

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี
สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559



บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)
T.A.C. Consumer Public Company Limited

สารบัญ

หน้า

ส่วนที่ 1	การประกอบธุรกิจ	
	1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	1
	2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	7
	3. ปัจจัยความเสี่ยง	32
	4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	38
	5. ข้อพิพาททางกฎหมาย	51
	6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	51
ส่วนที่ 2	การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ	
	7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น	53
	8. โครงสร้างการจัดการ	54
	9. การกำกับดูแลกิจการ	67
	10. ความรับผิดชอบต่อสังคม	86
	11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง	89
	12. รายการระหว่างกัน	91
ส่วนที่ 3	ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	
	13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	93
	14. คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	100
	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	114
เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท	
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	
เอกสารแนบ 3	รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน	
เอกสารแนบ 4	รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน	

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เดิมชื่อบริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มในโถกต (Dispenser Drink) ในร้านเซเว่นอีเลฟเว่น (7-Eleven) ซึ่งเป็นเครื่องดื่มที่เกิดจากการพัฒนาสินค้าร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) สินค้าที่วางจำหน่ายในช่วงแรก ได้แก่ ชาเย็น ชานม กาแฟ และน้ำผลไม้ เช่น น้ำพืชน์ น้ำแคนตาลูป เป็นต้น ต่อมาในปี 2548 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดเครื่องดื่มพร้อมดื่ม (Ready to Drink) โดยเริ่มวางจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาเขียวบรรจุขวดพร้อมดื่มภายใต้ตราสินค้า “เซนยา” และได้ขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ เช่น กัมพูชา สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ และสหรัฐอเมริกา เป็นต้น จนกระทั่งปี 2552 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจเข้าสู่การแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ โดยมีโรงงานแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ ตั้งอยู่ที่นครอุตสาหกรรมไฮเทค 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” (VSlime) เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับเรื่องของสุขภาพและความงาม โดย VSlime 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

ในการที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจร่วมกับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (“CPALL”) ในแบบธุรกิจคู่ธุรกิจ (Business to Business : B2B) นั้น เนื่องจาก CPALL ประกอบธุรกิจหลักคือ ธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านค้าสะดวกซื้อภายใต้เครื่องหมายการค้า 7-Eleven ซึ่งจำหน่ายสินค้าที่หลากหลาย ทั้งของบริโภคและอุปโภคประกอบด้วยสินค้ากลุ่มหลัก ๆ ได้แก่ 1) Stationary 2) Non-Food 3) Cosmetic 4) Beverage และ 5) Processed Food และบริษัทฯ ต้องการเติบโตคู่ไปกับลูกค้า

อย่างยั่งยืน จึงวางกลยุทธ์และขอโอกาสทางคู่ค้าให้เข้าไปร่วมธุรกิจในกลุ่มสินค้าดังกล่าว จึงเป็นที่มาของธุรกิจคาร์แคเตอร์ ทำให้บริษัทฯ ต้องสามารถตอบสนองความต้องการในสินค้าที่หลากหลายได้

ดังนั้น ในเดือนสิงหาคม 2559 บริษัทฯ จึงเริ่มประกอบธุรกิจใหม่ คือ ธุรกิจคาร์แคเตอร์ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) จาก CPALL ในการจำหน่ายสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าจาก Sanrio Wave Hong Kong Co., Ltd. โดยใช้ตัวการ์ตูนคาแรคเตอร์ 5 คาแรคเตอร์ ประกอบด้วย Hello Kitty, My Melody, Kerokerokeroppi, Pompompurin และ Bad badtzmaru ในประเทศไทย ผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ซึ่งสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิครอบคลุมสินค้า 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) Stationary 2) Non-Food 3) Cosmetic 4) Beverage และ 5) Processed Food โดยสัญญาดังกล่าวมีระยะเวลา 5 เดือน เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ เริ่มวางจำหน่ายสินค้าดังกล่าวเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2559 การได้รับสิทธิในครั้งนี้ เป็นการต่อยอดความไว้วางใจที่ CP ALL มีต่อบริษัทฯ ในฐานะพันธมิตรหลักทางธุรกิจที่ดำเนินร่วมกันมากกว่าทศวรรษ อีกทั้งทำให้บริษัทฯ มีธุรกิจที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ต่อไปในอนาคต

ต่อมาเดือนกันยายน 2559 เริ่มได้มีการขยายเข้าสู่ธุรกิจข้างเคียง (Adjacent Category) ธุรกิจหลัก (ชาและกาแฟ) ซึ่งได้แก่ ธุรกิจเบเกอรี่ในกลุ่มสินค้าประเภทโดนัทสโตลล์ญี่ปุ่น รสออริจินอล ยี่ห้อ “อะ สไมล์” ในราคาจำหน่ายปลีกชิ้นละ 12 บาท โดยเริ่มวางจำหน่ายในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ภายในวันที่ 26 กันยายน 2559 นี้ (Only@7-Eleven) ซึ่งเป็นไปตามกระบวนการปกติของการซื้อขายสินค้า โดยสินค้านี้จะมีการส่งเสริมการขายอย่างเต็มรูปแบบในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน ด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่อง ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าและคู่ค้าเพิ่มมากขึ้นมาโดยตลอด ด้วยความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกับคู่ค้าที่มีความสัมพันธ์กันมาอย่างยาวนาน ภายใต้หลักคิดของการเติบโตอย่างยั่งยืนและความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน และเพื่อรองรับการเติบโตดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการเพิ่มทุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)” เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2558 จนปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 152 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2558

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

“เราจะเป็นบริษัทชั้นนำที่เชี่ยวชาญในการสร้างสรรค์เครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ เพื่อให้ทุกคนมีคุณภาพชีวิตที่ดี”

พันธกิจ (Mission)

พนักงานชาวทีเอซีจะร่วมกันผลักดันให้องค์กรนี้เป็นบริษัทชั้นนำด้านเครื่องดื่มไร้แอลกอฮอล์ โดยเฉพาะชา และกาแฟ ด้วยการดำเนินกิจการในแบบธุรกิจสู่ธุรกิจ และธุรกิจสู่ผู้บริโภค ทั้งในประเทศและกลุ่มประเทศกัมพูชา เมียนมาร์ ลาว และจีน (CMLC) โดยการสร้างคามั่นคงผ่านกำไรทั้ง 4 ดังนี้

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

เป้าหมายการ ดำเนินธุรกิจ

1. เติบโตควบคู่ไปกับคู่ค้าหลัก ด้วยความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกันภายใต้หลักคิดของการเติบโตอย่างยั่งยืนและความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจต่อกัน
2. มุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความแตกต่างทางธุรกิจ
3. สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศให้แข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น
4. เพิ่มยอดขายสำหรับตลาดต่างประเทศโดยการรักษาสถานะลูกค้าปัจจุบันและขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้น
5. รักษาความเป็นผู้นำในตลาดเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศกัมพูชา

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจประจำปี โดยผ่านการทบทวนจากฝ่ายจัดการและนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2559 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2559 เพื่อให้วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้สอดคล้องสถานการณ์และสภาพเศรษฐกิจ ณ ปัจจุบัน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปี 2545
บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ ในชื่อ “บริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2545
ปี 2546
บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มในโถกด (Dispenser Drink) ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” ในร้าน 7-Eleven โดยสินค้าประเภทแรกที่วางจำหน่าย ได้แก่ ชาเย็น
ปี 2548
- บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” - บริษัทฯ ย้ายสำนักงานใหญ่จากเลขที่ 99/18 อาคารหลังสวนบอลโคเน่ ชั้น 4 ห้องเลขที่ 8 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มาอยู่ ณ เลขที่ 1481 หมู่บ้านศรีวรา 3/2 ซอยลาดพร้าว 94 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ
ปี 2550
- บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวนม ชาเขียว และกาแฟ ซึ่งเป็นเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงภายใต้ตราสินค้า “ชาซ่า” - บริษัทฯ เริ่มส่งออกเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” ไปยังตลาดต่างประเทศ
ปี 2552
- บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่การแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ โดยมีโรงงานตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา - เมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2552 บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนสำหรับกิจการผลิตหรือถนอมอาหารหรือสิ่งปรุงแต่งอาหารโดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) - บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายลูกชิ้นปิ้ง และหมูปิ้งสุตรนมสด ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เซฟ” และ “นมเบอร์วัน” ในร้าน 7-Eleven - จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด” เป็น “บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด” เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2552
ปี 2553
บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 5 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 2 ล้านบาท เป็น 7 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
ปี 2554
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 3 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 7 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ - บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ภายใต้ตราสินค้า “วีสลิม” - บริษัทฯ ย้ายสำนักงานใหญ่จากเลขที่ 1481 หมู่บ้านศรีวรา 3/2 ซอยลาดพร้าว 94 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ มาอยู่ ณ เลขที่ 9/231-233 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 23 ถนนรามคำแหง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ

ปี 2556
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 10 ล้านบาท เป็น 20 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ - บริษัทฯ ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 “Best of Business Growth” จากบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นรางวัลที่ 7-Eleven มอบให้กับคู่ค้าที่มีการทำงานร่วมกันและมีผลการดำเนินงานเติบโตดีเยี่ยม - บริษัทฯ ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ ซึ่งประกอบด้วย ส่วนปรับปรุงและตกแต่งอาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน และสินค้าคงเหลือ พร้อมโอนบัตรส่งเสริมการลงทุนให้กับบริษัท แสบปีเพฟ (ประเทศไทย) จำกัด ในราคา 20.82 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2556 - บริษัทฯ ซื้อที่ดิน 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แพ็คคอรี่ แลนด์ อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี เพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ - บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงานผลิตกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง จากกระทรวงอุตสาหกรรม เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2556 และเริ่มดำเนินการผลิตในเดือนธันวาคม 2556
ปี 2557
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 20 ล้านบาท เป็น 30 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ - บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มนมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง และชาสมุนไพร ซึ่งเป็นเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงภายใต้ตราสินค้า “สวัสดี” - บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงประเภทชาสมุนไพร ชาเขียว และกาแฟ ภายใต้ตราสินค้า “ณ อรุณ” - เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2557 โรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP และ HACCP จาก SGS (Thailand)
ปี 2558
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 47 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 30 ล้านบาท เป็น 77 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 470,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการดังนี้ - แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด - เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็น 0.25 บาท - เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 75 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 77 ล้านบาท เป็น 152 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ซึ่งมีรายละเอียดการจัดสรรดังนี้ (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 132 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 9 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ (3) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 159 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชน ในกรณีที่ไม่มีหุ้นเหลือจากการเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานตามข้อ (2) ให้เสนอขายหุ้นสามัญใหม่ที่เหลือดังกล่าวให้แก่ประชาชนตามข้อ (3)

ปี 2558

- เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2558 จำนวนหุ้นที่เสนอขาย 608 ล้านหุ้น ราคาที่เสนอขาย 2.88 บาท มูลค่าการเสนอขายทั้งหมด 483.84 ล้านบาท โดยมีหุ้นจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็นเงิน 152 ล้านบาท เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2558
- บริษัทได้รับรางวัล Thailand Trust Mark จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ โดยเป็นตราสัญลักษณ์รับรองคุณภาพสินค้าที่กำหนดขึ้นเพื่อส่งเสริมคุณค่าของสินค้าและบริการของไทยที่ผลิตในประเทศไทยซึ่งเป็นการรับรองว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนมีมาตรฐานและคุณภาพทางด้านสินค้าและบริการสามารถเชื่อถือได้ในระดับสากลและทั่วโลก

ปี 2559

- เดือนมีนาคม ได้รับรางวัล Asia Pacific Entrepreneurship Awards 2016 Thailand (APEA) ประเภท MOST PROMISING ENTREPRENEURSHIP AWARD หรือนักธุรกิจที่มีแนวโน้มจะเติบโตในอนาคต
- เดือนเมษายน ได้รับพระราชทานเครื่องอิสริยาภรณ์อันเป็นที่สรรเสริญยิ่งดิเรกคุณาภรณ์ชั้นเหรียญเงินดิเรกคุณาภรณ์ในปี 2559 จากการสนับสนุนทุนทรัพย์เพื่อกิจการสาธารณประโยชน์ของมูลนิธิจุฬาภรณ์ผ่านรายการ Dance Your Fat Off เดินเปลี่ยนชีวิต เมื่อปี 2557 ที่ผ่านมา
- มิถุนายน ได้รับรางวัลโครงการ “หุ้นใหม่ความภาคภูมิใจของจังหวัด” (IPOP AWARD) จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เนื่องจากเสนอขายหุ้นภายในเวลาที่กำหนด
- ได้รับคะแนนในระดับดีมาก (97.25 จาก 100 คะแนน) ในโครงการประเมินคุณภาพการจัดประชุม AGM ปี 2559 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทยและ จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
- เดือนสิงหาคม ได้รับสิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนคาแร็คเตอร์ 5 คาแร็คเตอร์ประกอบด้วย Hello Kitty, My Melody, Kerokerokeroppi, Pompompurin และ Bad badtzmaru ในประเทศไทย ผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ซึ่งสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิครอบครองสินค้า 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) Stationary 2) Non-Food เช่น ถ้วย กระเป๋าใส่เหรียญ พวงกุญแจ เป็นต้น 3) Cosmetic 4) Beverage และ 5) Processed Food
- เดือนกันยายน ได้มีการขยายเข้าสู่ธุรกิจข้างเคียง (Adjacent Category) ธุรกิจหลัก (ชาและกาแฟ) ซึ่งได้แก่ ธุรกิจเบเกอรี่ในกลุ่มสินค้าประเภทโดนัทสโตล์ญี่ปุ่น รสออริจินอล ยี่ห้อ “อะ สไมล์”
- เดือนพฤศจิกายน ได้รับการประเมินผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนในปี 2559 อยู่ในระดับดี จากสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) โดยการสนับสนุนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ

ประเภทของรายได้	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม						
- Business to Business : B2B	773.79	77.02	841.86	83.65	1,007.54	85.10
- Business to Customer : B2C	228.86	22.78	162.58	16.16	169.48	14.32
รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม	1,002.65	99.79	1,004.44	99.81	1,177.02	99.42
รวมรายได้จากการขาย	1,002.65	99.79	1,004.44	99.81	1,177.02	99.42
รายได้อื่น ¹⁾	2.06	0.21	1.92	0.19	6.92	0.58
รวมรายได้ทั้งหมด	1,004.71	100.00	1,006.36	100.00	1,183.94	100.00

หมายเหตุ : 1) รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัท

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน และสินค้าไลฟ์สไตล์ โดยมุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย ทั้งกลุ่มวัยรุ่น กลุ่มนักเรียน นักศึกษา และกลุ่มวัยทำงาน โดยลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ประกอบด้วย กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ และกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัท ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ (Business to Business : B2B)

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

ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ มีรายละเอียดดังนี้

1. เครื่องดื่มในโถกด (Cold Beverage Dispenser) ที่เป็นรสชาติหลัก (Core Flavor)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้ร่วมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในโถกดร่วมกับร้าน 7-Eleven ภายใต้การบริหารงานของบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) มาเป็นเวลานานกว่า 13 ปี โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะจำหน่ายให้แก่ร้าน 7-Eleven ในรูปแบบผงปรุงสำเร็จบรรจุในถุงขนาดต่างๆ เช่น 467 กรัม และ 702 กรัม เป็นต้น เพื่อนำไปขงใส่ในโถกด (Dispenser) และจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคในรูปแบบเครื่องดื่มเย็น

ในการบริหารจัดการเครื่องดื่มในโถกของร้าน 7-Eleven นั้น จะมีทั้งในส่วนที่เป็น Core Flavor ซึ่งเป็นเครื่องดื่มหลักที่ต้องมีประจำสำหรับเครื่องดื่มในโถกของร้าน 7-Eleven ทุกร้าน โดยเครื่องดื่มที่เป็น Core Flavor ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับร้าน 7-Eleven ได้แก่ กาแฟเย็น ซึ่งเป็นตราสินค้าของ 7-Eleven ชานม ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” (Zenya) และกาแฟเย็นลาเต้ ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” (Zenya)

นอกจากเรื่องการพัฒนาสินค้าที่ทางบริษัทฯ ร่วมทำงานกับทีมงาน 7-Eleven แล้วนั้นทางบริษัทฯ มีการทำแผนงานร่วมกันเพื่อทำให้กลุ่มเครื่องดื่มในโถกของร้าน 7-Eleven โตขึ้น ล่าสุด มีการเปลี่ยนแปลงสื่อส่งเสริมการขายเพื่อให้สินค้ามีความชัดเจนมากขึ้น เช่น กาแฟ 7- select เปลี่ยนแปลงชื่อเป็น “กาแฟเอสเพรสโซ” พร้อมมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบสื่อเพื่อสื่อว่าเป็นสินค้าในกลุ่มเดียวกัน



2. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชง

นอกเหนือจากการร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโถกแล้ว บริษัทฯ ยังได้พัฒนาเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงขนาด 35 กรัม เพื่อจำหน่ายให้กับร้าน All Café ซึ่งเป็นร้านจำหน่ายเครื่องดื่มชงสดที่ตั้งอยู่ในร้าน 7-Eleven โดยบริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เมื่อเดือนมิถุนายน 2557 ปัจจุบันมี 3 รสชาติ ได้แก่ ชานม ชาเขียวนมมัทฉะ และชามะนาว และมีการร่วมพัฒนาเพิ่มกลุ่มใหม่เพื่อสร้างสีสันให้กับกลุ่ม All café ได้แก่ นมทุเรียน และเมล่อนโยเกิร์ต



3. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล (Seasonal)

นอกจากนี้ เครื่องดื่มในโอกดจะมีเครื่องดื่มประเภทอื่นๆ ซึ่งจะเป็นทางเลือกให้แต่ละร้านสามารถเลือกได้ตามความเหมาะสมกับพื้นที่ของแต่ละร้าน ซึ่งบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) จะมีการพัฒนาสินค้าร่วมกับผู้จำหน่ายสินค้าแต่ละราย ซึ่งบริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล (Seasonal)

- เครื่องดื่มในโอกดประเภทอื่นๆ ซึ่งจะเป็นทางเลือกให้แต่ละร้านสามารถเลือกได้ตามความเหมาะสมกับพื้นที่ของแต่ละร้าน ซึ่งจะมีการสับเปลี่ยนเครื่องดื่มตามระยะเวลาที่กำหนด เครื่องดื่มประเภทนี้ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) เช่น นมเย็นแคนตาลูป น้ำผึ้งมะนาว โอเลี้ยงเจ และเมลอนลาเต้



4. เครื่องกวดเครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ (Hot Beverage Dispenser)

ทางบริษัทฯ ร่วมพัฒนาสินค้ากลุ่มเครื่องดื่มร้อนอัตโนมัติกับทางบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) เพื่อเพิ่มความสะดวกในการบริโภคเครื่องดื่มกับลูกค้ามากขึ้น ณ ร้าน 7-Eleven เริ่มติดตั้ง ปลายปี 2558

เครื่องดื่มร้อนดังกล่าวราคาจำหน่ายแก้วละ 17 บาท ปัจจุบัน มีทั้งหมด 3 รสชาติหลัก ได้แก่ กาแฟช็อกโกแลต และชาเขียวนม มีทชะ โดยเครื่องดื่มถูกกวดออกจากเครื่องกวดอัตโนมัติ ซึ่งเครื่องดังกล่าวมีนวัตกรรมใหม่ที่มีเทคโนโลยี หัวตีผสมที่หมุนด้วยความเร็วถึง 13,000 รอบ ทำให้ผสมเครื่องดื่มได้รวดเร็ว อีกทั้งมีแรงดันน้ำที่สม่ำเสมอ เพื่อให้ได้เครื่องดื่มร้อนที่มีรสชาติดี และมีกลิ่นเย้ายวน พร้อมทั้งโฟมนุ่มที่นุ่ม ละเอียดย โดยปัจจุบันทางบริษัทฯ ได้มีส่วนร่วมทำแผนเพื่อพัฒนากลุ่มเครื่องดื่มร้อนอย่างต่อเนื่อง ล่าสุด มีการปรับเปลี่ยนสื่อน้ำร้าน เพื่อสร้างความดึงดูดมากขึ้น เช่น สื่อน้ำจอกเครื่อง สีส Hanging mobile และสีโปสเตอร์



นอกจากสื่อส่งเสริมการขาย ทางบริษัทฯ ได้มีการทำกิจกรรมการตลาด โดยทดลองที่โซนภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อสร้างการรับรู้ที่มีต่อเครื่องดื่มร้อนอัตโนมัติให้กับกลุ่มเป้าหมาย



5. โดนัท อะ สไมล์

ทางบริษัทฯ ได้มีการขยายเข้าสู่ธุรกิจเบเกอรี่ ซึ่งถือเป็นธุรกิจข้างเคียง (Adjacent Category) จากธุรกิจหลัก (ชา และกาแฟ) โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาสินค้ากลุ่มโดนัทสไตล์ญี่ปุ่น สูตรเฉพาะ และ จำหน่ายให้กับ ร้าน 7-Eleven ภายใต้ แบรนด์ อะ สไมล์ Only@7-Eleven

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาสินค้า โดยร่วมพัฒนาแบ่งโดนัทเค้กสูตรพิเศษ กับ ผู้ผลิตแบ่งชั้น นำจากประเทศญี่ปุ่น ด้วยส่วนผสมและกระบวนการผลิตพิเศษนี้ จึงทำให้ “อะ สไมล์” เป็นโดนัทเค้กสไตล์ญี่ปุ่น อร่อยไม่เหมือนใคร โดยบริษัทฯ ได้ออกวางจำหน่ายสินค้า โดนัทสไตล์ญี่ปุ่น รสช็อกโกแลต ในวันที่ 26 กันยายน 2559 และจำหน่ายปลีกที่ราคา 12 บาทต่อชิ้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้พัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้โดนัท ที่มีรสชาติถูกใจผู้บริโภค และ ได้ออกวางจำหน่ายโดนัทรสชาติใหม่ โดนัทเค้กช็อกโกแลต สไตล์ญี่ปุ่น ในวันที่ 16 มกราคม 2560 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ ปรับปรุงลักษณะบรรจุภัณฑ์ โดดเด่น สวยงาม และสื่อแนวคิดของสินค้าให้ตรงใจผู้บริโภคมากขึ้นอีกด้วย



โดนัทสไตล์ญี่ปุ่น



โดนัทเค้กช็อกโกแลต สไตล์ญี่ปุ่น

6. สินค้าคาร์แรคเตอร์

บริษัทฯ ได้ร่วมลงนามในสัญญาอนุญาตให้ใช้ช่วงสิทธิเครื่องหมายการค้า (Merchandise Sub-License Agreement) กับ Sanrio Wave Hong Kong Co., Ltd. เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2559 โดยบริษัทฯ ได้รับสิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนคาแรคเตอร์ 5 คาแรคเตอร์ ประกอบด้วย Hello Kitty, My Melody, Kerokerokeroppi, Pompompurin และ Bad badtzmaru ในประเทศไทย ผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ซึ่งสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิครอบคลุมสินค้า 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) Stationary 2) Non-Food เช่น ถ้วย กระเป๋าใส่เหรียญ พวงกุญแจ เป็นต้น 3) Cosmetic 4) Beverage และ 5) Processed Food โดยบริษัทฯ ได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) จาก CPALL ในการจำหน่ายสินค้าที่ได้รับสิทธิจาก Sanrio Wave Hong Kong Co., Ltd. ในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ทั่วประเทศ โดยวางจำหน่ายในรูปแบบชั้นวางสินค้าเพื่อให้สินค้าจัดอยู่ในหมวดหมู่เดียวกัน



ตัวอย่างกลุ่มสินค้าเครื่องเขียน



ตัวอย่างกลุ่มสินค้าเครื่องสำอางค์ตัวอย่างสินค้ากลุ่ม Non-Food

2.1.2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (Business to Customer : B2C)

นอกเหนือจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจแล้ว บริษัทฯ ยังมีผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้คิดและพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ เอง โดยผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้สามารถแบ่งได้เป็น 5 ประเภท ดังนี้

1. ซาเชียวพร้อมดื่ม (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 ที่เพิ่มแอนติออกซิแดนท์เป็นสองเท่าจากชาเขียวและผลทับทิม (2) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมองุ่นแดง ที่ช่วยลดโคเลสเตอรอลในร่างกาย และ (3) (3) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมแอปเปิ้ลเขียว เพิ่มแอนติออกซิแดนท์เป็นสองเท่าจากชาเขียวและผลแอปเปิ้ล บรรจุในขวดพลาสติกที่มีสีสดใสเหมาะสำหรับกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัยโดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่น มีขนาดบรรจุ 500 มิลลิลิตร วางจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นตลาดต่างประเทศในแถบอาเซียนเป็นหลัก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศกัมพูชา ราคาจำหน่ายหน้าร้านค้าปลีกในประเทศขวดละ 20 บาท สำหรับตลาดต่างประเทศบริษัท จะทำการพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ให้

เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าในแต่ละประเทศรวมถึงข้อกำหนดของแต่ละประเทศ เช่น ชาเขียวพร้อมดื่มสูตรหวานน้อยที่ได้รับเครื่องหมาย Healthier Choice จาก Health Promotion Board ประเทศสิงคโปร์ เพื่อรับรองว่าเป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพและสามารถวางจำหน่ายในโรงเรียนทั่วประเทศสิงคโปร์ได้ เป็นต้น



2. กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” (Vslim)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มกาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักที่มีใยอาหารสูง ไขมันต่ำไม่มีโคเลสเตอรอล เหมาะสำหรับกลุ่มวัยทำงาน อีกทั้งยังช่วยให้ผู้บริโภคมีรูปร่างที่ดี ด้วย 3 คุณประโยชน์จากใยอาหาร สารสกัดจากถั่วขาว และแอลคาร์นิทีน ตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจในเรื่องสุขภาพและความงาม กาแฟปรุงสำเร็จภายใต้ตราสินค้า “วีสลิม” (Vslim)

กาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่ม (Ready to Drink) ตรา “วีสลิม”

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มกาแฟเย็นปรุงสำเร็จพร้อมดื่มที่มีส่วนประกอบสำคัญได้แก่ 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



3. 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) ชาสมุนไพรปรุงสำเร็จชนิดผง ที่มีรสชาตินุ่มและกลมกล่อมตามแบบต้นตำหรับชาสมุนไพรไทยแท้ และ 3) ชาเขียวผสมปรุงสำเร็จชนิดผง ที่มีรสชาติหวานมัน จากส่วนผสมของนมและชาเขียว เพิ่มความกลมกล่อมด้วยกลิ่นมะลิ โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งร้านอาหารไทยและร้านขายผลิตภัณฑ์จากเอเชีย (Asian Grocery) เป็นหลัก



4. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “สวัสดี” (Sawasdee)

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



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1. การสร้างความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) กับคู่ค้า

หัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ คือ การสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) กับคู่ค้า ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า ผู้รับจ้างผลิตสินค้า (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) ผู้จำหน่ายวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวกับคู่ค้า โดยดำเนินงานร่วมกันภายใต้แนวคิดของความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน ซึ่งนอกเหนือจากการซื้อขายสินค้าระหว่างกันแล้ว บริษัทฯ จะทำงานกับคู่ค้าอย่างใกล้ชิด มีการแลกเปลี่ยนแนวคิด รวมถึงร่วมกับคู่ค้าในการกำหนดแผนธุรกิจร่วมกัน พัฒนาสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อโจทย์ของลูกค้าและสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ และคู่ค้าจะมีการนำเสนอแนวคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และ Update แนวโน้มของตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศกันเป็นประจำ การสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะดังกล่าวจะเป็นการสร้างประโยชน์ให้เกิดขึ้นทั้งสองฝ่ายจึงส่งผลให้การทำธุรกิจกับคู่ค้าเป็นไปอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว จะเห็นได้จากการที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ 7-Eleven ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ส่งผลทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ จากลูกค้า รวมไปถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้ลูกค้าพิจารณาอย่างต่อเนื่อง ส่งผลทำให้ยอดขายของบริษัทฯ เติบโตมาโดยตลอด และในปี 2556 บริษัทฯ ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 “Best of Business Growth” จากบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่คู่ค้าที่สนับสนุนการทำงานเป็นอย่างดี และมีผลการดำเนินงานเติบโตดีเยี่ยม โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ได้รับรางวัลดังกล่าวล้วนแต่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ จึงแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าเทียบเท่ากับองค์กรชั้นนำของประเทศ

2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความเป็นเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน

ปัจจัยหลักอีกประการหนึ่งที่ทำให้บริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่องมาจากการที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจนทั้งรูปแบบและรสชาติ เช่น การสร้างคาแรกเตอร์ให้ชาเขียวไม่จำเป็นต้องมีสีเขียว ภายใต้คอนเซ็ปต์ “The Colorful Green Tea” จนกระทั่งปัจจุบันได้ต่อยอดแนวคิดเป็น “Super Power from Super Fruit” การพัฒนาเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของขึ้นเนื้อผลไม้ภายใต้ตราสินค้า “สวัสดี” เป็นต้น ทำให้สามารถตอบสนองต่อโอกาส ช่องว่างทางธุรกิจ และการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาได้อย่างเหมาะสมและรวดเร็ว อีกทั้งสามารถมุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้หลากหลายและทั่วถึง โดยจะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) จากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับ ทั้งนี้ ทีมงานฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ทำให้สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง การสร้างความเป็นเอกลักษณ์และความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังทำให้ลดความเสี่ยงในแง่ของการทดแทนกันของเครื่องดื่มประเภทเดียวกัน เนื่องจากถึงแม้จะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน แต่สินค้าของบริษัทฯ ก็มีความแตกต่างในด้านของรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ลอกเลียนแบบ

ได้ยาก จึงทำให้ผู้บริโภคมีความชื่นชอบในผลิตภัณฑ์ และต้องกลับมาซื้อสินค้าของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทำให้อำนาจการต่อรองกับตัวแทนจำหน่าย/ผู้นำเข้าสินค้าของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นตามไปด้วย

3. การรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

นอกเหนือจากการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีความเป็นเอกลักษณ์แล้ว บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้วางนโยบายในการควบคุมดูแลคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในทุกขั้นตอน เริ่มตั้งแต่การคัดเลือกและจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งและผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายที่มีคุณภาพ สำหรับวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าแต่ละประเภท ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตซึ่งจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเอง แต่บริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดรายชื่อผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลักที่สามารถนำมาใช้ในการผลิต และผู้รับจ้างผลิต/โรงงานของบริษัทฯ จะต้องตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบที่สั่งซื้อในแต่ละครั้งให้เป็นไปตามคุณสมบัติ (Specification) ที่บริษัทฯ กำหนด รวมถึงต้องส่งตัวอย่างวัตถุดิบมาให้ฝ่ายประกันคุณภาพตรวจสอบเป็นประจำทุกยอดสั่งซื้อ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่ผลิตได้มีรสชาติตามที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในระหว่างกระบวนการผลิตจนถึงขั้นตอนสุดท้ายก่อนที่จะส่งมอบให้ลูกค้า การดำเนินการทั้งหมดของบริษัทฯ ดังกล่าวข้างต้นมีวัตถุประสงค์เพื่อให้มั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จัดหาและผลิตมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่กำหนด

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

4. การประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์อย่างมาก โดยมีกิจกรรมทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จักผ่านช่องทางหลัก ได้แก่ การออกงานแสดงสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยทำให้มีโอกาสได้พบปะแลกเปลี่ยนข้อมูลกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ ทั้งที่เป็นลูกค้าโดยตรง หรือกลุ่มที่เป็นผู้จำหน่าย ผู้นำเข้า หรือผู้ค้าส่งต่างๆ จากทั่วโลก อันจะส่งผลทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นและช่วยทำให้สามารถขยายตลาดให้ครอบคลุมฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น อีกทั้งยังได้รับข้อคิดเห็นต่างๆ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้สามารถนำมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกเหนือจากนี้แล้ว การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่างๆ ยังช่วยให้บริษัทฯ ได้รับข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวรวมถึงนวัตกรรมใหม่ๆ ของอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งจะช่วยให้สามารถประเมินแนวโน้มการพัฒนาสินค้าให้ตอบสนองต่อความต้องการหรือไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วได้อย่างทันการณ์

ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าและศึกษาดูงานต่าง ๆ อาทิเช่น

- THAIFEX World of Food Asia จัดขึ้นในเดือนพฤษภาคมของทุกปีที่กรุงเทพฯ 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
- Taipei International Food Show จัดขึ้นในเดือนมิถุนายนของทุกปี ที่ประเทศไต้หวัน

2.2.2 ลักษณะลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ครอบคลุมกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย โดยมีความแตกต่างกันตามแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ผลิตภัณฑ์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
■ เครื่องดื่มในโถกด	กลุ่มผู้บริโภคในวัยทำงานตั้งแต่อายุ 20-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
■ ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “Zenya”	กลุ่มผู้บริโภควัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-30 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
■ กาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ตรา “VSlm”	กลุ่มผู้หญิงที่ใส่ใจเรื่องสุขภาพและความงาม และวัยทำงานที่ต้องการเติมความสดชื่นระหว่างการทำงานอายุ 20-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง
■ เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Na Arun”	กลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน อายุ 30-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
■ เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Sawasdee”	กลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน อายุ 21-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง เน้นตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนเป็นหลัก
■ โดนต์ “อะ สมไลล์”	กลุ่มผู้บริโภควัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-39 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
■ สินค้าคาร์แรคเตอร์	กลุ่มวัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง

ตารางแสดงสัดส่วนรายได้จากการขายแยกตามประเภทลูกค้าในปี 2557-2559

ประเภท	ปี 2557			ปี 2558			ปี 2559		
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)
รายได้จากการขายในประเทศ	872.72	87.04	(8.94)	926.96	92.29	6.22	1,069.58	90.87	15.39
รายได้จากการขายต่างประเทศ	129.93	12.96	18.82	77.48	7.71	(40.37)	107.44	9.13	38.67
รวมรายได้จากการขาย	1,002.65	100.00	(6.10)	1,004.44	100.00	0.18	1,177.02	100.00	17.18

หมายเหตุ : รายได้จากการขายต่างประเทศดังกล่าวรวมตัวเลขในส่วนที่เป็น Indirect Export ด้วย

