสามารถจองซื้อผ่านผู้แนะนำการลงทุนของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่สามารถให้บริการจองซื้อหุ้นผ่านระบบนี้ได้ ได้แก่ บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด โดยผู้จองซื้อจะต้องเป็นผู้ที่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือบัญชีประเภทอื่นๆ กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ซึ่งผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence : KYC / CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป โดยผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์จะต้องมีการควบคุมดูแลการจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทปที่รัดกุมเพียงพอ และผู้จองซื้อต้องยืนยันว่าได้ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหุ้นสามัญในหนังสือชี้ชวนหรือเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญ (Executive Summary) ของหลักทรัพย์ และยินยอมผูกพันตามหนังสือชี้ชวนของหลักทรัพย์ดังกล่าว โดยผู้จองซื้อไม่ต้องแนบเอกสารใดๆ ประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์จะจัดให้มีหนังสือชี้ชวนและเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญ (Executive Summary) ของหลักทรัพย์ในเว็บไซต์ (Website) ของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ โดยจะต้องปฏิบัติตามดังนี้
- ผู้แนะนำการลงทุนของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ต้องแจ้งการจัดสรรจำนวนหุ้นจองให้แก่ผู้จองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป โดยระบุจำนวนหุ้นที่จัดสรร ราคาที่เสนอขาย จำนวนเงินที่ต้องชำระ การฝากหุ้น วิธีการและวันที่ต้องชำระราคา และแจ้งให้ทราบว่าผู้จองซื้อสามารถศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหุ้นสามัญในหนังสือชี้ชวนผ่านเว็บไซต์ (Website) ของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ หรือจากหนังสือชี้ชวนผ่าน [www.sec.or.th](http://www.sec.or.th)
  - ผู้แนะนำการลงทุนของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ต้องตรวจสอบตัวตนของผู้จองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป เช่น เลขประจำตัวประชาชน วันเดือนปีเกิด ธนาครที่ใช้ชำระโดยวิธี

- เงินโอนอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ หรือชื่อผู้แนะนำการลงทุน เป็นต้น
- ผู้จองซื้อต้องยืนยันทางวาจาว่าได้รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหุ้นสามัญในหนังสือชี้ชวนหรือเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญ (Executive Summary) และยินยอมผูกพันในหนังสือชี้ชวนดังกล่าว
  - ผู้แนะนำการลงทุนของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ เมื่อรับคำยืนยันพร้อมรายละเอียดการจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป ต้องบันทึกคำสั่งการจองซื้อผ่านระบบที่ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์จัดเตรียมให้ โดยระบบจะแสดงข้อมูลการจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป ชื่อผู้แนะนำการลงทุน วันและเวลาบันทึกการจองซื้อผ่านระบบ
- (ญ) หากผู้จองซื้อไม่สามารถดำเนินการจองซื้อผ่านระบบออนไลน์ หรือผ่านระบบโทรศัพท์บันทึกเทปได้ ผู้จองซื้อสามารถทำการจองซื้อตามวิธีการจองในข้อ 6.7.1 (1) ข้อ (ก) – (ฉ) ได้

- (2) ผู้จองซื้อสามารถจองซื้อได้ที่สำนักงาน และสาขาของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2
- กรณีจองซื้อผ่านการกรอกใบจองซื้อ สามารถจองซื้อภายในระยะเวลาการจองซื้อ คือ ตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ของวันที่ 25-27 พฤศจิกายน 2558
  - กรณีจองผ่านทางระบบออนไลน์ (Online) สามารถจองซื้อภายในระยะเวลาการจองซื้อ คือ ตั้งแต่เวลา 09.00 น. ของวันที่ 25 พฤศจิกายน 2558 ถึงเวลา 16.00 น. ของวันที่ 27 พฤศจิกายน 2558
  - กรณีจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทปสามารถจองซื้อภายในระยะเวลาการจองซื้อ คือ ตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ของวันที่ 25-27 พฤศจิกายน 2558
- (3) ผู้จองซื้อต้องชำระเงินค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ ณ วันจองซื้อ โดยมีวิธีการชำระเงินดังนี้
- (3.1) ผู้จองซื้อจะต้องชำระเงินค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มตามจำนวนที่จองซื้อ โดยชำระเป็นเงินโอนอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) หรือโดยหักจากเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์
- ทั้งนี้ การชำระเงินค่าจองซื้อผ่านระบบโอนเงินอัตโนมัติจะกระทำได้เฉพาะผู้จองซื้อที่ได้เปิดบัญชีเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามข้อ 6.2 ที่ได้ดำเนินการแจ้งความประสงค์ให้โอนเงินเพื่อชำระค่าภาระผูกพันโดยอัตโนมัติ และระบบการโอนเงินอัตโนมัติดังกล่าวมีผลบังคับแล้วในวันจองซื้อ
- (3.2) ในกรณีที่ผู้จัดจำหน่ายตัดเงินจากระบบเงินโอนอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) หรือเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ไม่ผ่าน ผู้จองซื้อจะต้องชำระค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ โดยชำระเป็นเงินโอนเข้าบัญชีของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 เท่านั้น พร้อมส่งหลักฐานการโอนเงินมายังผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ โดยผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์แต่ละรายจะดำเนินการโอนเงินของยอดจองซื้อรวมในส่วนของตนเข้าบัญชีของบริษัทฯ ต่อไป
- (3.3) ในกรณีที่ผู้จองซื้อไม่ได้มีบัญชีจองซื้อกับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่ผู้จองซื้อประสงค์จะจองซื้อหลักทรัพย์ด้วยตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 หรือผู้จองซื้อที่มีบัญชีจองซื้อแต่ไม่สามารถชำระเงินค่าจองซื้อผ่านระบบเงินโอนอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) หรือเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ได้ ผู้จองซื้อสามารถชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นตามจำนวนที่จองซื้อ ณ วันจองซื้อ โดยมีวิธีการชำระเงินดังนี้
- หากทำการจองซื้อในวันที่ 25 พฤศจิกายน 2558 ตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. และวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558 เวลา 09.00 น. ถึงเวลา 12.00 น. ผู้จองซื้อจะต้องชำระเงิน



