



แบบแสดงข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2555

บริษัท เอเชีย นไฟฟ์โตซูติกคอลส์ จำกัด (มหาชน)

สารบัญ

หน้า

ส่วนที่ 1 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท.....	2
ปัจจัยความเสี่ยง.....	3
ลักษณะการประกอบธุรกิจ.....	6
การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์.....	11
การวิจัยและพัฒนา.....	30
ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ.....	36
โครงการในอนาคต.....	41
ข้อพิพาททางกฎหมาย.....	42
โครงสร้างเงินทุน.....	43
การจัดการ.....	45
การควบคุมภายใน.....	63
รายการระหว่างกัน.....	65
ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน.....	74
ข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้อง.....	84

ส่วนที่ 2 การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

- เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
- เอกสารแนบ 2 รายละเอียดการดำรงตำแหน่งของกรรมการผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทในบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ส่วนที่ 1

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอเชียัน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: ASIAN PHYTOCEUTICALS PUBLIC COMPANY LIMITED
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามจากสมุนไพรธรรมชาติ จากผลงานการวิจัยและพัฒนาของตนเอง
ทุนจดทะเบียน	: 200 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 200 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2555)
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	: 200 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 200 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2555)
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น	: รายละเอียดในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ หัวข้อโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 84/3 หมู่ 4 นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ (ฝั่งตะวันตก) ถนนทางหลวงหมายเลข 11 ตำบลบ้านกลาง อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน 51000 โทรศัพท์ 053 581 374 โทรสาร 053 581 375
ที่ตั้งสำนักงาน กรุงเทพมหานคร	: เลขที่ 121/33-34 ชั้น 8 อาคาร อาร์เอส ทาวเวอร์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 02 646 4888 โทรสาร 02 641 2237
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000480
Home Page	: www.apco.co.th

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

จุดเด่นที่สำคัญในการแข่งขันของบริษัท ได้แก่ ความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์จากการที่มีผลงานวิจัยเป็นเครื่องรองรับ รวมทั้งความสามารถในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์เกือบทั้งหมดที่กลุ่มบริษัทผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากผลงานวิจัยและพัฒนาซึ่งนำโดยศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงความรู้และความเชี่ยวชาญของบุคลากรดังกล่าว นอกจากนี้ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ยังดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ซึ่งมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทาง และการตลาดของบริษัท ซึ่งในอนาคตหากมีการเปลี่ยนแปลงบุคลากรดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นผู้ก่อตั้งและมีฐานะเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ทำให้คาดว่าบริษัทจะสามารถรักษาบุคลากรดังกล่าวไว้ได้ในระยะยาว นอกจากนี้บริษัทได้จัดตั้งทีมงานวิจัยและพัฒนา ซึ่งประกอบด้วยผู้เชี่ยวชาญในสาขาวิชาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท จัดตั้งศูนย์วิจัยและพัฒนาในภูมิภาคไทย รวมทั้งร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยต่างๆ เพื่อร่วมกันทำการวิจัยและต่อยอดผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่อง โดยมีได้เป็นการพึ่งพิงบุคคลใดบุคคลหนึ่ง หรือหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง อีกทั้งยังได้มีการจัดสรรหุ้นให้แก่ทีมงานวิจัยดังกล่าวเพื่อให้มีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าของและสร้างแรงจูงใจให้อยู่กับบริษัทในระยะยาว

สำหรับแนวทางในการทำการวิจัยและพัฒนาในอนาคต ในกรณีที่มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบใหม่ที่ทีมวิจัยปัจจุบันของบริษัทไม่มีความเชี่ยวชาญ บริษัทมีนโยบายว่าจ้างหน่วยงานภายนอก เช่น มหาวิทยาลัย หรือ หน่วยงานวิจัยอื่นๆ ที่มีความเชี่ยวชาญในด้านนั้นๆ เป็นผู้ทำการวิจัย ซึ่งคาดว่าจะทำให้ใช้เวลาและค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าที่บริษัทจะเป็นผู้ทำการวิจัยและพัฒนาด้วยตนเอง รวมทั้งเป็นการลดการพึ่งพิงบุคลากรด้วยอีกทางหนึ่ง นอกจากนี้สูตรในการผลิตทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการวิจัยและพัฒนาของศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา รวมทั้งนักวิจัยและหน่วยงานภายนอกอื่นๆ ที่ทำการผลิตอยู่ในปัจจุบัน รวมทั้งที่จะผลิตในอนาคตจะเป็นของบริษัททั้งหมด โดยปัจจุบันบริษัทได้ทำการยื่นขอจดสิทธิบัตรสำหรับสูตรการผลิตผลิตภัณฑ์ที่สำคัญของบริษัทไว้แล้ว

ในส่วนของการบริหารจัดการ บริษัทได้จัดให้มีกรรมการบริษัทเป็นผู้กำหนดนโยบายและทิศทางในการดำเนินธุรกิจ โดยมีกรรมการบริหารเป็นผู้บริหารงานในภาพรวมตามนโยบายที่ได้รับจากคณะกรรมการบริษัทและผู้ถือหุ้น และจัดให้มีคณะที่ปรึกษาในด้านต่างๆ เช่น ที่ปรึกษาการตลาด ที่ปรึกษารวบรวมวิจัยและพัฒนา ที่ปรึกษา CSR (Corporate Social Responsibility) เป็นต้น ซึ่งประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิในด้านที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้คำปรึกษาในการบริหารงาน เพื่อให้ธุรกิจเติบโตไปข้างหน้าอย่างมีประสิทธิภาพ

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจช่องทางปัจจุบันซึ่งผ่านธุรกิจขายตรงเป็นหลัก

รายได้ของบริษัทมาจากการจัดจำหน่ายในทุกช่องทาง โดยผ่านบริษัทผู้แทนจำหน่ายในต่างประเทศ ผู้แทนจำหน่ายในประเทศ และ ในช่องทางขายตรงผ่านบริษัทย่อย โดยในปี 2553 ปี 2554 และปี 2555 บริษัทมีรายได้จากการจัดจำหน่ายด้วยช่องทางขายตรงร้อยละ 74.61 ร้อยละ 82.90 และร้อยละ 87.46 ของรายได้รวม ตามลำดับ ธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรงและมีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ซึ่งนักธุรกิจขายตรงหรือสมาชิกตัวแทนขายสามารถเปลี่ยนไปเป็นตัวแทนขายของผู้ประกอบการรายใดก็ได้ในอุตสาหกรรม ขึ้นอยู่กับโครงสร้างและส่วนแบ่งผลตอบแทนของยอดจำหน่ายเป็นสำคัญ ดังนั้นหากมีผู้ประกอบการรายอื่นให้ข้อเสนอผลตอบแทนที่ดีกว่า สมาชิกตัวแทนขายของบริษัทอาจเปลี่ยนไปให้ความสำคัญกับการจำหน่ายสินค้าอื่นแทนได้

ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญต่อโครงสร้างผลตอบแทนของสมาชิกตัวแทนขาย โดยมีนโยบายการจ่ายผลตอบแทนที่อยู่ในระดับเดียวกับอุตสาหกรรม มีโครงสร้างผลตอบแทนที่การสร้างแรงจูงใจทั้งการขายสินค้าและการหาสมาชิกเครือข่าย รวมทั้งมีการแบ่งผลตอบแทนในรูปแบบอื่น เช่นการให้รางวัลพิเศษแก่สมาชิกที่ทำยอดขายได้ถึงระดับที่กำหนด เป็นต้น และบริษัทเชื่อว่าความน่าเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์สามารถทำให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นและเกิดความพึงพอใจที่จะซื้อต่อเนื่องในระยะยาวด้วย ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีผลงานวิจัยรองรับในประสิทธิภาพ และอยู่ในธุรกิจมานานกว่า 20 ปี นอกจากนี้ บริษัทยังมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องทั้งในลักษณะปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์เดิมและสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่โดยกระบวนการวิทยาศาสตร์สากลในศตวรรษ 21

ดังนั้น การที่ยอดรายได้จากการจำหน่ายในช่องทางนี้ ที่มีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเสริมกับผลการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จึงเป็นตัวแปรที่ทำให้ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจขายตรง กลายเป็นความมั่นคงในการสร้างรายได้และจะเป็นส่วนหนึ่งของการเจริญเติบโตของบริษัทอย่างต่อเนื่องต่อไป

เพื่อเป็นการเสริมการเจริญเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ บริษัทมีนโยบายหลักในการเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายในช่องทางอื่น ๆ อย่างเร่งรัด โดยคาดว่าจะกระจายสินค้าผ่านเครือข่ายของผู้ค้าปลีกรายใหญ่ (Modern Trade) รวมทั้งจะดำเนินการส่งเสริมการขายในต่างประเทศเพิ่มขึ้นเพื่อกระตุ้นยอดขาย พร้อมกับจัดตั้งสำนักงานขายในต่างประเทศ โดยในเบื้องต้นคาดว่าจะขยายไปยังประเทศสิงคโปร์ ญี่ปุ่น และฮ่องกง เพื่ออำนวยความสะดวกในการกระจายผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น

1.3 ความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักของบริษัท ได้แก่ ส้มแขกและมังคุด ซึ่งเป็นวัตถุดิบทางการเกษตร โดยจะออกผลปีละครั้งและมีปริมาณผลผลิตขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศในแต่ละปี ดังนั้นหากประสบปัญหาสภาพอากาศไม่เอื้ออำนวย เช่น เกิดอุทกภัยหรือภัยแล้ง อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิตได้ นอกจากนี้ ส้มแขก ยังเป็นพืชที่เพาะปลูกในภาคใต้ โดยเฉพาะในเขต 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งอาจทำให้เกิดความลำบากในการจัดหาวัตถุดิบจากปัญหาความไม่สงบที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

บริษัทตระหนักดีถึงสถานะทางธรรมชาติที่ไม่อาจควบคุมได้ซึ่งมีผลต่อการจัดหาวัตถุดิบ ดังนั้นจึงมีนโยบายการสั่งซื้อวัตถุดิบทางการเกษตรในปริมาณมาก โดยแต่ละครั้งให้ครอบคลุมการจำหน่ายได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี และในปัจจุบันยังคงมีวัตถุดิบทางการเกษตรหลักอยู่ในคลังสินค้าของบริษัทเพียงพอสำหรับการจำหน่ายประมาณไม่ต่ำกว่า 1 ปี โดยวัตถุดิบดังกล่าวเมื่อนำมาผ่านการอบแห้งและเก็บรักษาไว้ในสภาพที่เหมาะสม จะสามารถเก็บไว้ได้นานกว่า 10 ปี โดยที่สารประกอบสำคัญในตัววัตถุดิบไม่มีการเสื่อมสลาย สำหรับการจัดหาวัตถุดิบส้มแขก บริษัทมีตัวแทนในท้องถิ่นภาคใต้เป็นผู้รวบรวมสินค้าและจัดส่งให้กับบริษัท

1.4 ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีสินค้าทดแทนที่มีคุณสมบัติในลักษณะเดียวกันเป็นจำนวนมาก ตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วนที่มีจำหน่ายในเชิงพาณิชย์จำนวนมากมายหลากหลายตราสินค้าซึ่งมีคุณสมบัติที่โฆษณาไว้ใกล้เคียงกัน คือช่วยลดน้ำหนักและทำให้รูปร่างดี ดังนั้นจึงทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภคมาก

ทั้งนี้ บริษัทตระหนักดีถึงสินค้าที่มีคุณสมบัติในแนวทางเดียวกันในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร จึงมุ่งเน้นการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ตั้งแต่การเผยแพร่ผลงานวิจัยที่แสดงถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่เหนือกว่าสินค้าทดแทนอื่นในท้องตลาด รวมไปถึงการแบ่งปันประสบการณ์ความพึงพอใจของผู้ใช้จริง อีกทั้งมุ่งเน้นการอบรมตัวแทนขายให้เข้าใจถึงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้องเพื่อให้สามารถสื่อสารให้ผู้บริโภคเข้าใจและรับรู้ถึงความแตกต่างกับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ในท้องตลาด

1.5 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศเป็นจำนวนมากเมื่อเทียบกับรายได้รวม โดยในปี 2553 ปี 2554 และ 2555 บริษัทมีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 3.23 ร้อยละ 1.84 และ ร้อยละ 2.78 เมื่อเทียบกับรายได้รวม ตามลำดับ และส่วนใหญ่กำหนดนโยบายการขายต่างประเทศโดยใช้เงินบาท ยกเว้นลูกค้าบางรายที่มีการขายเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ โดยในปี 2553 – 2555 มีสัดส่วนการขายเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ประมาณร้อยละ 3 ของรายได้จากการขายรวมของบริษัท ซึ่งถือว่าบริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในปัจจุบันอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายสินค้าสู่ต่างประเทศ โดยเฉพาะในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตะวันออกกลาง และจีน ซึ่งอาจทำให้มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทมีนโยบายพิจารณาทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Forward Contract) สำหรับการขายสินค้าที่มีมูลค่ามาก ซึ่งจะพิจารณาความเหมาะสมเป็นรายกรณี

2. ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 18 มกราคม 2556 กลุ่มครอบครัววิริยะจิตราถือหุ้นในบริษัทเป็นจำนวน 113,308,370 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.65 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ส่งผลให้ครอบครัววิริยะจิตราเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งสามารถควบคุมมติส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ เว้นแต่เรื่องที่เกี่ยวข้องกับอำนาจหน้าที่ของกรรมการกำหนดให้ต้องได้รับมติไม่ต่ำกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการบางส่วนหรือทั้งหมด เป็นต้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่นำเสนอได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้จัดให้มีคณะกรรมการที่เป็นบุคคลภายนอกซึ่งได้แก่กรรมการอิสระ 4 ท่าน ซึ่งทำหน้าที่ประธานกรรมการ รวมทั้งเป็นกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการและผู้บริหารบริษัท นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายการดำเนินงานโดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบอย่างชัดเจน และหากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการพิจารณารายการดังกล่าว

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1. ประวัติความเป็นมา

บริษัท เอเชียน ไฟโตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “APCO”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2531 ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท ภายใต้ชื่อ บริษัท แนนเจอร์ล คอสเมติกส์ รีเสิร์ช จำกัด โดยมีผู้ก่อตั้งคือ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามจากสมุนไพรธรรมชาติ ซึ่งต่อมาได้ขยายสู่การผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและธุรกิจการจัดจำหน่าย โดยผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ผู้ก่อตั้งตลอดจนคณะทำงานวิจัยเป็นผู้ทำการวิจัยและพัฒนาขึ้นด้วยตนเองโดยมีหลักฐานการวิจัยทางวิทยาศาสตร์รับรองประสิทธิภาพ

2. การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

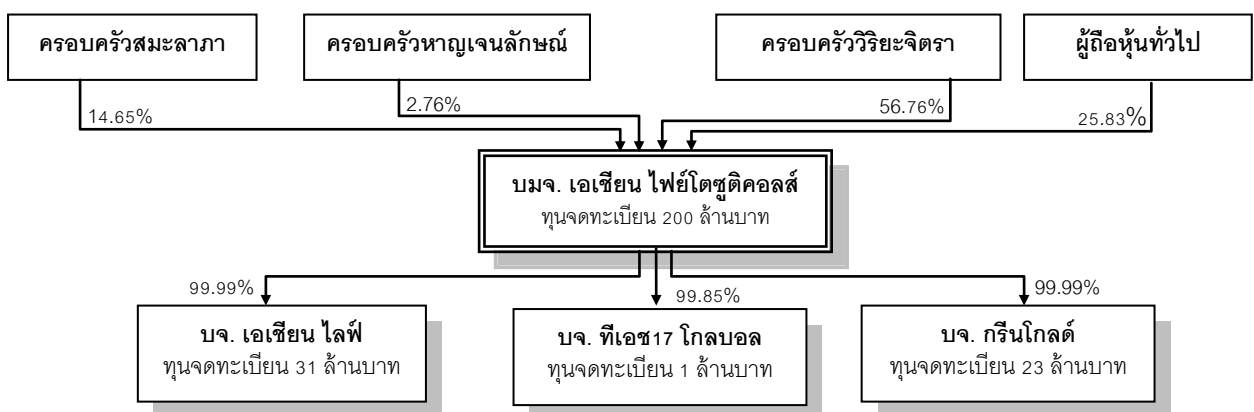
- 2 มิถุนายน 2531
- จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท แนนเจอร์ล คอสเมติกส์ รีเสิร์ช จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยผู้ก่อตั้ง คือ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ถือหุ้นร้อยละ 92 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว
- บริษัท แนนเจอร์ล คอสเมติกส์ รีเสิร์ช จำกัด แรกเริ่มก่อตั้งขึ้นเพื่อการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามจากสมุนไพรธรรมชาติ โดยมีโรงงานแห่งแรกตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
- ปี 2534
- สร้างโรงงานแห่งใหม่ที่นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน โดยย้ายฐานการผลิตจากโรงงานเดิมมาไว้ที่โรงงานใหม่ทั้งหมด
- 25 พฤษภาคม 2538
- ก่อตั้ง บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด (“GG”) ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
- 18 พฤษภาคม 2541
- ก่อตั้ง บริษัท เอเชียน นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยให้ APCO และ GG เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการวิจัยและพัฒนาแล้ว
- 20 พฤษภาคม 2542
- ก่อตั้ง บริษัท เอเชียน ไลฟ์ จำกัด (“ASL”) ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 10 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่จัดจำหน่ายโดยบริษัทในกลุ่ม ด้วยระบบการขายตรงหลายชั้นแบบ Multi-Level Marketing หรือ MLM
- ปี 2546
- บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด หรือ GG ได้รับใบรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต (GMP : Good Manufacturing Practice) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข
 - ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดย บริษัท แนนเจอร์ล คอสเมติกส์ รีเสิร์ช จำกัด โดยเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 93 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 9.3 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยนำเงินที่ได้รับจากการเพิ่มทุนเข้าซื้อหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ใน 3 บริษัท ได้แก่
 - (1) บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด
 - (2) บริษัท เอเชียน ไลฟ์ จำกัด
 - (3) บริษัท เอเชียน นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด

และต่อมา บริษัท แนนเจอรัล คอสเมติคส์ รีเสิร์ช จำกัด ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) รวมทั้งเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจาก 10 บาทต่อหุ้น เป็น 1 บาทต่อหุ้น พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 93 ล้านบาท เป็น 116.25 ล้านบาท เพื่อรองรับแผนการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนทั่วไป แต่ได้ชะลอแผนการเข้าจดทะเบียนออกไปก่อน

- ปี 2548
 - บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ APCO ได้รับใบรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต (GMP : Good Manufacturing Practice) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข
- ปี 2549
 - ปรับปรุงโครงสร้างโดยการโอนธุรกิจวิจัยและพัฒนาของ บริษัท เอเชียน นูตราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด เข้ามาดำเนินการภายใต้ APCO และทำการชำระบัญชีของบริษัท เอเชียน นูตราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด
- ปี 2554
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท โดยออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแบบเฉพาะเจาะจง (Private Placement) ให้แก่บุคคลที่มีส่วนสนับสนุนในการเติบโตของธุรกิจบริษัทเป็นจำนวนรวม 57 ล้านบาท เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นจำนวน 45 ล้านบาท และเสนอขายแก่ผู้บริหารและพนักงานเป็นจำนวน 5 ล้านบาท พร้อมทั้งนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
- ปี 2555
 - ก่อตั้ง บริษัท ทีเอส17 โกลบอล จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อการขยายตลาด โดยการประสานงานและบริหารจัดการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อผู้มีปัญหาโรคผิวหนังเรื้อรังทั้งในและต่างประเทศ
 - ร่วมลงทุนในบริษัท ทีเอส17 (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 44 เพื่อขยายช่องทางกระจายจำหน่าย

3. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นดังต่อไปนี้



4. ภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

4.1 บริษัท เอเชียัน ไฟฟ์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน)

บริษัทดำเนินธุรกิจการผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามจากสมุนไพรธรรมชาติ โดยแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว และผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ โดยทำการจัดจำหน่ายผ่านบริษัทย่อย และผ่านตัวแทนจำหน่ายอื่นๆ รวมทั้งส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัท และ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ได้ร่วมมือกับทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน รวมทั้งทีมงานจากสถาบันการศึกษาในประเทศไทยและหน่วยงานวิจัยต่างๆ เพื่อทำการวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องสำอางเสริมความงามจากสมุนไพรธรรมชาติและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร รวมทั้งพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้มีการยื่นขอจดทะเบียนสิทธิบัตร ได้รับการรับรองความปลอดภัยจากองค์การอาหารและยา รวมทั้งมีผลการวิจัยทางวิทยาศาสตร์รับรอง

4.2 บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด

เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 23 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและเครื่องดื่มบำรุงสุขภาพด้วยการสร้างภูมิคุ้มกันที่สมดุล โดยทำการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการค้นคว้าวิจัยและพัฒนาจาก APCO

4.3 บริษัท เอเชียัน ไลฟ์ จำกัด

เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 31 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO และ GG ในลักษณะของการขายตรงหลายชั้นแบบ Multi-Level Marketing หรือ MLM และนอกจากนี้ยังจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นที่มีแนวคิดใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทและมีศักยภาพทางการตลาดสูง ปัจจุบัน ASL มีสำนักงานขายอยู่ในกรุงเทพมหานคร และมีสำนักงานสาขาใน 4 จังหวัด คือ เชียงใหม่ สุราษฎร์ธานี สงขลา(หาดใหญ่) และ ชลบุรี

กลุ่มบริษัทข้างต้นจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ สำหรับลูกค้าในประเทศจะจัดจำหน่ายในทุกช่องทาง รวมทั้งด้วยวิธีการตลาดแบบขายตรงหลายชั้นผ่าน ASL และจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศอื่นๆ โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับการดูแลรูปร่างและสุขภาพร่างกาย ส่วนการจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าต่างประเทศ บริษัทใช้วิธีจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศเพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศ เช่น เวียดนาม รวมทั้งจัดจำหน่ายไปยังตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศโดยตรง ได้แก่ อินโดนีเซีย มาเลเซีย คูโบ และในปี 2555 ยังได้จัดจำหน่ายไปยังตัวแทนจำหน่ายในประเทศตุรกี และโรมาเนีย เพิ่มขึ้นด้วย

4.4 บริษัท ทีเอส17 โกลบอล จำกัด

เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.85 ของทุนจดทะเบียนบริษัท 1 ล้านบาท เรียกชำระ 50% ดำเนินธุรกิจจัดหาตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อผู้มีปัญหาโรคมะเร็ง โดยมุ่งเน้นการขายตลาดทั่วโลกผ่านช่องทาง Professional Channel ซึ่งเป็นช่องทางที่จะมีผู้เชี่ยวชาญในวงการแพทย์ สำหรับให้คำแนะนำเกี่ยวกับการใช้ผลิตภัณฑ์

5. โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทสำหรับปี 2553, 2554 และ 2555 แยกตามผลิตภัณฑ์ มีดังนี้

บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด(มหาชน) และบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้แยกตามผลิตภัณฑ์

โครงสร้างรายได้	ผลต่าง เพิ่ม-ลด จากปี 54 (%)	ผลต่าง เพิ่ม-ลด จากปี 54 (จำนวน)	2555		2554		2553	
			มูลค่า (บาท)	ร้อยละ	มูลค่า (บาท)	ร้อยละ	มูลค่า (บาท)	ร้อยละ
รายได้จากการขายในประเทศ								
1. ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม								
- ผลิตภัณฑ์โทนอมและบำรุงผิว	-16.06%	- 1,277,237.76	6,677,140.43	2.27%	7,954,378.19	2.70%	8,791,321	3.41%
- ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ	8.12%	1,538,889.66	20,481,338.53	6.96%	18,942,448.87	6.42%	16,798,515	6.51%
- ผลิตภัณฑ์เสริมสร้างและบำรุงเส้นผม	-100.00%	- 1,660,983.21	-	0.00%	1,660,983.21	0.56%	1,912,139	0.74%
- ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	-26.17%	- 16,185,043.14	45,651,994.26	15.51%	61,837,037.40	20.95%	64,527,695	25.01%
รวม	-19.45%	- 17,584,374.45	72,810,473	24.73%	90,394,848	30.63%	92,029,669	35.68%
2. ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร								
- ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	-40.38%	- 13,566,198.37	20,032,063.20	6.81%	33,598,261.57	11.39%	34,126,797	13.23%
- ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ	23.16%	28,008,894.24	148,970,392.60	50.61%	120,961,498.36	40.99%	71,839,609	27.85%
- ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	-47.08%	- 6,039,701.52	6,787,712.35	2.31%	12,827,413.87	4.35%	16,313,773	6.32%
- เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ	24.13%	5,715,451.11	29,399,299.47	9.99%	23,683,848.36	8.03%	20,302,772	7.87%
รวม	7.39%	14,118,445.46	205,189,468	69.70%	191,071,022	64.75%	142,582,950	55.27%
รวมรายได้จากการขายในประเทศ	-1.23%	- 3,465,928.99	277,999,940.84	94.44%	281,465,869.83	95.38%	234,612,619.18	90.95%
รวมรายได้จากการขายต่างประเทศ								
1. ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม								
- ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	-40.27%	- 2,153,839.79	3,194,468.36	1.09%	5,348,308.15	1.81%	8,261,848.75	3.20%
รวม	-40.27%	- 2,153,839.79	3,194,468.36	1.09%	5,348,308.15	1.81%	8,261,848.75	0.03
2. ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร								
- ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	-100.00%	- 3,795,000.00	-	0.00%	3,795,000.00	1.29%	-	0.00%
- ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ	100.00%	764,924.07	764,924.07	0.26%	-	0.00%	650,250.00	0.25%
- ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	-100.00%	- 137,850.46	-	0.00%	137,850.46	0.05%	-	0.00%
- เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ	100.00%	3,999,700.00	3,999,700.00	1.36%	-	0.00%	12,168,704.00	4.72%
รวม	21.15%	831,773.61	4,764,624.07	1.62%	3,932,850.46	1.33%	12,818,954.00	4.97%
รวมรายได้จากการขายต่างประเทศ	-14.24%	- 1,322,066.18	7,959,092.43	2.70%	9,281,158.61	3.15%	21,080,802.75	8.17%
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	-1.65%	- 4,787,995.17	285,959,033.27	97.14%	290,747,028.44	98.53%	255,693,421.93	99.12%
รวมรายได้อื่นๆ	93.50%	4,065,101.00	8,412,867	2.86%	4,347,766	1.47%	2,270,966	0.88%
รายได้รวม (Consolidation)	-0.24%	- 722,895.17	294,371,900	100.00%	295,094,795	100.00%	257,964,388	100.00%

6. เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรธรรมชาติให้มีประสิทธิภาพและมีประโยชน์ต่อสุขภาพและผิวพรรณมากขึ้น รวมทั้งมุ่งเน้นการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการ ความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า และสอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของคนในปัจจุบัน รวมทั้งการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้เข้าถึงลูกค้ามากยิ่งขึ้น โดยมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการเติบโตของยอดขายและความสามารถในการทำกำไร โดยการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น จัดจำหน่ายผ่านเครือข่ายร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) และ การจัดจำหน่ายในต่างประเทศ เป็นต้น เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่กว้างขึ้น เข้าถึงลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น และมีอัตรากำไรที่สูงขึ้น
2. วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ประกอบด้วยสารสกัดจากมังคุดหรือ Operation "BIM" ซึ่งมีคุณสมบัติในการสร้างสมดุลของภูมิคุ้มกันในร่างกาย เพื่อนำไปต่อยอดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทต่างๆ เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีอาการของโรคที่เกิดจากภูมิคุ้มกันไม่สมดุล เช่น อาการภูมิแพ้ และ แพ้ภูมิตัวเอง โรคเบาหวาน สะเก็ดเงิน กระดูกและข้อเสื่อม ตับอักเสบ ไตวาย การติดเชื้อ และมะเร็ง เป็นต้น

- วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่ผลิตจากสมุนไพรธรรมชาติ เพื่อนำไปต่อยอดผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางประเภทต่างๆ หรือนำมาซึ่งผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่มีคุณสมบัติในการยับยั้งการเจริญและฆ่าเชื้อแบคทีเรีย ด้านการอักเสบ ลดอาการแพ้ ตลอดจนถึงการต้านอนุมูลอิสระ

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีเป้าหมายที่จะดำเนินธุรกิจแบบ White Ocean Strategy หรือกลยุทธ์น่านน้ำสีขาว โดยการทำธุรกิจอย่างถูกต้อง ให้ความสำคัญแก่ผลประโยชน์ของผู้บริโภคและผู้ที่เกี่ยวข้อง แสวงหาความสมดุลระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องและสังคมโดยรวม (People) สิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติ (Planet) ผลประกอบการ (Profit) และความมุ่งมั่นศรัทธาที่จะทำงานขับเคลื่อนเพื่อเปลี่ยนแปลงสังคมให้ดีขึ้น (Passion) เพื่อเป็นการสร้างแรงกระตุ้นให้มีการพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมในเชิงบวก มีการช่วยเหลือแบ่งปัน และเป็นส่วนหนึ่งของส่วนรวม ควบคู่ไปกับการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทและพนักงาน

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

กลุ่มบริษัท เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่ผลิตจากสมุนไพรธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์เกือบทั้งหมดเป็นนวัตกรรมซึ่งทางทีมงานวิจัย นำโดย ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยต่างๆเป็นผู้ค้นคว้าพัฒนาขึ้น โดยมีหลักฐานทางวิทยาศาสตร์ยืนยันประสิทธิภาพและความปลอดภัย โดยกลุ่มบริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้มาตรฐานดังต่อไปนี้

- มีพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์
- มีความปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค
- มีประสิทธิภาพชัดเจนของผลิตภัณฑ์ที่มีผลงานวิจัยทางวิทยาศาสตร์รองรับ

ทั้งนี้ การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย







1.1 บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด



บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ APCO เป็นผู้ผลิตเครื่องสำอางเสริมความงาม ในขณะที่บริษัทย่อย คือ บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด หรือ GG เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะผลิตจากสมุนไพรธรรมชาติที่หาได้ในประเทศไทยซึ่งมีคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพและผิวพรรณอันเป็นผลงานวิจัยของ ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยอื่นๆ ที่ผ่านมา ผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นของกลุ่มบริษัทได้แก่ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบของสมุนไพรธรรมชาติ 2 ชนิด คือ (1) สารสกัดจากส้มแขก (Garcinia atrovirdis) ซึ่งมีคุณสมบัติในการยับยั้งเอนไซม์ในกระบวนการสร้างไขมันจากการบริโภคอาหารที่มีคาร์โบไฮเดรตสูง ทำให้มีผลต่อการลดระดับไขมันและเร่งการเผาผลาญไขมันของร่างกาย และ (2) สาร GM-1 ซึ่งสกัดจากเปลือกมังคุด สาร GM-1 มีคุณสมบัติในการยับยั้งการเจริญและฆ่าเชื้อแบคทีเรีย ต้านการอักเสบ ลดอาการแพ้ และต้านอนุมูลอิสระ เป็นต้น สารสกัดทั้ง 2 ชนิดดังกล่าว ได้ถูกนำมาเป็นส่วนประกอบสำคัญทั้งในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามซึ่งใช้ภายนอก และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารซึ่งใช้บริโภค

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นการต่อยอดหรือเพิ่มประสิทธิภาพของสาร GM-1 โดย ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตราและนักวิจัยไทยผู้เชี่ยวชาญ ได้ร่วมกันทำการวิจัยโดยใช้ชื่อว่า Operation “BIM” (Balancing Immunity) ซึ่งเป็นการนำสารสกัดจากผลไม้และธัญพืชหลายชนิดผสมกับสาร GM-1 จนได้สูตร BIM ที่มีคุณสมบัติสำคัญในการสร้างสมดุลให้กับภูมิคุ้มกันของร่างกาย ปรับสภาวะการผิดปกติที่เกิดจากสภาวะแพ้ภูมิตัวเองที่ส่งผลให้เกิดปัญหาทางผิวหนัง เช่น สะเก็ดเงิน กระเพาะลำไส้อักเสบ ข้อเข่าเสื่อม เบาหวาน หัวใจ ตับและไตที่ทำงานผิดปกติ หอบหืด อากาการชัก รวมทั้งการต่อต้านเซลล์มะเร็ง หรืออีกนัยหนึ่งคือ BIM ก่อให้เกิดภาวะภูมิบำบัด (Auto-immunotherapy) ที่ทำให้เกิดภาวะภูมิคุ้มกันสมดุล (Immune Balance หรือ Immunomodulation) ขึ้นในร่างกาย (ที่มา: เอกสารประกอบการบรรยายเรื่อง Operation “BIM” ในการประชุมวิชาการวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 34) ทั้งนี้ การวิจัย Operation “BIM” ดังกล่าว ยังพัฒนาค้นคว้าเพื่อต่อยอดและวิจัยคุณสมบัติใหม่ๆเพิ่มเติม โดยรายละเอียดแสดงไว้ในหัวข้อการวิจัยและพัฒนา




ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ที่กลุ่มบริษัทมีการผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน มีดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม




ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรรักษา	ตราสินค้า / เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	ผลิตภัณฑ์ประเภทครีม หรือโลชั่นทาผิว โดยใช้วิธีการนวดให้ซึมเข้าสู่ผิว เพื่อกระชับผิวและลดสัดส่วนในบริเวณที่ต้องการ เช่น เอว สะโพก ต้นแขน ต้นขา เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์โลชั่นสำหรับผิวหน้า เพื่อสร้างความยืดหยุ่นและกระชับผิวบริเวณคาง ลำคอและแก้ม	สารสกัดจากส้มแขก ใบ บัวบก พริก ขิง ชาจีน มินท์ เป็นต้น	Gold Shape		2546
			Figor		2550
			TrimOne		2551
ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดต่างดำ	ผลิตภัณฑ์ประเภทครีม โลชั่น และซีรัมสำหรับบำรุงผิวซึ่งเน้นคุณสมบัติในการปรับสภาพผิว ลดความหมองคล้ำ และจุดต่างดำบนผิวหน้า ทำให้ผิวหน้าขาวเนียนนุ่ม รักษาภาวะสมดุลของความชื้นและความมันของผิวตามธรรมชาติ รวมทั้งกระตุ้นการสร้างคอลลาเจน ให้ความชุ่มชื้นฟื้นฟูเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพ และลดริ้วรอย ทำให้ผิวหน้าดูอ่อนเยาว์	สาร GM-1 สารสกัดจากใบบัวบก ชะเอม เป็นต้น	7 Miracles		2548
			7 Wonders		2551
			Asian Life		2555

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	ตราสินค้า / เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว	ผลิตภัณฑ์ประเภทเจล ครีม หรือโลชั่น สำหรับล้างหน้า ออบน้ำ บำรุงผิว กันแดด มีคุณสมบัติปรับระดับความสมดุลซึ่งเป็นสาเหตุของอาการอักเสบและติดเชื้อซึ่งเป็นสาเหตุของสิวและเชื้อแบคทีเรีย (Anti-bacterial) ลดการอักเสบและรอยผื่นบวมแดงที่ผิวหนัง (Anti-inflammatory) ต้านอนุมูลอิสระและการเสื่อมของเซลล์ผิวหนังจากสภาวะแวดล้อม (Anti-oxidant) และช่วยในการกระตุ้นรูขุมขน ปรับสภาพผิวให้ชุ่มชื้น (Anti-stringent)	สาร GM-1	Garcinia		2531
	ผลิตภัณฑ์ประเภทเจล ครีม หรือโลชั่น สำหรับล้างหน้า บำรุงผิวและกันแดด โดยเน้นคุณสมบัติด้านการสร้างเม็ดสีที่มากผิดปกติ ส่งผลให้ผิวขาวขึ้น	สารสกัดจากพืชและผลไม้	Lyfe		2543

ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มีคุณสมบัติเร่งการเปลี่ยนไขมันส่วนเกินให้เป็นพลังงาน ชะลอการสร้างไขมันใหม่จากอาหารที่รับประทานและการสะสมของไขมัน ทำให้รู้สึกอิ่มเร็วและนานขึ้น รวมทั้งทำให้รู้สึกสดชื่นและมีพลังงาน โดยเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล และของผงละลายน้ำ	สารสกัดจากส้มแขก	Gold Shape		2538
		สารสกัดจากส้มแขก	TrimOne		2551
ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มีส่วนประกอบของสารต้านอนุมูลอิสระ ปรับสมดุลฮอร์โมนในร่างกายซึ่งเป็นสาเหตุของการเกิดฝ้า กระ จุดด่างดำ และช่วยให้ผิวชุ่มชื้น	สารสกัดจากเปลือกสน ฝรั่งเทศ กลูตาไรโอน และ โปรตีนสกัดจากถั่วเหลือง	Bryte & Spryte		2547