2.2.3 นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาขายจากต้นทุนบวกอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost Plus Margin) ซึ่งจะแตกต่างกันตามราคาตลาดของสินค้าแต่ละประเภทรวมถึงช่องทางการจัดจำหน่าย โดยจะคำนึงถึงภาวะการแข่งขันของแต่ละตลาดรวมถึงการยอมรับในตัวผลิตภัณฑ์ของลูกค้าแต่ละกลุ่มนอกจากนี้อาจมีการจัดโปรโมชั่นในแต่ละช่วงขึ้นอยู่กับสภาวะตลาดและกลยุทธ์การตลาดของบริษัท ซึ่งอาจเป็นการให้ส่วนลด ของแถม หรือรายการส่งเสริมการขายอื่นๆ โดยเป็นการจัดร่วมกับพันธมิตรทางการค้าต่างๆ

นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้า และคู่แข่ง

บริษัทมีนโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้า และคู่แข่ง โดยกำหนดนโยบายหลักดังนี้

- 1) ปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้าหรือคู่แข่ง ด้วยความเข้าใจและความร่วมมือที่ดีระหว่างกัน
- 2) เสนอบริการที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้าด้วยมิตรภาพอันอบอุ่น และความโอบเอื้อเกื้อกูล
- 3) ใช้ความระมัดระวังอย่างสมเหตุผล ในการให้คำแนะนำหรือตัดสินใจดำเนินการใด ๆ แทนลูกค้า โดยคำนึงถึงความเหมาะสมในกรณีของลูกค้า
- 4) ดูแลและรักษามลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น
- 5) สนับสนุนการปฏิบัติภารกิจทางสังคมตามโอกาสอันควร ตลอดจนการมีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อการบำเพ็ญสาธารณประโยชน์ การศึกษา และการสร้างความเจริญก้าวหน้าให้แก่ประเทศชาติ

2.2.4 การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัท จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัท มีทีมงานขายที่รับผิดชอบติดต่อและประสานงานการขายในช่องทางการจำหน่ายต่างๆ เพื่อให้การกระจายสินค้าเป็นไปอย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ สำหรับการขายในประเทศจะเป็นการจำหน่ายสินค้าให้แก่ร้านค้าส่งขนาดใหญ่และร้านค้าปลีก ส่วนการขายในต่างประเทศนั้น จะเป็นการขายผ่านผู้นำเข้า (Importer) และ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Distributor) โดยรายละเอียดของทางการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัท มีดังนี้

1. ช่องทางการจำหน่ายสินค้าในประเทศ

บริษัทฯ มีทีมงานขายในประเทศทำหน้าที่ดูแลติดต่อและประสานงานการขายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายในประเทศ โดยการจำหน่ายสินค้าในประเทศจะมีการขายเป็นเงินสด 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 รวมทั้งการนำเสนอสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อเป็นการสร้างฐานลูกค้าใหม่ 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 แฟมิลี่มาร์ท เทสโก้โลตัสเอ็กซ์เพรส วิลล่ามาร์เก็ต โลว์สัน 108 และมินิบิ๊กซี เป็นต้น สำหรับสินค้าที่จัดจำหน่ายผ่าน Modern Trade ส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องดื่มในถัก ซึ่งจำหน่ายผ่าน 7-Eleven และกาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ตรา “VSlm”

2. ช่องทางการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ

บริษัทฯ มีทีมงานฝ่ายขายทำหน้าที่ดูแลติดต่อและบริหารจัดการช่องทางการจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศ โดยบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านผู้นำเข้า (Importer) และ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Distributor) ในต่างประเทศเพื่อกระจายสินค้าต่อไปยังผู้บริโภคในประเทศนั้นๆ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกตัวแทนจำหน่ายจากความเชี่ยวชาญทางธุรกิจ ศักยภาพทางการตลาด ประสบการณ์ในพื้นที่ ฐานะทางการเงิน และความพร้อมของตัวแทนจำหน่าย ปัจจุบันบริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศจำนวน 5 ราย สำหรับการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศบริษัทฯ มีนโยบายการขายหลักเป็นเงินสด โดยลูกค้าจะต้องโอนเงินชำระค่าสินค้าให้แก่บริษัทฯ ทั้งจำนวนก่อนการส่งสินค้าสำหรับการขายช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ จะพิจารณาจากสภาพตลาด สภาพการแข่งขัน โอกาสและปัญหาในแต่ละตลาด รวมถึงพิจารณาจากกำลังและจุดแข็งของบริษัทฯ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศกัมพูชาเป็นหลัก เนื่องจากมีขนาดพื้นที่ของประเทศและจำนวนประชากรสอดคล้องกับแผนการขยายตลาดของบริษัทฯ ประกอบกับการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มในประเทศกัมพูชายังค่อนข้างต่ำ รวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสื่อโฆษณาต่างๆ ยังถือว่าอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าในประเทศไทยค่อนข้างมาก

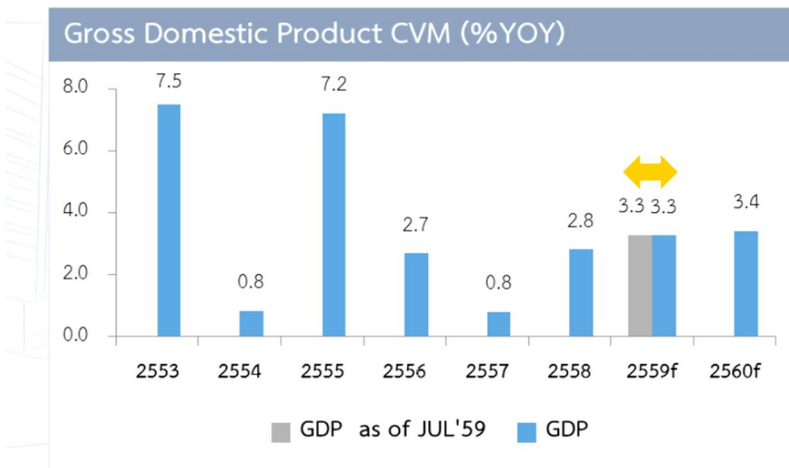
ผลิตภัณฑ์	ช่องทางการจำหน่าย	
	ในประเทศ	ต่างประเทศ
1. เครื่องดื่มในโถกด	✓	-
2. ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “Zenya”	✓	✓
3. กาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ตรา “VSlm”	✓	✓
4. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Na Arun”	✓	✓
5. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Sawasdee”	✓	✓
6. โดนต์ “อะ สไมล์”	✓	-
7. สินค้าแคร็คเตอร์	✓	-

2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรม

จากรายงานของสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง ระบุว่า เศรษฐกิจไทยในปี 2559 คาดว่า จะสามารถขยายตัวได้ร้อยละ 3.2 เติบโตขึ้นจากปีก่อนหน้าที่ขยายตัวร้อยละ 2.8 โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากการใช้จ่ายภาครัฐที่มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องเป็นสำคัญ ซึ่งได้รับอานิสงส์จากการเร่งรัดการเบิกจ่ายของรัฐบาล ประกับโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานภายใต้แผนปฏิบัติการด้านคมนาคมขนส่งในระยะเร่งด่วน พ.ศ. 2559 ที่มีความต่อเนื่องด้านการบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มฟื้นตัวจากปีก่อนหน้า โดยได้รับแรงขับเคลื่อนจากมาตรการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น มาตรการเงินโอน เพื่อผู้มีรายได้น้อยและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจช่วงปลายปี ประกอบกับเงินเฟ้อและราคาน้ำมันที่อยู่ในระดับต่ำต่อเนื่อง ขณะที่การลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มฟื้นตัวจากปีก่อนเช่นกัน จากอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำและการลงทุนภาครัฐในโครงการสำคัญต่างๆ ที่มีความก้าวหน้าและชัดเจนมากขึ้น สำหรับปริมาณการส่งออกสินค้าและบริการคาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อน โดยได้รับแรงส่งจากการส่งออกสินค้าที่เริ่มฟื้นตัวขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี ในด้านเสถียรภาพเศรษฐกิจภายในประเทศอยู่ในเกณฑ์ดี โดยอัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2559 อยู่ที่ร้อยละ 0.2 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าตามการเพิ่มขึ้นของราคาในหมวดอาหารและเครื่องเป็นสำคัญ

สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2560 สำนักงานเศรษฐกิจการคลังคาดว่า เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวในอัตราเร่งขึ้นมาอยู่ที่ร้อยละ 3.6 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.1-4.1) โดยยังคงได้รับแรงขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจมาจากการใช้จ่ายภาครัฐที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะการจัดทำงบประมาณรายจ่ายเพิ่มเติมประจำปีงบประมาณ 2560 จำนวน 1.9 แสนล้านบาท และโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมใหม่ๆ ที่คาดว่าจะเริ่มดำเนินการได้ในปี 2560 อาทิ โครงการรถไฟฟ้าทางคู่และรถไฟฟ้าในเขตเมือง โครงการมอเตอร์เวย์ และโครงการพัฒนาท่าอากาศยาน ประกอบกับแนวโน้มรายได้เกษตรกรที่ปรับตัวดีขึ้นตามราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลกคาดว่าจะเป็แรงสนับสนุนให้การบริโภคภาคเอกชนขยายตัวต่อเนื่อง นอกจากนี้ เศรษฐกิจประเทศคู่ค้าที่เริ่มมีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้นตามลำดับ คาดว่าจะส่งผลดีต่อปริมาณค้าส่งซื้อสินค้าส่งออก และการส่งออกบริการคาดว่าจะขยายตัวได้ต่อเนื่องตามจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น ในด้านเสถียรภาพภายในประเทศ คาดว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2560 จะอยู่ที่ร้อยละ 1.8 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 1.3-2.3) ปรับตัวสูงขึ้นจากปีนี้ ตามแนวโน้มราคาพลังงานที่มีทิศทางเพิ่มขึ้น

ผลประมาณการด้านอัตราการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจปี 2559 และ 2560



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

อุตสาหกรรมเครื่องดื่ม

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยประมาณการภาพรวมตลาดเครื่องดื่มพร้อมดื่มปี 2559 ว่าจะมีมูลค่าอยู่ที่ 225,000-230,000 ล้านบาท หรือคิดเป็นปริมาณ 8,500-8,600 ล้านลิตร โดยหดตัวในเชิงมูลค่าในช่วงร้อยละ 3.2-5.3 แต่ขยายตัวในเชิงปริมาณในช่วงร้อยละ 1.0-2.2 เมื่อเทียบกับปี 2558 ซึ่งเป็นผลมาจากการทำการตลาดของร้านค้าปลีกในลักษณะ ลด แลก แจก แถม เพื่อกระตุ้นยอดขายเครื่องดื่มพร้อมดื่มในสภาวะกำลังซื้อของผู้บริโภคชะลอตัว

ทั้งนี้ จากประสบการณ์การจัดเก็บภาษีสรรพสามิตในอาหารและเครื่องดื่มของหลายประเทศทั่วโลก พบว่ามาตรการทางภาษีย่อมมีส่วนช่วยเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคต่อเมื่อภาระทางภาษีถูกส่งผ่านไปยังผู้บริโภคในรูปแบบราคาขายปลีกอาหารและเครื่องดื่มที่สูงขึ้นประกอบกับผู้บริโภคมีต้นทุนส่วนเพิ่มในการซื้ออาหารและเครื่องดื่มจากแหล่งอื่นที่ไม่มีการจัดเก็บภาษีสูงกว่าราคาขายปลีกที่เพิ่มขึ้นจากการจัดเก็บภาษีในประเทศ ซึ่งในกรณีของประเทศไทย พบว่า แนวทางการจัดเก็บภาษีสรรพสามิตในเครื่องดื่มที่มีน้ำตาลเป็นไปเพื่อให้ราคาขายปลีกหลังมีการจัดเก็บภาษีสูงขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 20 ซึ่งก็คือผู้บริโภคจะต้องจ่ายในราคาที่แพงขึ้น นอกจากนี้ กรณีการข้ามพรมแดนไปเพื่อซื้อสินค้าในประเทศข้างเคียงคงไม่เกิดกับประเทศไทย เนื่องจากมีต้นทุนที่สูง ดังนั้น การใช้เครื่องมือทางภาษีในเครื่องดื่มที่มีน้ำตาลจึงน่าจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคของคนไทยได้ซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์ อย่างไรก็ตาม ยังมีข้อสังเกต 2 ประเด็น ซึ่งอาจจะเป็นผลที่ตามมาจากการจัดเก็บภาษีดังกล่าว คือ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคไปหาเครื่องดื่มทดแทนที่ให้ความหวานเช่นกันแต่ไม่ถูกจัดเก็บภาษี และระยะเวลาที่บังคับใช้เก็บภาษี มองว่า อาจจะต้องเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมที่ผู้ผลิตสามารถปรับตัวได้ รวมถึงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เอื้ออำนวย

ภาวะอุตสาหกรรมค้าปลีก

ถึงแม้แนวโน้มพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไปมาก และมีช่องทางในการเลือกซื้อสินค้าที่หลากหลายขึ้น อันก่อให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงสูงขึ้นตาม แต่ธุรกิจค้าปลีกก็ยังเป็นอะไรที่เติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด แม้ว่าในปัจจุบันจะมีตลาดอี-คอมเมิร์ซและตลาดออนไลน์ ซึ่งกำลังเติบโตและเป็นที่ยอมรับอย่างมากเข้ามาแทนที่ก็ตาม จึงเป็นที่น่าสนใจว่าในปีนี้ตลาดค้าปลีกจะมีความเคลื่อนไหวอย่างไรบ้าง

หากอ้างอิงจากรายงานการวิจัยเรื่อง ผู้เข้าพื้นที่ค้าปลีกทั่วโลกมีความเคลื่อนไหวอย่างไร ฉบับที่ 7 ของซีบีอาร์อี บริษัทที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำระดับโลก ซึ่งได้ระบุเอาไว้ว่า การเติบโตของยอดขายสินค้าทางออนไลน์ไม่สามารถเปลี่ยนแผนการขยายสาขาของผู้เข้าพื้นที่ค้าปลีกในปี พ.ศ. 2559 ได้เลย โดยตลาดส่วนใหญ่ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกได้รับความสนใจเพิ่มสูงขึ้นในปี พ.ศ. 2559 นี้ เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว ไม่ว่าจะเป็น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ และออสเตรเลีย ยกเว้นแต่จีนและเกาหลีใต้ที่ดูเหมือนจะได้รับความสนใจลดลงเล็กน้อย ในขณะที่ประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้กลับได้รับความสนใจเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะมาเลเซีย (10%) อินโดนีเซีย (9%) ไทย (8%) เวียดนาม (8%) และฟิลิปปินส์ (8%) ที่ต่างได้รับความสนใจมากขึ้นเป็น 2 เท่าจากปีที่แล้ว ซึ่งภาพรวมของตลาดได้รับความสนใจเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 1-3%

อุตสาหกรรมเครื่องดื่มประเภทกาแฟ

กาแฟเป็นเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมอย่างมากในหมู่ผู้บริโภคชาวไทย สังเกตได้จากการที่ผู้คนมักมีแก้วกาแฟถืออยู่ในมือไม่ว่าจะเป็นช่วงเวลาใดก็ตาม สะท้อนให้เห็นถึงพฤติกรรมการดื่มกาแฟของผู้บริโภคสมัยใหม่ที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้นไม่จำกัดเพียงแค่การเป็นเครื่องดื่มเพื่อคลายความง่วงเหมือนในอดีตเท่านั้น ขณะเดียวกันเรามักพบเห็นร้านกาแฟอยู่ทุกหนแห่ง ไม่ว่าจะเป็นร้านกาแฟโบราณ ร้านกาแฟสดทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ รวมไปถึงร้านกาแฟพรีเมียมทั้งในประเทศและต่างประเทศที่เพิ่มจำนวนขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงระยะเวลา 5-6 ปีที่ผ่านมา

แนวโน้มมูลค่าตลาดเครื่องดื่มประเภทกาแฟในช่วง ปี 2558-2563



ที่มา: Marketeer

อุตสาหกรรมของตลาดส่งออกปี 2559

การส่งออกไทยปี 2559 ที่เป็นบวก 0.45% อยู่ในระบับน่าพอใจ โดยสินค้าสำคัญที่ช่วยให้การส่งออกไทยเป็นบวกได้แก่ ทองคำ ยานยนต์และส่วนประกอบ เครื่องปรับอากาศ ผลไม้แปรรูป และแผงโซลาร์เซลล์ ตลาดส่งออกส่วนใหญ่ยังขยายตัวได้ดี สะท้อนว่าการส่งออกไทยในช่วงที่ผ่านมาสามารถปรับตัวได้ดีและยังเป็นที่ต้องการของตลาดโลก แม้ในภาวะที่เศรษฐกิจโลกยังอยู่ในช่วงชะลอตัว การส่งออกไทยสูงกว่าค่าเฉลี่ยของการค้าโลกที่ติดลบ 3.1% น.ส.พิมพ์ชนก กล่าว และว่าได้รายงานตัวเลขส่งออกและนำเข้าให้นายกรัฐมนตรีและรองนายกรัฐมนตรีรับทราบแล้ว ท่านก็พอใจเช่นกัน โดยตัวเลขนำเข้าเป็นบวกจากสินค้าทุนและวัตถุดิบ ซึ่งเป็นสัญญาณที่ดีต่อการส่งออกในปีนี้

ตารางแสดงมูลค่าการส่งออกรวม ในช่วงปี 2557 - ปี 2559

ประเทศ	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	57/58	58/59
กัมพูชา	145,486.70	21.89	167,048.30	21.89	163,324.40	21.89	14.82	-2.23
เมียนมาร์	136,270.10	20.50	140,789.50	20.50	146,457.00	20.50	3.32	4.03
ลาว	129,666.30	19.51	142,909.30	19.51	140,071.40	19.51	10.22	-1.99
เวียดนาม	253,260.60	38.10	301,215.30	38.10	330,119.40	38.10	18.94	9.60
รวม	664,683.70	100.00	751,962.40	100.00	779,972.20	100	13.13	3.73

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

ตารางแสดงมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่ม ในช่วงปี 2557 - ปี 2559

ประเทศ	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	57/58	58/59
กัมพูชา	6,945.90	21.99	8,680.10	21.99	10,871.6	21.99	24.97	25.24
เมียนมาร์	12,771.90	40.43	12,987.70	40.43	12,673.0	40.43	1.69	-2.41
ลาว	2,085.70	6.60	2,351.30	6.60	2,842.8	6.60	12.74	20.91
เวียดนาม	9,787.70	28.16	12,355.10	28.16	13,680.6	28.16	26.23	10.73
รวม	31,591.20	100.00	35,374.20	100.00	40,068.00	100	11.98	13.27

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

ปัจจุบันประเทศที่บริษัทฯ มีการส่งสินค้าไปจำหน่ายมากที่สุดและเป็นตลาดส่งออกหลักของบริษัทฯ ได้แก่ ประเทศกัมพูชา ในปี 2559 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 26 จากปีก่อน การเติบโตดังกล่าวเป็นผลจากการที่เศรษฐกิจของประเทศกัมพูชามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2559 เศรษฐกิจของประเทศกัมพูชายาวตัวร้อยละ 7.5 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปีก่อนที่ขยายตัวร้อยละ 7.2 ซึ่งจากรายงานเศรษฐกิจ การค้า และการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV ปี 2559 ที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ได้แสดงตัวเลขการคาดการณ์เศรษฐกิจของประเทศกัมพูชาในปี 2560 จะขยายตัวร้อยละ 7.8 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากสถานการณ์การเมืองภายในประเทศที่มีเสถียรภาพมากขึ้น การฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ อย่างไรก็ตามยังมีปัจจัยเสี่ยงต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่สำคัญ ได้แก่ ผลกระทบจากภัยแล้ง และการที่ราคาสินค้าเกษตรยังอยู่ในระดับต่ำ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายในการขยายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มไปจำหน่ายยังประเทศจีน ซึ่งเป็นประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจใหญ่เป็นอันดับ 2 ของโลก และเป็นพลังขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจของภูมิภาคและของโลก โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าของไทยไปจำหน่ายยังประเทศจีนมีจำนวน 806,437.60 ล้านบาท ในปี 2557 จำนวน 801,235.60 ล้านบาท ในปี 2558 และจำนวน 833,857.70 ในปี 2559 โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 4.08 ต่อปี

ตารางแสดงมูลค่าการส่งออกไปยังประเทศจีน ในช่วงปี 2556-2558

	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	57/58	58/59
มูลค่าการส่งออกรวม	806,437.60	100.00	801,235.60	100.00	833,857.70	100.00	-0.65	4.08

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

2.2.6 การแข่งขัน

การแข่งขันตลาดชาพร้อมดื่ม

หลังจากที่ปี 2558 ตลาดชาเขียวได้ติดลบถึง 2.6% ต่ำที่สุดในรอบ 10 ปี จนทำให้ อิชิตัน-โออิชิ ผู้นำในตลาด ต้องออกโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขายมากมายซึ่งได้ต่อเนื่องมาถึงปี 2559 การแข่งขันยังคงไม่สิ้นสุดโดย ตลาดชาเขียว 1.57 หมื่นล้านปะทุเดือด 2 ยักษ์ใหญ่สาธิตแคมเปญรับร้อน “อิชิตัน” พุ่ม 130 ล้าน แจกคอนโดหรู 15 ล้านใจกลางเมืองฟงเบนท์ 28 คั่นในแคมเปญ “รวบเปรี้ยว 6” มั่นใจไทยยอดขายโต 10% ฟาก “โออิชิ” ไม่น้อยหน้าอัดฉีด 200 ล้านบาท ลั่นชัมเมอร์ โปรโมชั่น “รหัสโออิชิ กองทัพแมวเนโกะทองคำ” แจกทองคำรวม 300 รางวัล หวังกวาดยอดขายโต 15%

สำหรับตัวเลขใน 5 เดือนแรกของปีนี้ (ม.ค.-พ.ค. 59) ตลาดชาเขียวพร้อมดื่ม มูลค่าติดลบ -3.9% ปริมาณบริโภค ติดลบ -1.7% แต่โออิชิ มีมูลค่าเติบโต 10.1% และปริมาณบริโภค 12.7% และทำให้ส่วนแบ่งตลาดชารวม โออิชิ เพิ่มขึ้นจาก 38% เป็น 43.6% ขณะที่ อิชิตัน มีส่วนแบ่งลดลงจาก 46.3% เป็น 41.4% (ข้อมูลจาก Nielsen Retail Audit) ขณะที่ถ้าดู เฉพาะชาเขียวพร้อมดื่มอย่างเดียว โออิชิมีส่วนแบ่ง 36.1% และ อิชิตัน 27.7%



สำหรับตลาดหลักในการจำหน่ายชาเขียวพร้อมดื่ม ตลาด “เซ่นยา” ของบริษัทฯ นั้น จะเน้นการส่งออกเป็นหลัก โดยมีรายได้จากการขายในประเทศในสัดส่วนที่น้อยมาก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นขายผ่านช่องทางจำหน่ายแบบเฉพาะเจาะจง เช่น สนามกอล์ฟ สถานศึกษา โรงพยาบาล เป็นต้น

อุตสาหกรรมของตลาดส่งออก ปี 2560

สถานการณ์ส่งออกของไทย ปี 2560 ยังเต็มไปด้วยปัจจัยเสี่ยงโดยเฉพาะมาตรการกีดกันทางการค้า ล่าสุด 12 ประเทศอยู่ระหว่างเปิดไต่สวนใช้มาตรการเอตี-เซฟการ์ดสินค้าไทยถึง 17 รายการ

กระทรวงพาณิชย์ได้ตั้งเป้าหมายมูลค่าการส่งออกในปี 2560 ในเบื้องต้นจะขยายตัวได้ที่ 3% ท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงทั้งเศรษฐกิจโลกที่ยังชะลอตัว ค่าเงินของประเทศคู่ค้ามีแนวโน้มจะผันผวนเพิ่มขึ้นหลังธนาคารกลางสหรัฐฯ มีแนวโน้มจะปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย ขณะที่อีกด้านหนึ่งมาตรการกีดกันการค้าของประเทศต่างๆ ถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยหลักที่จะส่งผลกระทบต่อการส่งออกไทย

นายอัคร พิศาลวานิช ผู้อำนวยการศูนย์ศึกษาการค้าระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย เปิดเผยว่าฐานเศรษฐกิจว่าในปี 2560 มีแนวโน้มที่ประเทศคู่ค้าต่างๆ ของไทยจะออกมาตรการกีดกันการค้ามากขึ้น เห็นได้จากนายโดนัลด์ ทรัมป์ ว่าที่ประธานาธิบดีสหรัฐฯ ได้ส่งสัญญาณกีดกันการค้า โดยในการหาเสียงได้ประกาศจะขึ้นภาษีนำเข้าสินค้าจากจีนไปที่ 45% และจะมีการเจรจาเขตการค้าเสรีอเมริกาเหนือ (นาฟต้า) ใหม่ เพื่อขึ้นภาษีนำเข้าสินค้าจากเม็กซิโก 35% ขณะเดียวกันทรัมป์ประกาศจะถอนสหรัฐฯ ออกจากความตกลงหุ้นส่วนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (ทีพีพี) ที่ 12 ประเทศสมาชิกได้ลงนามความตกลงไปแล้ว ต้องจับตาว่าหลังทรัมป์รับตำแหน่งอย่างเป็นทางการในเดือนมกราคม 2560 ท่าทีในเรื่องต่างๆ เหล่านี้จะเปลี่ยนไปหรือไม่ อย่างไร

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการขยายผลิตรถยนต์เครื่องดีเซลไปจำหน่ายในต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV ได้แก่ ประเทศกัมพูชา ประเทศลาว ประเทศเมียนมาร์ และประเทศเวียดนาม ซึ่งกลุ่มประเทศ CLMV ถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจค่อนข้างสูงเนื่องจากเศรษฐกิจมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าไปยังกลุ่มประเทศ CLMV ในปี 2557 มีจำนวน 664,683.70 ล้านบาท ในปี 2558 จำนวน 751,962.44 ล้านบาท ในปี 2559 จำนวน 779,972.20 ล้านบาท หากพิจารณาเฉพาะมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องยนต์ในปี 2557-2559 นั้น ในปี 2557 มีจำนวน 31,591.20 ล้านบาท ในปี 2558 จำนวน 35,374.20 ล้านบาท และในปี 2559 จำนวน 40,068.00 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.75 ร้อยละ 4.70 และร้อยละ 5.14 ของมูลค่าการส่งออกรวมในปี 2557-2559 ตามลำดับ การเติบโตของมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องยนต์เป็นผลมาจากการที่ผู้บริโภคในตลาดกลุ่มนี้มีความนิยมบริโภคสินค้าไทยเนื่องจากมองว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและมีการรับรู้ต่อตราสินค้าไทยค่อนข้างสูง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

กระบวนการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเริ่มจากการที่ฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องยนต์ทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อศึกษาโอกาสทางธุรกิจ สำนวจความต้องการของลูกค้าและผู้บริโภค รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) หลังจากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับ

จากการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นในด้านการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องยนต์ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจนด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการจัดหาสินค้าผ่านพันธมิตรที่เป็นผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญและแข็งแกร่งในด้านการผลิตเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตเพียง

อย่างเดียวนั้น บริษัทฯ จึงมีการลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ทั้งนี้ การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะมี 2 รูปแบบ ได้แก่

2.3.1 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 หลังจากที่ผ่านมาเกณฑ์การตรวจสอบดังกล่าว 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 6 ราย ซึ่งมีการจัดทำสัญญาจ้างผลิตเป็นลายลักษณ์อักษร โดยบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับจ้างผลิตดังกล่าวทุกรายมาเป็นเวลานานกว่า 3-8 ปี

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

2.3.2 การผลิต

เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิง OEM และเพื่อให้การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ครบวงจรมากยิ่งขึ้น บริษัทฯ จึงได้ลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง โดยมีโรงงานตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แพ็คคอรี่แลนด์ เลขที่ 99/112 หมู่ที่ 1 อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี 20170 บนเนื้อที่รวม 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา โดยได้เริ่มทดสอบการเดินเครื่องจักรเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2556 และเริ่มผลิตเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 ทั้งนี้ โรงงานของบริษัทฯ

มีกำลังการผลิตเต็มที่ประมาณ 2,021.76 ตันต่อปี โดยรายละเอียดกำลังการผลิตและปริมาณการผลิตในแต่ละปี สามารถสรุปได้ดังนี้

	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
กำลังการผลิตเต็มที่ ¹⁾ (ตัน/ปี)	2,021.76	2,021.76	2,021.76
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน/ปี)	1,431.81	19,50.81	1,923.44
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	70.82	96.49	95.14

หมายเหตุ :

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

ตารางแสดงสัดส่วนการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

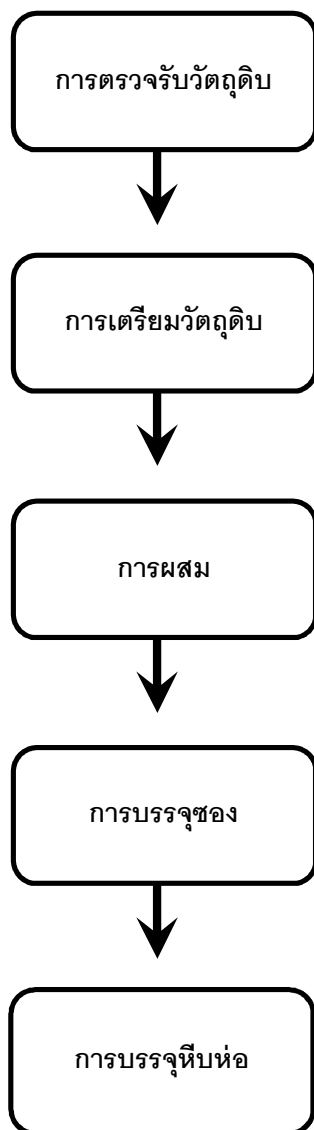
หน่วย : ร้อยละ

	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
ยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้ผลิตภายนอก (OEM)	84.22	78.63	94.39
ยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตโดยโรงงานของบริษัทฯ	15.78	21.37	5.61
รวมยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมด	100.00	100.00	100.00

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่าสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีการลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง และเริ่มผลิตเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 ดังนั้น บริษัทฯ จึงยังคงพึ่งพิงสินค้าที่ผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตในปี 2558 และปี 2559 ในสัดส่วนร้อยละ 78.63 สำหรับปี 2558 ตามลำดับ บริษัทฯ มีการใช้อัตรากำลังการผลิตของโรงงานของบริษัทฯ ในปี 2558 และปี 2559 คิดเป็นร้อยละ 96.49 และร้อยละ 95.14 ตามลำดับ

กระบวนการผลิตของโรงงานของบริษัท

โรงงานของบริษัทฯ เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง โดยกระบวนการผลิตที่ใช้เป็นแบบ “Dry Mix” ซึ่งเป็นกระบวนการที่จะนำวัตถุดิบที่ผ่านการเตรียมมาผ่านเครื่องผสมแบบ High Speed Mixer เพื่อให้วัตถุดิบผสมกันจนเป็นเนื้อเดียวกัน ทั้งนี้ กระบวนการผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ 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 จากนั้น

พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการตรวจสอบน้ำหนักของวัตถุดิบทุกชุด รวมทั้งตรวจสอบส่วนผสมตามสูตรให้ครบถ้วนก่อนเข้าสู่กระบวนการผสมในขั้นตอนต่อไป

3. การผสม

วัตถุดิบที่ผ่านการตรวจสอบจะถูกส่งเข้าสู่กระบวนการผสมด้วยเครื่องผสมแบบ High Speed Mixer โดยใช้เวลาในการผสมทั้งสิ้นประมาณ 3 นาที โดยจะต้องควบคุมห้องผสมให้มีความชื้นสัมพัทธ์ไม่เกินร้อยละ 55 และอุณหภูมิไม่เกิน 25 องศาเซลเซียส หลังจากนั้นวัตถุดิบที่ผสมเสร็จแล้วจะถูกเทลงถังปิดสนิทเพื่อรอทำการบรรจุต่อไป

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการสุ่มเก็บตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ผสมเสร็จแล้วเพื่อนำมาตรวจสอบคุณภาพ โดยการตรวจสอบลักษณะทางด้านกายภาพ เช่น ลักษณะปรากฏของผลิตภัณฑ์ สิ่งเจือปนหรือสิ่งแปลกปลอม การเข้ากันของส่วนผสม เป็นต้น และการตรวจสอบค่าทางเคมีต่างๆ เช่น ปริมาณความหวาน (% Brix), ค่าความเป็นกรด-ด่าง (pH), ปริมาณความชื้น (% Moisture), ค่าความหนาแน่นรวม (Bulk Density) และการประเมินคุณภาพทางด้านประสาทสัมผัส (Sensory Test) เพื่อตรวจสอบรสชาติ เป็นต้น

4. การบรรจุซอง

ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการผสมจะถูกนำไปกรองผ่านตะแกรงร่อนเพื่อกรองสิ่งแปลกปลอมอีกครั้ง แล้วทำการตรวจสอบเศษโลหะผ่านแม่เหล็กตรวจจับเศษโลหะ (Magnetic Trap) จากนั้นจึงบรรจุผลิตภัณฑ์ลงในซองบรรจุภัณฑ์ด้วยเครื่อง Auto Packing พร้อมประทับตราวันที่ผลิต วันหมดอายุ และเวลาในการผลิตไว้บนซองบรรจุภัณฑ์

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการสุ่มตรวจสอบน้ำหนักของสินค้าหลังจากบรรจุลงซอง และชั่งน้ำหนักสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด จากนั้นจะทำการสุ่มตรวจสอบรอยขีดข่วนของซองบรรจุภัณฑ์เพื่อป้องกันการรั่วซึมของสินค้า และสุ่มเก็บตัวอย่างผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปตรวจสอบทางด้านกายภาพและตรวจวิเคราะห์ค่าทางเคมีต่างๆ ตามมาตรฐานที่กำหนด

5. การบรรจุหีบห่อ

ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วจะถูกบรรจุลงกล่อง พร้อมระบุหมายเลขชุดที่ผลิตและวันหมดอายุลงที่กล่อง จากนั้นกล่องจะถูกจัดเรียงลงบนพาเลทและนำไปเก็บในคลังสินค้าเพื่อรอการจำหน่ายต่อไป