ค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ โดยชำระเป็นเงินโอน เช็ค แคชเชียร์เช็ค (หรือที่เรียกว่า “เช็คธนาคาร”) หรือดราฟท์ และต้องสามารถเรียกเก็บเงินได้จากสำนักหักบัญชีในเขตกรุงเทพมหานครได้ภายใน 1 วันทำการ โดยหากชำระเป็นเช็คให้ลงวันที่ 25 พฤศจิกายน 2558 หรือวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558 เท่านั้น และ **ชื่อเจ้าของเช็คต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อผู้จองซื้อเท่านั้น** และหากชำระเป็นแคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ ให้ลงวันที่ภายหลังวันที่หนังสือชี้ชวนมีผลใช้บังคับ แต่ไม่เกินวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558

- หากทำการจองซื้อหลังเวลา 12.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ของวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558 และในวันที่ 27 พฤศจิกายน 2558 ตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ผู้จองซื้อจะต้องชำระค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ โดยชำระเป็นเงินโอนเท่านั้น
- ผู้จองซื้อที่ชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญด้วยเช็ค หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ ให้ขีดคร่อมส่งจ่ายผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 พร้อมทั้งเขียนชื่อ นามสกุล ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ที่ติดต่อได้ไว้ด้านหลัง โดยผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์แต่ละรายจะดำเนินการโอนเงินของยอดจองซื้อรวมเข้าบัญชีบริษัท ต่อไป

ทั้งนี้ ผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับภาระค่าธรรมเนียมการโอน หรือค่าธรรมเนียมอื่นใดที่เกิดขึ้นจากการทำธุรกรรมการเงินทั้งหมด (ถ้ามี) ต่างหากจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้น (จำนวนเงินที่ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ได้รับสุทธิจากค่าธรรมเนียมทั้งหมดต้องเท่ากับยอดจองซื้อเต็มจำนวน)

- (4) ผู้จองซื้อต้องนำใบจองซื้อเอกสารประกอบการจองซื้อในข้อ (1) พร้อมเงินค่าจองซื้อตามข้อ (3) มายื่นความจำนงขอจองซื้อหุ้นและชำระเงินได้ที่สำนักงานของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามสถานที่ที่ได้ระบุไว้ในข้อ 6.2 ตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ของวันที่ 25-27 พฤศจิกายน 2558 ยกเว้นผู้จองซื้อผ่านทางระบบออนไลน์ (Online) และผู้จองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป ที่ชำระค่าจองซื้อผ่านเงินโอนอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) หรือโดยหักจากเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ผู้จองซื้อไม่ต้องนำส่งใบจองซื้อหรือเอกสารประกอบการจองซื้อ
- (5) ผู้จองซื้อที่ยื่นความจำนงในการจองซื้อและได้ชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญแล้ว จะยกเลิกการจองซื้อและขอเงินคืนไม่ได้ ทั้งนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายและผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย มีสิทธิยกเลิกการจองซื้อของผู้จองซื้อที่ดำเนินการไม่ครบถ้วนตามข้อ 6.7.1 (1) - (4)

#### 6.7.2 ผู้จองซื้อประเภทผู้มีอุปการคุณของบริษัท

ผู้จองซื้อประเภทผู้มีอุปการคุณของบริษัท จะต้องปฏิบัติตามวิธีการดังนี้

- (1) ผู้จองซื้อจะต้องจองซื้อหุ้นขั้นต่ำจำนวน 1,000 หุ้น และจะต้องเป็นทวีคูณของ 100 หุ้น ผู้จองซื้อต้องกรอกรายละเอียดการจองซื้อในใบจองซื้อหุ้นให้ถูกต้องครบถ้วนและชัดเจนพร้อมลงลายมือชื่อ หากผู้จองซื้อเป็นนิติบุคคล ใบจองซื้อหุ้นจะต้องลงนามโดยผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของนิติบุคคลนั้นพร้อมประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) และแนบเอกสารดังต่อไปนี้
  - (ก) ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทย : สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุ และลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง หรือในกรณีที่ไม่มีสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน ให้แนบสำเนาทะเบียนบ้านหน้าที่มีเลขที่บัตรประจำตัวประชาชน หรือสำเนาเอกสารทางราชการอื่นหน้าที่มีเลขที่บัตรประจำตัวประชาชนพร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง (กรณีที่ผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์ จะต้องแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้ปกครอง (บิดา/มารดา หรือผู้แทนโดยชอบธรรม) และสำเนาทะเบียนบ้านที่ผู้เยาว์อาศัยอยู่พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้ปกครอง)