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ - ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพสูตร BIM ¹	แบ่งออกได้เป็น ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพที่มีส่วนประกอบของสาร GM-1 และ BIM และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพอื่นๆ ดังนี้	สาร GM-1, BIM สารสกัดจากใบบัวบก งาดำ โปรตีนสกัดจากถั่วเหลือง เป็นต้น	Garcinia		2550
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อภูมิคุ้มกันที่สมดุล เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการรักษาสุขภาพทั่วไป		Diabenox		2552
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสำหรับผู้มีปัญหาเบาหวาน		Arthrinox		2552
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสำหรับผู้มีปัญหาข้อเข่า		Noriasis		2552
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสำหรับผู้มีปัญหาสะกิดเงิน		Tumorid		2554
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสำหรับผู้มีปัญหาหามะเร็ง		Th 17		2555
	- ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มน้ำมัจจุสดัดเข้มข้น ไม่เติมน้ำตาลและไม่มีสารกันบูด มีคุณสมบัติในการต่อต้านอนุมูลอิสระ ซึ่งเป็นสาเหตุของการเจริญเติบโตของเซลล์มะเร็งหลายชนิด (ในการศึกษาระดับห้องปฏิบัติการ) ปรับสมดุลของภูมิคุ้มกันและอาการที่เกี่ยวข้องกับการแพ้ภูมิตัวเอง เช่น โรคภูมิแพ้ อาการอักเสบต่างๆ และช่วยลดความดันโลหิต		น้ำมัจจุสดัดเข้มข้น ²	Myhelth	

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย
		น้ำมันคุดสกัดเข้มข้น ²	BIM	 2553
	- ผลิตภัณฑ์เครื่องตีม้ำมันคุดสกัดเข้มข้น ผสมกับสารสกัดจากส้มแขก ให้คุณสมบัติของน้ำมันคุด รวมทั้งคุณสมบัติในการลดกระชับสัดส่วนของส้มแขก	น้ำมันคุดสกัดเข้มข้น ผสมสารสกัดจากส้มแขก ²	BIM & Trim	 2553
- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร บำรุงสุขภาพอื่นๆ	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มีคุณสมบัติเสริมสุขภาพและสติปัญญา ซึ่งมีผลต่ออาการปวดศีรษะ ไมเกรน เสริมการไหลเวียนของเลือดที่สมอง เสริมสร้าง ความจำระยะสั้นและการขาดสมาธิ เป็นต้น	สารสกัดจากใบแปะก๊วย	Ginkgo Biloba	 2541

หมายเหตุ ¹ รวมเรียกว่าผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation “BIM”

² เครื่องตีม้ำมันคุด เป็นการจ้างผลิตภายใต้ส่วนผสมและกรรมวิธีที่กำหนดโดยบริษัท

นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มบริษัทผลิตและจำหน่ายด้วยตนเองแล้ว กลุ่มบริษัทยังรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง JADA ซึ่งกลุ่มบริษัทรับจ้างผลิตให้แก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกับนายชินการ สมะลาภา ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่เกี่ยวข้องกับนายชินการ สมะลาภา ส่งออกไปจำหน่ายยังประเทศเวียดนามและยังคงต้องปฏิบัติตามสัญญาการจัดจำหน่ายที่มีอยู่ก่อน

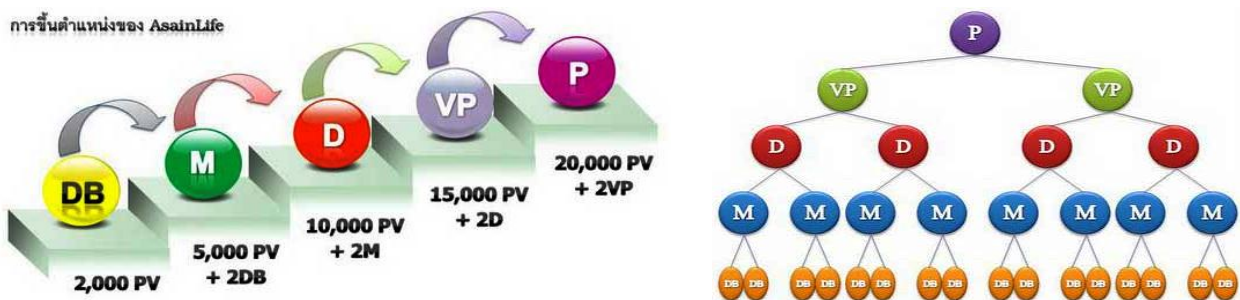
และเพื่อเป็นการแก้ไขความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ให้กับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับนายชินการ สมะลาภา บริษัทจะจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท และมีนโยบายให้บริษัทที่เกี่ยวข้องกับนายชินการ สมะลาภา เข้ามาทำหน้าที่เป็นผู้กระจายสินค้า (Distributor) ให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท (รายละเอียดการจัดจำหน่ายและแนวทางการแก้ไขความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังที่เปิดเผยไว้ในหัวข้อรายการระหว่างกัน)

ทั้งนี้ บริษัทซึ่งเป็นผู้ผลิตสินค้า มีหน้าที่ทำการขึ้นทะเบียนสินค้าที่ตนเองผลิตต่อสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และผู้ผลิตจะมีหน้าที่รับผิดชอบเฉพาะในสูตรและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ตนเองผลิตขึ้น ไม่รวมถึงขั้นตอนและวิธีการในการจัดจำหน่าย

1.2 บริษัท เอเชียัน ไลฟ์ จำกัด

บริษัท เอเชียัน ไลฟ์ จำกัด หรือ ASL ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ทำหน้าที่เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศช่องทางหนึ่งของกลุ่มบริษัทเริ่มแนวทางการตลาดแบบขายตรงหลายชั้น (Multi-Level Marketing: MLM) หรือการตลาดแบบเครือข่าย ซึ่งเป็นหลักการที่ส่งเสริมให้สมาชิกจำนวนมากเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการกระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค โดยที่ผู้มีส่วนร่วมในกระบวนการขายจะได้รับผลตอบแทนในรูปของค่าคอมมิชชั่น ลดหลั่นกันไปตามเงื่อนไขของแต่ละลำดับชั้นของสมาชิก โดยสมาชิกแต่ละคนจะมีหน้าที่ในการกระจายสินค้า การโฆษณาสินค้า การแนะนำตัวแทนขาย ตลอดจนการจัดจำหน่าย ทำให้เกิดความคล่องตัวสูง ซึ่งอัตราความรวดเร็วในการกระจายสินค้าและการเข้าถึงผู้บริโภคในวงกว้างจะขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิกของเครือข่ายนั้นๆ (รายละเอียดช่องทางการจำหน่ายอื่นๆของกลุ่มบริษัท อยู่ในหัวข้อ 2.3)

ปัจจุบัน ASL ทำการตลาดแบบเครือข่ายในรูปแบบของ Binary (รายละเอียดการตลาดแบบเครือข่ายรูปแบบต่างๆ แสดงไว้ในหัวข้อภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขัน) แบ่งลำดับชั้นของสมาชิกออกเป็น 6 ตำแหน่ง ได้แก่ Member (MB); Distributor (DB); Manager (M); Director (D); Vice President (VP); และ President (P) โดยสมาชิกจะได้รับสถานะภาพเป็น Consumer หรือเป็นลูกค้าทั่วไปก่อนเมื่อมีผู้แนะนำและชำระค่าสมัครสมาชิก และเมื่อสะสมยอดซื้อได้ครบ 1,000 PV (ยอดซื้อจะสะสมเป็นคะแนนหรือเรียกว่า PV ซึ่งการซื้อผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะได้รับ PV ไม่เท่ากัน) จะได้รับการเลื่อนขั้นไปในตำแหน่ง MB จากนั้นจึงเริ่มทำการสะสมยอดซื้อเพิ่มขึ้นพร้อมกับการสร้างเครือข่าย เพื่อเลื่อนขั้นไปเป็นสมาชิกตำแหน่งที่สูงขึ้นไปตามลำดับ เช่น เมื่อสมาชิกตำแหน่ง MB สะสมยอดซื้อได้ถึง 2,000 PV จะได้เลื่อนขั้นเป็น DB โดยอัตโนมัติ และหลังจากนั้นจะต้องเริ่มต้นการสร้างเครือข่าย เช่น การที่สมาชิกตำแหน่ง DB จะขึ้นเป็นตำแหน่ง M ได้ จะต้องมียอดซื้อสะสม 5,000 PV รวมทั้งมีเครือข่ายเป็นสมาชิกตำแหน่ง DB อีก 2 คน เป็นต้น โดยการเลื่อนระดับชั้นของ ASL แสดงได้ดังแผนภาพด้านซ้ายและโครงสร้างเครือข่ายขั้นต้นของสมาชิกแต่ละตำแหน่งดังแสดงในแผนภาพด้านขวา



ทั้งนี้ อัตราหรือเปอร์เซ็นต์การจ่ายผลตอบแทนในแต่ละช่องทางสำหรับสมาชิกแต่ละตำแหน่งจะไม่เท่ากัน โดยปกติแล้วสมาชิกในตำแหน่งที่สูงกว่า จะมีโอกาสได้เปอร์เซ็นต์ผลตอบแทนที่สูงกว่า ซึ่งเป็นการส่งเสริมให้สมาชิกแต่ละรายมีเป้าหมายในการสร้างยอดซื้อและเครือข่ายเพิ่มขึ้นเพื่อให้สามารถก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้นและได้รับผลตอบแทนที่มากขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ รวมทั้งสร้างฐานลูกค้าในวงกว้างให้แก่บริษัท

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 สมาชิกตัวแทนขายของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 84,447 คน

สาขาและศูนย์บริการสมาชิก

ปัจจุบัน ASL มีสำนักงานสาขา 4 แห่ง คือในจังหวัดเชียงใหม่ สุราษฎร์ธานี สงขลา (หาดใหญ่) และชลบุรี โดยแต่ละสาขาจะมีการให้บริการสมาชิกเช่นเดียวกับสำนักงานใหญ่ อาทิ มีหน้าร้านแสดงสินค้า มีสินค้าจัดเตรียมไว้เพื่อกระจายให้แก่สมาชิก และมีการจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิก โดยสมาชิกสามารถติดต่อขอใช้สำนักงานสาขาของบริษัทเพื่อการจัดฝึกอบรมด้วยตนเองก็ได้

นอกจากนี้ ASL ยังมีการส่งเสริมให้สมาชิกเปิดศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ซึ่งแตกต่างกันที่ผลิตภัณฑ์ที่ศูนย์ฯแต่ละแห่งจัดจำหน่าย ได้แก่

1. ศูนย์จำหน่าย TrimOne ทำหน้าที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั่วไป เช่น Garcinia และ TrimOne เป็นต้น
2. ศูนย์จำหน่าย BIMXPERT และ BIM & TRIM จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับน้ำมันงาคูด
3. ศูนย์จำหน่าย สุขและสวย จำหน่ายผลิตภัณฑ์ทุกชนิดของบริษัท โดยสมาชิกผู้บริหารศูนย์จะต้องเข้ารับการอบรมตามที่ ASL กำหนด เพื่อให้สามารถให้ความรู้แก่ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ได้อย่างถูกต้อง

สมาชิกทุกตำแหน่งสามารถขอเปิดศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ และสมาชิกแต่ละรายสามารถขอเปิดศูนย์จำหน่ายได้หลายประเภทพร้อมกันภายใต้เงื่อนไขการสั่งซื้อสินค้าขึ้นต่ำจำนวนหนึ่งเพื่อให้มีสินค้าเตรียมไว้จำหน่ายในศูนย์ฯ และมีภูมิลำเนาในพื้นที่ที่จะเปิดให้บริการ โดย ASL จะให้การสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์ศูนย์จำหน่ายดังกล่าวผ่านทางนิตยสารและเว็บไซต์อย่างต่อเนื่อง

ณ เดือนธันวาคม 2555 ASL มีศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ที่ยังมีการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างต่อเนื่อง (active) รวมทั่วประเทศทั้งสิ้น 111 ศูนย์

ทั้งนี้ ศูนย์จัดจำหน่ายสินค้าทั้งหมดจะเป็นของสมาชิกตัวแทนขายผู้ขอเปิดศูนย์ฯ และจะเรียกสมาชิกดังกล่าวว่าเป็นผู้บริหารศูนย์ฯ โดยสินค้าที่จัดจำหน่ายอยู่ในศูนย์จำหน่ายสินค้าทั้งหมด สมาชิกที่เป็นผู้บริหารศูนย์ฯจะซื้อไปจาก ASL และจัดจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคผ่านศูนย์ฯของตนเอง

ศูนย์จำหน่ายสุขและสวย ได้เริ่มเปิดให้สมาชิกสมัครเป็นผู้บริหารศูนย์ฯอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2555 และมีสมาชิกให้ความสนใจเป็นจำนวนมากจึงทำให้มีการเปิดตัวถึง 111 ศูนย์ฯทั่วประเทศในเดือนธันวาคม 2555 ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางการทำการตลาดของกลุ่มบริษัทในปัจจุบันและแสดงให้เห็นถึงความสนใจต่อผลิตภัณฑ์จาก BIM ที่มีคุณสมบัติสร้างความสมดุลของภูมิคุ้มกัน ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่ที่พัฒนาโดยทีมีวิจัย นำโดย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา

นโยบายการรับประกันเปลี่ยนและคืนผลิตภัณฑ์

ลูกค้าหรือสมาชิกสามารถนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่อยู่ในสภาพสมบูรณ์มาเปลี่ยนได้ภายใน 7 วัน นับจากวันที่ออกไปเสร็จรับเงิน นอกจากนี้ ASL ยังมีการรับประกันความพึงพอใจในตัวผลิตภัณฑ์ โดยหากทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ภายในระยะเวลา 10 วัน โดยมีการใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้วไม่เกินร้อยละ 20 และไม่พอใจ สามารถเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์อื่นที่มีมูลค่าเท่ากัน หรือรับเงินคืนเต็มจำนวน นอกจากนี้ ASL จะมีการรับประกันสินค้าและคืนเงินเต็มมูลค่าในกรณีที่ใช้ให้เกิดอาการแพ้ โดยมีการรับรองถึงสาเหตุของอาการจากใบรับรองแพทย์และจากเภสัชกรของบริษัท โดยที่ผ่านมามีลูกค้าจำนวนน้อยมาก (ไม่เกิน 10 รายต่อปี) ที่ต้องการขอคืนสินค้าของบริษัท

2. การตลาดและการแข่งขัน

2.1 กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทวางกลยุทธ์ทางการตลาด สำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์ด้านการขาย ดังนี้

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

- รักษาความน่าเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์

นโยบายหลักของกลุ่มบริษัทคือการมุ่งเน้นการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากผลงานค้นคว้า วิจัย และพัฒนาโดยคณะวิจัยทางวิทยาศาสตร์ ซึ่งต้องมีพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์ที่เชื่อถือได้ มีความปลอดภัยต่อผู้ใช้ และมีผลงานวิจัยเป็นเครื่องยืนยันประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีความน่าเชื่อถือในสายตาของผู้บริโภค และสร้างความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันในตลาด นอกจากนี้ ในกระบวนการผลิตจะเน้นความสะอาด ปลอดภัย ได้มาตรฐาน และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ได้แก่ GMP (Good Manufacturing Practice) และตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001:1996

- **เผยแพร่งานวิจัยในตัวผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความเข้าใจให้แก่ผู้บริโภค**

การสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้บริโภคเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมความน่าเชื่อถือของตัวผลิตภัณฑ์ รวมทั้งมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้บริโภค ซึ่งบริษัทร่วมกับทีมนักวิจัยได้มีส่วนร่วมในการวิจัยผลงานทางวิชาการมากมายที่เกี่ยวข้องกับคุณสมบัติของสมุนไพรที่เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งผลงานทางวิชาการที่เกี่ยวข้องกับประสิทธิภาพของตัวผลิตภัณฑ์ โดยได้มีการนำเสนอในเชิงลึกในการสัมมนาทางวิชาการ การจัดกิจกรรมอบรมเพื่อเผยแพร่ความรู้สู่สมาชิกและลูกค้าของกลุ่มบริษัทในรูปแบบที่เข้าใจง่าย รวมทั้งเผยแพร่ผ่านสื่อ ทั้งทางนิตยสาร เคเบิลทีวี และเว็บไซต์ต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคในวงกว้าง

- **พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์เดิมและสร้างนวัตกรรมใหม่อย่างต่อเนื่อง**

บริษัทมีการพัฒนาสูตรของผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายอยู่เดิมอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพที่สูงขึ้นและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายมุ่งเน้นการสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ป้อนสู่ตลาด เช่น ที่ผ่านมามีบริษัทได้ทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบของ BIM (สาร GM-1 ในมังคุดผสมกับสมุนไพรอื่นๆ) ที่มีคุณสมบัติในการสร้างความสมดุลของภูมิคุ้มกัน โดยได้นำคุณสมบัติเฉพาะเจาะจงของ BIM มาสร้างเป็นตัวผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เป็นนวัตกรรมหลายชนิด เช่น Diabenox สำหรับผู้ที่มีปัญหาเบาหวาน Arthrinox สำหรับผู้ที่มีปัญหาข้อเข่า Noriasis สำหรับผู้ที่มีปัญหาสะกิดเงิน และ Tumorid สำหรับผู้ที่มีปัญหามะเร็ง เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทคาดว่า BIM จะสามารถนำไปสู่การพัฒนาต่อยอดให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกี่ยวข้องอีกหลายประเภทในอนาคต (รายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อการวิจัยและพัฒนา)

- **พัฒนาตราสินค้าให้สอดคล้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย**

ด้วยเป้าหมายทางธุรกิจที่จะขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อให้ครอบคลุมฐานลูกค้าที่กว้างขึ้นและเพิ่มความสามารถในการทำการค้า บริษัทเล็งเห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องสร้างตราสินค้า (Brand) ใหม่ๆเพิ่มขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับช่องทางการจัดจำหน่ายและป้องกันมิให้เกิดการแข่งขันของตัวผลิตภัณฑ์ในช่องทางการจัดจำหน่ายที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ บริษัทจะจัดให้มีกิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาดเพื่อให้ตราสินค้าใหม่ๆเป็นที่รับรู้และเข้าใจของกลุ่มลูกค้าอย่างทั่วถึง

กลยุทธ์ด้านการขาย

- **การส่งเสริมการขายในประเทศ**

บริษัทมีนโยบายจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญคือการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รับทราบถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์และประสิทธิภาพที่รับรองโดยผลการวิจัย รวมทั้งประสบการณ์จริงในการใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค นอกจากนี้การส่งเสริมการขายยังรวมถึงการจัดอบรมให้สมาชิกตัวแทนขายมีความรู้ความเข้าใจเพื่อให้สามารถแนะนำสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทมีการส่งเสริมการขายหลายแนวทาง ดังนี้

การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- จัดกิจกรรมพบปะระหว่างสมาชิก รวมทั้งจัดให้มีการฝึกอบรมเกี่ยวกับข้อมูลผลิตภัณฑ์ของบริษัท ที่สำนักงานใหญ่ของ ASL ทุกวันอาทิตย์
- จัดกิจกรรม “Trimming Fantasia” หรือ การแข่งขันประกวดสัดส่วนโดยผลิตภัณฑ์ของบริษัท เดือนละ 1 ครั้ง ในวันอาทิตย์สุดท้ายของเดือน
- จัดกิจกรรมสัมมนา Operation “BIM” โดยมีนักวิชาการมาให้ความรู้เกี่ยวกับข้อมูลทางวิชาการใหม่ๆที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ รวมทั้งให้ผู้ที่ใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีปัญหาสุขภาพ ทำการเล่าประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์จาก BIM

การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ

- ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ผลงานวิจัยต่างๆ รวมทั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสมาชิกผ่านทางเว็บไซต์ ได้แก่

www.apco.co.th	ประชาสัมพันธ์ APCO ความเป็นมา ผลิตภัณฑ์ งานวิจัย และการจัดจำหน่ายในทุกช่องทางทั้งในและต่างประเทศ
www.asianlife.co.th	ประชาสัมพันธ์ ASL ความเป็นมา ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดย ASL รายละเอียดการสมัครสมาชิก และศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ
www.operationbim.com	ประชาสัมพันธ์ Operation “BIM” โดยนำเสนอข้อมูลผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในเชิงลึก
www.bim100.com	เผยแพร่ clip ย้อนหลังของรายการที่บริษัทได้เคยนำออกสื่อโทรทัศน์ / เคเบิลทีวี
www.mangosteenrd.com	เว็บไซต์ศูนย์วิจัยและพัฒนามังคุดไทย นำเสนอข้อมูลการวิจัยสารธรรมชาติในมังคุด โดยศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วัชรวิจิตร เป็นหัวหน้าโครงการวิจัยดังกล่าว

นอกจากนี้ ASL ยังมีการส่งเสริมให้สมาชิกตัวแทนขายจัดทำเว็บไซต์ของตนเองเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทให้แพร่หลายมากยิ่งขึ้นอีกทางหนึ่งด้วย

- ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อวิทยุต่าง ๆ โดยมีการวัดผลการตอบรับจากสื่อโฆษณาโดยประเมินจากจำนวนลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาถามข้อมูลของผลิตภัณฑ์ และเลือกใช้สื่อโฆษณาในนิตยสารที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทและมีผลการตอบรับค่อนข้างดี เช่น คู่สร้างคู่สม ชีวจิต Health Today เป็นต้น
- เผยแพร่การสัมมนา Operation “BIM” รวมทั้งกิจกรรมอื่นๆของบริษัท ผ่านทางเคเบิลทีวีโดยออกอากาศในช่อง True TNN 2 ในวันอาทิตย์ เวลา 21.00 – 22.00 น. และออกอากาศซ้ำในวันอังคาร เวลา 10.30 - 11.30 น. และวันศุกร์ เวลา 13.00 – 14.00 น.

นอกจากนี้บริษัทมีแผนจะเพิ่มเวลาในการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อเคเบิลทีวีในช่อง True TNN 2 โดยมุ่งเน้นเนื้อหาสาระที่เกี่ยวข้องกับตัวบริษัท ภาพลักษณ์ของบริษัท กิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนนวัตกรรมใหม่ที่เกิดขึ้นจากการวิจัยของบริษัท เป็นต้น

● การส่งเสริมการขายต่างประเทศ

ที่ผ่านมาบริษัทจะทำการส่งเสริมการขายสำหรับตลาดต่างประเทศเป็นครั้งคราว โดยเฉพาะเวลาที่ผลผลิตใหม่ซึ่งคาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาด ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา บริษัทให้ความสำคัญกับตลาดต่างประเทศค่อนข้างน้อยเนื่องจากมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ทำให้สัดส่วนรายได้จากต่างประเทศมีแนวโน้มที่ลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับการจัดจำหน่ายในตลาดต่างประเทศให้มากขึ้นเพื่อการกระตุ้นยอดขาย โดยจะทำการส่งเสริมการขายในลักษณะของการออกบูทในประเทศต่างๆ เพื่อฟื้นฟูความสัมพันธ์ของคู่ค้าเดิม และนำผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับสภาพตลาดในปัจจุบัน รวมทั้งแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ตลาดที่บริษัทคาดว่าจะมีศักยภาพสูงได้แก่ประเทศในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ กลุ่มตะวันออกกลาง และประเทศจีน โดยบริษัทมีแผนจะเปิดสำนักงานขายในประเทศสิงคโปร์ ฮองกง และดูไบ เพื่อส่งเสริมยอดขายในกลุ่มประเทศเป้าหมาย

● เพิ่มช่องทางการตลาดในประเทศ

ใน 2-3 ปี ที่ผ่านมา ผลผลิตที่เกิดขึ้นจากการวิจัยและพัฒนาของบริษัทถูกจำหน่ายในช่องทางการขายตรงของบริษัทลูก หรือ เอเชียนไลฟ์ ซึ่งเป็นช่องทางที่บริษัทจะสามารถกำหนดทิศทางของธุรกิจให้เป็นธุรกิจเครือข่ายสีขาว นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้น

จากการวิจัย ให้เป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภคด้วยราคาที่เหมาะสม ยุติธรรม ทั้งผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่ายและผู้บริโภค จึงทำให้มียอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน

บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับการจำหน่ายในช่องทางนี้ และมีนโยบายที่จะขยายสู่ภูมิภาคที่มีศักยภาพในการเติบโตที่ชัดเจน เช่น ในเขตภาคเหนือ นอกจากนี้จะเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับกิจการด้วยการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายอยู่ให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ตลอดจนเพิ่มผลิตภัณฑ์คุณภาพอื่น ๆ ให้กับสมาชิกผู้จำหน่ายมีรายได้เพิ่มมากขึ้นจากการแนะนำผลิตภัณฑ์เท่าที่บริษัทสามารถจะทำได้ แต่เนื่องจากการวิจัยและพัฒนาของบริษัทเริ่มใช้ความรู้ทางวิทยาศาสตร์ที่ซับซ้อนมากขึ้นและเป็นความรู้ใหม่ที่เกิดขึ้นในต้นศตวรรษที่ 21 นี้ ผลิตภัณฑ์ที่จะทยอยออกมามีต้องใช้ความรู้และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมากขึ้นในการแนะนำให้กับผู้บริโภค ซึ่งเกินความรู้และความเชี่ยวชาญของสมาชิกผู้จำหน่ายของเอเซียไนล์พีในขณะนี้ ดังนั้น บริษัทจึงมีความจำเป็นจะต้องเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ในเครือข่ายร้านยา ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ โรงพยาบาลและสถาบันทางสาธารณสุข การดำเนินการในช่องทางใหม่นี้ บริษัทจะดำเนินการด้วยความระมัดระวังเป็นพิเศษเพื่อมิให้กระทบกระเทือนต่อการทำงานของสมาชิกผู้จำหน่ายเอเซียไนล์พี ในขณะเดียวกันหากสมาชิกผู้จำหน่ายเอเซียไนล์พีรายได้มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมากพอและประสงค์ที่จะเข้าร่วมจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้น บริษัทก็จะอำนวยความสะดวกให้สามารถดำเนินการได้เพิ่มเติมจากกิจกรรมที่สมาชิกเหล่านี้ได้กำลังทำอยู่แล้ว