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะสุ่มตรวจจำนวนของที่บรรจุลงกล่อง ตรวจสอบน้ำหนัก การจัดวางกล่องสินค้าลงบนพาเลท และสุ่มเก็บตัวอย่างสินค้าไปตรวจเพาะเชื้อเพื่อนำไปวิเคราะห์ค่าทางจุลชีววิทยา จากนั้นพนักงานจะรวบรวมผลการตรวจสอบคุณภาพทั้งหมดในแต่ละรอบของการผลิตเพื่อนำไปเปรียบเทียบกับข้อกำหนดสินค้าสำเร็จรูป (Finished Product) เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด

2.3.3 การจัดหาวัตถุดิบ

จากการที่บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 78.63 และร้อยละ 94.39 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2558 และปี 2559 ตามลำดับ โดยมีทั้งกรณีที่ผู้รับจ้างผลิตสั่งซื้อวัตถุดิบเอง และกรณีที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดซื้อวัตถุดิบส่งให้แก่ผู้รับจ้างผลิต อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องเป็นผู้คัดเลือกผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ซา กาแฟ นม ซึ่งในขั้นตอนเริ่มแรกในการวิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะเป็นผู้คัดเลือกวัตถุดิบจากผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบที่มีคุณภาพจากแหล่งต่างๆ ในการพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อให้ได้เครื่องดื่มที่มีรสชาติและคุณสมบัติต่างๆ เป็นไปตามที่ต้องการ โดยบริษัทฯ จะมีกระบวนการในการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบ และหากเป็นวัตถุดิบหลัก บริษัทฯ จะมีการเยี่ยมชมและตรวจสอบโรงงานของผู้ผลิตรายใหม่ก่อนที่จะอนุมัติให้เป็นผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่าย รวมถึงการ

ตรวจสอบประจำปี ซึ่งบริษัทฯ จะทำการทบทวนผลการประเมินทุก 6 เดือน โดยพิจารณาจากคุณภาพและประวัติการส่งมอบวัตถุดิบเป็นหลัก

ในกรณีที่ผู้รับจ้างผลิตสั่งซื้อวัตถุดิบเอง หากเป็นวัตถุดิบหลักผู้รับจ้างผลิตจะต้องสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายรายที่บริษัทฯ กำหนดเท่านั้น เนื่องจากการใช้วัตถุดิบจากแหล่งหรือจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่แตกต่างกัน สูตรการผลิตก็ต้องแตกต่างกันเพื่อให้ได้รสชาติและคุณสมบัติต่างๆ เป็นไปตามที่กำหนด ดังนั้น ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะมีการพัฒนาสูตรการผลิตสำรองสำหรับแหล่งวัตถุดิบที่แตกต่างกันประมาณ 2-3 แหล่ง เพื่อลดการพึ่งพิงผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่ง

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ต้องจัดหาให้กับผู้รับจ้างผลิตและโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯเอง ประกอบด้วย กาแฟ ชา น้ำตาล นม ซึ่งบริษัทฯ จัดหาจากผู้ผลิตและ/หรือผู้จำหน่ายในประเทศทั้งหมด โดยผู้ผลิตและ/หรือผู้จำหน่ายจะต้องส่งตัวอย่างวัตถุดิบให้ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทำการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบและทดสอบรสชาติและคุณสมบัติต่างๆ เพื่อให้มีความมั่นใจว่าวัตถุดิบดังกล่าวที่จะส่งซื้อมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้ก่อนที่จะตัดสินใจสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตและ/หรือผู้จำหน่ายแต่ละราย นอกจากนี้ หลังจากที่มีการตกลงสั่งซื้อแล้ว บริษัทฯ รวมถึงผู้รับจ้างผลิตจะทำการสุ่มตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบทุกครั้งจากผู้ผลิตและ/หรือผู้จำหน่ายนำวัตถุดิบมาส่ง เพื่อให้แน่ใจว่าวัตถุดิบที่นำมาเป็นส่วนผสมในการผลิตเครื่องดื่มจะมีมาตรฐานตามที่บริษัทฯ กำหนด

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

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตของบริษัทฯ ไม่มีมลภาวะที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ถือปฏิบัติตามระเบียบของกรมโรงงานอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมจังหวัด และข้อกำหนดของหน่วยงานต่างๆ อย่างเคร่งครัด

การวิจัยและพัฒนา

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

1. การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้าในการพัฒนาสูตรเครื่องดื่มเพื่อนำไปวางจำหน่ายในร้านค้าของลูกค้า
2. การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้คิดและพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ

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

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

หน่วย : ล้านบาท

ปี	ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา
2557	2.68
2558	2.17
2559	3.39

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

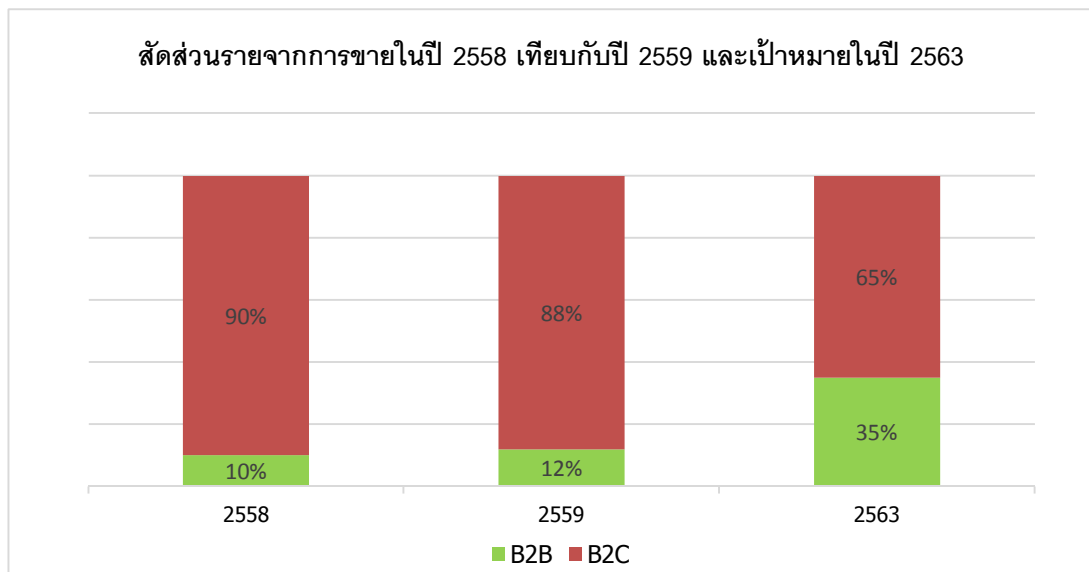
3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าให้กับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90 และร้อยละ 88 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2558 และปี 2559 ตามลำดับ ดังนั้น หากบริษัทฯ สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าว หรือลูกค้ารายดังกล่าวลดปริมาณการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

จากการที่บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (“CPALL”) ประกอบธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อภายใต้เครื่องหมายการค้า “7-Eleven” ในประเทศไทยที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคในประเทศและมีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยในปี 2559 มีร้าน 7-Eleven ทั่วประเทศรวม 9,542 สาขา (ข้อมูลจาก www.cpall.co.th) ทำให้ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เพื่อนำไปจำหน่ายมีปริมาณที่สูงและเติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน โดย CPALL ถือเป็นบริษัทที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงและแข็งแกร่ง การที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับลูกค้าภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ จากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ยิ่งไปกว่านั้น การที่สินค้าของบริษัทฯ อยู่กับผู้บริโภคของ 7-Eleven มาเป็นเวลานานกว่า 13 ปี โดยผู้บริโภคติดและคุ้นชินกับรสชาติในเครื่องดื่มของบริษัทฯ แล้วทำให้โอกาสที่จะเปลี่ยนสินค้าเป็นไปได้ยากมาก ซึ่งถือว่าเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ โดยเป็นการดำเนินงานในลักษณะที่ก่อให้เกิดประโยชน์ให้แก่ทั้งสองฝ่าย โดยนอกเหนือจากการซื้อขายสินค้าระหว่างกันแล้ว บริษัทฯ จะทำงานร่วมกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด มีการแลกเปลี่ยนแนวคิดรวมถึงร่วมกับลูกค้าในการกำหนดแผนธุรกิจร่วมกัน พัฒนาสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อโจทย์ของลูกค้าและสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ จึงจะเห็นได้ว่าจากยอดขายทั้งหมดที่บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้แก่ CPALL นั้นไม่ได้มาจากสินค้าเดิมเท่านั้น ในแต่ละปีบริษัทฯ จะมีการพัฒนาสินค้าใหม่ร่วมกับลูกค้าเพื่อเจาะกลุ่มผู้บริโภคให้ครอบคลุมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มีการขยายธุรกิจไปสู่กลุ่มสินค้าอื่น ๆ ใน CPALL ได้แก่ 1) Stationary 2) Non-Food 3) Cosmetic การได้รับสิทธิในครั้งนี้ เป็นการตอกย้ำความไว้วางใจที่ CP ALL มีต่อบริษัทฯ ในฐานะพันธมิตรหลักทางธุรกิจที่ดำเนินร่วมกันมากกว่าทศวรรษ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ต่อไปในอนาคต

การที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับ CPALL มาเป็นเวลานานกว่า 13 ปี ถือเป็นเครื่องพิสูจน์ได้ถึงความเชื่อมั่นและความไว้วางใจที่ลูกค้ามีให้กับบริษัทฯ ประกอบกับในปี 2556 บริษัทฯ ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 “Best of Business Growth” จาก CPALL ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่คู่ค้าที่สนับสนุนการทำงานเป็นอย่างดีและมีผลการดำเนินงานเติบโตดีเยี่ยม โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้รับรางวัลดังกล่าวล้วนแต่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ จึงแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าเทียบเท่ากับองค์กรชั้นนำของประเทศ และบริษัทฯ ได้รับ Exclusive Contract 3 ปี และสามารถต่อสัญญาได้อัตโนมัติ ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายดังกล่าวได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป

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



บริษัทมีเป้าหมายในปี 2563 คือ มีแผนจะเพิ่มสัดส่วนของรายได้จากการขายในส่วนของ B2B และ B2C เป็น 65:35 โดยในส่วนของ B2C ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ จะเน้นในส่วนของการต่างประเทศมากขึ้น เสริมสร้างฐานของกลุ่มประเทศเดิม และขยายไปยังประเทศอื่นมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงในส่วนของการธุรกิจ B2C และในส่วนของการ B2B ก็จะมีการขยายตัวในส่วนที่นอกเหนือจากกลุ่มผลิตภัณฑ์เดิม เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงที่พึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โดยตั้งเป้าหมายในปี 2563 ว่าความเสี่ยงเรื่องดังกล่าวจะอยู่ในระดับปานกลาง

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM)

จากการที่บริษัทฯ ว่าจ้างบริษัทผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้า โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตหลักจำนวน 8 ราย เทียบกับปี 2558 ซึ่งมีเพียง 6 ราย โดยการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 78.63 และร้อยละ 94.39 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2558 และปี 2559 ตามลำดับ และบริษัทฯ มีสินค้าใหม่ที่ออกจำหน่ายโดยซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิต ส่งผลทำให้สัดส่วนการซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิตจึงเพิ่มขึ้นในปี 2559 ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากผู้รับจ้างผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพและมาตรฐานที่กำหนด หรือไม่ส่งมอบสินค้าในปริมาณและเวลาตามที่กำหนด รวมถึงหากผู้รับจ้างผลิตไม่ผลิตสินค้าให้แก่บริษัทฯ ต่อไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกระบวนการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตอย่างมาก และมีการกำหนดระเบียบปฏิบัติเรื่องการคัดเลือกและประเมินผู้รับจ้างผลิตไว้อย่างชัดเจน โดยพิจารณาเบื้องต้นจากความสามารถในการผลิต กำลังการผลิตที่สามารถรองรับคำสั่งซื้อของบริษัทฯ ความน่าเชื่อถือและฐานะทางการเงิน หากผ่านคุณสมบัติเบื้องต้นดังกล่าวแล้ว ฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานของโรงงานผู้รับจ้างผลิต ตรวจสอบขั้นตอนและกระบวนการผลิต การทดลองผลิตสินค้าตัวอย่าง และการผลิตสินค้าครั้งแรก (First Batch Production) โดยบริษัทฯ มีข้อกำหนดว่าโรงงานของผู้รับจ้างผลิตทุกรายต้องได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตสินค้า เช่น มาตรฐาน GMP และมาตรฐาน HACCP จากหน่วยงานที่รับรอง (Certified Body) โดยที่ผ่านมาผู้รับจ้างผลิตทุกรายต่างก็สามารถผลิตสินค้าได้ตามคุณภาพและมาตรฐาน และสามารถส่งมอบสินค้าได้ตรงตามที่บริษัทฯ กำหนด ประกอบกับการที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับจ้าง

ผลิตส่วนใหญ่มาเป็นเวลานานกว่า 3-8 ปี ทำให้ผู้บริหารมั่นใจว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับผู้รับจ้างผลิตได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่องต่อไปในระยะยาว อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากผู้รับจ้างผลิตหลักดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ ก็มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตรายอื่นๆ เป็นครั้งคราวเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดี และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตน้อยราย ประกอบกับการที่สินค้าของบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ไม่ได้มีกระบวนการผลิตที่ซับซ้อนหรืออาศัยเทคโนโลยีที่ทันสมัย จึงทำให้สามารถหาโรงงานที่ได้มาตรฐานที่บริษัทฯ สามารถเลือกใช้ใช้บริการได้ไม่ยาก ยิ่งไปกว่านั้น ในปี 2556 บริษัทฯ ยังได้ลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ มีความเข้าใจในกระบวนการและขั้นตอนในการผลิตสินค้า การควบคุมต้นทุนการผลิต และอัตราการสูญเสียจากการผลิต (Yield Loss) และสามารถต่อรองเงื่อนไขทางการค้าต่าง ๆ กับบริษัทผู้รับจ้างผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

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

3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ให้บริการขนส่งสินค้า

ปัจจุบันความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ให้บริการขนส่งสินค้าได้ถูกแก้ไขและลดระดับของความเสี่ยงเรียบร้อยแล้วจากเดิม 1 ราย เป็น 3 ราย โดยจากการที่บริษัทฯ ไม่มีรถขนส่งสินค้าเป็นของบริษัทฯ เอง จึงต้องอาศัยบริษัทขนส่งสินค้าในการขนส่งสินค้าไปยังคลัง สินค้าของลูกค้า ซึ่งปัจจุบัน บริษัทฯ มีการว่าจ้างบริษัทขนส่งสินค้าหลักเพียงแห่งเดียว ดังนั้น จึงอาจมีความเสี่ยงหากบริษัทดังกล่าวไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าตามกำหนดเวลา หรือกรณีที่บริษัทขนส่งสินค้าดังกล่าวไม่สามารถให้บริการกับบริษัทฯ ได้อีกต่อไป ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกระบวนการธุรกิจของบริษัทฯ

เนื่องจากบริษัทฯ ถือเป็นนโยบายหลักที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้ตรงตามกำหนดเวลา ดังนั้น จึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกบริษัทขนส่งสินค้าเป็นอย่างมาก การที่บริษัทฯ เลือกใช้บริการของบริษัทขนส่งดังกล่าว เนื่องจากพิจารณาแล้วว่าเป็นบริษัทที่มีความน่าเชื่อถือและฐานะมั่นคง ประกอบกับมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการกระจายสินค้าไปยัง Modern Trade ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น 7-Eleven, บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์, วิลล่ามาร์เก็ต, ท็อปส์ โดยจะมีทีมงานประจำอยู่ที่คลังสินค้าของ Modern Trade เพื่ออำนวยความสะดวกในการจัดส่งสินค้าให้ตรงตามเวลา ซึ่งการส่งสินค้าให้กับ Modern Trade จะมีกระบวนการและขั้นตอนที่ต้องปฏิบัติตาม การที่บริษัทฯ ใช้บริษัทขนส่งสินค้าที่มีประสบการณ์และมีความเข้าใจในขั้นตอน กระบวนการ และข้อกำหนดในการส่งสินค้าของลูกค้า จะช่วยทำให้การจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้าที่เป็น Modern Trade ซึ่งเป็นช่องทางหลักในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยที่ผ่านมาบริษัทขนส่งดังกล่าวก็สามารถส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ เลือกใช้บริการขนส่งหลักเพียงแห่งเดียวยังช่วยให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ทำให้บริษัทฯ มีอำนาจในการต่อรองเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากบริษัทขนส่งดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ ยังมีการใช้บริการของบริษัทขนส่งอื่นๆ เพื่อเสริมกรณีที่เป็นการขนส่งสินค้าจำนวนไม่มาก ซึ่งก็จะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทขนส่งหลักดังกล่าวได้

3.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบหรือการขาดแคลนวัตถุดิบที่สำคัญ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าของบริษัท ได้แก่ น้ำตาลทรายขาว เนื่องจากน้ำตาลทรายขาวเป็นผลผลิตจากพืชผลทางการเกษตร ราคาน้ำตาลทรายขาวจะผันแปรตามอุปสงค์และอุปทานในตลาด โดยปริมาณน้ำตาลทรายขาวที่ผลิตได้ในแต่ละปีขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ได้แก่ จำนวนพื้นที่การเพาะปลูกอ้อยและสภาพดินฟ้าอากาศ หากพื้นที่การเพาะปลูกอ้อยลดลงหรือสภาพภูมิอากาศแห้งแล้งจนเป็นเหตุให้ปริมาณผลผลิตอ้อยทั่วประเทศลดลง จะส่งผลทำให้ปริมาณผลผลิตน้ำตาลทรายขาวในประเทศลดลงซึ่งจะทำให้ราคาน้ำตาลทรายขาวปรับตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและผลประกอบการของบริษัทฯ ได้ นอกเหนือจากนี้แล้วหากวัตถุดิบหลักที่สำคัญบางตัวเกิดขาดแคลน อาจส่งผลกระทบต่อรสชาติของเครื่องดื่มรวมทั้งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตที่อาจสูงขึ้น

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการเจรจาราคาและปริมาณน้ำตาลทรายตามความต้องการใช้ในการผลิตทั้งที่บริษัทฯ ผลิตเองและว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกกับผู้ขายในประเทศล่วงหน้าเป็นรายปี โดยพิจารณาจากแผนการขายและแผนการผลิตที่บริษัทฯ ได้ประมาณการไว้ และมีการจัดทำสัญญาซื้อขายกับผู้ขายเป็นลายลักษณ์อักษร อย่างไรก็ตาม ฝ่ายจัดซื้อจะมีการติดตามความเคลื่อนไหวและแนวโน้มของปริมาณและราคาของวัตถุดิบที่สำคัญอย่างใกล้ชิด เพื่อให้บริษัทฯ สามารถจัดหาวัตถุดิบได้อย่างเพียงพอในราคาที่ทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนการผลิตที่สามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้ ฝ่ายจัดซื้อจะทำหน้าที่ในการคัดสรรแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพอื่นๆ เพื่อนำมาให้ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ทำการวิเคราะห์และประเมินคุณภาพของวัตถุดิบทดแทนให้อยู่ในเกณฑ์เทียบเท่ากับวัตถุดิบที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน และมีการจัดหาแหล่งวัตถุดิบเพิ่มเติมในภูมิภาคที่แตกต่างกัน เพื่อให้ได้วัตถุดิบจากแหล่งใหม่ที่มีคุณภาพเทียบเท่า และสามารถใช้ทดแทนกันได้ในการผลิต ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ มีทางเลือกในการจัดหาวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตสินค้าเพิ่มมากขึ้น ตลอดจนพัฒนาสูตรสำรองกรณีวัตถุดิบที่สำคัญขาดแคลน ทั้งนี้ เพื่อเป็นการช่วยลดผลกระทบจากการขาดแคลนวัตถุดิบ และเพื่อให้มั่นใจในรสชาติและคุณภาพของผลิตภัณฑ์

3.5 ความเสี่ยงจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และการพึ่งพิงบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างความแตกต่างของสินค้าด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ สามารถตอบสนองไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทฯ ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่นั้นต้องผ่านกระบวนการทำงานหลายขั้นตอน ซึ่งต้องใช้เวลาและเงินลงทุนค่อนข้างสูง เริ่มตั้งแต่การศึกษาหาข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสำรวจความต้องการของผู้บริโภค การจัดหาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ การผลิต ตลอดจนการจัดกิจกรรมทางการตลาดโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขาย เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค จากเหตุผลดังกล่าว บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่อาจไม่ประสบความสำเร็จเมื่อออกสู่ตลาด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีทีมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ตลอดจนมีความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภค สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่อง โดยกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ นั้น จะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะเริ่มต้นจากการศึกษาตลาดและโอกาสทางธุรกิจ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ การทดสอบตลาด ตลอดจนการสำรวจความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ จะ

ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภค ในปี 2559 บริษัทมีการเข้าร่วมกับภาครัฐบาล โดยภาครัฐบาลได้มีการจัดทำโครงการเมืองนวัตกรรมอาหาร (Food Innopolis) ซึ่งเป็นโครงการที่จะนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของไทย จึงทำให้บริษัทมีองค์ความรู้ต่าง ๆ เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการรักษาบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาซึ่งถือเป็นบุคลากรหลักให้ทำงานกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในระยะยาว เช่น การสนับสนุนทุนการศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มทักษะ และความรู้ความสามารถของพนักงาน ซึ่งบุคลากรทางด้านวิจัยและพัฒนาส่วนใหญ่ต่างก็ร่วมงานกับบริษัทฯ มาเป็นเวลานานนับตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่านโยบายดังกล่าวข้างต้นจะสามารถรักษาบุคลากรที่สำคัญของบริษัทฯ ไว้ได้ในระยะยาว และจะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค และประสบความสำเร็จในตลาดได้เป็นอย่างดี

3.6 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการรักษาความลับของสูตรการผลิต

สูตรการผลิตสินค้าถือเป็นสิ่งสำคัญที่บริษัทฯ ต้องรักษาไว้เป็นความลับ หากสูตรการผลิตดังกล่าวมีการรั่วไหลอาจส่งผลกระทบต่อภาพรวมของธุรกิจของบริษัทฯ ได้ ดังนั้น บริษัทฯ ได้มีนโยบายและระเบียบปฏิบัติงานในส่วนของการจัดทำข้อกำหนดวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ และผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป และมีการจำกัดบุคคลที่สามารถล่วงรู้สูตรการผลิตได้อย่างชัดเจน และจากการที่บริษัทฯ มีการจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกในการผลิตสินค้า มีการกำหนดรหัสของวัตถุดิบและ Flavor ตัวที่เป็นคีย์หลักที่ใช้ในการผลิต เพื่อปกปิดความลับของสูตรการผลิต และในบางสินค้าจะจัดส่งส่วนผสมที่เป็นวัตถุดิบสำเร็จรูป (Pre-mix) ให้กับผู้รับจ้างผลิตหลักของบริษัทฯ เพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป นอกจากนี้ ในสัญญาจ้างผลิตกับผู้ผลิตทุกรายจะมีการกำหนดในเรื่องของการเก็บรักษาความลับต่างๆ อย่างชัดเจนอีกด้วย สำหรับพนักงานในฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการคิดค้นและพัฒนาสูตรการผลิตสินค้าต่างๆ บริษัทฯ ก็ได้จัดให้มีการลงนามในบันทึกข้อตกลงการรักษาความลับทุกคน เพื่อป้องกันการนำข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับสูตรการผลิต ข้อมูลด้านวัตถุดิบ ข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์ และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ไปเปิดเผยให้แก่บุคคลภายนอก

3.7 ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนอัตราภาษีสรรพสามิต

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ ซึ่งจัดเป็นผลิตภัณฑ์ที่รัฐบาลโดยกรมสรรพสามิตจัดเก็บภาษีตามพระราชบัญญัติภาษีสรรพสามิต พ.ศ. 2527 อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ทุกประเภทของบริษัทฯ มีอัตราส่วนผสมหลักโดยคำนวณเป็นร้อยละต่อปริมาตรสุทธิของเครื่องดื่มเป็นไปตามเงื่อนไขที่กรมสรรพสามิตกำหนด จึงได้รับสิทธิยกเว้นภาษีสรรพสามิตตามประกาศของกรมสรรพสามิต เรื่อง “หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการยกเว้นภาษีเครื่องดื่ม น้ำผลไม้และพืชผัก” ซึ่งหลักเกณฑ์ดังกล่าวรวมไปถึงเครื่องดื่มประเภทชาเขียวและกาแฟด้วย โดยในปัจจุบันรัฐบาลอยู่ระหว่างการพิจารณาปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิตสำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่ไม่มีส่วนผสมของวัตถุดิบหลักมาจากผลิตผลทางการเกษตร ที่จะช่วยส่งเสริมทางด้านเกษตรกรรมภายในประเทศ และผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่ไม่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพโดยตรวจวัดเกณฑ์จากปริมาณน้ำตาลและคาเฟอีนที่ผสมในเครื่องดื่ม อย่างไรก็ตาม หากในอนาคตภาครัฐมีการเปลี่ยนแปลงนโยบาย แก้อยกหรือออกระเบียบเพิ่มเติมเกี่ยวกับการจัดเก็บภาษีสรรพสามิตสำหรับเครื่องดื่ม บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบดังกล่าว และอาจส่งผลกระทบต่อภาพรวมของธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ หากบริษัทฯ ไม่สามารถปรับราคาสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นได้

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยตลอดเวลาที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ถือปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การยกเว้นภาษีสรรพสามิตอย่างถูกต้องครบถ้วน ประกอบกับการเตรียมความพร้อมในการพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตาม

หลักเกณฑ์อัตราภาษีใหม่ของกรมสรรพสามิต หากผลิตภัณฑ์บางประเภทไม่สามารถปรับสูตรให้สอดคล้องกับเงื่อนไขการยกเว้นภาษีได้ บริษัทฯ จะทำการเสนอปรับราคาขายสินค้าพร้อมกับนำเสนอแผนการขายและแผนการตลาดเพื่อรองรับการปรับราคาขายสินค้าดังกล่าว ตลอดจนดำเนินการวิเคราะห์และประเมินผลกระทบของอัตราภาษีใหม่ต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม เรื่องดังกล่าวยังเป็นเพียงนโยบายเท่านั้น ซึ่งการอนุมัตินโยบายดังกล่าวจะต้องผ่านกระบวนการและขั้นตอนอีกมาก บริษัทฯ จะติดตามข้อมูลเกี่ยวกับการปรับโครงสร้างทางภาษีดังกล่าวอย่างใกล้ชิด เพื่อที่จะสามารถกำหนดมาตรการเพื่อป้องกันความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสมและทันเวลา

3.8 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม

จากการที่อุตสาหกรรมเครื่องดื่มยังมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี ทำให้ผู้ประกอบการต่างๆ หันมาให้ความสนใจและเข้าสู่ตลาดเครื่องดื่มเพิ่มมากขึ้น จึงส่งผลทำให้ภาวะการแข่งขันในธุรกิจเครื่องดื่มค่อนข้างสูงทั้งจากผู้ประกอบการเดิมและการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ โดยผู้ประกอบการรายใหญ่ในอุตสาหกรรมจะมีข้อได้เปรียบในด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือการได้รับเงินสนับสนุนจากบริษัทฯ ร่วมทุนในต่างประเทศ อีกทั้งยังมีข้อได้เปรียบทางด้านต้นทุนการผลิตจากการมีปริมาณการผลิตจำนวนมากก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) และการผลิตโดยใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย ประกอบกับความสามารถทางด้านการวิจัยและพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน ยิ่งไปกว่านั้น ผู้ประกอบการรายใหญ่ต่างหันมาใช้กลยุทธ์ต่างๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของตนเอง จึงทำให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้ทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ มีประสบการณ์ในธุรกิจเครื่องดื่มมานานกว่า 20 ปี จึงทำให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจและสภาพตลาดเครื่องดื่มโดยเฉพาะอย่างยิ่งเครื่องดื่มไร้แอลกอฮอล์อย่างลึกซึ้ง รวมถึงมีความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ อย่างถ่องแท้ ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดและแนวทางการบริหารงานด้านต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับสถานการณ์ในแต่ละขณะ โดยกลยุทธ์หลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ คือการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์และความแตกต่าง รวมถึงการให้ความสำคัญกับการทำงานร่วมกับคู่ค้าในลักษณะพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) อย่างใกล้ชิดและจริงจัง เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและเติบโตไปพร้อมๆ กัน นอกเหนือจากนี้แล้ว การที่บริษัทฯ ถือเป็นธุรกิจ SME ที่มีข้อจำกัดด้านแหล่งเงินทุน ทำให้ผู้บริหารของบริษัทฯ ต้องทำการวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขันรอบด้านอย่างรอบคอบเพื่อมองหาโอกาส ช่องว่างทางธุรกิจ และตลาดที่มีขนาดที่ทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันได้อย่างเต็มที่ จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง และผู้บริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มตามที่กล่าวข้างต้น

3.9 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 25

เนื่องจากนายชัชวดี วัฒนสุข ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร จะมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 29.46 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด จึงอาจทำให้สามารถใช้สิทธิคัดค้านในมติที่สำคัญในการประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การลดหรือเพิ่มทุน และการควบรวมกิจการ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ พิจารณา และกลั่นกรองเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ ยิ่งไปกว่านั้นแล้ว โครงสร้างคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย กรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน (ซึ่งรวมประธานกรรมการ) จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน และกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน โครงสร้างกรรมการดังกล่าวจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ และช่วยให้การกำกับดูแลการบริหารงานเป็นไปอย่างเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ AC

4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 36130 อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี รวมพื้นที่ 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองที่ดินไว้กับ ธนาคารพาณิชย์	10.70
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	จดจำนองสิ่งปลูกสร้างไว้ กับธนาคารพาณิชย์	7.10
		-	14.97
เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงาน	เป็นเจ้าของ	-	6.94
	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	3.53
	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	1.42
เครื่องมือและอุปกรณ์ในการขาย	เป็นเจ้าของ	-	30.26
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	2.53
	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	2.62
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	-	8.59
รวม			88.66

4.2 สรุปสัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

4.2.1 สัญญาว่าจ้างให้ผลิตสินค้า

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 1

วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 16 ธันวาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	บริษัทฯ อาจใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งดังต่อไปนี้ - ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง บริษัทฯ จะบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างแก้ไขภายใน 45 วัน หากผู้รับจ้างไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายในเวลาที่กำหนด บริษัทฯ มีสิทธิบอกเลิกสัญญาว่าจ้างได้ทันที - ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วัน นับจากวันกำหนดส่งมอบสินค้า - ผู้รับจ้างถูกยึดทรัพย์ พินาศทรัพย์ หรือตกเป็นบุคคลล้มละลายตามคำสั่งศาล - ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามที่กำหนดไว้ในสัญญาตั้งแต่ 2 ครั้งขึ้นไป ภายในระยะเวลา 6 เดือน - คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดสามารถแจ้งบอกเลิกสัญญาล่วงหน้า 6 เดือน ก่อนวันที่จะยกเลิกสัญญา
เงื่อนไขการเก็บรักษา	:	คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็น
ความลับ	:	ความลับแก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง
เงื่อนไขอื่นๆ	:	- หากผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายในกำหนด ผู้รับจ้างจะต้องชดเชยค่าเสียหายให้แก่บริษัทฯ 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 คู่สัญญาที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที - ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วันนับจากวันกำหนดส่งมอบ - คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดถูกยึดทรัพย์ พินาศทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล
เงื่อนไขการเก็บรักษา	คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็น
ความลับ	ความลับแก่บุคคลภายนอก 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 พินาศทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล - ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามที่กำหนดไว้ในสัญญาตั้งแต่ 2 ครั้งขึ้นไป ภายในระยะเวลา 6 เดือน
เงื่อนไขอื่นๆ	:	- หากผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายในกำหนด ผู้รับจ้างจะต้องชดเชยค่าเสียหายให้แก่บริษัทฯ ในอัตราร้อยละ 2 ของราคาสินค้า - ผู้รับจ้างจะไม่เข้าทำสัญญากับบุคคลอื่นใดในการรับจ้างผลิต สินค้าที่เหมือนกับสินค้าที่ผู้รับจ้างจัดส่งให้กับลูกค้าของบริษัทฯ และ/หรือผู้ซื้อรายอื่น ทั้งนี้ ให้รวมถึงกรณีที่ผู้รับจ้างผลิตสินค้าดังกล่าวให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ โดยตรง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เงื่อนไขการเก็บรักษา	:	คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับ
ความลับ	:	แก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 4

วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	- คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา	:	ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ตามสูตรที่บริษัทฯ ส่งมอบ
ความลับ	:	ให้เป็นความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 5

วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	- คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา	:	ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ตามสูตรที่บริษัทฯ ส่งมอบ
ความลับ	:	ให้เป็นความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 6

วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 2 ธันวาคม 2558
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรของผู้รับจ้าง โดยผลิตตามข้อกำหนดและใช้ตราสินค้าของผู้ว่าจ้าง
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	- คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา	:	ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ส่งมอบให้เป็น
ความลับ	:	ความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 7	
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 15 มิถุนายน 2559
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	: -ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	: บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	: - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา	ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ตามสูตรที่บริษัทฯ ส่งมอบ
ความลับ	ให้เป็นความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 8	
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 20 กรกฎาคม 2559
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	: -ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	: บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้ขายเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรของผู้ขาย โดยผลิตตามข้อกำหนดและใช้ตราสินค้าของผู้ซื้อ
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	: - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา	ผู้ขายต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ส่งมอบให้เป็น
ความลับ	ความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

4.2.2 สัญญาว่าจ้างขนส่ง

คู่สัญญา	: บริษัท บลู แอนด์ ไวท์ 1989 จำกัด
วันที่ในสัญญา	: 1 มีนาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	: -ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	: บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับจ้างในการขนส่งสินค้า โดยนับตั้งแต่วันรับสินค้าจากที่ทำการหรือโรงงานของบริษัทฯ ไปยังสถานที่ปลายทางที่บริษัทฯ กำหนด สินค้าทั้งหมดอยู่ในความรับผิดชอบของผู้รับจ้างจนกระทั่งผู้รับสินค้าได้รับสินค้าโดยถูกต้องเรียบร้อยแล้ว