- (ข) ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติต่างต่าง : สำเนาหนังสือเดินทางหรือสำเนาใบต่างต่างที่ยังไม่หมดอายุ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง
- (ค) ผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย : สำเนาหนังสือรับรองนิติบุคคลที่ออกโดยกระทรวงพาณิชย์ที่ออกให้ไม่เกิน 6 เดือนก่อนวันจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของนิติบุคคลนั้น และประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาใบต่างต่าง หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของนิติบุคคลนั้น พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง
- (ง) ผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในต่างประเทศ : สำเนาหนังสือสำคัญการจัดตั้งบริษัท (Certificate of Incorporation) หรือสำเนาหนังสือรับรองนิติบุคคล (Affidavit) ที่ออกไม่เกิน 1 ปีก่อนวันจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของนิติบุคคลนั้น และประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาใบต่างต่าง หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามผูกพันของนิติบุคคลนั้น พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง สำเนาเอกสารประกอบข้างต้นทั้งหมดที่ลงลายมือชื่อรับรองสำเนาถูกต้องแล้ว ต้องได้รับการรับรองลายมือชื่อ โดยเจ้าหน้าที่ Notary Public และรับรองโดยเจ้าหน้าที่ของสถานทูตไทยหรือสถานกงสุลไทยในประเทศที่เอกสารดังกล่าวได้จัดทำหรือรับรองความถูกต้อง และมีอายุไม่เกิน 1 ปีก่อนวันจองซื้อ
- (จ) กรณีผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทยหรือต่างต่าง เป็นผู้มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือเปิดบัญชีอื่น ๆ กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และได้ผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence : KYC/CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายแล้วภายในระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อ ผู้จองซื้อดังกล่าวไม่จำเป็นต้องแนบ KYC/CDD และ Suitability Test ประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ หากไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กล่าวข้างต้น ผู้จองซื้อจะต้องแนบเอกสาร KYC/CDD และ Suitability Test ที่กรอกรายละเอียดถูกต้อง ครบถ้วน และชัดเจน พร้อมลงลายมือชื่อผู้จองซื้อให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายเพื่อเป็นเอกสารประกอบการจองซื้อหุ้น
- (ฉ) กรณีผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยหรือในต่างประเทศ เป็นผู้มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือเปิดบัญชีอื่น ๆ กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และทั้งนิติบุคคลที่เป็นผู้จองซื้อดังกล่าวและกรรมการที่เป็นผู้ลงนามในเอกสารได้ผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence : KYC/CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายแล้วภายในระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อ นิติบุคคลที่เป็นผู้จองซื้อ และกรรมการที่เป็นผู้ลงนามในเอกสารดังกล่าวไม่จำเป็นต้องแนบ KYC/CDD และ Suitability Test ประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ หากไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กล่าวข้างต้น นิติบุคคลที่เป็นผู้จองซื้อ และ/หรือกรรมการที่เป็นผู้ลงนามในเอกสารดังกล่าวจะต้องแนบเอกสาร KYC/CDD และ Suitability Test ที่กรอกรายละเอียดถูกต้อง ครบถ้วน และชัดเจน พร้อมลงลายมือชื่อผู้จองซื้อให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายเพื่อเป็นเอกสารประกอบการจองซื้อหุ้น
- (ช) ในกรณีที่ผู้จองซื้อประสงค์ที่จะฝากหุ้นไว้ในบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดา จะต้องกรอกข้อมูลเพิ่มเติมในใบจองซื้อในส่วน "ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับการดำเนินการตาม Foreign Account Tax Compliance (FATCA)" ส่วนผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคล จะต้องกรอกข้อมูลเพิ่มเติมในใบจองซื้อในส่วน "ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับการ

ดำเนินการตาม Foreign Account Tax Compliance (FATCA)” และใน “คำรับรองสถานะนิติบุคคลและคำยินยอมเปิดเผยข้อมูลตาม FATCA” เพื่อเป็นเอกสารประกอบการจองซื้อเพิ่มเติมด้วย

- (2) ผู้จองซื้อสามารถจองซื้อได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ภายในระยะเวลาการจองซื้อ คือ ตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ของวันที่ 25-27 พฤศจิกายน 2558
- (3) ผู้จองซื้อต้องชำระเงินค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ ณ วันจองซื้อ โดยมีวิธีการชำระเงินดังนี้
  - (3.1) หากทำการจองซื้อในวันที่ 25 พฤศจิกายน 2558 ตั้งแต่เวลา 9.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. และวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558 ตั้งแต่เวลา 9.00 น. ถึงเวลา 12.00 น. ผู้จองซื้อจะต้องชำระเงินค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนตามที่จองซื้อ โดยชำระเป็นเงินโอน เงินโอนอัตโนมัติ เช็ค แคชเชียร์เช็ค (หรือที่เรียกว่า “เช็คธนาคาร”) หรือ ดราฟท์ และต้องสามารถเรียกเก็บเงินได้จากสำนักหักบัญชีในเขตกรุงเทพมหานครได้ภายใน 1 วันทำการ โดยหากชำระเป็นเช็คให้ลงวันที่ 25 พฤศจิกายน 2558 หรือวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558 และชื่อเจ้าของเช็คต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อผู้จองซื้อเท่านั้น และหากชำระเป็นแคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ ให้ลงวันที่ภายหลังวันที่หนังสือชี้ชวนมีผลใช้บังคับ แต่ไม่เกินวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558  
 ทั้งนี้ การชำระเงินค่าจองซื้อผ่านระบบโอนเงินอัตโนมัติจะกระทำเฉพาะผู้จองซื้อที่ได้เปิดบัญชีเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามข้อ 6.2.1 ที่ได้ดำเนินการแจ้งความประสงค์ให้โอนเงินเพื่อชำระค่าการผูกพันโดยอัตโนมัติ และระบบการโอนเงินอัตโนมัติดังกล่าวมีผลบังคับแล้วในวันจองซื้อ
  - (3.2) หากทำการจองซื้อหลังเวลา 12.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ของวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558 และในวันที่ 27 พฤศจิกายน 2558 ตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ผู้จองซื้อจะต้องชำระค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ โดยชำระเป็นเงินโอน หรือเงินโอนอัตโนมัติเท่านั้น
  - (3.3) ผู้จองซื้อที่ชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญด้วยเช็ค หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ ให้ขีดคร่อมส่งจ่ายผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 พร้อมทั้งเขียนชื่อนามสกุล ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ที่ติดต่อได้ไว้ด้านหลัง โดยผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายจะดำเนินการโอนเงินของยอดจองซื้อรวมเข้าบัญชีของบริษัทฯ ต่อไป  
 ทั้งนี้ ผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับภาระค่าธรรมเนียมการโอน หรือค่าธรรมเนียมอื่นใดที่เกิดขึ้นจากการทำธุรกรรมการโอนเงินทั้งหมด (ถ้ามี) ต่างหากจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้น (จำนวนเงินที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายได้รับสุทธิจากค่าธรรมเนียมทั้งหมดต้องเท่ากับยอดจองซื้อเต็มจำนวน)
- (4) ผู้จองซื้อต้องนำไปจองซื้อ เอกสารประกอบการจองซื้อในข้อ (1) พร้อมเงินค่าจองซื้อตามข้อ (3) มายื่นความจำนงขอจองซื้อหุ้นและชำระเงินได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามสถานที่ที่ได้ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ของวันที่ 25-27 พฤศจิกายน 2558
- (5) ผู้จองซื้อที่ยื่นความจำนงในการจองซื้อและได้ชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญแล้ว จะยกเลิกการจองซื้อและขอเงินคืนไม่ได้ ทั้งนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายมีสิทธิยกเลิกการจองซื้อของผู้จองซื้อที่ดำเนินการไม่ครบถ้วนตามข้อ 6.7.2 (1) - (4)