ด้วยความมั่นคงในหลักปฏิบัติที่ยุติธรรมกับผู้ร่วมอุดมการณ์กับบริษัทในลักษณะดังกล่าว บริษัทมั่นใจว่าสมาชิกผู้จำหน่ายเอเซียไนล์พีเดิมจะได้รับความกระทบกระเทือนน้อยมาก แต่ตรงกันข้ามสมาชิกผู้จำหน่ายเอเซียไนล์พีจะได้รับผลประโยชน์จากการขยายธุรกิจในด้านต่างๆ ของบริษัทไม่ว่าจะเกิดขึ้นจากการจำหน่ายในประเทศ หรือ ต่างประเทศก็ตาม ด้วยการร่วมเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ซึ่งบริษัทจะเอื้อให้มีโอกาสพิเศษเฉพาะผู้จำหน่ายเอเซียไนล์พีที่มีความประสงค์ดังกล่าว

- **รักษารฐานสมาชิกตัวแทนขาย**

ธุรกิจขายตรงหลายชั้นหรือการทำการตลาดแบบเครือข่าย มีการแข่งขันสูงในด้านการรักษารฐานสมาชิกตัวแทนขาย เนื่องจากตัวแทนขายที่มีประสิทธิภาพสามารถเปลี่ยนไปจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นในรูปแบบเครือข่ายเช่นเดียวกันได้โดยไม่มีข้อผูกมัดใดๆ ซึ่งบริษัทมีนโยบายในการรักษารฐานสมาชิกตัวแทนขายโดยการกำหนดระดับผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกันกับอุตสาหกรรมสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ให้ต่างกับผลิตภัณฑ์ของธุรกิจขายตรงอื่นๆ โดยใช้งานวิจัยเป็นตัวสนับสนุนให้เกิดความเชื่อมั่นของผู้บริโภค สร้างแรงจูงใจต่อตัวแทนขาย โดยการให้รางวัลต่อสมาชิกที่สามารถทำยอดขายและหาเครือข่ายได้ถึงระดับต่างๆที่กำหนดไว้ และนอกจากนี้ การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของ APCO จะช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทและเป็นส่วนช่วยในการดึงดูดและรักษารฐานสมาชิกตัวแทนขายด้วยอีกส่วนหนึ่ง

- **สร้างตัวแทนขายที่มีคุณภาพ**

การจัดจำหน่ายแบบขายตรงหลายชั้น สมาชิกตัวแทนขายจะเป็นผู้ติดต่อกับผู้บริโภคโดยตรงเพื่อการแนะนำสินค้า ซึ่งการสื่อสารของตัวแทนขายต่อผู้บริโภคจะมีส่วนสำคัญในการแสดงภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์รวมทั้งของบริษัทเองด้วย ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบายสร้างตัวแทนขายที่มีคุณภาพ โดยมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมเพื่อให้ความรู้แก่ตัวแทนขาย เช่น การอบรมคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ การอบรมเรื่องงานวิจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ตัวแทนขายที่ต้องการเป็นผู้บริหารศูนย์จำหน่าย BIMXPRT ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะเจาะจงและมีผลงานทางวิชาการที่เกี่ยวข้องเป็นจำนวนมาก จะต้องเข้ารับการอบรมและผ่านการทดสอบจากบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถเป็นตัวกลางในการส่งต่อสาระสำคัญที่บริษัทต้องการให้เข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

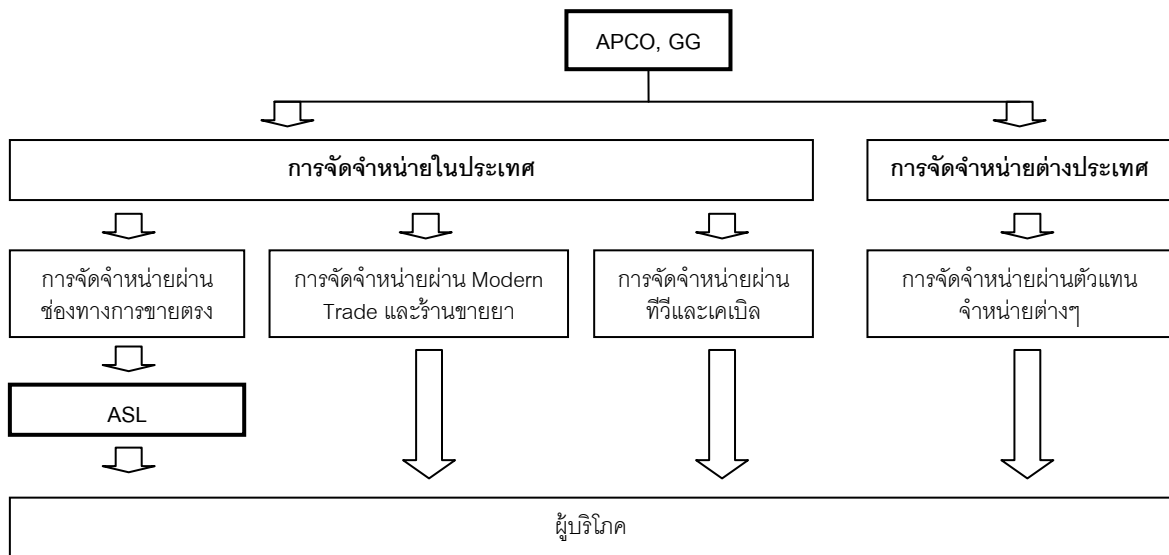
ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทมีลักษณะเป็นสินค้าเพื่อการบริโภค (Consumer Products) ประเภทสินค้าเจาะจงชื่อ (Specialty Products) ซึ่งหมายถึงสินค้าที่มีเอกลักษณ์และตราสินค้าเป็นของตนเอง ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจึงหมายถึงผู้บริโภคปลายทาง (End-user) ที่มีแนวโน้มว่าจะมีความต้องการที่จะใช้ผลิตภัณฑ์อันมีลักษณะเฉพาะของบริษัท แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

(1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์ลดกระชับสัดส่วนและบำรุงผิวพรรณ ลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในกลุ่มนี้ จะมุ่งเน้นในกลุ่มวัยรุ่นไปจนถึงวัยกลางคนที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงรายได้ดี และให้ความสำคัญกับการดูแลตนเอง

(2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation “BIM” รวมถึงเครื่องดื่มน้ำมังคุดสกัดเข้มข้น ลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ ได้แก่กลุ่มวัยทำงานไปจนถึงวัยผู้สูงอายุที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงรายได้ดี และให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ นอกจากนี้ยังมุ่งเน้นกลุ่มผู้มีปัญหาอันเกิดจากความไม่สมดุลของภูมิคุ้มกัน เช่น ผู้มีปัญหาโรคเบาหวาน โรคกระดูก โรคข้อเข่าเสื่อม โรคสะกัดเงิน และโรคมะเร็ง เป็นต้น เนื่องจากคุณสมบัติของ BIM สามารถปรับสมดุลของภูมิคุ้มกันซึ่งเป็นสาเหตุของอาการของโรคในกลุ่มดังกล่าว

2.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อย จะแบ่งออกได้เป็นการจัดจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังภาพ



สำหรับการจัดจำหน่ายในประเทศ จะแบ่งออกได้เป็น 3 ช่องทาง ได้แก่ การจัดจำหน่ายโดยวิธีการตลาดแบบเครือข่ายผ่าน ASL การจัดจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีก Modern Trade และร้านขายยา และการจัดจำหน่ายผ่านที่วีและเคเบิลทีวี ดำเนินการโดยบริษัท พีแคร์มีเดีย จำกัด ซึ่งจำหน่ายสินค้าผ่านทางเคเบิลทีวีโดยเน้นออกอากาศทางช่องเคเบิลทีวีต่างจังหวัด

ปี 2555 บริษัทได้ดำเนินการขยายช่องทางการจำหน่ายในประเทศ โดยเฉพาะสำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยการจัดจำหน่ายสินค้าในร้าน Modern Trade ต่างๆ และเพิ่มการจัดจำหน่ายในร้านขายยา ซึ่งคาดว่าจะทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดีขึ้น ทั้งนี้ นายชินการ สมะลาภา ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการจัดจำหน่ายในช่องทางดังกล่าว ในฐานะรองกรรมการผู้จัดการและที่ปรึกษาด้านการตลาดของบริษัท จะเป็นผู้ช่วยดูแลในด้านการขนส่งและกระจายสินค้า (Logistic) และ APCO จะเป็นผู้จัดจำหน่ายโดยตรง

สำหรับตลาดในต่างประเทศ APCO มีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายในหลายประเทศ ได้แก่ อินโดนีเซีย มาเลเซีย รัสเซีย บาเรน จอร์แดน ไชปรัส เป็นต้น โดยจัดจำหน่ายผ่าน APCO เกือบทั้งหมด ยกเว้นในประเทศเวียดนามที่ยังคงต้องมีการจัดจำหน่ายผ่านบริษัทในเครือนายชินการ เนื่องจากเป็นผู้บุกเบิกตลาดในเวียดนามมาตั้งแต่เริ่มแรก และยังมีสัญญาผูกพันกันอยู่

(รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริษัทในเครือนายชินการ สมะลาภา และการขายสินค้าผ่านบริษัทในเครือนายชินการ สมะลาภา แสดงในหัวข้อรายการระหว่างกัน)

3. ภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขัน

3.1 ภาวะอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงาม

ปัจจุบันผู้บริโภคทั้งหญิงและชายให้ความสำคัญกับการดูแลความสวยงามและสุขภาพมากขึ้น แม้ว่าในภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว มูลค่าตลาดเครื่องสำอางก็ยังคงมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2555 ธุรกิจเครื่องสำอางของไทยทั้งการส่งออกและตลาดในประเทศมีการเติบโตสูงมาก ตลาดเครื่องสำอางในประเทศมีการเติบโตราว 11% และมีมูลค่าประมาณ 4 หมื่นล้านบาท แบ่งตามช่องทางจำหน่ายได้เป็นสามช่องทางหลักคือ การขายตรง 2 หมื่นล้านบาท จำหน่ายผ่านเคาน์เตอร์ห้างสรรพสินค้า 1.2 หมื่นล้านบาท และจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีก 8 พันล้านบาท (ที่มา หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ ปีที่ 32 ฉบับที่ 2,784 วันที่ 18-20 ตุลาคม พ.ศ. 2555)

นอกเหนือจากการจำหน่ายในประเทศแล้ว ผู้ผลิตเครื่องสำอางในประเทศยังมีการส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในต่างประเทศด้วย ประเทศไทยส่งออกผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางไปยังหลายประเทศ โดยในช่วง 10 เดือนแรก ปี 2555 ประเทศไทยส่งออกเพิ่มขึ้น 6.6% หรือมีมูลค่า 2,257 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยตลาดส่งออกสำคัญ 5 อันดับแรก ได้แก่ ญี่ปุ่น อินโดนีเซีย มาเลเซีย กัมพูชา และฟิลิปปินส์ โดยเฉพาะญี่ปุ่นขยายตัวถึง 27% และอินโดนีเซีย 7% สำหรับตลาดใหม่ที่มีอัตราการขยายตัวสูง ได้แก่ ลิเบียร้อยละ 313 เอธิโอเปียร้อยละ 139 และนอร์เวย์ร้อยละ 119 โดยประเทศไทยมีจุดแข็งในเรื่องของค่าแรงที่ถูกกว่า เมื่อเทียบกับคู่แข่ง ความประณีตและการบริการที่มีความหลากหลาย ด้านวัตถุดิบในการผลิตมีสถาบันรองรับมาตรฐานการผลิตที่เป็นที่ยอมรับจากทั่วโลก (ที่มาหนังสือพิมพ์โลกวันนี้ วันที่ 25 ธันวาคม 2555)

แนวโน้มตลาดเครื่องสำอางในปี 2556 คาดว่าจะเติบโตประมาณ 15% โดยมีปัจจัยบวกจากผู้ประกอบการไทยผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ด้านผู้บริโภคก็ยังคงสวรั้งามแม้ว่าเศรษฐกิจจะเติบโตหรืออยู่ในภาวะถดถอย (ที่มา หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ ปีที่ 32 ฉบับที่ 2,806 วันที่ 3 - 5 มกราคม พ.ศ. 2556)

อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

การตลาดของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารได้รับแรงหนุนอย่างต่อเนื่องจากกระแสการรักษาสุขภาพเชิงป้องกัน ซึ่งแม้จะยังไม่มีการสรุปทางการแพทย์อย่างชัดเจน แต่ผู้บริโภคส่วนใหญ่เชื่อว่าการบริโภคอาหารเสริมสุขภาพเป็นปัจจัยหนึ่งในการทำให้ร่างกายแข็งแรงไม่เจ็บป่วย ประกอบกับผู้บริโภคในปัจจุบันมีแนวโน้มให้ความสำคัญต่อการดูแลสุขภาพมากขึ้นและยินดีลงทุนเพื่อให้ได้มาซึ่งสุขภาพที่ดี ทำให้มูลค่าตลาดของตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง และไม่ถูกกระทบกับภาวะเศรษฐกิจภายนอก โดยปัจจุบันตลาดรวมด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร มีมูลค่ารวมประมาณถึง 2.4 หมื่นล้านบาทต่อปี และมีอัตราเติบโตเฉลี่ย(CAGR) ปีละ 15-20% (ที่มา หนังสือพิมพ์สยามธุรกิจ ฉบับที่ 1329 ประจำวันที่ 28 สิงหาคม 2555 – 28 สิงหาคม 2555)

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในประเทศ โดยส่วนใหญ่จะเน้นช่องทางการขายตรง และการขายปลีกผ่านเคาน์เตอร์และร้านขายยา เป็นต้น โดยในปี 2548 มีสัดส่วนการขายผ่านช่องทางการขายตรงประมาณร้อยละ 60 ของยอดจำหน่ายโดยรวม และในปี 2551 สัดส่วนการขายผ่านช่องทางการขายตรงเพิ่มขึ้นเป็นประมาณร้อยละ 80 ซึ่งจะเห็นได้ว่าเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเป็นสินค้าที่ต้องให้ความรู้ ความเข้าใจ และข้อมูลกับผู้บริโภคค่อนข้างมาก ดังนั้นการเข้าถึงตัวผู้บริโภคโดยตัวแทนขายของบริษัทเพื่อให้ผู้บริโภครู้จักและเข้าใจถึงคุณประโยชน์ของสินค้าจึงเป็นช่องทางที่นิยมมากที่สุด (ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย)

ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพส่วนใหญ่จะอยู่ในวัยทำงานจนถึงผู้สูงอายุ ซึ่งเป็นวัยที่ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา จากข้อมูลของ CIA World Fact Book (ที่มา หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ วันที่ 1 มกราคม 2553) โครงสร้างจำนวนผู้บริโภครวมกลุ่มสูงอายุในประเทศไทยปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มผู้บริโภครวมที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 23 ของจำนวนประชากรทั้งหมด และคาดว่าจะเพิ่มเป็นร้อยละ 32 ในอีก 10 ปีข้างหน้า โดยเป็นกลุ่มที่มีอัตราการขยายตัวสูงสุด ซึ่งแสดงว่าประเทศไทยกำลังค่อยๆก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ และคาดว่าจะทำให้มูลค่าตลาดของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพขยายตัวตามไปด้วย

3.2 สภาพการแข่งขัน

ตลาดของผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง มีผู้ประกอบการอยู่ในอุตสาหกรรมเป็นจำนวนมากและมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในตลาดตลอดเวลา เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน มีมูลค่าทางการตลาดและโอกาสทางธุรกิจสูง ประกอบกับมีการลงทุนขั้นต้นเป็นจำนวนไม่มากนัก โดยส่วนใหญ่แล้วกลุ่มผู้ประกอบการมักใช้ช่องทางการจำหน่ายสินค้าเป็นช่องทางการขายตรง ซึ่งเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมทั้งในธุรกิจเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนื่องจากสามารถเข้าถึงตัวผู้บริโภคเพื่อให้ข้อมูลได้ในเชิงลึก รวมทั้งเป็นสร้างเครือข่ายการประชาสัมพันธ์จากตัวแทนขาย ซึ่งมีความคุ้มค่าเบื้องต้นที่ต่ำกว่าการประชาสัมพันธ์ทางสื่อสาธารณะ

ที่ผ่านมา บริษัทเลือกใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักโดยวิธีการขายตรงเช่นเดียวกัน โดยแนวทางการประกอบธุรกิจขายตรงนี้มีการแบ่งย่อยออกไปตามวิธีการคำนวณผลตอบแทน โดยมีรูปแบบหลักที่ได้รับความนิยมในประเทศไทยอยู่ 3 รูปแบบ ได้แก่ (1) แผนการจ่ายผลตอบแทนแบบขั้นบันได (Stair Step และ Stair Step Break Away) ซึ่งจ่ายผลตอบแทนจากการขายสูงขึ้นไปเป็นลำดับเหมือนขั้นบันได แต่ไม่เน้นผลตอบแทนจากส่วนแบ่งกำไรของสายงานมากนัก (2) แผนการจ่ายผลตอบแทนแบบ Unilevel ซึ่งให้ผลตอบแทนจากส่วนแบ่งกำไรจากสายงานมากขึ้น แต่ยังคงจำกัดระดับขั้นที่จะนำมาคำนวณผลตอบแทน และ (3) แผนการจ่ายผลตอบแทนแบบไบนารี (Binary) ซึ่งเน้นในเรื่องการสร้างและบริหารเครือข่าย โดยผลตอบแทนที่ได้รับจะขึ้นอยู่กับลูกทีมทุกคน และจ่ายผลตอบแทนจากการจับคู่ 2 สายงานเพื่อให้หัวหน้าทีมเอาใจใส่กับการบริหารที่มงานอย่างสมดุลกัน ซึ่งเป็นแผนการตลาดรูปแบบที่บริษัทใช้อยู่ในปัจจุบัน (ที่มา: เอกสารประกอบการบรรยายวิชาการขายตรง คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และวิทยานิพนธ์เรื่องการวิเคราะห์รายได้และค่าใช้จ่ายสำหรับนักธุรกิจขายตรงอิสระ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์)

นิตยสารลีดเดอร์โหม่ ฉบับเดือนมกราคม 2556 ได้ทำการสรุปเปรียบเทียบยอดขายจากธุรกิจขายตรงรูปแบบต่างๆ ซึ่งบริษัทจัดอยู่ในลำดับที่ 5 ของธุรกิจการขายตรงแบบ Binary โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับที่	บริษัท	ประมาณการยอดขายปี 2554 (ล้านบาท)
1.	บริษัท เอมสตาร์ เน็ตเวิร์ค จำกัด	4,203
2.	บริษัท นีโอ โลฟท์ จำกัด	3,998
3.	บริษัท จอย แอนด์ คอยน์ จำกัด	2,000
4.	บริษัท แสงสุริยะฉัตร จำกัด	250
5.	บริษัท เอเชียเน โลฟท์ จำกัด	246
6.	บริษัท อาเจล จำกัด	231
7.	บริษัท ซินเนอร์จี จำกัด	110
8.	บริษัท พีริมาไลฟ์ จำกัด	52
9.	บริษัท มาซาล่า จำกัด	16
10.	บริษัท รอยัล เนเจอร์ จำกัด	7

ทั้งนี้ แม้ว่าธุรกิจผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามจะมีการแข่งขันสูงและเข้าสู่ธุรกิจได้ง่ายโดยอาศัยช่องทางการขายตรง แต่ผู้ประกอบการใหม่ที่เข้ามาในธุรกิจจะต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างความเข้าใจให้ผู้บริโภคเกี่ยวกับคุณสมบัติและความแตกต่างของ

ผลิตภัณฑ์ของตน จึงทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ยังคงมีฐานธุรกิจไม่กว้างขวางนัก แต่ APCO ได้สร้างฐานธุรกิจผลิตภัณฑ์ เครื่องสำอางเสริมความงามมากกว่า 20 ปี ทำให้มีฐานลูกค้าที่กว้างขวางและมีศักยภาพในการแข่งขันในอุตสาหกรรมจากจุดเด่น ดังต่อไปนี้

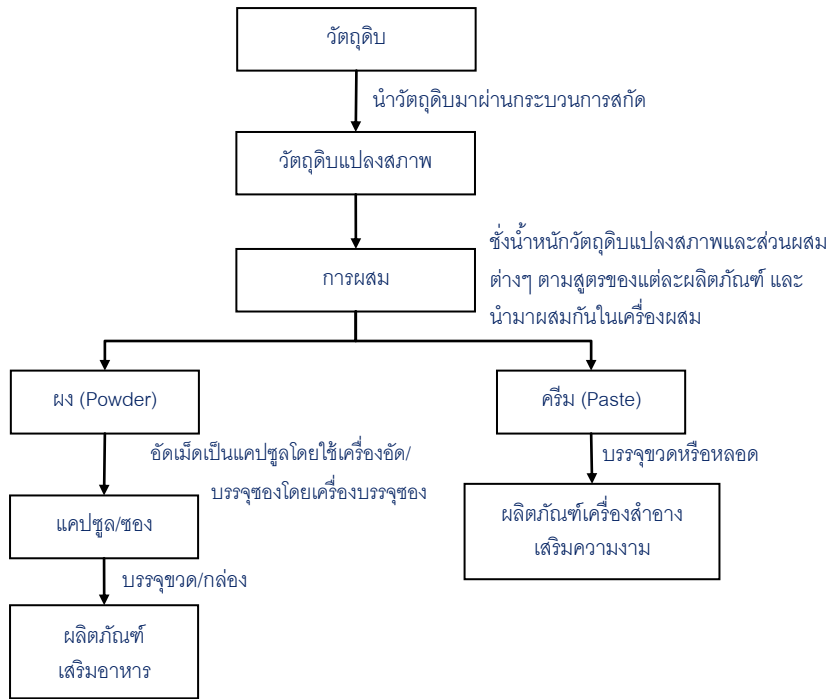
- จุดเด่นด้านผลิตภัณฑ์
 - ผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มีความเป็นนวัตกรรมอันเกิดจากผลงานวิจัยซึ่งเป็นเครื่องรับรองประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์
 - บริษัทที่มีวิจัยหลัก ซึ่งประกอบด้วย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา กรรมการผู้จัดการบริษัท ร่วมกับ นักวิจัยผู้เชี่ยวชาญจากสาขาวิชาต่างๆ ทำหน้าที่ค้นคว้าเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งดำเนินงานวิจัยเพื่อสร้างนวัตกรรมใหม่ป้อนสู่ตลาด
- จุดเด่นด้านการตลาด
 - บริษัทที่มีการสนับสนุนให้สมาชิกตัวแทนขายเปิดศูนย์จำหน่ายสินค้า เพื่อเป็นศูนย์กลางในกระจายสินค้าจาก ส่วนกลางออกสู่ส่วนภูมิภาค ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น โดยปัจจุบันมีศูนย์จำหน่าย สินค้าที่มีการขายสินค้าอย่างต่อเนื่องเป็นจำนวนรวม 221 แห่งทั่วประเทศ
 - บริษัทที่มีพันธมิตรทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องภายใต้การดำเนินงานในช่องทางค้าปลีก ซึ่งจะมีส่วนเสริมให้กับธุรกิจของ บริษัทและลดการพึ่งพิงรายได้จากธุรกิจขายตรง
 - มีการประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง ทั้งการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย การเผยแพร่ทางเว็บไซต์ สื่อนิเทศสาร รวมไปถึงสื่อเคเบิลทีวี เพื่อให้เกิดการสื่อสารกับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้หลายช่องทาง

จากแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมและธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ และแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของกลุ่มผู้สูงอายุซึ่งเป็นลูกค้าเป้าหมายหลักส่วนหนึ่งของบริษัท ประกอบกับความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในปัจจุบัน ทำให้ผู้บริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันและการเติบโตในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง โดยจะมีนโยบายการเพิ่มยอดขายด้วยการ จัดจำหน่ายในช่องทางอื่นๆ เช่น การกระจายสินค้าผ่านช่องทางร้านค้าปลีกแบบ Modern trade หรือร้านขายยา เป็นต้น รวมทั้งเพิ่ม สัดส่วนการจำหน่ายในต่างประเทศ นอกจากนี้ยังมีนโยบายการลงทุนเพื่อการขยายฐานการกระจายสินค้า โดยวางแผนการสร้างศูนย์ กระจายสินค้าใน 4 มุมเมืองของกรุงเทพมหานคร หัวเมืองใหญ่ในต่างจังหวัด รวมทั้งสำนักงานขายในต่างประเทศ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ เข้าถึงผู้บริโภคได้ในวงกว้างมากขึ้น นอกจากนี้ ผู้บริหารมีนโยบายมุ่งเน้นการพัฒนานวัตกรรมในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีศักยภาพทางการตลาดที่ดี และเชื่อว่ากลุ่มผู้บริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เมื่อเกิดความเชื่อมั่นต่อตัวผลิตภัณฑ์แล้วจะมี แนวโน้มในการซื้อต่อเนื่องมากกว่ากลุ่มเครื่องสำอางเสริมความงาม ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้ฐานรายได้ของบริษัทมีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น