อายุของสัญญา	:	1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2557 ถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2558 โดยหากผู้ว่าจ้างไม่ได้แจ้งบอกเลิกสัญญาภายใน 30 วัน ก่อนวันสิ้นสุดอายุของสัญญา ให้ถือว่าสัญญานี้มีผลต่อไปโดยอัตโนมัติอีกคราวละ 1 ปี
เงื่อนไขอื่นๆ	:	กรณีสินค้าสูญหายหรือเสียหายจากการขนส่งรวมทั้งรถเกิดอุบัติเหตุหรือพลิกคว่ำ ผู้รับจ้างยินยอมชดเชยค่าเสียหายเต็มมูลค่าของสินค้าตามราคาที่แสดงในใบกำกับภาษีฉบับนั้นๆ

คู่สัญญา	:	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ทองนพคุณ
วันที่ในสัญญา	:	1 กรกฎาคม 2559
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับจ้างในการขนส่งสินค้า โดยนับตั้งแต่วันรับสินค้าจากที่ทำการหรือโรงงานของบริษัทฯ ไปยังสถานที่ปลายทางที่บริษัทฯ กำหนด สินค้าทั้งหมดอยู่ในความรับผิดชอบของผู้รับจ้างจนกระทั่งผู้รับสินค้าได้รับสินค้าโดยถูกต้องเรียบร้อยแล้ว
อายุของสัญญา	:	1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2559 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2560 โดยหากผู้ว่าจ้างไม่ได้แจ้งบอกเลิกสัญญาภายใน 30 วัน ก่อนวันสิ้นสุดอายุของสัญญา ให้ถือว่าสัญญานี้มีผลต่อไปโดยอัตโนมัติอีกคราวละ 1 ปี
เงื่อนไขอื่นๆ	:	กรณีสินค้าสูญหายหรือเสียหายจากการขนส่งรวมทั้งรถเกิดอุบัติเหตุหรือพลิกคว่ำ ผู้รับจ้างยินยอมชดเชยค่าเสียหายเต็มมูลค่าของสินค้าตามราคาที่แสดงในใบกำกับภาษีฉบับนั้นๆ

4.2.3 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 พิทักษ์ทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที

4.2.4 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	:	7 พฤศจิกายน 2559
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 2559 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2562
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

4.2.5 สัญญาเช่าพื้นที่

บริษัทฯ มีการตกลงทำสัญญาเช่าตึกแถว เลขที่ 2647 ถนนเพชรบุรี แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ เพื่อใช้เก็บอุปกรณ์ต่าง ๆ ของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ผู้ให้เช่า	:	ห้างหุ้นส่วนจำกัด วิสิน
วันที่ในสัญญา	:	4 เมษายน 2559
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
อายุของสัญญา	:	1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2559 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2560
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	ผู้ให้เช่าใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา หรือการเช่าตามสัญญานี้สิ้นสุดลงเพราะสัญญาเช่าครบกำหนดอายุการเช่า

เครื่องหมายการค้าที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

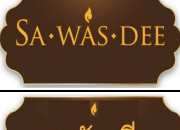
บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งนี้ ณ วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า ดังนี้

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

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
 T.A.C. Consumer Co., Ltd.	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
 T.A.C. Consumer Co., Ltd.	214360	เวียดนาม	17 ต.ค. 2556 - 17 ส.ค. 2564
	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

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	40201510578W	สิงคโปร์	19 มิ.ย. 2558 – 19 มิ.ย. 2568
	40201510577Y	สิงคโปร์	19 มิ.ย. 2558 – 19 มิ.ย. 2568
	40201510575T	สิงคโปร์	19 มิ.ย. 2558 – 19 มิ.ย. 2568
	214352	สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214353 214354	สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214355 214356	สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214258 214359	สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214360	สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214362 214363	สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	2013054635	มาเลเซีย	16 พ.ค. 2556 - 16 พ.ค. 2566
	2013054637/2013054639	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

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	1674667	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
	16436066	จีน	28 ส.ค. 2559 – 28 ส.ค. 2569
	ค393012	ไทย	19 ก.ค. 2553 - 18 ก.ค. 2563
	ค393014	ไทย	19 ก.ค. 2553 - 18 ก.ค. 2563

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
 	ค402902	ไทย	8 ก.พ. 2556 – 7 ก.พ. 2566
	ค420185	ไทย	25 ก.พ. 2557- 24 ก.พ. 2567
	ค419895	ไทย	25 ก.พ. 2557- 24 ก.พ. 2567
	ค419896	ไทย	25 ก.พ. 2557- 24 ก.พ. 2567
	ค418175	ไทย	25 ก.พ. 2557- 24 ก.พ. 2567
	ค419897	ไทย	25 ก.พ. 2557- 24 ก.พ. 2567
	ค417273	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	ค420187	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	ค420188	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	ค420189	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	ค420422	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	ค420422	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	ค280874	ไทย	4 ก.ย. 2549 - 3 ก.ย. 2569
	161112703	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	171102722	ไทย	25 ก.พ. 2557- 24 ก.พ. 2567

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ ไม่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

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

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ธุรกิจหลัก

ประกอบธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มและสินค้าไลฟ์สไตล์ โดยเฉพาะชาและกาแฟ ซึ่งมุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่

9/231-233 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 23 ถนนรามคำแหง

แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250

โทรศัพท์: 0-2717-2898

โทรสาร: 0-2717-2899

Website: www.tacconsumer.com

E-mail: contact_info@tacconsumer.com

เลขทะเบียนบริษัท 0107558000369

ที่ตั้งโรงงาน

99/112 หมู่ที่ 1 ตำบลหนองบอนแดง อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี 20170

โทรศัพท์: 038-110812-4

ทุนจดทะเบียน

หุ้นสามัญ 152,000,000 บาท (608,000,000 หุ้น)

ทุนชำระแล้ว

หุ้นสามัญ 152,000,000 บาท (608,000,000 หุ้น)

เลขานุการบริษัท

โทรศัพท์: 0-2717-2898 ต่อ 77

โทรสาร: 0-2717-2899

E-mail: panjaporn@tacconsumer.com

นักลงทุนสัมพันธ์

โทรศัพท์: 0-2717-2898 ต่อ 77

โทรศัพท์: 0-2717-2899

E-mail: ir@tacconsumer.com

บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : 0-2009-9000

โทรศัพท์ : 0-2009-9991

SET Contact center: 0-2009-9999

Website: <http://www.set.or.th/tsd>

E-mail: SETContactCenter@set.or.th

ผู้สอบบัญชี

- | | |
|----------------------------------|--|
| 1. นางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4377 และ/หรือ |
| 2. นายวิชาติ โลกศกระวี | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4451 และ/หรือ |
| 3. นางสาวศิริวรรณ สุรเทพินทร์ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4604 |

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

อาคารเลอครีดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137 ถ.รัชดาภิเษกตัดใหม่ เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์: 0-2264-0777, 0-2261-9190

โทรศัพท์: 0-2264-0789-90, 0-2661-9192

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท เมา แอนด์ แอสโซซิเอตส์ ลอว์ ออฟฟิศ จำกัด

140/4 เอ อาคารไอทีเอฟทาวเวอร์ ชั้นที่ 19 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กทม 10500

โทรศัพท์ : 0-2632-6795

โทรศัพท์ : 0-238-2574, 0-2634-4998

ส่วนที่ 2

การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

7.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 152,000,000 บาท และมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 152,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 608,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท

7.2 โครงสร้างผู้ถือหุ้น

รายชื่อและสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ที่มีชื่อปรากฏตามทะเบียนบัญชีผู้ถือหุ้นครั้งล่าสุด ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2559 มีดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	%
1. นายชัชชวี วัฒนสุข	179,145,143	29.465
2. นายทณธรรม เกียรติไพบูลย์	83,526,843	13.738
3. นายชนิด สุวรรณพรินทร์	23,888,572	3.929
4. บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	18,879,100	3.105
5. นายณัฐจักร เลียงชยศ	16,962,072	2.790
6. นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์	15,528,000	2.554
7. นายเพชร แพรพพรายกุล	14,008,771	2.304
8. นายไชยเชษฐ สิวลิพันธ์	13,600,710	2.237
9. บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	11,621,366	1.911
10. นายพีรเจต สุวรรณนภาศรี	8,000,000	1.316
รวม	385,160,577	63.349

หมายเหตุ : นายทณธรรม เกียรติไพบูลย์ เป็นผู้ถือหุ้นที่ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ และไม่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารงาน

7.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

-ไม่มี-

7.4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

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

8. โครงสร้างการจัดการ

8.1 คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 คณะกรรมการบริษัท มีกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 7 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. พลเรือเอกอภิชาติ เพ็งศรีทอง ¹⁾	ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ
2. นายชัชวี วัฒนสุข	กรรมการ
3. นายชนิด สุวรรณพรินทร์	กรรมการ
4. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง ²⁾	กรรมการ
5. นายสมบุญ ประสิทธิ์ จูตระกูล ¹⁾	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
6. นางพัทตรา สุริยาปี ¹⁾	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
7. นายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์ ³⁾	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ

หมายเหตุ : 1) กรรมการลำดับที่ 1 และ 5-6 ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท 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

3) กรรมการลำดับที่ 7 ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559 เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2559

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

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

นายชัชวี วัฒนสุข ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายชนิด สุวรรณพรินทร์ หรือนางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง รวมเป็นสองคน และประทับตราสำคัญของบริษัทฯ

การประชุมคณะกรรมการบริษัท

ในปี 2558 และ ปี 2559 บริษัทฯ มีการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท จำนวน 6 ครั้ง เท่ากันกับปี 2559 ตามลำดับ โดยรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของกรรมการแต่ละท่านมีดังนี้

จำนวนครั้ง ของการประชุมและจำนวนครั้งที่กรรมการแต่ละรายเข้าร่วมประชุมในปีที่ผ่านมา

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม/ จำนวนการประชุมทั้งหมด	
		ปี 2558	ปี 2559
1. พลเรือเอกอภิชาติ เพ็งศรีทอง ¹⁾	ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ	5/6	6/6
2. นายชัชวี วัฒนสุข	กรรมการ	5/6	4/6
3. นายชนิด สุวรรณพรินทร์	กรรมการ	5/6	6/6
4. นายชนะพันธ์ พิริยะพันธุ์ ²⁾	กรรมการ	4/5	-
5. นายสมบุญ ประสิทธิ์ จูตระกูล ¹⁾	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	5/6	6/6
6. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล ¹⁾	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	4/6	2/5
7. นางพัทตรา สุริยาปี ¹⁾	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	5/6	6/6

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม/ จำนวนการประชุมทั้งหมด	
		ปี 2558	ปี 2559
8. นางจิรพรรณ ศุภฤทธิ์ ชูแสง ²⁾	กรรมการ	1/6	6/6
9. นายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์ ⁶⁾	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	-	-

หมายเหตุ : 1) กรรมการลำดับที่ 1 และ 5-7 ได้รับการแต่งตั้งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 19 มกราคม 2558 และมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2558
กรรมการลำดับที่ 6 ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการและกรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559
2) กรรมการลำดับที่ 4 ได้ออกจากตำแหน่งโดยมีผลตั้งแต่วันที่ 21 สิงหาคม 2558 โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติแต่งตั้งนางจิรพรรณ ศุภฤทธิ์ ชูแสง เป็นกรรมการบริษัทแทน
3) กรรมการลำดับที่ 9 ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559 เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2559

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

8.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ มีกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 3 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายสมบุญ ประสิทธิ์ จูตระกูล	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. นางพัทตรา สุริยาปี	กรรมการตรวจสอบ
3. นายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์ ¹⁾	กรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ : 1) กรรมการลำดับที่ 3 ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559 เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2559

กรรมการตรวจสอบที่ลาออกระหว่างปี 2559 มีรายชื่อดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล ¹⁾	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ

หมายเหตุ: 1) กรรมการลำดับที่ 1 ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการและกรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559

ทั้งนี้ นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล และนายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์ เป็นกรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์ที่เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้

นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจ จากสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และมีประสบการณ์การทำงานเป็นประธานเจ้าหน้าที่การเงินส่วนกลาง บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) รองกรรมการผู้จัดการใหญ่การเงิน บริษัท ผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าราชบุรีโฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) และผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานการเงิน บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) โดยได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการและกรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559

นายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทสาขารัฐกิจ จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และระดับปริญญาตรีสาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยรามคำแหง และมีประสบการณ์การทำงานเป็นประธานเจ้าหน้าที่การเงินและบัญชี บริษัท โมโน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) โดยได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559 เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2559

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

8.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

สืบเนื่องจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2559 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน มีจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ – สกุล	ตำแหน่ง
1.นางพักตรา สุริยาปี	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
2.นายสมบุญ ประสิทธิ์ จูตระกูล	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
3.นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

โดยมีนางสาวปัญญพร ฤกษ์สมบูรณ์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2559

8.4 คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีคณะกรรมการบริหารจำนวนทั้งสิ้น 5 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายชัชชวี วัฒนสุข	ประธานกรรมการบริหาร
2. นายชนิต สุวรรณพรินทร์	รองประธานกรรมการบริหาร
3. นางจิรพรณ ศษฤทธิ ชูแสง	กรรมการบริหาร
4. นางสาววิริยา อังศวานนท์	กรรมการบริหาร
5. นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์ ¹⁾	กรรมการบริหาร

หมายเหตุ : 1) กรรมการลำดับที่ 5 ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2559 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2559

กรรมการบริหารที่ลาออกระหว่างปี 2559 มีรายชื่อดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นางสาวภาวินี สุวรรณเมธานนท์ ¹⁾	กรรมการบริหาร

หมายเหตุ: 1) กรรมการลำดับที่ 1 ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริหาร เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2559

8.5 คณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง จำนวนทั้งสิ้น 8 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายชนิด สุวรรณพินทร์	ประธานอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง
2. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	รองประธานอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง
3.นางสุวิรยา อังศวานนท์	อนุกรรมการบริหารความเสี่ยง
4.นางสาวหัสยา จารุวิทยานันท์	อนุกรรมการบริหารความเสี่ยง
4. นางสาวแพรวนภา นิมมา	อนุกรรมการบริหารความเสี่ยง
5. นายยอดชาย ปันดี	อนุกรรมการบริหารความเสี่ยง
6. นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์	อนุกรรมการบริหารความเสี่ยง
7. นายยศนันท์ ธิติโรจนา	อนุกรรมการบริหารความเสี่ยง

อนุกรรมการบริหารความเสี่ยงที่ลาออกระหว่างปี 2559 มีรายชื่อดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นางสาวภาวินี สุวรรณเมธานนท์ ¹⁾	อนุกรรมการบริหารความเสี่ยง

หมายเหตุ: 1) กรรมการลำดับที่ 1 ได้ขอลาออกจากตำแหน่งอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2559

โดยมีนางสาวปัญพร ฤกษ์สมบูรณ์ เป็นเลขานุการอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2559

8.6 ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีผู้บริหารจำนวนทั้งสิ้น 9 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายชนิด สุวรรณพินทร์	กรรมการผู้จัดการ
2. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	รองกรรมการผู้จัดการสายงานขาย การตลาด และลูกค้าหลัก
3. นางสุวิรยา อังศวานนท์	ผู้อำนวยการสายงานลูกค้าหลัก และสื่อสารองค์กร
4. นางสาวหัสยา จารุวิทยานันท์	รองผู้อำนวยการ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์
5. นายชวลิต ประวัติบริสุทธิ์	รองผู้อำนวยการ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่
6. นางสาวนริสา ตียะสุขสวัสดิ์	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายเครื่องมือในโกกอด
7. นางสาวแพรวนภา นิมมา	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน
8. นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี
9. นางสาวพรศิริ ปลื้มเกียรติชัย	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

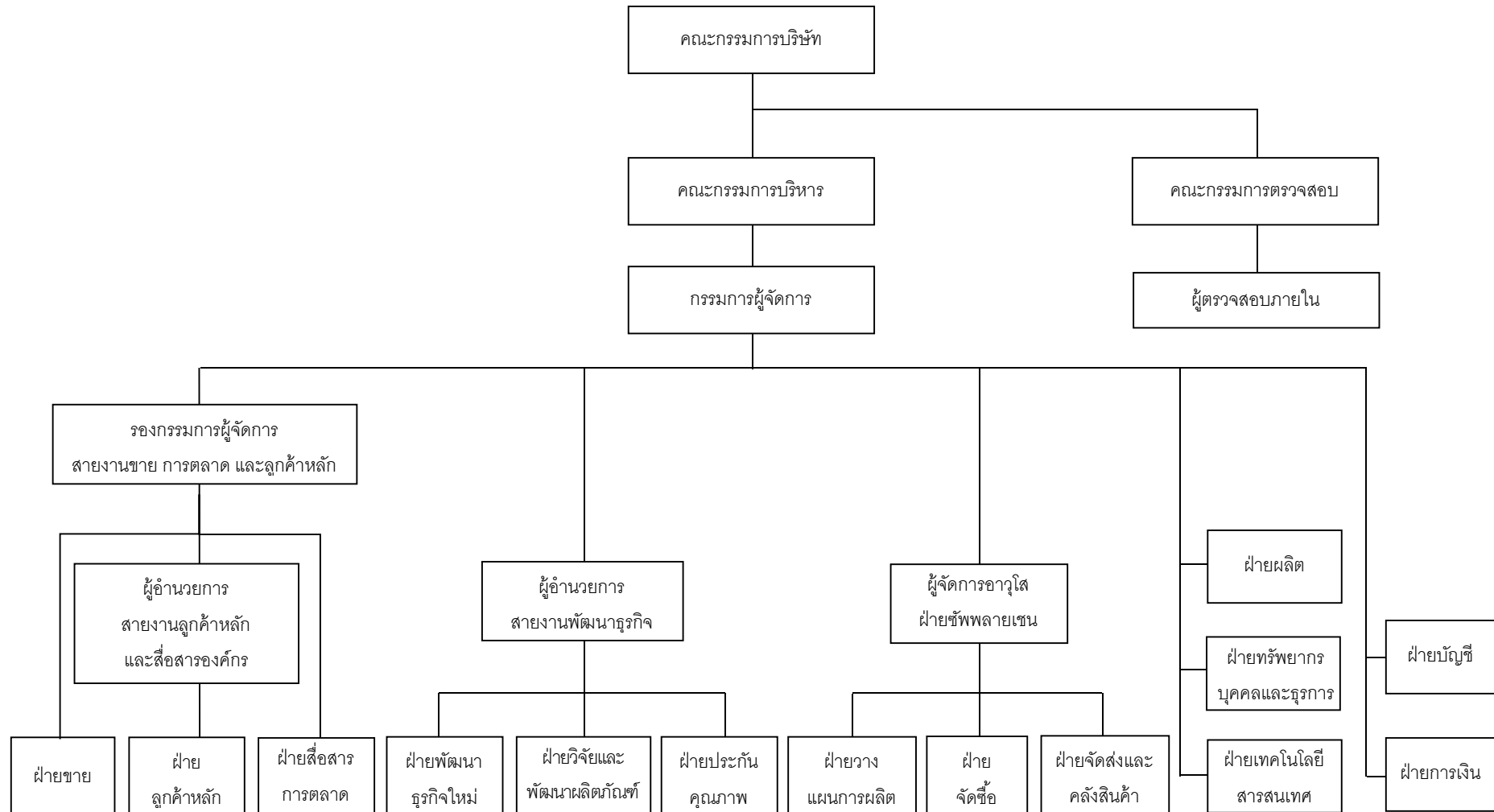
หมายเหตุ : “ผู้บริหาร” ตามนิยามในประกาศที่เกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ จะเริ่มนับจากตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ รองกรรมการผู้จัดการ ผู้อำนวยการ โดยผู้บริหารรายที่ 4 จะอยู่ที่ระดับผู้จัดการอาวุโส ซึ่งอยู่ในระดับเดียวกับผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน นอกจากนี้ ยังรวมถึงผู้จัดการฝ่ายบัญชีและผู้จัดการฝ่ายการเงิน

ผู้บริหารที่ลาออกระหว่างปี 2559 มีรายชื่อดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นางสาวภาวิณี สุวรรณเมธานนท์ ¹⁾	อนุกรรมการบริหารความเสี่ยง

หมายเหตุ: 1) ผู้บริหารลำดับที่ 1 ได้ขอลาออกจากตำแหน่งผู้บริหาร เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2559

โครงสร้างองค์กร



8.7 เลขานุการบริษัท

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

- 1) ดูแลและให้คำแนะนำแก่กรรมการและผู้บริหารเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด ภาวะเบี้ยย และข้อบังคับของบริษัทฯ และติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ
- 2) รับผิดชอบในการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท และการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งดูแลประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติของที่ประชุมดังกล่าว
- 3) ดูแลให้การเปิดเผยข้อมูลและรายงานสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบเป็นไปตามระเบียบและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- 4) จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้
 - 4.1) ทะเบียนกรรมการ
 - 4.2) หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการและรายงานการประชุมคณะกรรมการ
 - 4.3) หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
 - 4.4) รายงานประจำปีของบริษัทฯ
 - 4.5) รายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการผู้บริหาร
- 5) ดำเนินการอื่นๆ ตามที่กฎหมายหรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

8.8 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ก) ค่าตอบแทนคณะกรรมการ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2558 และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 และตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2559 เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2559 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ได้มีมติกำหนดค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2559 ดังนี้

1) ค่าเบี้ยประชุม

หน่วย : บาท

ตำแหน่ง	เบี้ยประชุม/คน/ครั้ง
ประธานกรรมการบริษัท	30,000
กรรมการบริษัท	25,000
ประธานกรรมการตรวจสอบ	25,000
กรรมการตรวจสอบ	20,000
ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	15,000
กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	10,000

- หมายเหตุ
- 1) เบี้ยประชุมจะจ่ายเฉพาะที่เข้าร่วมประชุมเท่านั้น
 - 2) กรรมการที่ได้รับเงินเดือนประจำในฐานะพนักงานของบริษัทและ/หรือบริษัทย่อย จะไม่ได้รับค่าตอบแทนในฐานะกรรมการของบริษัท
 - 3) มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2559 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

2) ค่าบำเหน็จกรรมการ

บริษัทจะจ่ายค่าบำเหน็จกรรมการให้แก่คณะกรรมการบริษัท ซึ่งเป็นจำนวนเงินไม่เกิน 1,500,000 บาท โดยคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาจัดสรรตามความเหมาะสม

ในปี 2559 บริษัทฯ มีการจ่ายค่าเบี้ยประชุมให้แก่คณะกรรมการบริษัท ตามรายละเอียดดังนี้

หน่วย : บาท

ลำดับ	รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	ปี 2559				
			ค่าเบี้ยประชุม			ค่าบำเหน็จกรรมการ	ค่าตอบแทนรวม
			กรรมการ	กรรมการตรวจสอบ	กรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน		
1	พล.ร.อ.อภิชาติ เพ็งศรีทอง	ประธานกรรมการบริษัท	180,000	-	-	430,000	610,000
2	นายชัชชวี วัฒนสุข	กรรมการบริษัท	-	-	-	-	-
3	นายสมบุญ ประสิทธิ์ จุตระกุล	ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระ และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	150,000	100,000	10,000	370,000	630,000
4	นางพัทตรา สุริยาปี	กรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระ และประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	150,000	80,000	15,000	350,000	595,000
5	นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล ¹⁾	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	50,000	60,000	-	350,000	460,000
6	นายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์ ²⁾	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	-	-	-	-	-
7	นายชนิด สุวรรณพรินทร์	กรรมการบริษัท และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	-	-	-	-	-
8	นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	กรรมการบริษัท	-	-	-	-	-
รวมคำตอบแทนกรรมการ			530,000	240,000	25,000	1,500,000	2,295,000

หมายเหตุ ¹⁾ นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล ขอลาออกจากการเป็นกรรมการและกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2559

²⁾ นายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์ ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท จากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559 เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2559 แทนนางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล

- เริ่มการจ่ายค่าเบี้ยประชุมคณะกรรมการบริษัทในครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2558 และเริ่มการจ่ายค่าเบี้ยประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ในครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2558

- กรรมการลำดับที่ 2, 7-8 เป็นกรรมการที่ได้รับเงินเดือนประจำในฐานะพนักงานบริษัทฯ จึงไม่ได้รับคำตอบแทนในฐานะกรรมการบริษัท

ข. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ในปี 2558 และปี 2559 บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้บริหารจำนวน 32.42 ล้านบาท และจำนวน 40.16 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ค่าตอบแทนดังกล่าวรวมถึงเงินเดือน โบนัส เงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

ปี	จำนวนผู้บริหาร (คน)	ค่าตอบแทน (บาท)
2558	12	32,429,167.37
2559	13	40,168,077.31

หมายเหตุ :

- จำนวนผู้บริหารในตารางนี้รวมนายชัชวี วัฒนสุข ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร
- ในปี 2559 มีผู้บริหารระดับผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่ม 1 ท่านคือ นางสาวพรศิริ ปลื้มเกียรติชัย และระดับ รองผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจเพิ่ม 1 ท่าน คือ นาวชวลิต ประวัติบริสุทธิ์
- ในปี 2559 มีบริหารลาออกระหว่างปี ได้แก่ นายณัฐกร เรืองฤทธิ์ ตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายการเงิน นางสาวอาระยามานพภาวี ตำแหน่งผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่-เบอเกอร์ และนางสาวภาวิณี สุวรรณเมธานนท์ ตำแหน่งผู้อำนวยการสายงานพัฒนาธุรกิจ

ค่าตอบแทนอื่น

-ไม่มี-

8.9 บุคลากร

8.9.1 จำนวนบุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีพนักงานรวมทั้งสิ้นจำนวน 103 คน (ไม่นับรวมผู้บริหารจำนวน 10 คน) โดยแบ่งตามสายงานหลักได้ดังนี้

สายงาน	จำนวนพนักงาน (คน)		
	พนักงานประจำ	พนักงานรายวัน	รวม
1. ฝ่ายขาย	10	-	10
2. ฝ่ายการตลาด	1	-	1
3. ฝ่ายลูกค้าหลัก	6	-	6
4. ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และประกันคุณภาพ	16	2	18
5. ฝ่ายบัญชีการเงิน	8	-	8
6. ฝ่ายโรงงาน	19	17	36
8. ฝ่ายซัพพลายเชน	11	-	11
9. ฝ่ายทรัพยากรบุคคลและธุรการ	9	-	9
10. ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ	1	-	1
11. สำนักเลขานุการบริษัท	2	-	2
12. เลขานุการกรรมการผู้จัดการ	1	-	1
รวม	84	19	103

8.9.2 ข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

-ไม่มี-

8.9.3 ค่าตอบแทนพนักงาน

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ในปี 2558 และปี 2559 บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนให้แก่พนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร) จำนวน 28.54 ล้านบาท และจำนวน 33.68 ล้านบาท ตามลำดับ โดยเป็นค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือน ค่าคอมมิชชั่น โบนัส เบี้ยเลี้ยง เงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และสวัสดิการอื่นๆ

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ในปี 2558 และปี 2559 บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนให้แก่พนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร) จำนวน 28.54 ล้านบาท และจำนวน 33.68 ล้านบาท ตามลำดับ โดยเป็นค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือน ค่าคอมมิชชั่น โบนัส เบี้ยเลี้ยง เงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และสวัสดิการอื่นๆ

8.9.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

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

ตัวเลขจำนวนชั่วโมงเฉลี่ยของการฝึกอบรมของพนักงานในปี 2559

หลักสูตรอบรมภายใน	จำนวนพนักงาน ที่เข้าอบรม (คน)	ระยะเวลาอบรม (ชั่วโมง)
MBTI & Communication	60	12
การพัฒนาบุคลิกภาพ	5	42
HR for non HR	21	3
OJT ระบบการเบิก-จ่าย สินค้า ตารางอำนาจอนุมัติ และ Stock Update	21	6
Microsoft Excel Workshop	12	6
รวม		69

หมายเหตุ มีการอบรมภายในจำนวน 5 หลักสูตร รวม 69 ชั่วโมง และอบรมภายนอกจำนวน 41 หลักสูตร รวม 432 ชั่วโมง

การพัฒนาคณะกรรมการบริษัทและผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัทมีการส่งเสริมและพัฒนาความรู้ ทักษะ ตลอดจนเพื่อเพิ่มมุมมองของกรรมการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะช่วยให้องค์กรสามารถนำพาองค์กรบรรลุตามเป้าหมายที่บริษัทได้วางไว้ รวมถึงการปฐมนิเทศกรรมการใหม่ให้มีความรู้ความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ ลักษณะการประกอบธุรกิจ นโยบายต่าง ๆ เพื่อให้กรรมการทุกคนมีการพัฒนาและปรับปรุงการทำงานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการนำความรู้ต่าง ๆ มาปรับใช้อย่างเหมาะสม และสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับผู้บริหาร บริษัทให้ความสำคัญในการส่งเสริมการพัฒนาความรู้และทักษะของผู้บริหารในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการฝึกอบรม สัมมนา เพื่อให้ผู้บริหารนำความรู้มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการ พัฒนาบริษัทให้เติบโตอย่างยั่งยืน โดยในปี 2559 มีผู้บริหาร 3 ท่านได้เข้ารับการอบรมเพิ่มเติมในหลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP) และ Financial Statements For Director (FSD) ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย

8.9.5 นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับความปลอดภัย และสุขอนามัยในสถานที่ทำงาน

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของความปลอดภัยและสุขอนามัยในสถานที่ทำงานเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากความปลอดภัยเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งในการก้าวสู่ความสำเร็จของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงสนับสนุนให้มีกิจกรรมด้านความปลอดภัยควบคู่กับกิจกรรมการเพิ่มผลผลิต มีการจัดทำและอบรมกฎความปลอดภัยในการทำงาน แนวการจัดทำแผนป้องกันและระงับอัคคีภัย โดยสอดคล้องกับมาตรฐานตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และยังมีการเฝ้าระวัง ติดตามประเมินสภาพแวดล้อมในการทำงาน ซึ่งพนักงานทุกคนได้ให้ความร่วมมือตามแนวปฏิบัติเกี่ยวกับความปลอดภัย และสุขอนามัยในสถานที่ทำงาน ทั้งนี้เพราะความปลอดภัยช่วยลดความสูญเสีย ลดต้นทุนการผลิต และส่งเสริมสร้างสวัสดิภาพอันดีแก่พนักงานทุกคน เพื่อพัฒนาให้เป็นทรัพยากรที่มีคุณภาพและสามารถตอบสนองนโยบายด้านการผลิตได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ โดยบริษัทมีการจัดทำคู่มือความปลอดภัยในการทำงานเพื่อเผยแพร่ความรู้และให้คำแนะนำ แนวทางในการปฏิบัติงานอย่างปลอดภัย และสร้างจิตสำนึกด้านความปลอดภัยให้เกิดขึ้นกับพนักงานของบริษัท

สรุปสถิติรายงานอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นในโรงงานในปี 2559

ลำดับที่	วัน/เดือน/ปี	ลักษณะอุบัติเหตุ	สาเหตุ	เพศ	อาการบาดเจ็บ	การรักษา
1	16 กรกฎาคม 2559	พาเลทหล่น กระแทกนิ้วเท้า	ความประมาท	ชาย	นิ้วช้ำ	หาหมอ รับยา (พัก1วัน)

8.9.6 นโยบายหรือแนวปฏิบัติที่จะไม่เกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิมนุษยชน

บริษัท ให้ความสำคัญและเคารพสิทธิมนุษยชน ปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมและเป็นธรรม ไม่ว่าจะเป็นความแตกต่างด้านเชื้อชาติ ศาสนา เพศ หรือด้านสภาพร่างกาย โดยบริษัท ยึดมั่นในวัฒนธรรมองค์กรที่ให้พนักงานทุกคนยึดถือปฏิบัติเป็นแนวทางในการทำงานเพื่อให้พนักงานมีความเป็นอยู่ร่วมกันภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานที่มีความสุขและยอมรับซึ่งกันและกัน อีกทั้งยังส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมในการทำประโยชน์กับสังคมทั้งทางตรงและทางอ้อม

8.9.7 นโยบายการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด (Whistleblower)

เพื่อให้บริษัทมีการกำกับดูแลกิจการที่ดี และให้สิทธิแก่พนักงานทุกคนและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มสามารถแจ้งเบาะแสการทุจริตหรือคอร์รัปชัน การกระทำผิดกฎหมายหรือจรรยาบรรณ หรือเสนอความคิดเห็นเกี่ยวกับการดำเนินงานธุรกิจ บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางในการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด ข้อผิด ทุจริต ผ่านทาง E-mail : whistleblower@tacconsumer.com โดยเบาะแสการกระทำผิด ข้อผิด ทุจริต และข้อเสนอแนะต่าง ๆ จะได้รับการพิจารณาและดำเนินการตามความเหมาะสม โดยพิจารณาเป็นรายกรณีไป และมีมาตรการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสและผู้ร้องเรียน ซึ่งบริษัทฯ จะเก็บข้อมูลการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด ร้องเรียน ไว้เป็นความลับ การดำเนินการที่เกี่ยวข้องจะคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้แจ้งเบาะแส รวมถึงผู้ให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อเท็จจริง เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องทั้งหมดนั้น มั่นใจว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดดังกล่าว

9. การกำกับดูแลกิจการ

9.1 นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี เนื่องจากพิจารณาเห็นว่าเป็นกลไกสำคัญในการนำไปสู่การมีระบบบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ ซึ่งจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ผู้มีส่วนได้เสีย และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยการมีการกำกับดูแลกิจการที่ดีจะเป็นเครื่องมือเพื่อเพิ่มมูลค่า สร้างความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งส่งเสริมการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ ในระยะยาว ดังนั้น บริษัทฯ จึงกำหนดให้มีนโยบายในการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตามที่กำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งครอบคลุมหลักการ 5 หมวด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น (The Rights of Shareholders)