**6.7.3 ผู้จองซื้อประเภทกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ**

ผู้จองซื้อประเภทกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ จะต้องปฏิบัติตามวิธีการดังนี้

- (1) ผู้จองซื้อจะต้องจองซื้อหุ้นขั้นต่ำจำนวน 1,000 หุ้น และจะต้องเป็นทวีคูณของ 100 หุ้น ผู้จองซื้อต้องกรอกรายละเอียดการจองซื้อในใบจองซื้อหุ้นให้ถูกต้องครบถ้วนและชัดเจนพร้อมลงลายมือชื่อ และแนบเอกสารดังต่อไปนี้
  - (ก) ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทย : สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุ และลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง หรือในกรณีที่ไม่มีสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน ให้แนบสำเนาทะเบียนบ้านหน้าที่มีเลขที่บัตรประจำตัวประชาชน หรือสำเนาเอกสารทางราชการอื่นหน้าที่มีเลขที่บัตรประจำตัวประชาชนพร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง (กรณีที่ผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์ จะต้องแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้ปกครอง (บิดา/มารดา หรือผู้แทนโดยชอบธรรม) และสำเนาทะเบียนบ้านที่ผู้เยาว์อาศัยอยู่พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้ปกครอง)
  - (ข) ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติต่างด้าว : สำเนาหนังสือเดินทางหรือสำเนาใบต่างด้าวที่ยังไม่หมดอายุ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง
  - (ค) กรณีผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทยหรือต่างด้าว เป็นผู้ที่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ หรือเปิดบัญชีอื่น ๆ กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และได้ผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence : KYC/CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายแล้วภายในระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อ ผู้จองซื้อดังกล่าวไม่จำเป็นต้องแนบ KYC/CDD และ Suitability Test ประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ หากไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กล่าวข้างต้น ผู้จองซื้อจะต้องแนบเอกสาร KYC/CDD และ Suitability Test ที่กรอกรายละเอียดถูกต้อง ครบถ้วน และชัดเจน พร้อมลงลายมือชื่อผู้จองซื้อให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายเพื่อเป็นเอกสารประกอบการจองซื้อหุ้น
  - (ง) ในกรณีที่ผู้จองซื้อประสงค์ที่จะฝากหุ้นไว้ในบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 ผู้จองซื้อจะต้องกรอกข้อมูลเพิ่มเติมในใบจองซื้อในส่วน “ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับการดำเนินการตาม Foreign Account Tax Compliance (FATCA)”
- (2) ผู้จองซื้อสามารถจองซื้อได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ภายในระยะเวลาการจองซื้อ คือ ตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ของวันที่ 25-27 พฤศจิกายน 2558
- (3) ผู้จองซื้อต้องชำระเงินค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ ณ วันจองซื้อ โดยมีวิธีการชำระเงินดังนี้
  - (3.1) หากทำการจองซื้อในวันที่ 25 พฤศจิกายน 2558 ตั้งแต่เวลา 9.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. และวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558 ตั้งแต่เวลา 9.00 น. ถึงเวลา 12.00 น. ผู้จองซื้อจะต้องชำระเงินค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนตามที่จองซื้อ โดยชำระเป็นเงินโอน เงินโอนอัตโนมัติ เช็ค แคชเชียร์เช็ค (หรือที่เรียกว่า “เช็คนาคาร”) หรือดราฟท์ และต้องสามารถเรียกเก็บเงินได้จากสำนักหักบัญชีในเขตกรุงเทพมหานครได้ภายใน 1 วันทำการ โดยหากชำระเป็นเช็คให้หลังวันที่ 25 พฤศจิกายน 2558 หรือวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558 และชื่อเจ้าของเช็คต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อผู้จองซื้อเท่านั้น และหากชำระเป็นแคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ ให้หลังวันที่ภายหลังวันที่หนังสือชี้ชวนมีผลใช้บังคับ แต่ไม่เกิน 26 พฤศจิกายน 2558

ทั้งนี้ การชำระเงินค่าจองซื้อผ่านระบบโอนเงินอัตโนมัติจะกระทำได้เฉพาะผู้จองซื้อที่ได้เปิดบัญชีเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามข้อ 6.2.1 ที่ได้

ดำเนินการแจ้งความประสงค์ให้โอนเงินเพื่อชำระค่าภาระผูกพันโดยอัตโนมัติ และระบบการโอนเงินอัตโนมัติดังกล่าวมีผลบังคับแล้วในวันของซื้อ

- (3.2) หากทำการจองซื้อหลังเวลา 12.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ของวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558 และในวันที่ 27 พฤศจิกายน 2558 ตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ผู้จองซื้อจะต้องชำระค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ โดยชำระเป็นเงินโอนเท่านั้น
- (3.3) ผู้จองซื้อที่ชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญด้วยเช็ค หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ ให้ขีดคร่อมสั่งจ่ายผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 พร้อมทั้งเขียนชื่อนามสกุล ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ที่ติดต่อได้ไว้ด้านหลัง โดยผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายจะดำเนินการโอนเงินของยอดจองซื้อรวมเข้าบัญชีของบริษัทฯ ต่อไป ทั้งนี้ ผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับภาระค่าธรรมเนียมการโอน หรือค่าธรรมเนียมอื่นใดที่เกิดขึ้นจากการทำธุรกรรมการโอนเงินทั้งหมด (ถ้ามี) ต่างหากจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้น (จำนวนเงินที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายได้รับสุทธิจากค่าธรรมเนียมทั้งหมดต้องเท่ากับยอดจองซื้อเต็มจำนวน)
- (4) ผู้จองซื้อต้องนำใบจองซื้อ เอกสารประกอบการจองซื้อในข้อ (1) พร้อมเงินค่าจองซื้อตามข้อ (3) มายื่นความจำนงขอจองซื้อหุ้นและชำระเงินได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามสถานที่ที่ได้ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึงเวลา 16.00 น. ของวันที่ 25-27 พฤศจิกายน 2558
- (5) ผู้จองซื้อที่ยื่นความจำนงในการจองซื้อและได้ชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญแล้ว จะยกเลิกการจองซื้อและขอเงินคืนไม่ได้ ทั้งนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายมีสิทธิยกเลิกการจองซื้อของผู้จองซื้อที่ดำเนินการไม่ครบถ้วนตามข้อ 6.7.3 (1) - (4)