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญในสิทธิพื้นฐานต่าง ๆ 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 พร้อมทั้งระบุความเห็นของคณะกรรมการบริษัทไว้อย่างชัดเจน รวมทั้งได้แนบเอกสารประกอบการประชุม เช่น รายงานประจำปี งบการเงิน เอกสารประกอบวาระต่าง ๆ และหนังสือมอบฉันทะ ซึ่งได้แนบไปพร้อมกับหนังสือเชิญประชุม เพื่อส่งให้กับผู้ถือหุ้นทุกรายตามรายชื่อที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่บริษัทฯ ประกาศรับลงทะเบียนการโอนหุ้นและได้เผยแพร่หนังสือเชิญประชุม และวาระการประชุมดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วันก่อนวันประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้ศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ก่อนวันประชุม รวมถึงได้โฆษณาคำบอกกล่าวนัดประชุมในหนังสือพิมพ์ติดต่อกันไม่น้อยกว่า 3 วัน ก่อนวันประชุม เพื่อบอกกล่าวให้ผู้ถือหุ้นได้เตรียมตัวล่วงหน้าก่อนการประชุม ซึ่งเป็นไปตามพรบ.บริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ.2535
- การให้สิทธิผู้ถือหุ้นเสนอวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี และเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับเลือกตั้งเป็นกรรมการล่วงหน้า โดยเลขานุการบริษัทจะเป็นผู้รวบรวมหัวข้อวาระการประชุมตามที่ผู้ถือหุ้นเสนอ และนำเข้าสู่ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ในส่วนของการเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการ เลขานุการบริษัทจะเป็นผู้รวบรวมรายชื่อเสนอต่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน โดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจะเป็นผู้พิจารณารายชื่อและคุณสมบัติของบุคคลที่ผู้ถือหุ้นเสนอชื่อ และนำผลการพิจารณาเข้าสู่ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาต่อไป กรณีที่คณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติให้นำวาระดังกล่าวเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ จะบรรจุเป็นวาระการประชุมในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นต่อไป
- ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ บริษัทฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระหรือบุคคลใด ๆ เข้าร่วมประชุมแทนตนได้ โดยใช้หนังสือมอบฉันทะแบบหนึ่งแบบใดที่บริษัทฯ ได้จัดส่งไปพร้อมหนังสือนัดประชุม

- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ ได้อย่างเต็มที่และอิสระ
- ภายหลังการประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ จะจัดทำรายงานการประชุมโดยแสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และได้เปิดเผยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหลังจากเสร็จสิ้นการประชุมภายใน 9.00 น. ของวันถัดไป พร้อมทั้งผลการลงมติในแต่ละวาระ จำนวนเสียงที่เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย และงดออกเสียง ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เผยแพร่รายงานการประชุมผู้ถือหุ้นภายใน 14 วันนับจากวันประชุมไปยังเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเว็บไซต์ของบริษัท

หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน (The Equitable Treatment of Shareholders)

บริษัทฯ มีนโยบายในการปฏิบัติและคุ้มครองสิทธิของผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม ทั้งผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหารและผู้ถือหุ้นที่ไม่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นที่เป็นคนไทยหรือผู้ถือหุ้นต่างชาติ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้ถือหุ้นรายย่อย บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเพิ่มทางเลือกในการประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง สามารถขอรับหนังสือกรรมการอิสระหรือบุคคลอื่นเข้าร่วมประชุมและออกเสียงแทนผู้ถือหุ้นได้ รวมถึงเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถเสนอวาระการประชุมสามัญประจำปีและเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการล่วงหน้าในเวลาอันสมควร

การดำเนินการประชุมจะเป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทฯ ตามลำดับวาระการประชุม โดยจะมีการเสนอรายละเอียดในแต่ละวาระอย่างครบถ้วน พร้อมแสดงข้อมูลประกอบการพิจารณาอย่างชัดเจน รวมทั้งจะไม่เพิ่มวาระการประชุมที่ไม่มีการแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระที่มีความสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ บริษัทฯ ได้จัดทำหนังสือเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี และรายงานประจำปีทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้นชาวต่างชาติ

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

หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย (The Role of Stakeholders)

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียและปฏิบัติอย่างเป็นธรรมต่อผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ลูกค้า : บริษัทฯ เอาใจใส่และรับผิดชอบต่อลูกค้าโดยเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน การรักษาความลับของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการกำหนดราคาขายและเงื่อนไขที่เหมาะสม
- คู่ค้าและเจ้าหนี้ : บริษัทฯ ได้ปฏิบัติต่อคู่ค้าและเจ้าหนี้เป็นธรรม เสมอภาค มีความซื่อสัตย์ในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบเปรียบ รักษาผลประโยชน์ร่วมกับคู่ค้าและเจ้าหนี้ รวมถึงมีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ

ตลอดจนปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้า และ/หรือข้อตกลงตามสัญญาที่ทำร่วมกันอย่างเคร่งครัด เพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย

- คู่แข่ง : บริษัทฯ ประพฤติตามกรอบกติกาการแข่งขันที่ดีและกฎหมายที่กำหนดไว้ รักษาบรรทัดฐานของข้อพึงปฏิบัติในการแข่งขัน และหลีกเลี่ยงวิธีการไม่สุจริตเพื่อทำลายคู่แข่ง
- พนักงาน : บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของพนักงานทุกคน ซึ่งจะมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาการดำเนินธุรกิจต่อไปในอนาคต บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นในการพัฒนาศักยภาพและความรู้ความสามารถ และทักษะของพนักงานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงพิจารณาให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมตามความรู้ความสามารถของพนักงานแต่ละคนและสามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทที่ประกอบธุรกิจเดียวกัน ตลอดจนการดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานโดยคำนึงถึงคุณภาพชีวิตและความปลอดภัยในการทำงาน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ถือปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม
- ผู้ถือหุ้นและนักลงทุน : บริษัทฯ มุ่งให้มีการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ ซื่อสัตย์ และโปร่งใส โดยการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้ถือหุ้นอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเวลา และเท่าเทียมกัน ภายใต้กรอบของหลักจริยธรรมและแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- ชุมชนและสังคม : บริษัทฯ เน้นการปลูกฝังจิตสำนึก ความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมให้เกิดขึ้นในบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมถึงสนับสนุนกิจกรรมที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อส่วนรวม และไม่กระทำการใด ๆ ที่ขัดหรือผิดกฎหมาย

หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส (Disclosure and Transparency)

คณะกรรมการบริษัท ให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และโปร่งใส ทั้งรายงานข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทั่วไปตามหลักเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ ตลอดจนข้อมูลที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งมีผลกระทบต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ทั้งหมดได้รับทราบข้อมูลอย่างเท่าเทียมกัน โดยบริษัทฯ จะทำการเผยแพร่ข้อมูลสารสนเทศต่อผู้ถือหุ้น และสาธารณชนผ่านช่องทางและสื่อการเผยแพร่ข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัท ตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อรายงานงบการเงินที่มีข้อมูลถูกต้อง ครบถ้วน เป็นจริง และสมเหตุสมผลงบการเงินของบริษัทฯ จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวัง รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีการดำรงรักษาไว้ซึ่งระบบควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจได้อย่างมีเหตุผลว่าการบันทึกข้อมูลทางการเงินมีความถูกต้อง ครบถ้วน และเพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สิน และเพื่อให้ทราบจุดอ่อนเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการทุจริตหรือการดำเนินการที่ผิดปกติดังมีสาระสำคัญ รวมถึงมีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารเพื่อทำหน้าที่ในการตรวจสอบรายงานทางการเงินรายการระหว่างกัน และระบบควบคุมภายใน โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานตรงต่อคณะกรรมการบริษัท

ในปี 2559 สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) โดยการสนับสนุนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ประกาศผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนปี 2559 โดยมีบริษัทจดทะเบียนไทยเข้าร่วม 601 โดยบริษัทฯ ได้รับคะแนนอยู่ในระดับดี

ในส่วนของงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัทฯ ได้จัดตั้งหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์เป็นผู้รับผิดชอบในการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้ถือหุ้น นักลงทุน นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ โดยการรายงานผ่านเว็บไซต์ของบริษัท www.tacconsumer.com ใน

หัวข้อนักลงทุนสัมพันธ์ ซึ่งรวบรวมข้อมูลของบริษัท ที่รายงานต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อมูลนักลงทุน ข้อมูลและรายงานทางการเงิน ข้อมูลผู้ถือหุ้น การกำกับดูแลกิจการที่ดี ผลการดำเนินงานรายไตรมาส ความเคลื่อนไหวของราคาหุ้น และเอกสารเผยแพร่ต่าง ๆ โดยมีการปรับปรุงข้อมูลให้ทันสมัยอยู่เสมอ เพื่อให้ให้นักลงทุนและผู้สนใจสามารถเข้าถึงข้อมูลบริษัทได้อย่างรวดเร็วและเท่าเทียมกัน นอกจากนี้ บริษัทยังมีการรายงานผลการปฏิบัติงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์ให้กับคณะกรรมการบริษัทรับทราบเป็นรายไตรมาส และกำหนดแผนงานนักลงทุนสัมพันธ์ล่วงหน้า โดยในปี 2559 บริษัทมีการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ในด้านนักลงทุนสัมพันธ์ เช่น การเยี่ยมชมกิจการ (Company Visit) กิจกรรมพบนักวิเคราะห์ (Analyst Meeting) กิจกรรมบริษัทจดทะเบียนพบผู้ลงทุน (Opportunity Day) กิจกรรมบริษัทให้ข้อมูลกับกองทุนต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ (Roadshow) กิจกรรม MAI FORUM ประจำปี เป็นต้น

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์ได้ที่

ผู้ติดต่อ : นางสาวปัญญพร ฤกษ์สมบูรณ์

โทร: 0-2717-2898 ต่อ 77

โทรสาร: 0-2717-2899

E-mail: ir@tacconsumer.com

หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ (Responsibilities of the Board of Directors)

1. โครงสร้างคณะกรรมการ

คณะกรรมการของบริษัท ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในระดับตำแหน่งผู้บริหารจากองค์กรต่างๆ จึงสามารถนำประสบการณ์ ความรู้ความสามารถมาพัฒนาและกำหนดนโยบายทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัท ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท และผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการบริษัทจะมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายและภาพรวมขององค์กร ตลอดจนมีบทบาทสำคัญในการกำกับดูแลตรวจสอบ ติดตามผลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการและประเมินผลการดำเนินงานของบริษัท ให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้

โครงสร้างคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย กรรมการอิสระมากกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งคณะ ปัจจุบัน บริษัท มีกรรมการทั้งสิ้นจำนวน 7 ท่าน แบ่งเป็นกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน และกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 4 ท่าน (รวมประธานกรรมการบริษัท) ซึ่งรวมกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน โครงสร้างกรรมการดังกล่าวจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ

วาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทเป็นไปตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ.2535 และข้อบังคับบริษัท กล่าวคือ ในการประชุมสามัญประจำปีให้กรรมการออกจากตำแหน่งเป็นอัตรา 1 ใน 3 (หรืออัตราที่ใกล้เคียง) แต่เนื่องจากบริษัทได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในปีแรก ดังนั้น กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้นให้จับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลัง ๆ ต่อไปให้กรรมการที่อยู่ตำแหน่งนานที่สุดเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัท และฝ่ายจัดการมีการแบ่งแยกบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบอย่างชัดเจน เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและสอบทานการบริหารงาน และยังได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดต่างๆ เพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการของบริษัท ดังนี้

1.1 คณะกรรมการบริหาร บริษัท มีกรรมการบริหารทั้งสิ้น 5 ท่าน โดยคณะกรรมการบริหารจะเป็นผู้กำหนดแนวทางและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดโดยคณะกรรมการบริษัท และเพื่อให้การบริหารงานเป็นไปอย่างคล่องตัว

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

1.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน บริษัทฯ มีกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนทั้งสิ้น 3 ท่าน เพื่อพิจารณาโครงสร้าง องค์ประกอบ รวมทั้งคุณสมบัติของกรรมการของบริษัทฯ คัดเลือก สรรหาบุคคลที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับกิจการของบริษัทฯ และสมควรเสนอชื่อเป็นกรรมการ ในกรณีที่ตำแหน่งว่างลง เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาแต่งตั้ง รวมทั้งพิจารณาเสนอโครงสร้างค่าตอบแทนกรรมการและประธานกรรมการบริหาร และประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทฯ

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริหาร ยังได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วย กรรมการบริหารความเสี่ยงจำนวน 9 ท่าน เพื่อปฏิบัติหน้าที่ในการพิจารณาปัญหาหรือปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และหาทางลดความเสี่ยงหรือบริหารความเสี่ยงให้ต่ำที่สุด โดยจะรายงานให้คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทฯ ทราบอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทฯ มีนโยบายในการแบ่งแยกตำแหน่งประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการให้เป็นคนละบุคคลกัน เพื่อป้องกันมิให้บุคคลใดมีอำนาจเบ็ดเสร็จในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะเป็นผู้อำนาจหน้าที่ และคัดเลือกบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งดังกล่าว

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้งเลขานุการบริษัทฯ เพื่อให้มีหน้าที่และความรับผิดชอบตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ดังนี้

1) ดูแลและให้คำแนะนำแก่กรรมการและผู้บริหารเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด ภาวะเบี้ยบบ และข้อบังคับของบริษัทฯ และติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ

2) รับผิดชอบในการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งดูแลประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติของที่ประชุมดังกล่าว

3) ดูแลให้การเปิดเผยข้อมูลและรายงานสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบเป็นไปตามระเบียบและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

4) จัดทำและเก็บรักษาเอกสารซึ่งได้แก่ ทะเบียนกรรมการ หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการและรายงานการประชุมคณะกรรมการ หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น รายงานประจำปีของบริษัทฯ รายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการผู้บริหาร และดำเนินการอื่นๆ ตามที่กฎหมายหรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

2. บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

บริษัทฯ กำหนดให้กรรมการบริษัทฯ ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน (Code of Best Practices) ตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยคณะกรรมการต้องเข้าใจและทราบบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของตน และต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และคำนึงถึงประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ เป็นผู้อำนาจนโยบาย เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจ ตลอดจนงบประมาณของบริษัทฯ และกำกับดูแลให้ฝ่าย

จัดการดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม

นโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯ มีการกำหนดมาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นจากการทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ว่าผู้มีส่วนได้เสียในเรื่องใดจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนในการอนุมัติรายการดังกล่าว โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะต้องดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ 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 จึงได้มีการกำหนดขอบเขตหน้าที่และอำนาจดำเนินการอย่างชัดเจนเป็นลายลักษณ์อักษร มีการควบคุมดูแลการใช้ทรัพย์สินให้เกิดประโยชน์มากที่สุด และมีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในการอนุมัติ การบันทึกรายการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ และการจัดเก็บดูแลทรัพย์สินออกจากกัน เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและตรวจสอบระหว่างกันอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ยังมีการควบคุมภายในเกี่ยวกับระบบการเงิน โดยบริษัทฯ จัดให้มีระบบรายงานทางการเงินเสนอผู้บริหารสายงานที่รับผิดชอบถึงแม้ว่าปัจจุบัน บริษัทฯ จะยังไม่มีฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เอง แต่บริษัทฯ ก็ได้จ้างผู้ตรวจสอบภายในอิสระจากภายนอกเข้ามาทำการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ตามรายละเอียดในข้อ 13. เรื่องการควบคุมภายใน และการบริหารจัดการความเสี่ยง และให้รายงานผลการตรวจสอบโดยตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

บริษัทฯ มีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนและสามารถวัดผลการดำเนินงานได้ โดยฝ่ายบริหารและจัดการจะมีการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานจริงกับเป้าหมายที่กำหนดไว้เป็นประจำทุกเดือน โดยจะมีการประเมินปัจจัยความเสี่ยงทั้งที่มาจากภายนอกและภายในที่พบในการดำเนินงาน วิเคราะห์ถึงปัจจัยที่เป็นสาเหตุและมีการกำหนดมาตรการในการติดตามเหตุการณ์ที่เป็นสาเหตุของปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งมาตรการในการลดความเสี่ยง รวมถึงมอบหมายให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องติดตามความเสี่ยงนั้นๆ อย่างต่อเนื่อง และรายงานความคืบหน้าต่อคณะกรรมการ

3. การประชุมคณะกรรมการ

บริษัทฯ มีนโยบายให้คณะกรรมการของบริษัทฯ ต้องประชุมอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง และอาจมีการประชุมพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น เลขาธิการบริษัทได้กำหนดตารางการประชุมคณะกรรมการบริษัท สำหรับปี 2559 ล่วงหน้า และได้แจ้งให้กรรมการทุกท่านรับทราบตารางการประชุมดังกล่าว โดยการประชุมแต่ละครั้งได้มีการกำหนดวาระในการประชุมอย่างชัดเจนและมีการส่งหนังสือนัดประชุมพร้อมรายละเอียดล่วงหน้า 7 วัน เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนเข้าร่วมประชุม รวมทั้งได้มีการจัดบันทึกการรายงานการประชุมเป็นลายลักษณ์อักษร และจัดเก็บรายงานการประชุมที่ผ่านการรับรองจากคณะกรรมการบริษัทฯ พร้อมให้คณะกรรมการบริษัทฯ และผู้ที่เกี่ยวข้องตรวจสอบได้

4. ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทฯ มีการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารในระดับที่เหมาะสมและเป็นอัตราที่เพียงพอสำหรับการรักษากรรมการและผู้บริหารที่มีคุณภาพไว้โดยไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนที่มากเกินไป และอยู่ในระดับที่สามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน ปัจจัยที่จะนำมาพิจารณา ประกอบด้วย ประสิทธิภาพ ภาระหน้าที่ ขอบเขตของบทบาทและความรับผิดชอบ ทั้งนี้ การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการจะต้องผ่านการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในส่วนของค่าตอบแทนของผู้บริหาร จะเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนดไว้ ซึ่งจะพิจารณาจากภาระหน้าที่และความรับผิดชอบ ผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละท่าน ประกอบกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

5. การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัทฯ มีนโยบายส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้มีการฝึกอบรมและให้ความรู้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องในระบบการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ซึ่งรวมถึงกรรมการ กรรมการตรวจสอบ ผู้บริหาร และเลขานุการบริษัท เพื่อให้มีการปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ หลักสูตรของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai Institute of Directors Association : IOD) หลักสูตรของสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย หลักสูตรของสภาวิชาชีพบัญชี เป็นต้น

การประเมินผลงานของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยแต่ละคณะ

ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนนั้น ได้เสนอแนะให้คณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทจดทะเบียนควรมีการประเมินผลการปฏิบัติงานด้วยตนเองอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้คณะกรรมการร่วมกันพิจารณาผลงานและปรับปรุงแก้ไข โดยการประเมินได้จัดทำทั้งแบบรายคณะและรายบุคคล โดยวิธีการให้คะแนน โดยกำหนดเป็นแบบมาตรฐานเพื่อให้คณะกรรมการสามารถเปรียบเทียบผลประเมินในแต่ละหัวข้อได้

- 0 = ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง หรือไม่มีการดำเนินการในเรื่องนั้น
- 1 = ไม่เห็นด้วย หรือมีการดำเนินการในเรื่องนั้นเล็กน้อย
- 2 = เห็นด้วย หรือมีการดำเนินการในเรื่องนั้นพอสมควร
- 3 = เห็นด้วยค่อนข้างมาก หรือมีการดำเนินการในเรื่องนั้นดี
- 4 = เห็นด้วยอย่างมาก หรือมีการดำเนินการในเรื่องนั้นอย่างดียิ่ง

คณะกรรมการ	ผลการประเมิน ปี 2559
คณะกรรมการบริษัท	เห็นด้วยค่อนข้างมาก หรือ ดี
คณะกรรมการตรวจสอบ	เห็นด้วยค่อนข้างมาก หรือ ดี
คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	เห็นด้วยค่อนข้างมาก หรือ ดี
คณะกรรมการชุดย่อยรายบุคคล	เห็นด้วยค่อนข้างมาก หรือ ดี

สรุปผลคะแนนเฉลี่ยการประเมินตนเองของคณะกรรมการต่าง ๆ ในภาพรวมอยู่ในเกณฑ์ดี (3++) หรือคะแนนอยู่ในช่วงระหว่าง 3.50-3.99

ตารางเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงการถือครองหุ้นของกรรมการและผู้บริหาร ปี 2558 และปี 2559

ชื่อ	ณ 31 ธันวาคม 2558			ณ 31 ธันวาคม 2559			เปลี่ยนแปลง เพิ่ม / (ลดลง)
	จำนวนหุ้นที่ถือ โดยกรรมการ/ ผู้บริหาร	จำนวนหุ้นที่ถือ โดยผู้เกี่ยวข้อง*	รวม	จำนวนหุ้นที่ถือ โดยกรรมการ/ ผู้บริหาร	จำนวนหุ้นที่ถือ โดยผู้เกี่ยวข้อง*	รวม	
1. พล.ร.อ.อภิชาติ เพ็งศรีทอง ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ	200,000	-	200,000	200,000	-	200,000	-
2.นายสมบุญ ประสิทธิ์ จุตระกูล ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	100,000	-	100,000	-	-	-	-
3.นางสาวไตรทิพย์ ศิวะภักษ์กุล ¹⁾ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	100,000	-	100,000	-	-	-	-
4.นางพัทตรา สุริยาปี กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	100,000	-	100,000	-	-	-	-
5.นายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์ ²⁾ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	-	-	-	-	-	-	-
6.นายชัชวี วัฒนสุข กรรมการและประธานกรรมการบริหาร *คู่สมรสของนางสาวภาวิณี สุวรรณเมธานนท์	178,645,143	350,000	178,995,143	179,145,143	5,500,000	184,645,143	5,650,000
7.นายชนิด สุวรรณพินทร กรรมการและกรรมการผู้จัดการ	27,138,572	-	27,138,572	23,888,572	-	23,888,572	(3,250,000)
8.นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการสายงานขาย การตลาด และลูกค้าหลัก	4,190,000	-	4,190,000	4,190,000	-	4,190,000	-
9.นางสุวิภา อังศวานนท์ ผู้อำนวยการสายงานลูกค้าหลัก	4,345,000	-	4,345,000	205,000	-	205,000	(4,140,000)
10.นางสาวภาวิณี สุวรรณเมธานนท์ ¹⁾ ผู้อำนวยการสายงานพัฒนารูจ *คู่สมรสของนายชัชวี วัฒนสุข	350,000	178,645,143	178,995,143	5,500,000	179,145,143	184,645,143	5,650,000
11.นางสาวนริสา ดิยะสุขสวัสดิ์ ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายเครื่องดื่มในโกกิต	65,000	-	65,000	3,500	-	3,500	(61,500)
12.นางสาวหัสยา จารุวิทยานนท์ รองผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนารูจใหม่และฝ่าย วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	350,000	-	350,000	36,300	-	36,300	(313,700)
13.นายชวลิต ประวิติบริสุทธิ์ รองผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนารูจ	-	-	-	-	-	-	-
14.นางสาวแพรวนา นิมมา ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน	350,000	-	350,000	-	-	-	-
15.นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์ ผู้จัดการบัญชีและการเงิน	140,000	-	140,000	50,000	-	50,000	(90,000)
16.นายณัฐกร เรืองฤทธิ์ ¹⁾ ผู้จัดการฝ่ายการเงิน	-	-	-	-	-	-	-
17.นางสาวพรศิริ ปลื้มเกียรติชัย ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	-	-	-	-	-	-	-

หมายเหตุ

* จำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ที่เกี่ยวข้อง หมายถึง จำนวนหุ้นที่ถือโดยบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับฝ่ายงานตามมาตรา 89/1 แห่ง พ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ ซึ่งได้แก่ คู่สมรส บุตร หรือบุตรบุญธรรมที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ

1) กรรมการและผู้บริหารที่ลาออกระหว่างปี 2559 ได้แก่ นางสาวไตรทิพย์ ศิวะภักษ์กุล นางสาวภาวิณี สุวรรณเมธานนท์ และนายณัฐกร เรืองฤทธิ์

2) นายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์ กรรมการและกรรมการตรวจสอบที่ได้รับแต่งตั้งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559 เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2559

9.2 คณะกรรมการชุดย่อย

โครงสร้างกรรมการของบริษัท ประกอบด้วย คณะกรรมการทั้งสิ้น 4 ชุด ประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหาร ซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วนตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และตามประกาศคณะกรรมการตลาดทุนที่เกี่ยวข้อง โดยคณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยงร่วมด้วย ทั้งนี้ ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดต่างๆ ของบริษัท มีดังนี้

9.2.1 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

1. คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบในการบริหารจัดการและดำเนินกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท
2. จัดให้มีการทำงานบุคคลและงบกำไรขาดทุนของบริษัท ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท ซึ่งผู้สอบบัญชีตรวจสอบแล้ว และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
3. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานการดำเนินธุรกิจ งบประมาณของบริษัท รวมถึงควบคุมกำกับดูแล (Monitoring and Supervision) การบริหารและการจัดการของฝ่ายบริหารให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
4. พิจารณาทบทวน ตรวจสอบ และอนุมัตินโยบาย ทิศทาง กลยุทธ์ แผนงานการดำเนินธุรกิจ ของบริษัทที่เสนอโดยฝ่ายบริหาร
5. ติดตามการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณอย่างต่อเนื่อง
6. ดำเนินการให้บริษัทมีระบบงานบัญชีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และจัดให้มีการรายงานทางการเงินและการสอบบัญชีที่เชื่อถือได้ รวมทั้งจัดให้มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่เพียงพอและเหมาะสม
7. พิจารณากำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และกำกับดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการในการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยมีมาตรการรองรับและวิธีควบคุมเพื่อลดผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทอย่างเหมาะสม
8. พิจารณากำหนดโครงสร้างการบริหารงาน มีอำนาจในการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และคณะอนุกรรมการอื่นตามความเหมาะสม รวมถึงการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ที่แต่งตั้ง
9. จัดทำรายงานประจำปีของคณะกรรมการบริษัท และรับผิดชอบต่อการจัดทำและการเปิดเผยงบการเงิน เพื่อแสดงถึงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
10. กำกับและดูแลการบริหารจัดการและการดำเนินงานต่างๆ ของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการบริษัทกำกับตลาดทุน ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญ เท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมายอื่น
11. คณะกรรมการบริษัทอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการบริษัทได้โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริษัท หรืออาจมอบอำนาจ

เพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควรและภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขการมอบอำนาจนั้นๆ ได้เมื่อเห็นสมควร

ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้บุคคลดังกล่าวสามารถพิจารณา และอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัทหรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการบริษัทกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือประกาศอื่นใดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

9.2.2 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (internal control) และระบบการตรวจสอบภายใน (internal audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ 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) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมายบัตร (charter)
 - (ซ) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ
7. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัท มอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

9.2.3 ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

1. พิจารณาโครงสร้าง องค์ประกอบ รวมทั้งคุณสมบัติของกรรมการของบริษัท
2. คัดเลือก สรรหาบุคคลที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับกิจการของบริษัท และสมควรเสนอชื่อเป็นกรรมการ ในกรณีที่ตำแหน่งว่างลง เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาแต่งตั้ง
3. พิจารณาแผนพัฒนาการวางแผนการสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) ของคณะกรรมการบริษัท และผู้บริหารระดับสูง
4. พิจารณาเสนอโครงสร้างคำตอบแทนกรรมการ ได้แก่ คำตอบแทน บำเหน็จ โบนัส สวัสดิการ ค่าเบี้ยประชุม และผลประโยชน์ตอบแทนอื่นๆ ทั้งด้านการเงิน และอื่นๆ ตามตกลง
5. ประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทประจำปี
6. พิจารณาเสนอโครงสร้างคำตอบแทนประธานกรรมการบริหาร ได้แก่ เงินเดือน โบนัส กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ประกันสังคม
7. ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย โดยเกี่ยวเนื่องกับการสรรหา และพิจารณาคำตอบแทน

9.2.4 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

1. พิจารณากลับกรองข้อเสนองานของฝ่ายจัดการ และนำเสนอเป้าหมาย นโยบาย และแผนธุรกิจ รวมถึงงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ ให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาอนุมัติ
 2. ควบคุมดูแลและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย แผนการดำเนินธุรกิจ และงบประมาณที่กำหนดไว้ และกำกับดูแลให้การดำเนินงานมีคุณภาพและประสิทธิภาพ
 3. พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติธุรกิจของบริษัทฯ เช่น การลงทุนต่าง ๆ ตามงบลงทุนหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นต้น โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการเป็นไปตามตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ
 4. นำเสนอโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสมกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาอนุมัติ รวมถึงพิจารณาปรับเงินเดือน โบนัสของพนักงานระดับต่ำกว่าผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการลงไป
 5. พิจารณาผลกำไรและขาดทุนของบริษัทฯ การเสนอจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลหรือเงินปันผลประจำปีเพื่อเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติ
 6. มีอำนาจแต่งตั้งหรือว่าจ้างที่ปรึกษาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานภายในองค์กร เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
 7. ให้มีอำนาจในการมอบอำนาจให้บุคคลอื่นใดหนึ่งคนหรือหลายคนปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิกเพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรือการมอบอำนาจนั้นๆ ได้ตามที่เห็นสมควร
 8. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ มอบหมายเป็นคราวๆ ไป
- ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหารสามารถอนุมัติรายการที่ตน หรือ

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง คณะกรรมการบริหารไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามธุรกิจปกติและเงื่อนไขการค้าปกติซึ่งเป็นไปตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด

9.2.5 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการ

1. ควบคุมดูแลการดำเนินกิจการและ/หรือบริหารงานประจำวันของบริษัทฯ
 2. จัดทำนโยบาย แผนธุรกิจ รวมถึงกลยุทธ์ทางธุรกิจ และงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป
 3. กำกับดูแลการดำเนินงานหรือการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทฯ รวมถึงตรวจสอบ ติดตาม และประเมินผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด และมีหน้าที่รายงานผลการดำเนินงานการบริหารจัดการ รวมถึงความคืบหน้าในการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทฯ
 4. พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติธุรกิจของบริษัทฯ ตามงบลงทุนหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ แล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว
 5. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายในการดำเนินการตามธุรกิจปกติของบริษัทฯ ตามงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ และเป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ แล้ว
 6. มีอำนาจในการอนุมัติอัตราค่าจ้างคน การจ้างงานและบรรจุพนักงาน การกำหนดอัตราจ้างและการแต่งตั้งโยกย้ายพนักงาน รวมถึงพิจารณากำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละหน่วยงานและตำแหน่ง สำหรับพนักงานระดับต่ำกว่าผู้จัดการฝ่าย ตามที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ
 7. มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ และบันทึกต่างๆ เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปตามนโยบาย และเพื่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ รวมถึงเพื่อรักษาระเบียบวินัยภายในองค์กร
 8. มีอำนาจแต่งตั้งคณะกรรมการหรือคณะทำงานชุดต่างๆ เพื่อประโยชน์และประสิทธิภาพการจัดการที่ดีและโปร่งใส และมีอำนาจในการมอบอำนาจให้บุคคลอื่นใดหนึ่งคนหรือหลายคนปฏิบัติอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของกรรมการผู้จัดการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่กรรมการผู้จัดการเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่เห็นสมควร ซึ่งกรรมการผู้จัดการอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรือการมอบอำนาจนั้นๆ ได้ตามที่เห็นสมควร
 9. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหาร หรือคณะกรรมการบริษัทฯ
- ทั้งนี้ ในการดำเนินการเรื่องใดที่กรรมการผู้จัดการ หรือผู้รับมอบอำนาจจากกรรมการผู้จัดการ หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง กรรมการผู้จัดการไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอ

ต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามธุรกิจปกติและเงื่อนไขการค้าปกติซึ่งเป็นไปตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด

9.2.5 ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

- ส่งเสริมให้บริษัทมีกระบวนการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) มีความโปร่งใสในการปฏิบัติงาน (Transparency) และให้มีระบบการควบคุมภายในที่พอเพียง มีความเหมาะสม และมีประสิทธิภาพ
- กำหนดนโยบาย ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) และระดับความเสี่ยงสูงสุดที่องค์กรจะยอมรับ (Risk Tolerance) และนำเสนอแนวทางการบริหารความเสี่ยงให้แก่คณะกรรมการบริษัทเพื่ออนุมัติ ซึ่งต้องครอบคลุมถึงความเสี่ยงประเภทต่าง ๆ ที่สำคัญ เช่น ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ ความเสี่ยงด้านเครดิต ความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ ความเสี่ยงด้านการกระจุกตัว ความเสี่ยงด้านกฎหมาย ภาวะเบี้ยว ข้อบังคับ ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ และความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อชื่อเสียงของบริษัท
- วางกลยุทธ์ในการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับนโยบายการบริหารความเสี่ยง โดยสามารถประเมิน ติดตาม และดูแลปริมาณความเสี่ยง โดยเฉพาะความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทให้อยู่ในระดับที่องค์กรกำหนด
- ควบคุม ติดตาม ตรวจสอบ ประเมินผลการบริหารความเสี่ยง และดูแลให้บริษัทดำเนินการตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงที่บริษัทกำหนด ตลอดจนการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่ผู้กำกับดูแลกำหนด
- สอบทานรายงานการบริหารความเสี่ยง และดำเนินการเพื่อให้มั่นใจได้ว่าองค์กรมีการจัดการความเสี่ยงอย่างเหมาะสม และมีความเพียงพอของนโยบายและระบบการบริหารความเสี่ยง โดยรวมถึงความมีประสิทธิภาพของระบบและการปฏิบัติตามนโยบายที่กำหนด
- พิจารณาการปรับปรุง แก้ไข และให้ความเห็นต่อนโยบาย แผนงาน และกระบวนการบริหารความเสี่ยงด้านต่าง ๆ และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ
- รายงานสถานะความเสี่ยงของบริษัทและแนวทางที่ต้องปรับปรุงแก้ไข ต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ และแจ้งให้คณะกรรมการตรวจสอบ ให้ทราบสิ่งที่ต้องปรับปรุงแก้ไข เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายและกลยุทธ์ที่กำหนด

9.3 การสรรหาและแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

การคัดเลือกบุคคลที่จะแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัท จะกระทำการผ่านการประชุมผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกจากประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถ และคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนด โดยบริษัทมีคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนที่ทำหน้าที่คัดเลือกบุคคลที่จะดำรงตำแหน่งดังกล่าว และจะนำเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ และหลังจากนั้นที่จะนำเสนอให้ประชุมผู้ถือหุ้นจะทำการคัดเลือกกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัท

แนวทางการพิจารณาก่อนการเสนอชื่อเป็นกรรมการ

ในการพิจารณาก่อนการเสนอชื่อผู้ที่จะถูกเสนอชื่อเป็นกรรมการคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนได้กำหนดแนวทางที่จะใช้ในการพิจารณาโดย คำนึงถึงองค์ประกอบดังต่อไปนี้

- 1) คุณสมบัติที่ต้องการในกรรมการแต่ละคน

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ได้พิจารณาและกำหนดคุณสมบัติเฉพาะบุคคลของผู้ที่จะคัดเลือกเพื่อเสนอชื่อเป็นกรรมการในด้านต่างๆ อาทิ เช่น

- ความเป็นคุณธรรมและความรับผิดชอบ
- การตัดสินใจด้วยข้อมูลและเหตุผล
- ความเป็นวุฒิภาวะและความมั่นคงเป็นผู้รับฟังที่ดีและกล้าแสดงความคิดเห็นที่แตกต่างและเป็นอิสระ
- ยึดมั่นในการทำงานอย่างมีหลักการและมาตรฐานเยี่ยงมืออาชีพ
- คุณลักษณะอื่นๆ ที่มีความสำคัญ

2) ความรู้ความชำนาญที่ต้องการให้มีในคณะกรรมการ

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน พิจารณากำหนดองค์ประกอบของความรู้ความชำนาญเฉพาะด้านที่จำเป็นต้องมีในคณะกรรมการ เพื่อให้คณะกรรมการสามารถกำหนดกลยุทธ์และนโยบาย รวมทั้งกำกับดูแลให้มีการปฏิบัติตามกลยุทธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3) ความหลากหลายของกรรมการ

นอกเหนือจากการกำหนดองค์ประกอบสองประการดังกล่าวข้างต้นแล้ว คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ยังอาจพิจารณากำหนดแนวทางเกี่ยวกับความหลากหลายของคุณสมบัติอื่นๆ ของกรรมการทั้งคณะ เช่น การมาจากกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ และพื้นฐานการศึกษา อายุ เพศ ฯลฯ

หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกกรรมการใหม่

การสรรหากรรมการนั้น บริษัทฯจะคำนึงถึงความหลากหลายทางคุณสมบัติของคณะกรรมการ เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานตามกลยุทธ์ทางธุรกิจและการพัฒนาที่ยั่งยืนของบริษัทฯ ทั้งนี้การคัดเลือกคณะกรรมการขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้สมัคร โดยหลักเกณฑ์การพิจารณามีดังต่อไปนี้

- พิจารณาผู้สมัครโดยคำนึงถึงความหลากหลายทางคุณสมบัติของคณะกรรมการ ซึ่งรวมถึง เพศ อายุ คุณวุฒิ ประสบการณ์ ความรู้และความเชี่ยวชาญ
- พิจารณาบทบาทความเป็นผู้นำ วิสัยทัศน์ จริยธรรม และความซื่อสัตย์ โดยยึดถือหลักสูงสุดของการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- ผู้สมัครต้องไม่เป็นบุคคลที่ถูกขึ้นบัญชีดำ (Black List) จากองค์กรใด ๆ (รวมถึงสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์) หรือเคยถูกตัดสินในความผิดทางอาญา
- ผู้สมัครเป็นกรรมการอิสระ จะต้องเข้าเกณฑ์ตามคุณสมบัติของกรรมการอิสระ
- พิจารณาจากคุณสมบัติอื่นๆ ที่อาจเกี่ยวข้องตามความเหมาะสม

กระบวนการในการแต่งตั้งกรรมการใหม่

เมื่อการแต่งตั้งกรรมการใหม่ (มีตำแหน่งกรรมการว่างลง หรือเพื่อเพิ่มจำนวนกรรมการในคณะกรรมการบริษัท) คณะกรรมการบริษัท จะปฏิบัติตามขั้นตอนในการคัดเลือกและการแต่งตั้งกรรมการใหม่ ดังต่อไปนี้

- คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจะประเมินทักษะ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ และความหลากหลายของกรรมการแต่ละท่านในคณะกรรมการบริษัทในขณะนั้น และกำหนดคุณสมบัติอื่นๆ ที่ต้องการเพิ่มเติมตามความเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจขององค์กรและเพื่อเติมเต็มคุณสมบัติอื่นๆ ที่จำเป็นที่ยังขาดอยู่ โดยพิจารณาถึงจำนวนกรรมการอิสระที่เหมาะสมในคณะกรรมการบริษัท และคำนึงถึงหลักการกำกับดูแลกิจการที่กำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

- คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน อาจคัดเลือกผู้ที่เหมาะสมที่จะดำรงตำแหน่งกรรมการ ผ่านทางช่องทางส่วนตัวของสมาชิกในคณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ และอาจว่าจ้างบริษัทภายนอกในการสรรหาหรืออาจใช้ฐานข้อมูลกรรมการจากสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- เมื่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนคัดกรองผู้สมัครแล้ว ก็จะพิจารณาเลือกผู้สมัครแต่ละท่านที่มีคุณสมบัติตรงตามที่ต้องการ
- คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน เสนอชื่อกรรมการใหม่ต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อนำเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติแต่งตั้งต่อไป หรือเพื่อให้คณะกรรมการบริษัท พิจารณานุมัติแต่งตั้งชั่วคราวในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากออกตามวาระ

9.3.1 องค์ประกอบและการแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท

องค์ประกอบและการสรรหา แต่งตั้ง ถอดถอน หรือพ้นจากตำแหน่งกรรมการของบริษัทฯ นั้น ได้กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

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

9.3.2 องค์ประกอบและการแต่งตั้งกรรมการอิสระ

คณะกรรมการบริษัทจะร่วมกันพิจารณาเบื้องต้นถึงคุณสมบัติของบุคคลที่จะมาดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ โดยพิจารณาจากคุณสมบัติและลักษณะต้องห้ามของกรรมการตามพระราชบัญญัติมหาชนจำกัด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกกรรมการอิสระจากผู้ทรงคุณวุฒิ ประสบการณ์การทำงาน และความเหมาะสมด้านอื่นๆ ประกอบกัน จากนั้นจะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัท ต่อไป ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการแต่งตั้งกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด และต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า 3 ท่าน

คุณสมบัติกรรมการอิสระ

กรรมการอิสระเป็นบุคคลที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และประกาศตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1.0 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้น ๆ ด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน พนักงาน ลูกจ้าง ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี
3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตหรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็นบิดามารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของกรรมการรายอื่น ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอชื่อเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทฯหรือบริษัทย่อย
4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้ที่มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี
5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชีซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี
6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการวิชาชีพใด ๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี

7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเป็นตัวแทนกรรมการบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ
8. ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
9. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ เช่น หุ้นส่วนธุรกิจ เจ้าหนี้ และคู่ค้า อันอาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest)
10. มีความรู้และความเข้าใจในลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ เป็นอย่างดี รวมทั้งมีความรู้ความสามารถที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
11. กรรมการอิสระจะต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัททันทีหากเห็นว่ามีความผิดปกติใด ๆ ที่อาจจะทำให้ตนต้องขาดคุณสมบัติความเป็นอิสระในฐานะกรรมการอิสระ
12. กรรมการอิสระมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละไม่เกิน 9 ปี
13. กรรมการอิสระจะต้องไม่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการในบริษัทจดทะเบียนมากกว่า 5 แห่ง

ภายหลังได้รับการแต่งตั้งให้เป็นกรรมการอิสระที่มีลักษณะเป็นไปตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้น กรรมการอิสระอาจได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ โดยสามารถตัดสินใจในรูปแบบของคณะได้

9.3.3 องค์ประกอบและการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัท 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 หรือเท่ากับวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

9.3.4 การสรรหากรรมการผู้จัดการ

กรรมการผู้จัดการแต่งตั้งมาจากการเสนอชื่อของประธานกรรมการบริหาร โดยคัดเลือกจากบุคคลที่ดำรงตำแหน่งกรรมการบริหารอยู่ในขณะที่ทำการคัดเลือก และเสนอให้คณะกรรมการบริษัทอนุมัติแต่งตั้ง

9.4 การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะลงทุนในบริษัทที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการอาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นนอกเหนือจากธุรกิจหลักหรือธุรกิจอื่นของบริษัทฯ หากคณะกรรมการเห็นว่าธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและการลงทุนดังกล่าวเป็นประโยชน์แก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม

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

ระบบการควบคุมภายใน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับระบบการควบคุมภายในที่ดี ซึ่งจะช่วยป้องกันการจัดการความเสี่ยงหรือความเสียหายต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ และผู้ที่มีส่วนได้เสียได้เป็นอย่างดี ดังนั้น คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบได้มีการพิจารณารับทราบและให้ความเห็นเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ในด้านต่าง ๆ โดยในปี 2559 บริษัทฯ มีระบบควบคุมภายในที่เหมาะสม และเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมายวัตถุประสงค์ กฎหมาย ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถป้องกันทรัพย์สิน จากการทุจริต เสียหาย รวมทั้งมีการจัดทำบัญชี รายงานที่ถูกต้องน่าเชื่อถือ โดยผ่านการประเมิน จากแบบประเมินตามแนวคิดของ COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Tread way Commission) ซึ่งคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบใช้แบบประเมินนี้เป็นแนวทางในการประเมินหรือทบทวนความเพียงพอของระบบควบคุมภายในอย่างน้อยทุกปี และอาจมีการทบทวนเพิ่มเติมหากเกิดเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ เพื่อให้สามารถกำหนดแนวทางแนวทางปฏิบัติที่เหมาะสมกับบริษัทฯ ได้

9.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

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

2. ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว ใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่มีหรืออาจมีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งยังมิได้เปิดเผยต่อสาธารณชน เพื่อทำการซื้อ ขาย เสนอซื้อ เสนอขาย หรือชักชวนให้บุคคลอื่นซื้อ ขาย เสนอซื้อหรือเสนอขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ก่อนที่ข้อมูลนั้นจะได้มีการเปิดเผยต่อสาธารณชน ไม่ว่าการกระทำดังกล่าวจะกระทำเพื่อประโยชน์ต่อตนเองหรือผู้อื่น หรือเพื่อให้ผู้อื่นกระทำการดังกล่าวโดยตนได้รับประโยชน์ตอบแทน ผู้ใดฝ่าฝืนจะถูกลงโทษตามมาตรการทางวินัยของบริษัทฯ

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

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

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะแจ้งให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ ทราบเกี่ยวกับข้อกำหนดข้างต้น

9.6 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ในรอบปีบัญชี 2558 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ ได้จ่ายค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee) ให้แก่ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ คือ บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เป็นจำนวนเงิน 1,280,000 บาท ซึ่งเป็นค่าสอบบัญชีและค่าสอบทานงบการเงินระหว่างกาลสำหรับงบการเงินของบริษัทฯ นอกเหนือจากค่าตอบแทนดังกล่าว บริษัทฯ ไม่มีค่าบริการอื่นที่ต้องชำระให้กับผู้สอบบัญชี สำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด และบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีหรือสำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 ได้มีมติอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีประจำปี 2559 เป็นจำนวนเงิน 1,280,000 บาท ซึ่งเป็นค่าสอบบัญชีและค่าสอบทานงบการเงินระหว่างกาลสำหรับงบการเงินของบริษัทฯ

9.7 การปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในเรื่องอื่นๆ

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯอยู่ในกรอบในเรื่องของการต่อต้านคอร์รัปชัน ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯอยู่ระหว่างการศึกษาค้นคว้าและรายละเอียดต่าง ๆ ของการเข้าร่วมโครงการดังกล่าว โดยได้มีการส่งพนักงานเข้ารับการอบรมเบื้องต้นเกี่ยวกับหลักสูตรการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันแล้ว

สำหรับการนำแนวทางการต่อต้านทุจริตมาปรับใช้ในองค์กรนั้น บริษัทฯได้ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีหรือ Good Governance โดยให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการภายในองค์กรที่ดี การส่งเสริมกระบวนการบริหารจัดการภายในต่าง ๆ ให้มีความโปร่งใส ซึ่งผู้บริหารและพนักงานทุกลำดับชั้นได้ตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องดังกล่าว โดยภายในองค์กรมิได้ดำเนินการภายใต้ข้อกำหนดของกฎหมาย เท่านั้น แต่ให้ความสำคัญกับเรื่องจริยธรรมและคุณธรรมด้วย

10. ความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibilities : CSR)

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

1. การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีการบริหารงานเพื่อให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืนและมั่นคง ภายใต้การดำเนินงาน ด้วยความรอบคอบ ซื่อสัตย์สุจริต มีความเป็นมืออาชีพ โปร่งใส ถูกต้องตามเกณฑ์และระเบียบปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆ โดยยึดถือตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีที่กำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทฯ ได้ปฏิบัติต่อลูกค้าและเจ้าหนี้อย่างเป็นธรรม เสมอภาค ไม่เอารัดเอาเปรียบ โดยปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้า และ/หรือข้อตกลงตามสัญญาที่ทำร่วมกันอย่างเคร่งครัด เพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย และปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้าอย่างเป็นธรรม ไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการโจมตี ให้อายหรือทำลายชื่อเสียงของคู่แข่ง

2. การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารงานและการดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล โดยยึด หลักการดำเนินธุรกิจด้วยความสุจริตและโปร่งใส ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 5/2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2558 จึงได้มีมติอนุมัตินโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยปลูกจิตสำนึกให้ผู้บริหารและพนักงานทุกคน ในองค์กรตระหนักถึงพิษภัยของการทุจริตคอร์รัปชัน สร้างค่านิยมที่ถูกต้องและทัศนคติให้กับพนักงานในการปฏิบัติหน้าที่ ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ไม่แสวงหาประโยชน์จากตำแหน่งหน้าที่ของตนเอง หรือเอื้อประโยชน์ใดๆ ให้กับคนอื่น ไม่ว่าจะเป็น การดำเนินงานโดยทางตรงหรือทางอ้อม และห้ามใช้โอกาสจากตำแหน่งหน้าที่ในบริษัทฯ แสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัวหรือ ของครอบครัว และเพิ่มความเชื่อมั่นต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย และให้เปิดเผยนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันให้พนักงาน ทุกคนรับทราบเพื่อปฏิบัติตาม

3. การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญและเคารพสิทธิมนุษยชน ปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมและเป็นธรรม ไม่ ว่าจะมีความแตกต่างด้านเชื้อชาติ ศาสนา เพศ หรือด้านสภาพร่างกาย โดยบริษัทฯ ยึดมั่นในวัฒนธรรมองค์กรที่ให้พนักงานทุก คนยึดถือปฏิบัติเป็นแนวทางในการทำงานเพื่อให้พนักงานมีความเป็นอยู่ร่วมกันภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานที่มีความสุข และยอมรับซึ่งกันและกัน อีกทั้งยังส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมในการทำประโยชน์กับสังคมทั้งทางตรงและทางอ้อม

4. การปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทฯ มีจุดมุ่งหมายในการบริหารบุคคล โดยการคัดเลือก พัฒนา ส่งเสริม และรักษาไว้ซึ่งพนักงานที่มี ประสิทธิภาพ ทั้งนี้เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ ให้ผลตอบแทนที่ เหมาะสมตามความรู้ความสามารถของพนักงานแต่ละคน และสามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทที่ประกอบธุรกิจเดียวกัน อีกทั้งมีการดูแลช่วยเหลือและจัดสวัสดิการให้พนักงานอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ โดยจัดให้มีการฝึกอบรมเพิ่มพูนทักษะในการทำงานอย่างต่อเนื่อง และเป็นการเปิดโอกาสให้พนักงานเจริญก้าวหน้าในการ

ทำงาน ตลอดจนการปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงาน โดยส่งเสริมให้พนักงานได้แสดงความเห็นของตนทั้งทางตรงและทางอ้อม อันจะนำมาซึ่งประโยชน์ในการแก้ปัญหาร่วมกัน

5. ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

บริษัทฯ มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ เพื่อช่วยเสริมคุณภาพชีวิตให้แก่ผู้บริโภคด้วยความมุ่งมั่นและตระหนักถึงบทบาทที่หลากหลายของแต่ละบุคคลในแต่ละวัน ในแต่ละช่วงของชีวิต และส่งมอบความกินดีอยู่ดีให้แก่ทุกคนเพื่อสังคมที่เข้มแข็งภายใต้เงื่อนไขที่เป็นธรรม และให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้อง เพียงพอ ไม่เกินความเป็นจริง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค โดยได้รับการรับรองมาตรฐาน ดังนี้

- GMP (Good Manufacturing Practice) หลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร เป็นระบบประกันคุณภาพที่มีการปฏิบัติในการผลิตอาหารเพื่อให้เกิดความปลอดภัย โดยได้รับที่โรงงาน อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นระบบประกันคุณภาพพื้นฐานก่อนที่จะพัฒนาไปสู่ระบบประกันคุณภาพอื่นๆ ต่อไป
- HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) ระบบควบคุมการผลิตอาหารเพื่อให้ได้อาหารที่ปลอดภัยจากอันตรายจากสารเคมี เชื้อโรค และสิ่งแปลกปลอม โดยได้รับที่โรงงาน อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี
- Healthier Choice จากประเทศสิงคโปร์ เป็นการรับรองว่าบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับสุขภาพ โดยการควบคุมปริมาณความหวานของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม
- Thailand Trust Mark จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ โดยเป็นตราสัญลักษณ์รับรองคุณภาพสินค้าที่กำหนดขึ้นเพื่อส่งเสริมคุณค่าของสินค้าและบริการของไทยที่ผลิตในประเทศไทย

6. การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมทุกด้าน โดยเฉพาะผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับสิ่งแวดล้อมจากการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนปลูกจิตสำนึกที่ดีให้กับพนักงานในการให้ความสำคัญและช่วยกันดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กร

7. การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

บริษัทฯ ตระหนักเสมอว่าชุมชนและสังคมที่เข้มแข็งมีการพัฒนาที่ยั่งยืน มีความสำคัญยิ่งในฐานะเป็นปัจจัยเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทฯ จึงตั้งเป้าที่จะมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนและสังคมอย่างต่อเนื่อง และได้เข้าไปมีส่วนร่วมส่งเสริมทางด้านกิจกรรมต่าง ๆ ดังนี้

- บริษัทฯ จัดทำโครงการค่าย “ป่า น้ำ ต้นกำเนิดแห่งชีวิต” ร่วมกับศูนย์สิ่งแวดล้อมศึกษาประเทศไทย (Environmental Education Center : EEC) เพื่อสะท้อนถึงความรับผิดชอบต่อด้านการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม ในวันที่ 13-16 ตุลาคม 2559 โดยคัดเลือกเด็กและเยาวชนจำนวน 50 คน จาก 4 โรงเรียนในพื้นที่อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี อันเป็นพื้นที่ตั้งโรงงานของ TACC ทำให้นักศึกษาสร้างพฤติกรรมในการรักษาน้ำ เป็นการปลูกจิตสำนึกในการรักษาสายน้ำอย่างยั่งยืนซึ่งจะนำไปสู่การปฏิบัติได้จริง และสร้างบุคลากรคุณภาพ โดยมุ่งเน้นให้เด็ก ๆ มีจิตสำนึกด้านป่า น้ำ และรู้ถึงความสัมพันธ์ในชุมชน เช่น TACC และโรงเรียน มีความสำคัญต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน

- บริษัทฯได้บริจาคชาเขียวเซนย่า กาแฟกระป๋องวีสลิม และโดนัทอะสไมล์ ให้แก่โรงพยาบาลผู้ป่วยเรื้อรังขนาดเล็กกว่างสิมุลนิตี ในกิจกรรมตรวจสุขภาพ เพื่อถวายเป็นพระราชกุศล พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช
- บริษัทฯได้บริจาคชาเขียวเซนย่ากับโครงการ TACC ปันความสุขให้น้อง สถานคุ้มครองและพัฒนาคนพิการบ้านราชาวดี (หญิง) จังหวัดนนทบุรี และบ้านพักเด็กและครอบครัว จังหวัดอ่างทอง เพื่อดำเนินการตามภารกิจการให้บริการศูนย์ประชาบดี 1300 และหน่วยเคลื่อนที่เร็ว เพื่อจัดกิจกรรมโครงการ “หน่วยบำบัดทุกข์ บำรุงสุข สร้างรอยยิ้มให้กับประชาชน”
- บริษัทฯ ได้บริจาคสินค้าเครื่องใช้ในกลุ่มเครื่องเขียนต่าง ๆ ในกิจกรรมวันเด็ก ให้กับโรงเรียนบ้านหนองปลาไหล และโรงเรียนวัดหนองก้าน้ำ จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่โดยรอบบริเวณโรงงานของเรา ที่อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี
- บริษัทฯได้พาพนักงานทุกคนไปชมภาพยนตร์เรื่อง พรจากฟ้า โดยรายได้จากการซื้อบัตรส่วนหนึ่งจะเป็นการบริจาคให้มูลนิธิชัยพัฒนาเพื่อถวายเป็นพระราชกุศล
- ในปี 2558 บริษัทฯได้บริจาคเครื่องกรองน้ำดื่มกับโครงการปันน้ำ (ใจ) ให้ชุมชน โดยผู้บริหารนำทีมพนักงาน บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) มอบเครื่องกรองน้ำดื่มสะอาดพร้อมติดตั้ง ที่โรงเรียนบ้านหนองปลาไหล และโรงเรียนวัดหนองก้าน้ำ จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่โดยรอบบริเวณโรงงานของเรา ที่อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี และปัจจุบันยังคงให้การสนับสนุนการเปลี่ยนไส้กรองของเครื่องกรองน้ำ จุดประสงค์หลักคือ เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมอุดมการณ์แห่งการบำเพ็ญประโยชน์ ดำเนินกิจกรรมที่มีคุณค่าต่อสังคมรอบข้างเป็นสำคัญ

8. การมีนวัตกรรม

บริษัทฯ ส่งเสริมการศึกษาค้นคว้านวัตกรรมใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำงานอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งบริษัทฯจะไม่ล่งละเมิดทรัพยากรสินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ ของผู้อื่น ในปี 2559 บริษัทฯมีการเข้าร่วมกับภาครัฐบาล โดยภาครัฐบาลได้มีการจัดทำโครงการเมืองนวัตกรรมอาหาร (Food Innopolis) ซึ่งเป็นโครงการที่จะนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของไทย จึงทำให้บริษัทฯมีองค์ความรู้ต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯได้ส่งพนักงานเข้าร่วมอบรมเกี่ยวกับนวัตกรรม เช่น หลักสูตร Drinking Edition “In-depth trends of Alcoholic and Non-alcoholic Beverages” ในปีที่ผ่านมา

11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

11.1 ความเห็นของคณะกรรมการบริษัท เกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ

ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2559 โดยมีกรรมการตรวจสอบทั้งสามท่านเข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการบริษัท ได้ประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ โดยทำการซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหาร แล้วสรุปได้ว่าการประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ในด้านต่างๆ 5 ส่วน ประกอบด้วย

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

คณะกรรมการมีความเห็นว่าบริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสม โดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถทำให้การดำเนินกิจการของบริษัทฯ เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) และมีความโปร่งใส นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีระบบการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทฯ จากการที่กรรมการหรือผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการมีระบบการควบคุมดูแลที่เพียงพอในเรื่องการทุจริตกรรมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำหน้าที่สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล ตลอดจนสอบทานการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ โดยผ่านการประเมิน จากแบบประเมินตามแนวคิดของ ซึ่งคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบใช้แบบประเมินนี้เป็นแนวทางในการประเมินหรือทบทวนความเพียงพอของระบบควบคุมภายในอย่างน้อยทุกปี โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะมีการประชุมร่วมกันอย่างน้อยทุกไตรมาส เพื่อพิจารณาและดำเนินการให้มีรายงานทางการเงินที่ถูกต้องและมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วนและเพียงพอ รวมถึงการพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งในการประชุมจะมีผู้สอบบัญชีเข้าร่วมประชุมเพื่อให้ข้อสังเกตจากการตรวจสอบบัญชีของบริษัทฯ

เพื่อให้ระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ตั้งแต่วันที่ 2557 จนถึงปัจจุบัน โดยบริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด ได้มอบหมายให้นายธนภัทร วงศ์วิทย์ ตำแหน่ง Internal Audit Supervisor ทำหน้าที่เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

โดยผู้ตรวจสอบภายในดังกล่าวได้จัดทำรายงานผลการประเมินและตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ และนำเสนอรายงานให้แก่คณะกรรมการตรวจสอบทราบโดยตรงอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกไตรมาส ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการแก้ไขปรับปรุงระบบการปฏิบัติงานในฝ่ายต่างๆ ตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายในมาโดยตลอด และบริษัทฯ ยังคงมีนโยบายที่จะจ้างผู้ตรวจสอบภายในจากภายนอก (Outsource) อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

11.2 หัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ

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

ผู้ตรวจสอบภายใน	:	บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เนอล ออดิท จำกัด
	:	นายธนภัทร วงศ์วิทย์ (หัวหน้างานตรวจสอบภายใน)
คุณวุฒิทางการศึกษา	:	ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
ประสบการณ์การทำงาน	:	2555 - ปัจจุบัน บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เนอล ออดิท จำกัด
การฝึกอบรมที่เกี่ยวข้อง	:	หลักสูตรประกาศนียบัตรผู้ตรวจสอบภายในของประเทศไทย (CPIAT) รุ่นที่ 21

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

การดำเนินการเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำหน้าที่สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล ตลอดจนสอบทานการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะมีการประชุมร่วมกันอย่างน้อยทุกไตรมาส เพื่อพิจารณาและดำเนินการให้มีรายงานทางการเงินที่ถูกต้องและมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วนและเพียงพอ รวมถึงการพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งในการประชุมจะมีผู้สอบบัญชีเข้าร่วมประชุมเพื่อให้ข้อสังเกตจากการตรวจสอบบัญชีของบริษัทฯ

เพื่อให้ระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เนอล ออดิท จำกัด เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2557 โดยผู้ตรวจสอบภายในดังกล่าวได้จัดทำรายงานผลการประเมินและตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ และนำเสนอรายงานให้แก่คณะกรรมการตรวจสอบทราบโดยตรงอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกไตรมาส ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการแก้ไขปรับปรุงระบบการปฏิบัติงานในฝ่ายต่างๆ ตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายในมาโดยตลอด

12. รายการระหว่างกัน

12.1 รายละเอียดรายการระหว่างกัน

รายการระหว่างกันสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 3 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยมีรายละเอียดของรายการดังนี้

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ม.ค.-ธ.ค.59 (หน่วย : บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสม ผลของรายการ
บริษัท เอก-ชัยดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด	น.ส.ไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล เริ่ม ดำรงตำแหน่งผู้บริหารสูงสุด ทางการเงิน (CFO) ในบริษัท เอก-ชัยดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2559 และได้ ลาออกจากตำแหน่งกรรมการและ กรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559	ขายสินค้า ค่าใช้จ่าย	1,845,550.08 877,641.16	การกำหนดราคาเป็นไปตามราคา ตลาดของธุรกิจ ซึ่งเป็นไปในแนวทาง เดียวกันกับการกำหนดราคากับ บุคคลหรือกิจการอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกัน
ขายพนักงาน				
นางสาวภาวิณี สุวรรณเมธานนท์	ดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการสายงาน พัฒนาธุรกิจ และได้ลาออกจากการ เป็นกรรมการบริหาร เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2559	ขายสินค้า	43,559.02	การสั่งซื้อสินค้าของบริษัทฯ เป็น จำนวนที่เกิดขึ้นจากนโยบายสวัสดิการ ของพนักงานที่กำหนดไว้ โดยเงื่อนไข ต่าง ๆ ที่ผู้บริหารได้รับเป็นเงื่อนไข เดียวกันกับที่พนักงานทุกคนได้รับ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้จัดทำระเบียบ ปฏิบัติเกี่ยวกับสวัสดิการพนักงานไว้ เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน

มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทฯ มีการกำหนดมาตรการในการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยจะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นของการเข้าทำรายการ ความสมเหตุสมผล และความเหมาะสมด้านราคาของรายการนั้น โดยพิจารณาจากเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าปกติในราคาตลาด ซึ่งสามารถเปรียบเทียบได้กับราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จะให้บุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษ เช่น ผู้สอบบัญชี ผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน สำนักกฎหมาย เป็นต้น ที่เป็นอิสระจากบริษัทฯ และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ หรือผู้ถือหุ้น ตามแต่กรณี

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดมาตรการไม่ให้ผู้บริหาร หรือผู้มีส่วนได้เสียสามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการที่ตนเองมีส่วนได้เสียทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม และคณะกรรมการบริษัทฯ จะต้องดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงตลอดถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ รวมทั้งปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย และจะทำการเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

นโยบายหรือแนวโน้มนการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

บริษัทฯ อาจมีการทำรายการระหว่างกันในอนาคตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะเป็นไปตามลักษณะการทำธุรกิจการค้าทั่วไป และจะมีการกำหนดนโยบายการเข้าทำรายการระหว่างกันอย่างชัดเจน โดยเป็นราคาและเงื่อนไขการค้าตามปกติของธุรกิจเช่นเดียวกับที่กำหนดให้กับบุคคล และ/หรือบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกัน เช่น การค้าประกันโดยผู้ถือหุ้นใหญ่และ/หรือกรรมการ และการซื้อขายสินค้า เป็นต้น โดยรายการระหว่างกันที่จะเกิดขึ้นนั้นเป็นไปเพื่อความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบจะพิจารณาตรวจสอบการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และให้ความเห็นถึงความสมเหตุสมผลของรายการที่เกิดขึ้นทุกไตรมาส อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่บริษัทฯ เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ แล้ว บริษัทฯ มีแผนที่จะขอถอนการค้าประกันของผู้ถือหุ้นรายใหญ่และ/หรือกรรมการดังกล่าวจากธนาคารพาณิชย์ทั้งในส่วนของการฝากค้ำประกันและการค้ำประกันส่วนตัว โดยการขอถอนค้ำประกันดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อวงเงินสินเชื่อที่บริษัทฯ ได้รับจากธนาคารพาณิชย์ ทั้งนี้ หากในอนาคตบริษัทฯ มีความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพิงการค้าประกันของผู้ถือหุ้นรายใหญ่และ/หรือกรรมการในการขอวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ต่อไป ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และ/หรือกรรมการไม่มีนโยบายในการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการค้าประกันสินเชื่อจากบริษัทฯ

สำหรับรายการระหว่างกันที่มีได้เป็นไปตามธุรกิจปกติที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต บริษัทฯ จะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาสอบทานการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และแสดงเหตุผลในการทำรายการดังกล่าวก่อนที่บริษัทฯ จะเข้าทำรายการนั้นๆ โดยจะดำเนินการตามมาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันตามที่ระบุข้างต้น อย่างไรก็ตาม รายการระหว่างกันที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต คณะกรรมการบริษัทฯ จะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงตลอดถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ตลอดจนการปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย

ส่วนที่ 3

ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

13.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

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

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ และได้ให้ความเห็นว่างบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน ยกเว้นผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อตัวเลขเปรียบเทียบผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด ซึ่งเกิดจากการที่ผู้สอบบัญชีไม่ได้เข้าร่วมสังเกตการณ์ตรวจนับสินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 16 ล้านบาท ซึ่งมูลค่าของสินค้าคงเหลือดังกล่าวได้ยกยอดมาในวันต้นปี 2556 และได้ถือเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนขายสำหรับปี 2556 เนื่องจากในขณะนั้นยังไม่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และผู้สอบบัญชีไม่สามารถหาหลักฐานการสอบบัญชีที่เหมาะสมอย่างเพียงพอหรือใช้วิธีการตรวจสอบอื่นให้เป็นที่พอใจเกี่ยวกับมูลค่าสินค้าคงเหลือดังกล่าวได้

(ข) งบการเงินปี 2558 ตรวจสอบโดยนางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4337 จากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ และได้ให้ความเห็นว่างบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน

(ค) งบการเงินปี 2559 ตรวจสอบโดยนางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4377 จากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ และได้ให้ความเห็นว่างบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

13.2 ตารางสรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

งบแสดงฐานะการเงิน	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	1.17	0.41	484.47	60.06	153.44	16.42
เงินลงทุนชั่วคราว	-	-	21.06	2.61	394.06	42.18
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	163.56	57.79	180.06	22.32	222.94	23.86
สินค้าคงเหลือ	31.80	11.24	27.79	3.44	39.32	4.21
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	2.66	0.94	5.59	0.69	1.28	0.14
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	199.20	70.38	718.97	89.12	811.04	86.81
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	27.14	9.59	27.00	3.35	27.00	2.89
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	51.57	18.22	52.64	6.53	88.66	9.49
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	1.04	0.37	4.34	0.54	3.22	0.35
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	1.75	0.62	1.79	0.22	2.30	0.25
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	2.34	0.83	1.97	0.24	2.05	0.21
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	83.84	29.62	87.74	10.88	123.19	13.19
รวมสินทรัพย์	283.04	100.00	806.71	100.00	934.23	100.00
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	8.99	3.18	-	-	-	-
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	147.89	52.25	163.25	20.24	245.30	26.26
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเข้าการเงิน	2.05	0.72	2.91	0.36	1.55	0.17
ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี						
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนด	3.50	1.24	-	-	-	-
ชำระภายใน 1 ปี						
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	8.92	3.15	6.85	0.85	14.96	1.60
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	3.14	1.11	4.69	0.58	3.24	0.35
รวมหนี้สินหมุนเวียน	174.49	61.65	177.70	22.03	265.05	28.37
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หนี้สินตามสัญญาเข้าการเงิน - สุทธิ	5.04	1.78	5.10	0.63	2.33	0.25
จากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี						
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิ	9.03	3.19	-	-	-	-
จากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี						

งบแสดงฐานะการเงิน	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	8.04	2.84	8.87	1.10	10.78	1.15
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	22.11	7.81	13.97	1.73	13.11	1.40
รวมหนี้สิน	196.60	69.46	191.67	23.76	278.16	29.77
<u>ส่วนของผู้ถือหุ้น</u>						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	30.00	10.60	152.00	18.84	152.00	16.27
ทุนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	30.00	10.60	152.00	18.84	152.00	16.27
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	-	-	426.99	52.93	426.99	45.71
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว - สำรองตามกฎหมาย	1.00	0.35	8.35	1.03	13.44	1.44
ยังไม่ได้จัดสรร	55.43	19.59	27.70	3.43	63.64	6.81
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	86.43	30.54	615.04	76.24	656.07	70.23
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	283.04	100.00	806.71	100.00	934.23	100.00