#### 6.8 การจัดสรรในกรณีที่มีผู้จองซื้อหลักทรัพย์เกินกว่าจำนวนหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

หากมีผู้จองซื้อหุ้นเกินกว่าจำนวนหุ้นที่จัดสรรให้ตามที่ระบุในข้อ 1.2 ผู้จัดการจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุในข้อ 6.2 จะดำเนินการหลักเกณฑ์และวิธีการในการจัดสรรหุ้นตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.6 สำหรับผู้จองซื้อที่ไม่ได้รับการจัดสรรหรือได้รับการจัดสรรน้อยกว่าจำนวนที่จองซื้อ จะได้รับคืนเงินค่าจองซื้อตามรายละเอียดในข้อ 6.9

#### 6.9 วิธีการคืนเงินค่าจองซื้อหลักทรัพย์

- (1) ในกรณีที่ผู้จองซื้อหุ้นไม่ได้รับการจัดสรรหุ้น  
 ผู้จัดการจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 รายที่เป็นผู้รับจองซื้อหุ้นจากผู้จองซื้อหุ้นที่ไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นนั้น จะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นโดยไม่มีดอกเบี้ยหรือค่าเสียหายใดๆ ให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นที่ไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นที่จองซื้อผ่านตนเอง โดยการโอนเงินค่าจองซื้อหุ้นเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้นผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า "Automatic Transfer System" หรือ "ATS") หรือโอนเงินเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ตามประเภทบัญชีที่ผู้จองซื้อหุ้นแจ้งไว้ ภายใน 5 วันทำการ นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อหุ้น หรือจ่ายเป็นเช็คขีดคร่อมเฉพาะสั่งจ่ายผู้จองซื้อหุ้นตามชื่อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ และส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อภายใน 10 วันทำการ นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อหุ้น โดยผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินหรือค่าธรรมเนียมการเรียกเก็บเช็คต่างสำนักหักบัญชีหรือเช็คต่างธนาคาร (ถ้ามี) ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้จองซื้อหุ้นไม่สามารถคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นได้ภายในระยะเวลาดังกล่าว ผู้จัดการจำหน่ายหลักทรัพย์รายที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการส่งคืนเงินดังกล่าวจะต้องชำระดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี โดยคำนวณจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้นที่ไม่ได้รับการจัดสรร นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาดังกล่าว จนถึงวันที่ได้มีการชำระคืนตามวิธีการดังกล่าวข้างต้น อย่างไรก็ตาม ไม่ว่ากรณีใดๆ หากได้มีการโอนเงินค่าจองซื้อหุ้นเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้นผ่านระบบการโอน

เงินอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) หรือโอนเงินเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ตามประเภทบัญชีที่ผู้จองซื้อหุ้นแจ้งไว้ หรือส่งเช็คคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อโดยถูกต้องแล้ว ให้ถือว่าผู้จองซื้อได้รับเงินค่าจองซื้อแล้วโดยชอบ และผู้จองซื้อจะไม่มีสิทธิเรียกร้องดอกเบี้ยหรือค่าเสียหายใดๆ อีกต่อไป หากเกิดความผิดพลาดในการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้น หรือการโอนเงินเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ หรือการสูญหายในการจัดส่งเช็ค ซึ่งเป็นผลมาจากความไม่ชัดเจนหรือไม่ครบถ้วนของชื่อ ที่อยู่ ที่ผู้จองซื้อได้ระบุไว้ในใบจองซื้อ ผู้จำหน่ายหลักทรัพย์จะไม่รับผิดชอบต่อความผิดพลาดดังกล่าว

- (2) ในกรณีที่ผู้จองซื้อได้รับการจัดสรรหุ้นไม่ครบตามจำนวนหุ้นที่จองซื้อ  
 ผู้จำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 รายที่เป็นผู้รับจองซื้อหุ้นจากผู้จองซื้อหุ้นที่ได้รับการจัดสรรหุ้นไม่ครบตามจำนวนหุ้นที่จองซื้อ จะทำการคืนเงินค่าจองซื้อให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นที่จองผ่านตนเองในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรโดยไม่มีดอกเบี้ยหรือค่าเสียหายใดๆ ให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นรายย่อยที่ไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นครบตามจำนวนที่จองซื้อ โดยการโอนเงินค่าจองซื้อหุ้นเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้นผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) หรือโอนเงินเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ตามประเภทบัญชีที่ผู้จองซื้อหุ้นแจ้งไว้ ภายใน 5 วันทำการ นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อหุ้น หรือจ่ายเป็นเช็คคืนพร้อมเฉพาะส่งจ่ายผู้จองซื้อหุ้นตามชื่อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ และส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ระบุไว้ในใบจองซื้อภายใน 10 วันทำการ นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อหุ้น โดยผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินหรือค่าธรรมเนียมการเรียกเก็บเช็คต่างสำนักกับบัญชีหรือเช็คต่างธนาคาร (ถ้ามี) ทั้งนี้ ในกรณีที่ไม่สามารถคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นได้ภายในระยะเวลาดังกล่าว ผู้จำหน่ายหลักทรัพย์รายที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการส่งคืนเงินดังกล่าวจะต้องชำระดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี โดยคำนวณจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้นที่ไม่ได้รับการจัดสรร นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาดังกล่าว จนถึงวันที่ได้มีการชำระคืนตามวิธีการดังกล่าวข้างต้น อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าในกรณีใดๆ หากได้มีการโอนเงินค่าจองซื้อหุ้นเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้นผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) หรือโอนเงินเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ตามประเภทบัญชีที่ผู้จองซื้อหุ้นแจ้งไว้ หรือส่งเช็คคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อโดยถูกต้องแล้ว ให้ถือว่าผู้จองซื้อได้รับเงินค่าจองซื้อแล้วโดยชอบ และผู้จองซื้อจะไม่มีสิทธิเรียกร้องดอกเบี้ยหรือค่าเสียหายใดๆ อีกต่อไป หากเกิดความผิดพลาดในการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้น หรือการโอนเงินเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ หรือการสูญหายในการจัดส่งเช็คซึ่งเป็นผลมาจากความไม่ชัดเจนหรือไม่ครบถ้วนของชื่อ ที่อยู่ ที่ผู้จองซื้อได้ระบุไว้ในใบจองซื้อ ผู้จำหน่ายหลักทรัพย์จะไม่รับผิดชอบต่อความผิดพลาดดังกล่าว

- (3) ในกรณีที่ผู้จองซื้อหุ้นไม่ได้รับการจัดสรรหุ้น อันเนื่องมาจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อหุ้นตามเช็คค่าจองซื้อหุ้น หรือเนื่องจากการปฏิบัติผิดเงื่อนไขการจองซื้อ  
 ผู้จำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 จะคืนเช็คค่าจองซื้อหุ้นให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นที่ไม่ได้รับการจัดสรรหุ้น อันเนื่องมาจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อหุ้นตามเช็คค่าจองซื้อหุ้น โดยผู้จองซื้อต้องติดต่อขอรับเช็คดังกล่าวคืนจากผู้จำหน่ายหลักทรัพย์ภายใน 10 วันทำการ นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อหุ้น ในกรณีนี้ผู้จองซื้อหุ้นจะไม่มีสิทธิเรียกร้องค่าดอกเบี้ย และ/หรือค่าเสียหายใดๆ จากผู้จำหน่ายหลักทรัพย์ในการที่ผู้จองซื้อหุ้นไม่มาติดต่อขอรับเช็คคืน  
 ทั้งนี้ หากผู้จองซื้อหุ้นไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นอันเนื่องมาจากการปฏิบัติผิดเงื่อนไขการจองซื้อ ผู้จำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 จะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อหุ้น โดยการโอนเงินค่าจองซื้อหุ้นเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้นผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) หรือโอนเงินเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ตามประเภทบัญชีที่ผู้จองซื้อหุ้นแจ้งไว้ ภายใน 5 วันทำการ



นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อหุ้น หรือจ่ายเป็นเช็คขีดคร่อมเฉพาะส่งจ่ายผู้จองซื้อหุ้นตามชื่อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ และส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่อยู่ระบุไว้ในใบจองซื้อภายใน 10 วันทำการ นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อหุ้น โดยผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินหรือค่าธรรมเนียมการเรียกเก็บเช็คต่างสำนักหักบัญชีหรือเช็คต่างธนาคาร (ถ้ามี) ในกรณีที่ไม่สามารถคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นได้ภายในระยะเวลาดังกล่าว ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์รายที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการส่งคืนเงินดังกล่าวจะต้องชำระดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี โดยคำนวณจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้นที่ไม่ได้รับการจัดสรรนับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาดังกล่าว จนถึงวันที่ได้มีการชำระคืนตามวิธีการดังกล่าวข้างต้น อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าในกรณีใดๆ หากได้มีการโอนเงินค่าจองซื้อหุ้นเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้นผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า "Automatic Transfer System" หรือ "ATS") หรือโอนเงินเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ตามประเภทบัญชีที่ผู้จองซื้อหุ้นแจ้งไว้ หรือส่งเช็คคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ระบุไว้ในใบจองซื้อโดยถูกต้องแล้ว ให้ถือว่าผู้จองซื้อได้รับเงินค่าจองซื้อแล้วโดยชอบ และผู้จองซื้อจะไม่มีสิทธิเรียกร้องดอกเบี้ยหรือค่าเสียหายใดๆ อีกต่อไป หากเกิดความผิดพลาดในการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้น หรือการโอนเงินเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ หรือการสูญหายในการจัดส่งเช็คซึ่งเป็นผลมาจากความไม่ชัดเจนหรือไม่ครบถ้วนของชื่อ ที่อยู่ ที่ผู้จองซื้อได้ระบุไว้ในใบจองซื้อ ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์จะไม่รับผิดชอบต่อความผิดพลาดดังกล่าว

(4) ในกรณีที่มีการยกเลิกการจองซื้อ

- (ก) กรณีเกิดเหตุการณ์ตามที่ระบุในข้อ 6.3.1 เงื่อนไขการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ และผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายใช้สิทธิยกเลิกการเสนอขายหุ้นและการจัดจำหน่ายหุ้น ให้ถือว่าผู้จองซื้อได้ใช้สิทธิยกเลิกการจองซื้อหลักทรัพย์ทันที
- (ข) กรณีเกิดเหตุการณ์อื่นใดที่ทำให้บริษัทที่ออกหลักทรัพย์ต้องระงับหรือหยุดการเสนอขายหลักทรัพย์ หรือไม่สามารถส่งมอบหลักทรัพย์ที่เสนอขายได้ ผู้จองซื้อที่มีสิทธิที่จะยกเลิกการจองซื้อหลักทรัพย์ โดยผู้จองซื้อจะต้องแจ้งความประสงค์ต่อผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ภายใน 5 วันทำการ นับแต่วันที่เกิดเหตุการณ์ดังกล่าว