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<u>รายได้</u>						
รายได้จากการขาย	1,002.65	99.79	1,004.44	99.81	1,177.02	99.42
รายได้อื่น	2.06	0.21	1.92	0.19	6.92	0.58
รวมรายได้	1,004.71	100.00	1,006.36	100.00	1,183.94	100.00
<u>ต้นทุนและค่าใช้จ่าย</u>						
ต้นทุนขาย	717.45	71.41	696.51	69.21	819.75	69.24
ค่าใช้จ่ายในการขาย	163.55	16.28	162.30	16.13	166.08	14.03
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	55.37	5.51	60.00	5.96	70.52	5.95
รวมค่าใช้จ่าย	936.37	93.20	918.81	91.30	1,056.35	89.22
กำไร (ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้	68.34	6.80	87.55	8.70	127.59	10.78
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	(2.89)	0.29	(1.32)	(0.13)	(0.68)	(0.06)
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้	65.44	6.51	86.23	8.57	126.91	10.72
ภาษีเงินได้	13.60	1.35	(18.28)	(1.82)	(25.08)	(2.12)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	51.84	5.16	67.95	6.75	101.83	8.60
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น						
รายการที่จะไม่ถูกบันทึกในส่วนของกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง						
ผลกำไรจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	-	-	1.40	0.14	-	-
หัก : ผลกระทบของภาษีเงินได้	-	-	(0.28)	(0.03)	-	-
รายการที่จะไม่ถูกบันทึกในส่วนของกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง				-	-	-
- สุทธิจากภาษีเงินได้	-	-	1.12	0.11	-	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี	-	-	1.12	0.11	-	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	51.84	5.16	69.07	6.86	101.83	8.60
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (Fully Diluted) (บาท)	172.81		0.11		0.17	
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (Weighted Average) (บาท)	217.76		0.21		0.17	
มูลค่าที่ตราไว้ (บาท)	100.00		0.25		0.25	
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (Fully Diluted) (บาท) – ปรับปรุง ¹⁾	0.43		0.11		0.17	

หมายเหตุ 1) คำนวณโดยปรับมูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 0.25 บาท เพื่อการเปรียบเทียบ

งบกระแสเงินสด (หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษี	65.44	86.23	126.91
รายการปรับกระทบยอดกำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเป็นเงินสดรับ (จ่าย) จากกิจกรรมดำเนินงาน			
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	6.55	7.81	12.15
ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ (โอนกลับ)	0.28	0.01	(0.04)
การปรับลดสินค้าคงเหลือเป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ (โอนกลับ)	(4.11)	(0.14)	1.06
กำไรจากการขายและวัดมูลค่าเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	-	(0.50)	(3.99)
ขาดทุนจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	-	0.05	0.03
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	-	-	-
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคาร อุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.12	0.01	-
สำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	1.37	2.22	1.91
ดอกเบี้ยรับ	(0.61)	(0.57)	(2.42)
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	2.89	1.32	0.68
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	71.93	96.44	136.30
สินทรัพย์ดำเนินงานลดลง (เพิ่มขึ้น)			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	20.14	(16.45)	(42.53)
สินค้าคงเหลือ	(5.16)	4.15	(12.59)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	11.00	(2.92)	4.30
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	0.04	0.37	(0.03)
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	(45.93)	15.35	64.78
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1.47	1.55	(1.44)
เงินสดจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	53.49	98.49	148.78
ดอกเบี้ยรับ	0.60	0.51	2.11
จ่ายดอกเบี้ย	(2.89)	(0.74)	-
จ่ายภาษีเงินได้	(4.10)	(16.94)	(17.49)
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	47.09	81.32	133.40
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน (เพิ่มขึ้น) ลดลง	0.36	0.14	-
เงินสดจ่ายเพื่อให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-

งบกระแสเงินสด (หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
เงินสดรับคืนจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-
เงินลงทุนชั่วคราวเพิ่มขึ้น	-	(20.56)	(369.00)
ซื้ออาคาร อุปกรณ์และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(6.77)	(9.02)	(27.97)
เงินสดรับจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	-	1.15	-
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(6.40)	(28.28)	(396.97)
<u>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน</u>			
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคารเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(44.51)	(8.99)	-
เงินสดจ่ายคืนหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	(1.77)	(4.02)	(6.65)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาว	-	-	-
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาว	(3.50)	(12.54)	-
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน	10.00	545.28	-
เงินปันผลจ่าย	-	(89.46)	(60.80)
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(39.78)	430.27	(67.45)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	0.90	483.30	(331.02)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	0.27	1.17	484.47
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวด	1.17	484.47	153.44

13.3 ตารางสรุปอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

รายการ	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
อัตราส่วนสภาพคล่อง			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.14	4.05	3.06
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.94	3.86	2.91
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	0.21	0.46	0.60
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	5.94	5.92	5.95
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	60.62	60.76	60.52
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	41.28	35.58	40.21
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	8.69	10.12	8.95
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	5.91	6.09	6.01
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	60.93	59.14	59.87
Cash Cycle (วัน)	8.38	11.74	9.60
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหาทำไร			
อัตราทำไรขั้นต้น (%)	28.20	30.66	30.35
อัตราทำไรจากการดำเนินงาน (%)	6.36	8.52	10.25
อัตราทำไรอื่น (%)	0.21*	0.19	0.58
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำทำไร (%)	71.05	94.98	110.55
อัตราทำไรสุทธิ (%)	5.16	6.75	8.60
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	93.39	19.37	16.02
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	17.64	12.50	11.70
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%)	112.69	144.59	159.15
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	3.43	1.85	1.36
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	2.27	0.31	0.42
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	18.70	75.64	221.82
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (เท่า)	0.83	0.68	1.40
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	101.27	90.18	83.59

14. คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

14.1 ภาพรวมของผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

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

ในการจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่ายของบริษัทฯ นั้น เดิมบริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกทั้งหมด อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การประกอบธุรกิจมีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ในปี 2556 บริษัทฯ จึงได้ลงทุนซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง โดยโรงงานของบริษัทฯ ตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แพลคอตี แลนด์ อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดชลบุรี บนเนื้อที่รวม 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา มีกำลังการผลิตเดิมที่ 2,021.76 ตันต่อปี และบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์เป็นครั้งแรกเมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 จากการที่บริษัทฯ มีโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เองดังกล่าว ส่งผลทำให้สัดส่วนการซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิตคิดเป็นร้อยละ 84.22 ในปี 2557 ร้อยละ 78.63 ในปี 2558 ต่อมาในปี 2559 ถึงแม้ว่าบริษัทฯ ได้ปรับความเร็วของเครื่องบรรจุส่งผลให้เครื่องมีประสิทธิภาพในการผลิตได้มากขึ้นจึงทำให้กำลังการผลิตได้เพิ่มขึ้นที่ 2,615.65 ตันต่อปี แต่เนื่องจากบริษัทฯ มีสินค้าใหม่ที่จะออกจำหน่าย อาทิ เครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ กลุ่มสินค้าประเภทโดนัทสโตร์ญี่ปุ่น ยี่ห้อ “อะสไมล์” และ สินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนคาแร็คเตอร์ กับ Sanrio Wave Hong Kong Co., Ltd. เป็นต้น โดยซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิต ส่งผลทำให้สัดส่วนการซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิตคิดเป็นร้อยละ 94.39 ในปี 2559

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 จึงส่งผลให้รายได้จากการขายของบริษัทฯ เริ่มชะลอ

ตัวในปี 2556 เป็นจำนวน 1,067.77 ล้านบาท และลดลงเหลือจำนวน 1,002.65 ล้านบาท ในปี 2555 ซึ่งเป็นรายได้ที่มาจาก การขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพียงอย่างเดียว โดยบริษัทฯ มีกำไรสุทธิในปี 2555 จำนวน 26.29 ล้านบาท และมีขาดทุนสุทธิจำนวน 6.64 ล้านบาท ในปี 2556 ถึงแม้ว่ารายได้จากการขายของบริษัทฯ จะเป็นไปในทิศทางเดียวกับภาวะเศรษฐกิจตาม ที่กล่าวข้างต้น บริษัทฯ ก็สามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมถึงมีการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่าย ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายอย่างรัดกุม ส่งผลทำให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 51.84 ล้านบาท ในปี 2557 และจำนวน 67.95 ในปี 2558

ในปี 2559 บริษัทฯ ได้พัฒนาสินค้าและออกจำหน่ายสินค้าใหม่และการขยายตัวของตลาดทั้งในกลุ่มของ เครื่องดื่มเย็นในถักและกลุ่มเครื่องดื่ม non coffee ในมุม all café และได้ขยายลงทุนในโครงการเครื่องกีดเครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ รวมทั้ง จำหน่ายสินค้าใหม่ในตลาดกลุ่มสินค้าประเภทโดนัทสโตลล์ญี่ปุ่น รสออริจินอล ยี่ห้อ “อะสไมล์” และ สินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนคาแร็คเตอร์ กับ Sanrio Wave Hong Kong Co., Ltd. ทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากการขายในปี 2559 จำนวน 1,177.02 ล้านบาท จากปีก่อนที่มีรายได้จากการขาย 1,004.44 ล้านบาท ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายในการขายและและบริหาร ยังสามารถควบคุมอยู่ในงบประมาณ ส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 101.83 ล้านบาท

14.2 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

14.2.1 รายได้

ในปี 2557-2559 บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 1,004.71 ล้านบาท จำนวน 1,006.36 ล้านบาท และ จำนวน 1,183.94 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 0.16 และร้อยละ 17.65 โดยในปี 2558 ยอดขาย รวมเพิ่มขึ้น 1.64 ล้านบาท ซึ่งพ้นจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ทางการเมืองมาเป็นปกติ และในปี 2559 รายได้รวมเติบโตมาจากการพัฒนาสินค้าใหม่ทีออกจำหน่ายสู่ตลาดทั้งในกลุ่มเครื่องดื่ม และกลุ่มสินค้าประเภท โดนัทสโตลล์ญี่ปุ่นยี่ห้อ “อะสไมล์” และ สินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนคาแร็คเตอร์ กับ Sanrio Wave Hong Kong Co., Ltd.

ทั้งนี้ รายได้รวมของบริษัทฯ ประกอบด้วย รายได้จากการขายและรายได้อื่น โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายได้	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	1,002.65	99.79	1,004.44	99.81	1,177.02	99.42
รายได้อื่น	2.06	0.21	1.92	0.19	6.92	0.58
รวมรายได้	1,004.71	100.00	1,006.36	100.00	1,183.94	100.00

รายได้จากการขาย

ในปี 2557-2559 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายจำนวน 1,002.65 ล้านบาท จำนวน 1,004.44 ล้านบาท และจำนวน 1,177.02 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 0.18 และร้อยละ 17.18 โดยรายได้จากการขาย ในปี 2557-2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มทั้งหมด และในปี 2559 บริษัทฯ ได้ขยายการลงทุนใน โครงการเครื่องกีดเครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ รวมทั้งได้จำหน่ายสินค้าใหม่ในตลาดกลุ่มสินค้าประเภทโดนัทสโตลล์ญี่ปุ่น รสออริจินอล ยี่ห้อ “อะสไมล์” และ สินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนคาแร็คเตอร์ กับ Sanrio Wave Hong Kong Co., Ltd.

ประเภท	ปี 2557			ปี 2558			ปี 2559		
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)
กลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B	773.79	77.17	0.07	841.86	83.81	8.80	1,007.54	85.60	19.68
กลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C	228.86	22.83	(8.14)	162.58	16.19	(28.96)	169.48	14.40	4.24
รวมรายได้จากการขาย	1,002.65	100.10	(6.14)	1,004.44	100.00	0.18	1,177.02	100.00	17.18

ประเภท	ปี 2557			ปี 2558			ปี 2559		
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)
รายได้จากการขายในประเทศ	872.72	87.04	(8.94)	926.96	92.29	6.22	1,069.58	90.87	15.39
รายได้จากการขายต่างประเทศ	129.93	12.96	18.82	77.48	7.71	(40.37)	107.44	9.13	38.67
รวมรายได้จากการขาย	1,002.65	100.00	(6.10)	1,004.44	100.00	0.18	1,177.02	100.00	17.18

รายได้จากการขาย

รายได้จากการขายของบริษัทฯ 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 77-86 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2557-2559 ผลิตภัณฑ์หลักในส่วนของ B2B คือ ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่มในโถกด (Dispenser Drink) ได้แก่ ซานม (Zenya) กาแฟคอฟฟี่ดำ และกาแฟลาเต้ (Zenya) โดยในปี 2557 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B จำนวน 773.79 ล้านบาท และปี 2558 จำนวน 841.86 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 0.07 และ ร้อยละ 8.80 ซึ่งในปี 2557 เป็นผลมาจากการที่ภาวะเศรษฐกิจในประเทศชะลอตัว โดยได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ทางการเมืองที่ยืดเยื้อ ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้นตามที่กล่าวข้างต้น สำหรับปี 2558 ภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ปรับตัวดีขึ้น และการขยายตัวของตลาดในส่วนของกลุ่มเครื่องดื่ม non coffee ในมุม all café

สำหรับปี 2559 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B จำนวน 1,007.54 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 19.68 จากปี 2558 เป็นผลมาจาก ได้ร่วมพัฒนาสินค้าและออกจำหน่ายสินค้าใหม่ในตลาดทั้งในกลุ่มของเครื่องดื่มเย็นในโถกดและกลุ่มของเครื่องดื่ม non coffee ในมุม all café และได้ขยายลงทุนในโครงการเครื่องกดเครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ รวมทั้งมีจำนวนสาขาที่จำหน่ายเติบโตขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จำหน่ายสินค้าใหม่ในตลาดกลุ่มสินค้า

ประเภทโดนัทสโตร์ญี่ปุ่น รสออริจินอล ยี่ห้อ “อะสโมลล์” และ สินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนคาแร็คเตอร์ กับ Sanrio Wave Hong Kong Co., Ltd. ซึ่งเริ่มวางจำหน่ายในเดือน กันยายน 2559

รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท (Business to Customer : B2C)

รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท (B2C) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 14-23 ของรายได้จากการขายในปี 2557-2559 ผลิตภัณฑ์หลักในส่วนของ B2C ได้แก่ ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” และกาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” โดยในปี 2556 บริษัท มีการลงทุนค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับเป็นช่วงสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงจากเศรษฐกิจโลก และสถานการณ์ทางการเมืองช่วงปลายปี 2556 และส่งผลมาถึงปี 2557 และในปี 2557 นั้น บริษัท มีการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายมากยิ่งขึ้น ทำให้รายได้จากการขายสินค้าส่วนของ B2C ในปี 2557 ลดลงและสำหรับผลิตภัณฑ์ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” นั้น เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมาตลาดเครื่องดื่มประเภทชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศ มีการแข่งขันที่รุนแรงทั้งในด้านราคาและการจัดโปรโมชั่นต่างๆ บริษัท จึงหันไปมุ่งเน้นการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศกัมพูชา ซึ่งทำให้รายได้สินค้าส่วนของ B2C โดยรวมลดลง ร้อยละ 8.14 โดยในปี 2557 บริษัท มีรายได้จากการขายต่างประเทศของบริษัท ยังคงเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 129.93 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปีก่อนร้อยละ 18.82

สำหรับปี 2558 บริษัท มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 162.58 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.19 ของรายได้จากการขายรวม ซึ่งลดลงจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 28.96 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่รายได้จากการขายต่างประเทศลดลงจาก 129.93 ล้านบาท ในปี 2557 เป็นจำนวน 77.48 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 40.37 เนื่องจากบริษัท มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายในส่วนของตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Distributor) สำหรับตลาดกัมพูชา ในช่วงปลายไตรมาส 2 โดยบริษัท ได้ดำเนินการแก้ไขในเรื่องดังกล่าวเรียบร้อยแล้วเมื่อเดือนสิงหาคม 2558 และทำให้ปี 2559 กลับมาเป็นสถานการณ์ปกติและบริษัท มียอดขายจากประเทศกัมพูชาเพิ่มขึ้น โดยในปี 2559 บริษัท มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 169.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 4.24 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่รายได้จากการขายต่างประเทศเพิ่มขึ้นจาก 77.48 ล้านบาท ในปี 2558 เป็นจำนวน 107.44 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 38.67

รายได้อื่น

ในปี 2557-2559 บริษัท มีรายได้อื่นจำนวน 2.06 ล้านบาท จำนวน 1.92 ล้านบาท และ จำนวน 6.92 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.21 ร้อยละ 0.19 และร้อยละ 0.58 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยรายได้อื่นที่เป็นรายการหลักที่เกิดขึ้นทุกปี ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ กำไรจากมูลค่าเงินลงทุน และรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งเป็นวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Pre-mix) ที่บริษัท ว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตแห่งหนึ่งผสมวัตถุดิบตามสูตรที่บริษัท กำหนด จากนั้นบริษัท จะนำวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูปที่ได้จำหน่ายต่อไปให้ผู้รับจ้างผลิตหลักของบริษัท เพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป โดยบันทึกบัญชีเฉพาะส่วนต่างของราคาขายและต้นทุนขาย โดยในปี 2557-2559 บริษัท มีรายได้ดอกเบี้ยรับและกำไรจากมูลค่าเงินลงทุน จำนวน 0.84 ล้านบาท จำนวน 1.07 ล้านบาท และจำนวน 6.41 ล้านบาท ตามลำดับ

14.2.2 ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายหลักของบริษัท ประกอบด้วย ต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และ ค่าใช้จ่ายทางการเงิน โดยในปี 2557-2559 บริษัท มีค่าใช้จ่ายรวมจำนวน 939.27 ล้านบาท จำนวน 920.13 ล้านบาท

และจำนวน 1,057.03 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 93.50 ร้อยละ 91.43 และร้อยละ 89.28 ของรายได้รวมตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ต้นทุนขาย	717.45	76.38	696.51	75.70	819.75	77.55
ค่าใช้จ่ายในการขาย	163.55	17.41	162.30	17.64	166.08	15.71
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	55.37	5.90	60.00	6.52	70.52	6.67
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	2.89	0.31	1.32	0.14	0.68	0.06
รวมค่าใช้จ่าย	939.27	100.00	920.13	100.00	1,057.03	100.00
ร้อยละต่อรายได้รวม	93.50		91.43		89.28	

ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายถือเป็นค่าใช้จ่ายหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีต้นทุนขายจำนวน 717.45 ล้านบาท ในปี 2557 จำนวน 696.51 ล้านบาท ในปี 2558 และ จำนวน 819.75 ล้านบาท ในปี 2559 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 76.38 ร้อยละ 75.70 และร้อยละ 77.55 ของค่าใช้จ่ายรวม ตามลำดับ

หากพิจารณาต้นทุนขายเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายในปี 2557-2559 บริษัทฯ มีสัดส่วนดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 71.56 ร้อยละ 69.34 และร้อยละ 69.65 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 28.44 ร้อยละ 30.66 และร้อยละ 30.35 ตามลำดับ ปัจจัยหลักที่ทำให้ให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นและลดลงมาจากสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ขาย (Product Mix) ในแต่ละปี กล่าวคือ ในปี 2557 ยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2556 เป็นผลมาจากการที่รายได้จากการขายต่างประเทศยังคงเติบโตต่อเนื่องคิดเป็นร้อยละ 18.82 รวมทั้งบริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น นอกจากนี้ ในปี 2557 บริษัทฯ เริ่มมีการผลิตสินค้าจากโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ ได้อย่างเต็มที่ โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นจากการผลิตเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 70.82 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวม จึงทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยลดลง และในปี 2558 บริษัทฯ มีต้นทุนขายจำนวน 696.51 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69.34 ของรายได้จากการขาย หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 30.66 สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นยังคงเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มมากขึ้น และอัตรากำไรขั้นต้นจากการผลิตสินค้าจากโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทร้อยละ 96.49 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวม ทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยลดลง

สำหรับปี 2559 บริษัทฯ มีต้นทุนขายจำนวน 819.75 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69.65 ของรายได้จากการขาย หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 30.35 สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวลดลงเล็กน้อย เป็นผลมาจากการที่ ในไตรมาส 4 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้า โดนัท ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่าอัตรากำไรขั้นต้นสินค้าประเภทอื่น

ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 163.55 ล้านบาท ในปี 2557 จำนวน 162.30 ล้านบาทในปี 2558 และจำนวน 166.08 ล้านบาทในปี 2559 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.28 ร้อยละ 16.13 และร้อยละ 14.03 ของรายได้รวม ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการขายหลักที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย ซึ่งมี

สัดส่วนคิดเป็นประมาณร้อยละ 64-74 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม ในปี 2557-2559 บริษัท มีการจัดกิจกรรมทางการตลาดและโปรโมชั่นต่างๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นยอดขายสินค้าของบริษัท ทั้งในส่วนของสินค้าที่เป็น B2B และ B2C โดยในส่วนของสินค้า B2B บริษัท จะมีการทำกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขายร่วมกับคู่ค้าต่อเนื่องตลอดทั้งปี ซึ่งค่าใช้จ่ายในการทำกิจกรรมการตลาดและส่งเสริมการขายดังกล่าวจะผันแปรเป็นไปตามสัดส่วนของยอดขายที่เกิดขึ้น โดยจะพิจารณาตามความเหมาะสมและภาวะตลาดในแต่ละช่วงเวลา และในส่วนของสินค้า B2C นั้น ผลลัพธ์หลักที่บริษัท มุ่งเน้นทำการตลาดและส่งเสริมการขาย ประกอบด้วย ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” และกาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วิสลิ้ม”

ค่าใช้จ่ายในการทำกิจกรรมการตลาดและส่งเสริมการขายนั้น บริษัท มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ สินค้า โดยผลิตสื่อโฆษณาเพื่อประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สื่อโทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ ป้ายโฆษณา เป็นต้น ในขณะเดียวกันบริษัท ก็เน้นการจัดโปรโมชั่นร่วมกับคู่ค้าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ จากการที่บริษัท มีแผนในการขยายตลาด เครื่องดื่มไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศกัมพูชา จึงเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” ผ่านสื่อโทรทัศน์ เพื่อเป็นการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายในประเทศกัมพูชาอย่างต่อเนื่องผ่านสื่อต่าง ๆ ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ทั้งโทรทัศน์ วิทยุ และ Social Media เช่น Facebook เป็นต้น รวมถึงการจัดกิจกรรมกับกลุ่มเป้าหมาย เช่น การทำโปรโมชั่นเกมชิงโชครางวัลต่างๆ เป็นต้น เพื่อเป็นการต่อยอดภาพลักษณ์ซึ่งจะช่วยให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น สำหรับปี 2557 บริษัท มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 163.55 ล้านบาท ลดลงจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 28.00 เป็นผลมาจากค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายที่ลดลงจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 35.31 และ ปี 2558 บริษัท มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 162.30 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.13 ของรายได้รวม ลดลงจากปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 0.77 โดยค่าใช้จ่ายในการขายหลักที่สำคัญของบริษัท ได้แก่ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.83 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม ซึ่งลดลงจากปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 10.52 ซึ่งเป็นไปตามสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ทำให้บริษัท มีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและส่งเสริมการขายให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนด

สำหรับปี 2559 บริษัท มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 166.08 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.03 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นจากปี 2558 คิดเป็นร้อยละ 2.33 โดยค่าใช้จ่ายในการขายหลักที่สำคัญของบริษัท ได้แก่ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 63.34 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม ซึ่งลดลงจากปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 3.9 สาเหตุจากบริษัท มีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและส่งเสริมการขายให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนดซึ่งการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายของปี 2559 สาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานจากการขยายตัวของธุรกิจ

นอกเหนือจากค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายตามที่กล่าวข้างต้นแล้ว ค่าใช้จ่ายในการขายที่สำคัญยังรวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานฝ่ายขายและการตลาด เช่น เงินเดือน โบนัส และสวัสดิการอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 15-25 ในปี 2557-2559 โดยตั้งแต่ปี 2557 บริษัท มีการเพิ่มผู้บริหารและพนักงานฝ่ายขายและการตลาดในการขยายตัวและการเติบโตของบริษัท

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในปี 2557-2559 บริษัท มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 55.37 ล้านบาท จำนวน 60.00 ล้านบาทและจำนวน 70.52 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.51 ร้อยละ 5.96 และร้อยละ 5.96 ของรายได้รวม ตามลำดับ ซึ่งบริษัท ได้ควบคุมจำนวนค่าใช้จ่ายในการบริหารค่อนข้างคงที่

ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงาน เช่น เงินเดือน โบนัส และสวัสดิการอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งในปี 2557-2559 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนที่สูงถึงร้อยละ 58.44 ร้อยละ 56.80 และร้อยละ 60.79 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารรวมตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อให้คำปรึกษาด้านต่างๆ เช่น การขายและการตลาด และระบบบัญชีและการเงิน เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.21 ร้อยละ 7.47 และร้อยละ 4.43 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารรวม ในปี 2557-2559 ตามลำดับ สำหรับค่าที่ปรึกษาที่เพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2556 ส่วนหนึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการเตรียมความพร้อมในการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรกและการนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายหลักทั้งสองรายการดังกล่าวแล้ว ส่วนที่เหลือจะเป็นค่าเสื่อมราคา ค่าเช่า และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เป็นต้น

ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 2.89 ล้านบาท ในปี 2557 จำนวน 1.32 ล้านบาท ในปี 2558 และจำนวน 0.68 ล้านบาท ในปี 2559 ค่าใช้จ่ายทางการเงินในปี 2557 ดังกล่าวเป็นผลมาจากหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย ได้แก่ เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน และหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน การที่หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยของบริษัทฯ เกิดจากการ ในปี 2556 บริษัทฯ มีผลประกอบการขาดทุนทำให้ต้องมีการเบิกใช้วงเงินเบิกเกินบัญชีเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ รวมถึงการใช้เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารเพื่อใช้ซื้อที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ ส่งผลทำให้บริษัทฯ มีภาระดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มมากขึ้น

สำหรับปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินลดลงจากก่อน คิดเป็นอัตรการเติบโตลดลงร้อยละ 54.47 เป็นผลมาจากการลดลงของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยและปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีเงินเบิกเกินบัญชีและมีการชำระเงินกู้ยืมระยะยาวกับสถาบันการเงินแล้ว ซึ่งค่าใช้จ่ายทางการเงินที่เกิดขึ้นปี 2559 เกิดจากหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน

14.2.3 กำไรสุทธิ

จากผลการดำเนินงานที่กล่าวข้างต้น ในปี 2557 บริษัทฯ มีการควบคุมงบประมาณการใช้จ่ายต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขายมากขึ้น ประกอบกับการที่อัตรการเติบโตของรายได้จากการขายและอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น จึงทำให้ในปี 2557 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 51.84 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 5.16 สำหรับปี 2558 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 67.95 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 6.75 และปี 2559 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 101.83 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 8.60 กำไรสุทธิเติบโตขึ้นเนื่องจาก กำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงขึ้นจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีการควบคุมค่าใช้จ่ายให้อยู่ตามสัดส่วนและงบประมาณของบริษัทฯ

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น

เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on Equity) จะเห็นว่าอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นจะเกิดจากอัตรการเติบโตของกำไรสุทธิ โดยบริษัทฯ มีอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ ร้อยละ 93.39 ในปี 2557 ร้อยละ 19.37 ในปี 2558 และร้อยละ 16.02 ในปี 2559 นอกจากนี้ ในปี 2557 บริษัทฯ ยังมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 52.50 ล้านบาท คิดเป็นอัตรการจ่ายเงินปันผลเท่ากับร้อยละ 101.27 สำหรับปี 2558 บริษัทฯ มีการจดทะเบียนเพิ่มทุนและมีส่วนเกินทุนจากการระดมทุนและมีการจ่ายเงินปันให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 61.28 ล้านบาท คิดเป็นอัตรการจ่ายเงินปันผลเท่ากับร้อยละ 90.18 และในปี 2559 บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจากผลระหว่างกาล ให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 36.48

ล้านบาท และบริษัทฯ มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลประกอบการปี 2559 เพิ่มขึ้นจำนวน 48.64 ล้านบาท ในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2560 โดยคิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผลปี 2559 เท่ากับร้อยละ 83.59

14.3 ฐานะทางการเงิน

14.3.1 สินทรัพย์

ณ สิ้นปี 2557-2559 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 283.04 ล้านบาท จำนวน 806.71 ล้านบาท และจำนวน 934.23 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนชั่วคราว ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ และสินค้าคงเหลือ โดยในปี 2557 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 0.41 ร้อยละ 0 ร้อยละ 57.79 ร้อยละ 18.22 และร้อยละ 11.24 ตามลำดับ สำหรับในปี 2558 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 60.26 ร้อยละ 2.61 ร้อยละ 22.32 ร้อยละ 6.53 และร้อยละ 3.44 ตามลำดับ และในปี 2559 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 16.42 ร้อยละ 42.18 ร้อยละ 23.86 ร้อยละ 9.49 และร้อยละ 4.21 ตามลำดับ ทั้งนี้ รายละเอียดของสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

ณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 484.47 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 60.06 ของสินทรัพย์รวม ซึ่งโดยรวมเพิ่มขึ้นจากปี 2557 เป็นผลจากที่บริษัทฯ ได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก รวมถึงกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ จำนวนรวม 168 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท บริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าหุ้นทั้งสิ้นเป็นจำนวน 483.84 ซึ่งรวมส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 441.84 ล้านบาท และ ณ สิ้นปี 2559 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 153.44 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16.42 ของสินทรัพย์รวม ลดลงเนื่องจากบริษัทฯ ได้จัดสรรเงินฝากธนาคารบางส่วนเพื่อการลงทุนชั่วคราวและระหว่างปี บริษัทฯ มีการลงทุนในชื่อในส่วนของทรัพย์สินเครื่องจักรรถยนต์ใหม่ติดอีกทั้งมีการชำระหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงินและเงินปันผลจ่ายระหว่างกาล

เงินลงทุนชั่วคราว

ณ สิ้นปี 2558 และ 2559 บริษัทฯ มีเงินลงทุนชั่วคราว จำนวน 21.06 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 2.61 ของสินทรัพย์รวม และจำนวน 394.06 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 42.18 ของสินทรัพย์รวม โดยรวมเงินลงทุนชั่วคราว ณ สิ้นปี 2559 เพิ่มขึ้นจากปี 2557 และ 2558 เป็นผลจากที่บริษัทฯ มีเงินคงเหลือจากการเสนอขายหุ้นสามัญและจากเงินหมุนเวียนจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น จึงมีการจัดสรรบางส่วนเพื่อการลงทุนชั่วคราว

ลูกหนี้การค้า

ณ สิ้นปี 2557-2559 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 161.66 ล้านบาท จำนวน 177.40 ล้านบาท และจำนวน 218.37 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.12 ร้อยละ 21.99 และร้อยละ 23.37 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

บริษัทฯ มีนโยบายการให้ระยะเวลาการชำระหนี้ (Credit Term) แก่ลูกค้าในประเทศประมาณ 30-60 วัน แต่หากเป็นลูกค้าใหม่ บริษัทฯ จะกำหนดให้ลูกค้าชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดก่อนส่งมอบสินค้า สำหรับลูกค้าต่างประเทศ บริษัทฯ กำหนดให้ลูกค้าชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดก่อนส่งมอบสินค้า โดยอาจพิจารณาให้ Credit Term เป็นครั้งคราวขึ้นอยู่กับ

กับนโยบายการส่งเสริมการขายของบริษัทฯ โดยในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ มีระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 60.62 วัน ในปี 2557 เท่ากับ 60.76 วัน ในปี 2558 และเท่ากับ 60.52 วัน ในปี 2559 โดยส่วนใหญ่ลูกหนี้การค้ายังไม่ถึงกำหนดชำระ และลูกค้าหลักส่วนใหญ่มีระยะเวลาการรับชำระหนี้ 60 วัน รวมทั้งบริษัทฯ มีการจัดรายการส่งเสริมการขายสินค้าในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยการให้ Credit Term แก่ลูกค้า

ระยะเวลาดำงชำระ	ณ 31 ธ.ค. 2557		ณ 31 ธ.ค. 2558		ณ 31 ธ.ค. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระค้างชำระ	146.12	90.39	169.98	95.82	204.77	93.77
ไม่เกิน 3 เดือน	15.22	9.41	6.95	3.92	13.49	6.18
3 - 6 เดือน	-	-	0.38	0.21	0.04	0.02
6 - 12 เดือน	0.23	0.14	0.07	0.04	-	-
มากกว่า 12 เดือน	0.09	0.06	0.02	0.01	0.06	0.03
รวมลูกหนี้การค้า	161.66	100.00	177.40	100.00	218.37	100.00
หัก : ค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญ	(0.09)		(0.06)		(0.02)	
ลูกหนี้การค้า - สุทธิ	161.57		177.34		218.35	

จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่า ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2557-2559 มีสัดส่วน ร้อยละ 90.39 ร้อยละ 95.82 และร้อยละ 93.77 ของยอดลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญ ตามลำดับ ในขณะที่ ลูกหนี้ค้างชำระของบริษัทฯ มีสัดส่วนร้อยละ 9.61 ร้อยละ 4.18 และร้อยละ 6.23 ของยอดลูกหนี้ก่อนหักค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญ ณ สิ้นปี 2557-2559 ตามลำดับ ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน เกิดขึ้นจากการที่บริษัทฯ ยังไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้เนื่องจากอยู่ระหว่างรอให้ถึงงวดการวางบิลและชำระเงินของลูกค้า

บริษัทฯ เริ่มมีนโยบายพิจารณาตั้งค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญในปี 2557 โดยพิจารณาจากประสบการณ์ในการเก็บหนี้และอายุของหนี้ค้างชำระของลูกหนี้แต่ละราย โดย ณ สิ้นปี 2559 บริษัทฯ มีการตั้งสำรองค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญ จำนวน 0.02 ล้านบาท ทั้งนี้ นโยบายการตั้งสำรองค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทฯ เป็นดังนี้