หากเกิดเหตุการณ์ตาม (ก) หรือเหตุการณ์ตาม (ข) และผู้จองซื้อได้ใช้สิทธิยกเลิกการจองซื้อหลักทรัพย์ ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่รับจองซื้อหุ้นจากผู้จองซื้อหุ้นที่ยกเลิกการจองซื้อหลักทรัพย์ดังกล่าวจะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อโดยไม่มีดอกเบี้ยหรือค่าเสียหายใดๆ ให้แก่ผู้จองซื้อรายนั้นๆ โดยการโอนเงินค่าจองซื้อหุ้นเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้นผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า "Automatic Transfer System" หรือ "ATS") หรือโอนเงินเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ตามประเภทบัญชีที่ผู้จองซื้อหุ้นแจ้งไว้ ภายใน 5 วันทำการ นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อหุ้น หรือส่งจ่ายเป็นเช็คขีดคร่อมเฉพาะส่งจ่ายผู้จองซื้อตามชื่อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ และจัดส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ของผู้จองซื้อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อหุ้นภายใน 10 วันทำการ นับจากวันปิดการจองซื้อหรือนับแต่วันที่เกิดเหตุการณ์ตาม (ข) โดยผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินหรือค่าธรรมเนียมการเรียกเก็บเช็คต่างสำนักหักบัญชีหรือเช็คต่างธนาคาร (ถ้ามี) ทั้งนี้ กรณีไม่สามารถคืนเงินให้แก่ผู้จองซื้อได้ในกำหนดเวลาดังกล่าว ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์รายที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการส่งคืนเงินดังกล่าว จะต้องชำระดอกเบี้ยให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี โดยคำนวณจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้นที่ไม่ได้รับการจัดสรรคืน นับจากวันพ้นกำหนดระยะเวลาดังกล่าว จนถึงวันที่สามารถจัดส่งได้ อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าในกรณีใดๆ หากได้มีการโอนเงินค่าจองซื้อหุ้นเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้นผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า "Automatic Transfer System" หรือ "ATS") หรือโอนเงินเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ตามประเภทบัญชีที่ผู้จองซื้อหุ้นแจ้งไว้ หรือส่งเช็คคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นคืนทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ระบุไว้ในใบจองซื้อหุ้นโดยถูกต้องแล้ว ให้ถือว่าผู้จองซื้อได้รับเงินค่าจองซื้อคืนแล้วโดยชอบ และผู้จองซื้อจะไม่มีสิทธิเรียกร้องดอกเบี้ยหรือค่าเสียหายใดๆ อีกต่อไป

## 6.10 วิธีการส่งมอบหลักทรัพย์

ปัจจุบัน บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (“ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์”) ได้ตกลงรับหน้าที่เป็นนายทะเบียนหุ้นสามัญให้กับบริษัทฯ และให้บริการรับฝากใบหุ้นที่จองซื้อในการเสนอขายครั้งนี้ไว้กับศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ กล่าวคือ ผู้จองซื้อสามารถใช้บริการของศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ และเข้าสู่ระบบซื้อขายแบบไร้ใบหุ้น (Scripless System) ได้ทันที ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้จองซื้อสามารถขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ได้ทันทีที่ตลาดหลักทรัพย์อนุญาตให้หุ้นสามัญของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายได้ในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งแตกต่างกับกรณีที่ผู้จองซื้อประสงค์จะขอรับใบหุ้น ซึ่งผู้จองซื้อจะไม่สามารถขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์จนกว่าจะได้รับใบหุ้น

ในการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนในครั้งนี้ ผู้จองซื้อสามารถเลือกให้บริษัทฯ ดำเนินการในกรณีใดกรณีหนึ่ง ดังต่อไปนี้คือ

6.10.1 ในกรณีที่ผู้จองซื้อประสงค์จะขอรับใบหุ้นโดยให้ออกใบหุ้นในชื่อของผู้จองซื้อ ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์จะส่งมอบใบหุ้นตามจำนวนหุ้นที่ได้รับการจัดสรรให้แก่ผู้ได้รับการจัดสรรสิทธิการจองซื้อหุ้นทางไปรษณีย์ ลงทะเบียนตอบรับตามชื่อที่อยู่ระบุไว้ในใบจองซื้อหุ้นภายใน 15 วัน นับจากวันปิดการจองซื้อหุ้น ในกรณีนี้ผู้จองซื้อจะไม่สามารถขายหุ้นที่ได้รับการจัดสรรในตลาดหลักทรัพย์ได้จนกว่าจะได้รับใบหุ้น ซึ่งผู้จองซื้ออาจจะได้รับใบหุ้นหลังจากที่หุ้นของบริษัทฯ ได้รับอนุมัติให้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

6.10.2 ในกรณีที่ผู้จองซื้อไม่ประสงค์จะขอรับใบหุ้น แต่ประสงค์จะใช้บริการของศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ กล่าวคือ ผู้จองซื้อหุ้นประสงค์ที่จะฝากหุ้นไว้ในบัญชีของบริษัทหลักทรัพย์ ซึ่งผู้จองซื้อจะมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์อยู่กรณีนี้บริษัทฯ จะดำเนินการนำหุ้นที่ได้รับการจัดสรรฝากไว้กับ “บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อผู้ฝาก” โดยศูนย์รับฝากหลักทรัพย์จะบันทึกยอดบัญชีจำนวนหุ้นที่บริษัทหลักทรัพย์นั้นฝากหุ้นสามัญอยู่ และออกหลักฐานการฝากให้แก่ผู้จองซื้อภายใน 7 วันทำการ นับจากวันปิดการจองซื้อหุ้น ในขณะที่เดียวกันบริษัทหลักทรัพย์นั้นก็จะบันทึกยอดบัญชีจำนวนหุ้นของผู้จองซื้อฝากไว้ ในกรณีนี้ผู้ได้รับการจัดสรรจะสามารถขายหุ้นสามัญที่ได้รับการจัดสรรในตลาดหลักทรัพย์ได้ทันทีที่ตลาดหลักทรัพย์อนุญาตให้หุ้นของบริษัทฯ ทำการซื้อขายได้ในตลาดหลักทรัพย์

ในกรณีที่ผู้จองซื้อเลือกให้บริษัทฯ ดำเนินการตามข้อ 6.10.2 ชื่อของผู้จองซื้อจะต้องตรงกับชื่อเจ้าของบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่ผู้จองซื้อประสงค์จะฝากหุ้นไว้ในบัญชีของบริษัทหลักทรัพย์ดังกล่าว มิฉะนั้นแล้ว บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ที่จะดำเนินการออกใบหุ้น ตามข้อ 6.10.1 ให้แก่ผู้จองซื้อแทน

6.10.3 ในกรณีที่ผู้จองซื้อหุ้นไม่ประสงค์จะขอรับใบหุ้น แต่ประสงค์ที่จะฝากหุ้นของตนเองไว้ในบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์โดยผ่านศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ กล่าวคือ ผู้จองซื้อหุ้นประสงค์ที่จะฝากหุ้นไว้ในบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 กรณีนี้บริษัทฯ จะดำเนินการนำหุ้นที่ได้รับการจัดสรรฝากไว้กับ “บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด” และศูนย์รับฝากหลักทรัพย์จะบันทึกยอดบัญชีจำนวนหุ้นที่ผู้จองซื้อได้รับการจัดสรรไว้ในบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 และออกหลักฐานการฝากให้แก่ผู้จองซื้อภายใน 7 วันทำการ นับจากวันปิดการจองซื้อหุ้น ในกรณีนี้ผู้ได้รับการจัดสรรจะสามารถขายหุ้นสามัญที่ได้รับการจัดสรรในตลาดหลักทรัพย์ได้ทันทีที่ตลาดหลักทรัพย์อนุญาตให้หุ้นของบริษัทฯ ทำการซื้อขายได้ในตลาดหลักทรัพย์ และหากผู้จองซื้อต้องการถอนหลักทรัพย์ดังกล่าว ผู้จองซื้อสามารถติดต่อได้ที่ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ ซึ่งจะมีค่าธรรมเนียมการถอนหลักทรัพย์ตามอัตราที่ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์กำหนด ทั้งนี้ การถอนหุ้นสามัญที่ฝากไว้ในบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 จะต้องใช้เวลาในการดำเนินการ ดังนั้น ผู้จองซื้อที่นำฝากในบัญชีดังกล่าวอาจจะไม่สามารถถอนหุ้นสามัญได้ทันภายในวันที่หุ้นสามัญของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายได้ในวันแรกในตลาดหลักทรัพย์



#### ส่วนที่ 4

#### การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

##### 1. การเสนอขายหลักทรัพย์โดยบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

###### 1.1 กรรมการบริหารและผู้ดำรงตำแหน่งบริหารสูงสุดในสายงานบัญชี

ข้าพเจ้าได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ฉบับนี้แล้ว และด้วยความระมัดระวังในฐาณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ หรือผู้ดำรงตำแหน่งบริหารสูงสุดในสายงานบัญชี ข้าพเจ้าขอรับรองว่าข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ ข้าพเจ้าขอรับรองว่า

- (1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่ประกอบเป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทฯ แล้ว
- (2) ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบต่อการจัดทำบริษัทฯ มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทฯ ถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว
- (3) ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบต่อการจัดทำบริษัทฯ มีระบบควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และข้าพเจ้าได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 5 สิงหาคม 2558 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ แล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทฯ

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องแล้ว ข้าพเจ้าได้มอบหมายให้นายชัชวี วัฒนสุข หรือนายชนิต สุวรรณพรินทร์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของนายชัชวี วัฒนสุข หรือนายชนิต สุวรรณพรินทร์ กำกับไว้ ข้าพเจ้าจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
นายชัชวี วัฒนสุข	กรรมการและประธานกรรมการบริหาร	-นายชัชวี วัฒนสุข-
นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการและกรรมการบริหาร	-นายชนิต สุวรรณพรินทร์-
นางจิริพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	กรรมการและกรรมการบริหาร	-นางจิริพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง-
นางสุวีรยา อังศวานนท์	กรรมการบริหาร	-นางสุวีรยา อังศวานนท์-
นางสาวภาวินี สุวรรณเมฆานนท์	กรรมการบริหาร	-นางสาวภาวินี สุวรรณเมฆานนท์-
นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	-นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์-

**ผู้รับมอบอำนาจ**

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
นายชัชชวี วัฒนสุข	ประธานกรรมการบริหาร	-นายชัชชวี วัฒนสุข-
นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการผู้จัดการ	-นายชนิต สุวรรณพรินทร์-

**1.2 กรรมการทำนออื่นนอกจาก 1.1**

ข้าพเจ้าได้สอบถามข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ฉบับนี้แล้ว และด้วยความระมัดระวังในฐานะกรรมการบริษัท ข้าพเจ้าไม่มีเหตุอันควรสงสัยว่าข้อมูลดังกล่าวไม่ถูกต้องครบถ้วน เป็นเท็จ ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่ข้าพเจ้าได้สอบถามแล้ว และไม่มีเหตุอันควรสงสัยว่าข้อมูลดังกล่าวไม่ถูกต้องครบถ้วน เป็นเท็จ ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ ข้าพเจ้าได้มอบหมายให้นายชัชชวี วัฒนสุข หรือนายชนิต สุวรรณพรินทร์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของนายชัชชวี วัฒนสุข หรือนายชนิต สุวรรณพรินทร์ กำกับไว้ ข้าพเจ้าจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้สอบถามแล้วดังกล่าวข้างต้น

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
พลเรือเอกอภิชาติ เฟ็งศรีทอง	ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ	-พลเรือเอกอภิชาติ เฟ็งศรีทอง-
นายสมบุญ ประสิทธิ์จตุระกุล	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ	-นายสมบุญ ประสิทธิ์จตุระกุล-
นางสาวไตรทิพย์ ศิวะภุษณ์กุล	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	-นางสาวไตรทิพย์ ศิวะภุษณ์กุล-
นางพัทตรา สุริยาปี	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	-นางพัทตรา สุริยาปี-

**ผู้รับมอบอำนาจ**

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
นายชัชชวี วัฒนสุข	ประธานกรรมการบริหาร	-นายชัชชวี วัฒนสุข-
นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการผู้จัดการ	-นายชนิต สุวรรณพรินทร์-

## 2. การรับรองการปฏิบัติหน้าที่ของที่ปรึกษาทางการเงิน

ข้าพเจ้าในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ ขอรับรองว่าข้าพเจ้าได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ฉบับนี้แล้ว และด้วยความระมัดระวังในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ข้าพเจ้าขอรับรองว่าข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
นายช่วงชัย นะวงศ์	กรรมการผู้อำนวยการและ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	-นายช่วงชัย นะวงศ์-
นายสมภพ กิระสุนทรพงษ์	กรรมการผู้อำนวยการ	-นายสมภพ กิระสุนทรพงษ์-