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

สินค้าคงเหลือ

	ณ 31 ธ.ค. 2557		ณ 31 ธ.ค. 2558		ณ 31 ธ.ค. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินค้าสำเร็จรูป	21.55	65.92	17.60	61.67	23.17	56.34
สินค้าระหว่างผลิต	0.67	2.05	0.04	0.14	1.21	2.94
วัตถุดิบและวัสดุหีบห่อ	10.47	32.03	10.90	38.19	16.75	40.72
รวมสินค้าคงเหลือ	32.69	100.00	28.54	100.00	41.13	100.00
หัก : ค่าเผื่อมูลค่าสินค้าคงเหลือลดลง	(0.89)		(0.75)		(1.81)	
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	31.80		27.79		39.32	

ณ สิ้นปี 2557 - 2559 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 32.69 ล้านบาท จำนวน 28.54 ล้านบาท และจำนวน 41.13 ล้านบาทตามลำดับ สินค้าคงเหลือหลักของบริษัทฯ ได้แก่ สินค้าสำเร็จรูป และวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.34 และร้อยละ 40.72 ของสินค้าคงเหลือรวมในปี 2559

ณ สิ้นปี 2557 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 32.69 ล้านบาท โดยส่วนประกอบของสินค้าคงเหลือที่สำคัญ ประกอบด้วย สินค้าสำเร็จรูปจำนวน 21.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 63.13 เนื่องจากบริษัทฯ เริ่มผลิตสินค้าที่โรงงานของบริษัทฯ อย่างเต็มที่ ซึ่งในการผลิตเครื่องดื่ม นั้น ขั้นตอนสุดท้ายหลังจากที่ได้สินค้าสำเร็จรูปแล้วจะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพทางชีววิทยา เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้คุณภาพตรงตามที่กำหนดก่อนจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ซึ่งขั้นตอนดังกล่าวต้องใช้ระยะเวลาในการรอผลการตรวจประมาณ 2 สัปดาห์ ส่งผลทำให้ปริมาณสินค้าสำเร็จรูปที่รอจัดส่งให้แก่ลูกค้ามีปริมาณเพิ่มขึ้น ในขณะที่วัตถุดิบและวัสดุหีบห่อลดลงจากจำนวน 13.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556 เป็นจำนวน 10.47 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2557 เป็นผลจากการที่ ในปี 2556 บริษัทฯ ต้องมีการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับผลิตสินค้าที่โรงงานบ้านบึง ในขณะที่ปี 2557 เครื่องจักรที่โรงงานบ้านบึงสามารถเดินเครื่องผลิตสินค้าได้ตามแผนที่กำหนด บริษัทฯ จึงสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบต่างๆ ตามแผนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งนี้ วัตถุดิบและวัสดุหีบห่อที่สำคัญ ได้แก่ ครีมเทียม กาแฟผงสำเร็จรูป น้ำตาลทรายขาว และบรรจุภัณฑ์ และ ณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 28.54 ล้านบาท โดยส่วนประกอบของสินค้าคงเหลือที่สำคัญ ประกอบด้วย สินค้าสำเร็จรูปซึ่งมีจำนวน 17.60 ล้านบาท สินค้าระหว่างผลิตจำนวน 0.04 ล้านบาท และวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อจำนวน 10.90 ล้านบาท

ณ สิ้นปี 2559 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 41.13 ล้านบาท โดยส่วนประกอบของสินค้าคงเหลือที่สำคัญ ประกอบด้วย สินค้าสำเร็จรูปซึ่งมีจำนวน 23.17 ล้านบาท สินค้าระหว่างผลิตจำนวน 1.21 ล้านบาท และวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อจำนวน 16.75 ล้านบาท ทั้งนี้การเพิ่มขึ้นของสินค้าเกิดจาก บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อจำหน่ายเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ เริ่มมีการกำหนดนโยบายพิจารณาตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือในปี 2557 โดยพิจารณาจากสินค้าคงเหลือที่เคลื่อนไหวช้า สินค้าหมดอายุ หรือเป็นสินค้าที่เลิกผลิต/เลิกจำหน่าย ตามนโยบายที่บริษัทฯ กำหนดเป็นประจำทุกเดือน

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 51.57 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2557 จำนวน 52.64 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2558 และจำนวน 88.66 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2559 คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ 18.22 ร้อยละ 6.53 และร้อยละ 9.49 ตามลำดับ

สำหรับปี 2557 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 51.57 ล้านบาท ลดลงจากปี 2556 จำนวน 0.19 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีการลงทุนในสินทรัพย์ที่สำคัญ ได้แก่ การลงทุนก่อสร้างอาคารคลังสินค้าเพิ่มเติมจำนวน 3.57 ล้านบาท ในขณะที่มีค่าเสื่อมราคาสำหรับปีจำนวน 6.38 ล้านบาท

ณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 52.64 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ 6.53 โดยเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2557 จำนวน 1.07 ล้านบาท โดยมีรายการที่สำคัญ ได้แก่ การก่อสร้างอาคารคลังสินค้าเพิ่มเติมจำนวน 5.28 ล้านบาท

ณ สิ้นปี 2559 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 88.66 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ 9.49 โดยเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2558 จำนวน 36.02 ล้านบาท โดยบริษัทมีการลงทุนเพิ่มในระหว่างปี เป็นจำนวน 46.63 ล้านบาท ในขณะที่มีค่าเสื่อมราคาสำหรับปีจำนวน 10.61 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีการลงทุนในสินทรัพย์ที่สำคัญ ได้แก่ การลงทุนในเครื่องกวดเครื่องดัดม้วนอัตโนมัติ โดยติดตั้งแล้วเป็นจำนวน 437 เครื่อง และอยู่ในระหว่างติดตั้งเป็นจำนวน 123 เครื่อง

14.3.2 สภาพคล่อง

กระแสเงินสด

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	47.09	81.32	133.40
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	(6.40)	(28.28)	(396.97)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	(39.78)	430.27	(67.46)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	0.90	483.30	(331.02)

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 47.09 ล้านบาท ในปี 2557 จำนวน 81.32 ล้านบาทในปี 2558 และ จำนวน 133.40 ล้านบาทในปี 2559 โดยบริษัทฯ มีเงินสดรับจากการดำเนินงานเพิ่มจำนวนขึ้นอย่างต่อเนื่อง สาเหตุจาก บริษัทฯ มีกำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทมีกำไรก่อนภาษีในปี 2557-2559 เป็นจำนวน 65.44 ล้านบาท จำนวน 86.23 ล้านบาทและ จำนวน 126.91 ล้านบาท ตามลำดับ

หากพิจารณากระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 6.40 ล้านบาท ในปี 2557 จำนวน 28.29 ล้านบาท ในปี 2558 และ จำนวน 396.97 ล้านบาท ในปี 2559 โดยในปี 2558-2559 บริษัทฯ มีเงินไปลงทุนชั่วคราวเพิ่มขึ้น จำนวน 20.56 ล้านบาท และ 369.00 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2557-2559 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน (39.78) ล้านบาท จำนวน 430.27 ล้านบาท และจำนวน (67.46) ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2557 บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท ในขณะที่ชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 48.01 ล้านบาท จึงส่งผลทำให้บริษัทฯ มีเงินสดใช้ไปในกิจกรรม

จัดหาเงินจำนวน 39.78 ล้านบาท สำหรับปี 2558 บริษัทฯ มีเงินสดรับจากการเพิ่มทุนโดยการเสนอขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวน 80 ล้านบาท ในขณะที่มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 89.46 ล้านบาท และในระหว่างวันที่ 25 - 27 พฤศจิกายน 2558 บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก รวมถึงกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ จำนวนรวม 168 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท บริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าหุ้นทั้งสิ้นเป็นจำนวน 483.84 ซึ่งในการออกจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นจำนวน 18.56 ล้านบาท (ก่อนสุทธิจากภาษีเงินได้) ดังนั้นเงินค่าหุ้นที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกหลังหักค่าใช้จ่ายเป็นจำนวน 465.28 ล้านบาท และสำหรับปี 2559 บริษัทฯ มีการชำระคืนเงินหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงินเป็นเงินจำนวน 6.66 ล้านบาท และมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 60.80 ล้านบาท

อัตราส่วนสภาพคล่อง

บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ สิ้นปี 2557-2559 เท่ากับ 1.14 เท่า 4.05 เท่า และ 3.06 เท่า ตามลำดับ และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วเท่ากับ 0.94 เท่า 3.86 เท่า และ 2.91 เท่า ตามลำดับ จะเห็นว่าอัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วสูงขึ้น ในปี 2558 เนื่องจากบริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดรับจากการระดมทุน โดยในปี 2557-2559 บริษัทฯ มี Cash Cycle เฉลี่ย 8-12 วัน

รายการ		ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
อัตราส่วนสภาพคล่อง	(เท่า)	1.14	4.05	3.06
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า)	0.94	3.86	2.91
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน)	60.62	60.76	60.52
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	(วัน)	8.69	10.12	8.95
ระยะเวลาชำระหนี้	(วัน)	60.93	59.14	59.87
Cash Cycle	(วัน)	8.38	11.74	9.60

14.3.3 แหล่งที่มาของเงินทุน

หนี้สิน

ณ สิ้นปี 2557-2559 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 196.60 ล้านบาท จำนวน 191.67 ล้านบาท และจำนวน 278.17 ล้านบาท ตามลำดับ โดยโครงสร้างหนี้สินของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งหากคิดเป็นสัดส่วนต่อหนี้สินรวมจะเท่ากับร้อยละ 88.75 ณ สิ้นปี 2557 ร้อยละ 92.71 ณ สิ้นปี 2558 และร้อยละ 95.29 ณ สิ้นปี 2559 หนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญของบริษัทฯ ประกอบด้วยเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น โดย ณ สิ้นปี 2557-2559 สัดส่วนของรายการดังกล่าวต่อหนี้สินรวมคิดเป็นร้อยละ 75.22 ร้อยละ 85.17 และร้อยละ 88.18 ตามลำดับ โดยลักษณะเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น เกิดจากการซื้อสินค้าและการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ สิ้นปี 2557-2559 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 86.43 ล้านบาท จำนวน 615.04 ล้านบาทและจำนวน 656.07 ล้านบาท ตามลำดับ ณ สิ้นปี 2557 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากปี 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 สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 615.04 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2557 จำนวน 528.61 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงานปี 2558 จำนวน 67.59 ล้านบาท ประกอบกับบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 80 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นจากจำนวน 30 ล้านบาท เป็นจำนวน 110 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 89.46 ล้านบาท

นอกจากนี้ในระหว่างวันที่ 25 - 27 พฤศจิกายน 2558 บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก รวมถึงกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ จำนวนรวม 168 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท บริษัทฯ ได้รับชำระเงินค่าหุ้นทั้งสิ้นเป็นจำนวน 483.84 ล้านบาท ซึ่งรวมส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 441.84 ล้านบาท ผลจากการออกจำหน่ายหุ้นดังกล่าวทำให้ทุนที่ออกจำหน่ายและชำระแล้วของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจากจำนวน 110 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 440 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท) เป็นจำนวน 152 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 608 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท) ในการออกจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นจำนวน 14.85 ล้านบาท (สุทธิจากภาษีเงินได้จำนวน 3.71 ล้านบาท) ซึ่งบริษัทฯ แสดงเป็นรายการหักจากส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ

ณ สิ้นปี 2559 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 656.07 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2558 จำนวน 41.03 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงานปี 2559 จำนวน 101.83 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 60.80 ล้านบาท

ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 2.27 เท่า ณ สิ้นปี 2557 เท่ากับ 0.31 เท่า ณ สิ้นปี 2558 และเท่ากับ 0.42 เท่า ณ สิ้นปี 2559 สำหรับปี 2558 อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจาก ปี 2557 เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 67.95 ล้านบาท และมีส่วนเกินทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก จึงทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงเหลือ 0.31 เท่า โดยในปี 2559 อัตราส่วนเพิ่มขึ้นจากปี 2558 เนื่องจากปี 2559 บริษัทฯ มีหนี้สินที่เพิ่มขึ้นจากปี 2558 จำนวน 86.50 ล้านบาท ในขณะที่ส่วนของผู้ถือหุ้นที่เพิ่มขึ้น 35.94 ล้านบาท เนื่องจากในส่วนของหุ้นกู้ บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นในปี 2559 จำนวน 101.83 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผลจำนวน 60.80 ล้านบาท จึงทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากปี 2558

14.3.4 ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินในอนาคต

1. ผลกระทบจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน

ในปี 2558 บริษัทฯ มีทุนชำระแล้วจำนวน 110 ล้านบาท โดยมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ซึ่งในรอบ 4 ไตรมาสล่าสุด ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.17 บาทต่อหุ้น หลังจากที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้จำนวน 168 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 27.63 ของทุนชำระแล้วภายหลังเพิ่มทุน จะทำให้บริษัทฯ มีทุนชำระแล้วจำนวน 152 ล้านบาท หากพิจารณาผลจากการเพิ่มทุนดังกล่าว (Fully Diluted) จะทำให้กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) ของบริษัทฯ ลดลงเหลือ 0.12 บาทต่อหุ้น ดังนั้น ถ้าบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินธุรกิจให้มีรายได้เพิ่มขึ้นจนส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรเพิ่มขึ้นมาเพียงพอที่จะรองรับจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว จะทำ

ให้ผลตอบแทนต่างๆ ที่คำนวณโดยมีการเปรียบเทียบกับส่วนของผู้ถือหุ้น และจำนวนหุ้นของบริษัทฯ เช่น กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นอาจจะลดลงในอัตราร้อยละ 27.63 ตามผลของการเพิ่มทุนดังกล่าว (Dilution Effect) ซึ่งผลกระทบดังกล่าวยังไม่พิจารณารวมถึงส่วนเกินมูลค่าหุ้นที่เกิดจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน

2. ผลกระทบจากการลงทุนโครงการเครื่องกวดเครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ (Hot Beverage Dispenser)

จากการที่บริษัทฯ มีแผนลงทุนในธุรกิจเครื่องกวดเครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ (Hot Beverage Dispenser) โดยวางแผนติดตั้งเครื่องกวดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติให้ได้ประมาณ 1,500 เครื่อง ภายในปี 2560 อย่างไรก็ตามก่อนที่จะลงทุนในโครงการนี้ บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอย่างละเอียด รวมถึงทดสอบตลาดและสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ทำให้ความเสี่ยงจากการลงทุนค่อนข้างต่ำ นอกจากนี้ บริษัทฯ คาดว่าการลงทุนโครงการเครื่องกวดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติดังกล่าวจะเป็นการขยายโอกาสทางธุรกิจและเพิ่มศักยภาพในการเติบโตของบริษัทฯ ในอนาคต

โดย ณ สิ้นปี 2559 บริษัทฯ สามารถติดตั้งเครื่องกวดเครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ (Hot Beverage Dispenser) ในร้าน 7-Eleven ได้จำนวน 437 เครื่อง ซึ่งค่อนข้างล่าช้ากว่าที่คาดการณ์ไว้ โดยแบ่งเป็นการติดตั้งในส่วนของบริษัทฯ 7-Eleven ปกติ และร้าน 7-Eleven ในปั้มน้ำมัน เนื่องจากติดปัญหาเรื่องการติดตามเอกสารประกอบต่างๆ สำหรับยื่นกับกรมสรรพสามิต ได้แก่ หนังสือยินยอมให้ใช้สถานที่ประกอบการค้า สำเนาทะเบียนบ้านของเจ้าของ และแผนที่ของร้านค้า

3. ผลกระทบจากความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2557-2559 รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 83-90 ของรายได้จากการขายรวม ดังนั้น หากบริษัทฯ สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าว หรือลูกค้ารายดังกล่าวลดปริมาณการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับลูกค้ารายดังกล่าวมาเป็นเวลานาน ประกอบกับบริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับลูกค้าภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายดังกล่าวได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป

บริษัทฯ มีเป้าหมายในปี 2563 คือ มีแผนจะเพิ่มสัดส่วนของรายได้จากการขายในส่วนของบริษัทฯ B2B และ B2C เป็น 65:35 โดยในส่วนของบริษัทฯ B2C ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ จะเน้นในส่วนของบริษัทฯ ต่างประเทศมากขึ้น เสริมสร้างฐานของกลุ่มประเทศเดิม และขยายไปยังประเทศอื่นมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงในส่วนของบริษัทฯ B2C และในส่วนของบริษัทฯ B2B ก็จะมีการขยายตัวในส่วนที่นอกเหนือจากกลุ่มผลิตภัณฑ์เดิม เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงที่พึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โดยตั้งเป้าหมายในปี 2563 ว่าความเสี่ยงเรื่องดังกล่าวจะอยู่ในระดับปานกลาง

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

การรับรองความถูกต้องของข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีนั้นให้กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท ลงลายมือชื่อพร้อมทั้งประทับตราบริษัท (ถ้ามี) ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี พร้อมทั้งมอบอำนาจให้บุคคลใดลงนามกำกับเอกสารในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีแทนด้วย โดยให้ใช้ข้อความและรูปแบบ ดังนี้

บริษัทได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว ด้วยความระมัดระวัง บริษัทขอรับรองว่าข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทขอรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วน ในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว

(2) บริษัทได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) บริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตาม ระบบดังกล่าว และบริษัทได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2560 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้ นายชัชวี วัฒนสุข หรือนายชนิด สุวรรณพรินทร์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นายชัชวี วัฒนสุข หรือนายชนิด สุวรรณพรินทร์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทได้รับรองความถูกต้อง

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายชัชวี วัฒนสุข	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	
2. นายชนิด สุวรรณพรินทร์	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	
ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
ผู้รับมอบอำนาจ 1. นายชัชวี วัฒนสุข	กรรมการและประธานกรรมการบริหาร	
2. นายชนิด สุวรรณพรินทร์	กรรมการและกรรมการผู้จัดการ	

1. รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (31/12/59)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ
พลเรือเอกอภิชาติ เพ็งศรีทอง ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ	67	หลักสูตรป้องกันราชอาณาจักร ภาควิชาวิศวกรรม, วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร ปริญญาตรี สาขาวิทยาศาสตร์ (วิศวกรรมไฟฟ้า), โรงเรียนนายเรือ หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 82/2010	0.03%	-	2558 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม และสินค้าไลฟ์สไตล์
					2555 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ	บมจ. เมืองไทย ลิสซิ่ง	สินเชื่อทะเบียนรถ
					2553 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. เอส แอนด์ เจ อินเตอร์ เนชั่นแนล เอ็นเตอร์ไพรส์	ผลิตเครื่องสำอาง
นายชัชวาล วัฒนสุข กรรมการและ ประธานกรรมการบริหาร (กรรมการผู้มีอำนาจ ลงนามผูกพันบริษัทฯ)	43	Master of Business Administration, University of San Diego, USA ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 112/2014	29.46%	คู่สมรสของ นางสาวภาวินี สุวรรณเมฆานนท์*	2548 - ปัจจุบัน	กรรมการและ ประธานกรรมการบริหาร	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม และสินค้าไลฟ์สไตล์
					2553 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. เอส พี อินเตอร์แมค	เครื่องจักรและอุปกรณ์ผลิต พลาสติก
					2553 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. ซี เอ เจเนอรัล	รับเหมาก่อสร้าง
นายชนิด สุวรรณพรินทร์ กรรมการและกรรมการผู้จัดการ (กรรมการผู้มีอำนาจ ลงนามผูกพันบริษัทฯ)	52	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขาการตลาด, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 112/2014	3.92%	-	2554 - ปัจจุบัน	กรรมการ และกรรมการผู้จัดการ	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม และสินค้าไลฟ์สไตล์
					2548 - 2554	ผู้จัดการทั่วไปสายงาน การตลาด	บจ. กรีนสปอต (ประเทศไทย)	ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (31/12/59)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการ สายงานขาย การตลาด และ ลูกค้าหลัก (กรรมการผู้มีอำนาจ ลงนามผูกพันบริษัท)	47	Master of Business Administration, University of South Alabama, USA ปริญญาตรี รัฐศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	0.68%	-	ก.ย. 2558 - ปัจจุบัน	กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการสายงานขาย การตลาด และลูกค้าหลัก	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มและสินค้าไลฟ์สไตล์
					2557 - ส.ค. 2558	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานการตลาด	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่ม
					2553 - 2555	ผู้อำนวยการปฏิบัติการร้านค้า	บจ. โคคา-โคล่า (ประเทศไทย)	ผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่ม
นายสมบุญ ประสิทธิ์ จูตระกูล ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ	58	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย Bachelor of Marketing, San Jose State University, USA Certificate of Senior Executive Management, Stanford University, USA Certificate of Marketing Management, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ หลักสูตร Directors Certification Program (DCP) รุ่นที่ 54/2005	-	-	2558 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มและสินค้าไลฟ์สไตล์
					2556 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ. แก๊งน้อย ฟู้ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง	ผลิตและจำหน่ายอาหารแช่แข็ง
					2557 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. ริเวอร์โปร ฟัลฟ แอนด์เพเพอร์	ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาษ
					2557 - ปัจจุบัน 2536 - 2551	กรรมการ ประธานกรรมการบริหาร	บจ. กระดาษธนธาร บจ. ดีเคเอสเอช (ประเทศไทย)	ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาษ จัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค
นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล* กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ	51	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาตรี สาขาการเงินการธนาคาร, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	-	-	1 เม.ย. 2559 – ปัจจุบัน	ประธานฝ่ายการเงินและบัญชี	บริษัท เอก-ชัย ดิสทริบิวชั่นซิสเต็ม จำกัด	สินค้าอุปโภคบริโภค และธุรกิจอื่น
					2558 – 1 ธ.ค. 2559	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มและสินค้าไลฟ์สไตล์
					2558 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	บจ. เอส ไอ เอส บี	โรงเรียนเอกชน

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (31/12/59)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่าง ผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ
		หลักสูตร Directors Certification Program (DCP รุ่นที่ 157/2012) หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 31/2005 หลักสูตร Successful Formulation and Executive the Strategy (SFE) รุ่นที่ 3/2009			2558 - ปัจจุบัน 2558 - ปัจจุบัน 2554 - ปัจจุบัน 2554 2552 - 2554	กรรมการตรวจสอบและ กรรมการอิสระ กรรมการในเครือ ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน ส่วนกลาง รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ การเงิน ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานการเงิน	บจ.คิงส์เทเลคอม บมจ.ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่น แนล บมจ. ไมเนอร์ อินเตอร์ เนชั่นแนล บมจ. ผลิตไฟฟ้าราชบุรี โฮลดิ้ง บมจ. ไออาร์พีซี	ผู้แทนจำหน่ายและบริการ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อาหารและเครื่องดื่ม อาหารและเครื่องดื่ม พลังงานและสาธารณูปโภค พลังงานและสาธารณูปโภค
นางพัทธรา สุริยาปี กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ	57	ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต, มหาวิทยาลัย รามคำแหง หลักสูตร Micro MBA, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 116/2015	-	-	2558 - ปัจจุบัน 2552 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบและ กรรมการอิสระ รองกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายบริหาร	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บจ. โชคพนา (2512)	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม และสินค้าไลฟ์สไตล์ ส่งออกและกิจการทำเรือ
นายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์	48	ปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ปริญญาตรี สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยรามคำแหง	-	-	16 ธ.ค.2559-ปัจจุบัน 2548-ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบและ กรรมการอิสระ กรรมการ กรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่ การเงินและบัญชี	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ.โมโนเทคโนโลยี	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม และสินค้าไลฟ์สไตล์ สื่อและสิ่งพิมพ์

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (31/12/59)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่าง ผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสุวิธยา อังศวานนท์ ผู้อำนวยการสายงานลูกค้าหลัก และสื่อสารองค์กร	46	Master of Marketing Communication & Advertising, Emerson College, USA Bachelor of Advertising, University of Hartford, USA Certificate of Business Administration, Harvard Extension School, USA	0.03%	-	2556 - ปัจจุบัน 2552 - 2556	ผู้อำนวยการสายงาน ลูกค้าหลักและสื่อสาร องค์กร รองผู้อำนวยการสายงาน ลูกค้าหลัก	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม และสินค้าไลฟ์สไตล์ จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม
นางสาวภาวิณี สุวรรณเมธานนท์* ผู้อำนวยการสายงานพัฒนาธุรกิจ	43	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	0.05%	คู่สมรสของ นายชัชวี วัฒนสุข	2553 - 16 พ.ย.2559 2551 - 2553	ผู้อำนวยการสายงาน พัฒนาธุรกิจ ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม และสินค้าไลฟ์สไตล์ จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม
นางสาวนริสา ตียะสุขสวัสดิ์ ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายเครื่องดื่ม ในโกกอด	39	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยมหิดล ปริญญาตรี สาขาการตลาด, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	0.0005%	-	มี.ค.2558 - ปัจจุบัน 2554 - ก.พ. 2558 2548 - 2553	ผู้จัดการอาวุโสฝ่าย เครื่องดื่มในโกกอด ผู้จัดการฝ่ายเครื่องดื่ม ในโกกอด ผู้ช่วยผู้จัดการตราสินค้า	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บจ.คาลบิรนาวัธน์	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม และสินค้าไลฟ์สไตล์ จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม ผลิตและจำหน่ายขนมขบเคี้ยว
นางสาวหัสยา จารุวิทยานันท์ รองผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนา ผลิตภัณฑ์	35	ปริญญาโท สาขาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ปริญญาตรี สาขาอุตสาหกรรมเกษตร, มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์	0.005%	-	2553 - ปัจจุบัน 2551 - 2553	ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ ผู้จัดการฝ่ายนวัตกรรมและ ชีพพลายเซน	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม และสินค้าไลฟ์สไตล์ จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม
นายชวลิต ประวิติบริสุทธิ์	39	ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิตเครื่องกล มหาวิทยาลัยสยาม	-	-	2559 - ปัจจุบัน 2557-2559	รองผู้อำนวยการฝ่าย พัฒนาธุรกิจ ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บจ.เค.วี.เอ็น. อิมพอร์ต เอกซ์พอร์ต (1991)	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม และสินค้าไลฟ์สไตล์ ผู้จำหน่ายและขายส่งกาแฟ

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (31/12/59)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสาวพรรณภา นิมมา ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชนและ (รักษาการ) ผู้จัดการโรงงานบ้านบึง	51	ปริญญาตรี สาขาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต	-	-	2556 - ปัจจุบัน	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มและสินค้าไลฟ์สไตล์
					2548 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ฮอล อินวัน แมนูแพคทอรี่	ผลิตและจำหน่ายกระดาศาข้าวและผลิตภัณฑ์จากกระดาศา
					2552 - 2556	ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม
นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์ ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน	34	ปริญญาตรี สาขาการบัญชี, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต สภาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์ หลักสูตร Company secretary program (CSP รุ่นที่ 60/2014)	0.008%	-	2557 - ปัจจุบัน	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มและสินค้าไลฟ์สไตล์
					2556 - 2557	ผู้จัดการฝ่ายวิเคราะห์การเงิน	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหาผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม
					2554 - 2556	ผู้ตรวจสอบภายในอาวุโส	ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)	ธนาคารพาณิชย์
นางสาวพรศิริ ปลื้มเกียรติชัย ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	35	ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาพัฒนาผลิตภัณฑ์	-	-	2559 - ปัจจุบัน	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหา ผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มและสินค้าไลฟ์สไตล์
					ส.ค.2558-ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ.เอส.เอฟ.เอ็ม.อินเตอร์เนชั่นแนล เทคดิงส์	การค้าอาหารสด
					ก.ค.2546-ก.พ.2558	ผู้จัดการแผนกวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	บจ.เบอร์ลียูเกอร์ฟู้ดส์	อาหารและเครื่องดื่ม

หมายเหตุ *1.นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ ได้ขอลาออกโดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2560 และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2559 เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2559 ได้มีมติแต่งตั้งนายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์ เป็นกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระแทน

2.นางสาวภาวินี สุวรรณเมธานนท์ ผู้อำนวยการสายงานพัฒนารูปร่าง ได้ขอลาออกโดยมีผลตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2560

2. รายละเอียดเกี่ยวกับเลขานุการบริษัท

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (31/12/59)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสาวปัญญพร ฤกษ์สมบูรณ์ เลขานุการบริษัท	31	ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการเงิน มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร วิทยาเขตพณิชยการพระนคร	-	-	2558 - ปัจจุบัน	เลขานุการบริษัท	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มและสินค้าไลฟ์สไตล์
		ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร วิทยาเขตพณิชยการพระนคร			2555 - 2556	เลขานุการบริษัท	บมจ. ฟิลเดอร์ วิชั่น	ออกแบบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์
		หลักสูตร Company Secretary Program (CSP รุ่นที่ 51/2013) หลักสูตร Effective Minute Taking (EMT รุ่นที่ 35/2016)			2551 - 2555	เจ้าหน้าที่ส่วนงานเลขานุการบริษัทและนักลงทุนสัมพันธ์	บง. สินอุตสาหกรรม	บริษัทเงินทุน

หน้าที่ความรับผิดชอบเลขานุการบริษัท

- ดูแลและให้คำแนะนำแก่กรรมการและผู้บริหารเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด กฎระเบียบ และข้อบังคับของบริษัท และติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ
- รับผิดชอบในการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งดูแลประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติของที่ประชุมดังกล่าว
- ดูแลให้การเปิดเผยข้อมูลและรายงานสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบเป็นไปตามระเบียบและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้
 - ทะเบียนกรรมการ
 - หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการและรายงานการประชุมคณะกรรมการ
 - หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
 - รายงานประจำปีของบริษัท
 - รายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหาร
- ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่กฎหมายหรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนกำหนด

รายละเอียดการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในบริษัทที่เกี่ยวข้อง
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

รายชื่อ	บริษัท	บริษัทที่เกี่ยวข้อง												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
พลเรือเอกอภิชาติ เพ็งศรีทอง	C											C		
นายชัชวี วัฒนสุข	/, //				/									
นายชนิต สุวรรณพรินทร์	/, M							/						
นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	/, M													
นายสมบุญ ประสิทธิ์ จูตระกูล	/, AC	/					/							
นางพัทตรา สุริยาปี	/, AC									/				
นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล*	/, AC		/	/		/			/		/		/	/
นายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์	/, AC													
นางสุวิธยา อังควานนท์	M													
นางสาวภาวิณี สุวรรณเมธานนท์*	M													
นางสาวหทัย จารุวิทยานนท์	M													
นางสาวนริสา ดิยะสุขสวัสดิ์	M													
นางสาวแพรวณา นิมมา	M													
นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์	M													
นางสาวพรศิริ ปลื้มเกียรติชัย	M													
นายชาลิต ประวัติบริสุทธิ์	M													

หมายเหตุ C = ประธานกรรมการ AC = กรรมการตรวจสอบ / = กรรมการ
// = ประธานกรรมการบริหาร M = ผู้บริหาร

*1.นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ ได้ขอลาออกโดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2560 และมีมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2559 เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2559 ได้มีมติแต่งตั้ง นายคมศักดิ์ วัฒนาศรีโรจน์ เป็นกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระแทน

2.นางสาวภาวิณี สุวรรณเมธานนท์ ผู้อำนวยการสายงานพัฒนารูจิก ได้ขอลาออกโดยมีผลตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2560

บริษัทที่เกี่ยวข้อง:

- บริษัท กระดาษธนธาร จำกัด
- บริษัท ซี เอ เจเนอรัล จำกัด
- บริษัท แก้วน้อย ฟู้ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน)
- บริษัท พลัส ไฟว์ จำกัด
- บริษัท เมืองไทย ลิขสิทธิ์ จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ริเวอร์โปร ฟัลฟ แอนด์ เพเพอร์ จำกัด
- บริษัท เอสพี อินเตอร์แมค จำกัด
- บริษัท เอส แอนด์ เจ อินเตอร์เนชั่นแนล เอนเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)
- บริษัท โชคพนา (2512) จำกัด
- บริษัท ออล อิน วัน แมนูแฟคเจอร์ จำกัด
- บริษัท เอส ไอ เอส บี จำกัด
- บริษัท คิงส์ เทเลคอม จำกัด
- บริษัท โมโน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทฯ

หัวข้อ	รายละเอียด
ผู้ตรวจสอบภายใน	บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด
หัวหน้างานตรวจสอบภายใน	นายธนภัทร วงศ์วิทย์ ตำแหน่ง Assistant Internal Audit Manager
คุณวุฒิทางการศึกษา	บัญชีบัณฑิต (บช.บ.) มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
ประสบการณ์ทำงาน	ปี 2552 - ปัจจุบัน บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด <u>ประเภทของธุรกิจที่เคยตรวจสอบ</u> - กลุ่มธุรกิจโรงพยาบาล - กลุ่มธุรกิจผลิตอาหาร - กลุ่มธุรกิจซื้อขายไป - กลุ่มธุรกิจโทรคมนาคม - กลุ่มธุรกิจการผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ - กลุ่มธุรกิจจำหน่ายพลังงาน (ชีวมวล) - กลุ่มธุรกิจผลิตน้ำตาล - ธุรกิจสายการบิน - ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ - ธุรกิจคอนกรีตผสมเสร็จ - สถาบันการศึกษา
การฝึกอบรมที่เกี่ยวข้อง	- หลักสูตรประกาศนียบัตรผู้ตรวจสอบภายในของประเทศไทย - CPIAT (รุ่นที่ 21) - หลักสูตรการอบรมกระดาศทำการเพื่อมาตรการต่อต้านการคอร์รัปชั่นในองค์กร - สภาวิชาชีพบัญชี - สัมมนาวิชาชีพตรวจสอบภายในและตรวจสอบระบบสารสนเทศ (IA DAY) - สมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทย (สตท.)
หน้าที่ความรับผิดชอบ	- จัดทำแผนการตรวจสอบประจำปี เพื่อพิจารณาเสนอและขอความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ - สอบทานแนวการตรวจสอบ (Audit Program) ของแต่ละเรื่องที่จะเข้าทำการตรวจสอบตามแผนการตรวจสอบประจำปี - ประเมินความเสี่ยงพอ ความเชื่อถือได้ และความถูกต้องทันกาล ของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ตามหลักการ COSO - สอบทานรายงานผลการตรวจสอบและติดตามผลการปฏิบัติงานตามข้อเสนอแนะ - จัดทำรายงานผลการตรวจสอบเสนอฝ่ายบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบ

รายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาทรัพย์สิน

-ไม่มี-

เอกสารแนบ อื่น ๆ

-ไม่มี-