4. การจัดหาผลิตภัณฑ์

4.1 การผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามจะผลิตภายใต้ APCO ในขณะที่การผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจะผลิต ภายใต้ GG ซึ่งองค์ประกอบหลักจะเป็นวัตถุดิบตัวเดียวกัน คือ สารสกัดจากส้มแขกและมังคุด โดยมีการผสมพืชสมุนไพร รัญพืช หรือ สารสกัดอื่นๆ ตามสูตรของผลิตภัณฑ์แต่ละผลิตภัณฑ์ ขั้นตอนการผลิตพอสรุปได้ดังนี้



วัตถุดิบทางการเกษตร เช่น ส้มแขก มังคุด จะรับเข้ามาที่โรงงานในสภาพอบแห้งมาก่อน ส่วนพืชสมุนไพรอื่นๆ เช่น ใบบัวบก จะรับเข้ามาเป็นวัตถุดิบสด และนำมาอบแห้งที่โรงงาน ซึ่งวัตถุดิบในสภาพอบแห้งประกอบกับการจัดเก็บอย่างเหมาะสม ทำให้องค์ประกอบที่เป็นสารเคมีสำคัญ (Active ingredients) ในตัววัตถุดิบจะไม่เกิดการเสื่อมสลาย และสามารถเก็บไว้ได้นานกว่า 10 ปี หลังจากนั้นวัตถุดิบอบแห้งจะถูกนำมาสกัดสารเคมีสำคัญให้อยู่ในสภาพบริสุทธิ์ ซึ่งจะเรียกว่ากระบวนการสกัดให้เป็นวัตถุดิบแปลงสภาพ และสามารถจัดเก็บไว้ได้เป็นเวลานานเช่นกัน ต่อจากนั้นวัตถุดิบแปลงสภาพดังกล่าวจะถูกนำไปใช้เป็นส่วนผสมหลักในผลิตภัณฑ์ต่างๆของกลุ่มบริษัทต่อไป ตามปกติแล้วกลุ่มบริษัทจะมีการประมาณการยอดขายและจัดส่งให้กับฝ่ายผลิตทุกไตรมาส เมื่อทำการผลิตแล้วจะทำการจัดส่งเพื่อการขายภายในเวลาประมาณไม่เกิน 2 สัปดาห์ โดยที่ผลิตภัณฑ์ทุกประเภทมีอายุประมาณ 3 ปี

ทั้งนี้ สำหรับผลิตภัณฑ์น้ำมังคุดเข้มข้น บริษัทใช้วิธีว่าจ้างบริษัทเอกชน 2 ราย ในจังหวัดนครปฐม และจังหวัดสมุทรปราการ ให้เป็นผู้ผลิต เนื่องจากต้องการลดต้นทุนค่าขนส่งเนื่องมังคุดสดซึ่งเป็นวัตถุดิบ รวมทั้งน้ำมังคุดซึ่งมีน้ำหนักมาก โดยเนื่องมังคุดสดจะทำการแช่แข็งไว้ที่จังหวัดตราดซึ่งใกล้กับแหล่งเพาะปลูกมังคุดเพื่อรอการผลิต บริษัทควบคุมคุณภาพการผลิตน้ำมังคุดโดยการตรวจสอบใบควบคุมคุณภาพ (Certification of Analysis) ที่ได้รับจากผู้ผลิต รวมทั้งทำการสุ่มตรวจคุณภาพด้วยตนเองเป็นครั้งคราว

- ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญต่อผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพของพนักงาน รวมทั้งบุคคลอื่น ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิต และที่พหุภาคีในบริเวณใกล้เคียง ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายชัดเจนและเป็นรูปธรรม ให้มีการฝึกอบรมเพื่อให้ความรู้แก่พนักงานในเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อม ประกอบกับมีนโยบายให้พนักงานได้รับการป้องกันที่เหมาะสมเมื่อต้องเกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตที่อาจมีการสัมผัสกับสารเคมีหรือฝุ่นละออง เช่น การสวมถุงมือยาง เสื้อคลุม ผ้าปิดปาก รองเท้าบูต เป็นต้น นอกจากนี้ภายในโรงงานยังจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิตทั้งหมด ซึ่งระบบดังกล่าวได้รับการตรวจสอบและผ่านมาตรฐานของกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม นอกจากนี้ โรงงานของบริษัทตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือที่ได้รับมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001:1996 ด้วย ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยมีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

4.2 กำลังการผลิตและอัตราการใช้กำลังการผลิต

APCO และ GG ทำการผลิต 1 กะต่อวัน และ 300 วันต่อปี โดยเครื่องจักรที่เป็นคอขวด (Bottle neck) ซึ่งเป็นตัวกำหนดกำลังการผลิตสูงสุดของโรงงานสำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามได้แก่เครื่องบรรจุ ส่วนผลิตภัณฑ์เสริมอาหารได้แก่เครื่อง

อัตราการผลิต ดังนั้นการวัดกำลังการผลิตจะพิจารณาจากประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องจักรทั้ง 2 ชนิดนี้ โดยกลุ่มบริษัทมีกำลังการผลิตและอัตราการใช้กำลังการผลิตจำแนกตามผลิตภัณฑ์ ดังต่อไปนี้

- ผลิตภัณฑ์ประเภทครีมและโลชั่นขนาดบรรจุ 150-200 ml. มีอัตราการผลิตในปี 2553-2555 ร้อยละ 9.19, 6.46 และ 4.31 ตามลำดับ และขนาดบรรจุ 6-70 ml. มีอัตราการผลิตในปี 2553-2555 ร้อยละ 11.38, 10.42 และ 7.84 ตามลำดับ
- ผลิตภัณฑ์ประเภทแคปซูลขนาดบรรจุ 500 mg. มีอัตราการผลิตในปี 2553-2555 ร้อยละ 31.37, 39.67 และ 41.99 และขนาดบรรจุ 100 mg. มีอัตราการผลิตในปี 2553-2555 ร้อยละ 4.21, 5.59 และ 5.64 ตามลำดับ
- ผลิตภัณฑ์ประเภทของ มีอัตราการผลิตในปี 2553-2555 ร้อยละ 2.49, 2.11 และ 3.60 ตามลำดับ

หมายเหตุ: ผลิตภัณฑ์ประเภทครีม/โลชั่น ได้แก่ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ประเภทแคปซูลและของ เป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

อัตราการใช้กำลังการผลิตดังกล่าวเป็นอัตราการผลิตตามปกติของบริษัท โดยจะเห็นได้ว่า อัตราการผลิตของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารซึ่งเน้นไปทางเสริมสุขภาพนั้นมีแนวโน้มในการผลิตมากขึ้น

4.3 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักของกลุ่มบริษัทคือวัตถุดิบทางการเกษตร ส่วนใหญ่สั่งซื้อจากเกษตรกรในพื้นที่ที่มีการเพาะปลูกพืชผลนั้นๆ โดยมีตัวกลางในท้องถิ่นทำการรวบรวมให้จากเกษตรกรรายย่อย เช่น ส้มแขก สั่งซื้อจากพื้นที่ภาคใต้ มังคุด สั่งซื้อจากพื้นที่ในแถบจังหวัดระยองและจันทบุรี ใบบัวบก สั่งซื้อจากพื้นที่ในภาคเหนือ เป็นต้น วัตถุดิบทางการเกษตรบางชนิดออกผลได้เพียงปีละ 1 ครั้ง ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบายสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่มากเพียงพอที่จะสามารถใช้ในการผลิตได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี เพื่อป้องกันการขาดแคลนของวัตถุดิบและลดต้นทุนค่าขนส่ง ประกอบกับวัตถุดิบที่ผ่านการอบแห้งแล้วสามารถเก็บไว้ได้นานมากโดยที่ส่วนประกอบสำคัญไม่มีการเสื่อมสภาพ

ส้มแขกซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญตัวหนึ่งได้ถูกสั่งซื้อไว้ล่วงหน้าในปริมาณมาก บริษัทจึงไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว ทั้งนี้ ปริมาณวัตถุดิบส้มแขกที่บริษัทจัดเก็บไว้ในปัจจุบันเมื่อเทียบกับปริมาณการผลิตในแต่ละปี ยังคงสามารถใช้ในการผลิตต่อเนื่องได้อีกไม่ต่ำกว่า 5 ปี

สำหรับมังคุดซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญอีกตัวหนึ่ง ราคาขายมีความผันผวนในแต่ละปี ขึ้นอยู่กับปริมาณการเพาะปลูกและความต้องการของตลาดในปีนั้นๆ โดยราคาขายมังคุดที่เกษตรกรขายได้ดังแสดงในตาราง

ปี	ราคามังคุดผลที่เกษตรกรขายได้ (บาท/กิโลกรัม)	เพิ่มขึ้น/(ลดลง)
2555	20.50	57.69%
2554	13.00	3.34%
2553	12.58	(22.87%)
2552	16.31	33.80%
2551	12.19	23.88%

อย่างไรก็ตามบริษัทมีอัตราการใช้มังคุดในการผลิตค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับมูลค่าวัตถุดิบโดยรวม โดยในปี 2554 และปี 2555 ใช้มังคุดในการผลิตมูลค่า 4.03 ล้านบาท และ 3.55 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.82 และร้อยละ 15.76 ของมูลค่าวัตถุดิบโดยรวม ตามลำดับ และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.57 และร้อยละ 7.62 ของต้นทุนรวม ตามลำดับ ดังนั้นหากในอนาคตราคามังคุดมีความผันผวน จะไม่กระทบต่อต้นทุนรวมของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

วัตถุดิบอื่นๆ เช่น สารเคมีที่ใช้ในการผลิต ภาชนะบรรจุผลิตภัณฑ์ เป็นวัตถุดิบที่มีจำหน่ายทั่วไป ซึ่งบริษัทสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายหลายราย โดยมีได้พึ่งพาผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง ทั้งนี้ วัตถุดิบทั้งหมดของบริษัทสั่งซื้อในประเทศไทย ส่งผลให้ไม่มีความเสี่ยงที่เกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนในด้านการจัดซื้อ โดยมูลค่าวัตถุดิบหลักที่ใช้ในแต่ละปีคิดเป็นสัดส่วนร้อยละดังแสดงในตาราง

วัตถุดิบ	วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต		
	ปี 2555	ปี 2554	ปี 2553
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ
วัตถุดิบทางการเกษตร เช่น ส้มแขก, มังคุด, บักบก ฯลฯ	22.55%	14.56%	24.41%
สารเคมีที่ใช้ในการผลิต	57.42%	68.83%	55.42%
ภาชนะบรรจุ	20.03%	16.61%	20.17%
รวม	100.00%	100.00%	100.00%

5. สัญญาที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ

5.1 สัญญาจ้างวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

สัญญาจัดทำขึ้นเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2551 ระหว่าง APCO, GG และ ห้างหุ้นส่วนสามัญกรีนส์ทูโกลด ซึ่งมีศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ มีสาระสำคัญคือ APCO และ GG ตกลงว่าจ้าง หสม.กรีนส์ทูโกลด เพื่อทำงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และจ่ายค่าตอบแทนในอัตราร้อยละ 5 ของยอดขายผลิตภัณฑ์อันเป็นผลจากการวิจัยและพัฒนาดังกล่าว เริ่มมีผลบังคับใช้ย้อนหลังตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2549 โดยสูตรและขั้นตอนการผลิตของผลิตภัณฑ์ดังกล่าว จะเป็นสิทธิของ APCO และ GG แต่เพียงผู้เดียว ทั้งนี้ หาก APCO และ GG ได้รับความเสียหายอันเกิดจากผู้วิจัยไม่รักษาความลับของงานวิจัย APCO และ GG มีสิทธิเรียกร้องค่าเสียหายจากผู้วิจัยได้ สัญญาดังกล่าวไม่มีกำหนดเวลาและมีผลบังคับใช้จนกว่าจะมีการบอกเลิกสัญญาจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2554 เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2554 มีมติอนุมัติให้มีการจัดทำสัญญาฉบับใหม่ วัตถุประสงค์เพื่อการปรับปรุงเนื้อความในสัญญาฉบับเดิมให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น โดยระบุว่าผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในขอบข่ายของการจ่ายค่าตอบแทนการวิจัยและพัฒนา ร้อยละ 5 ดังกล่าว จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากผลงานวิจัยและพัฒนาในเรื่องที่เกี่ยวกับสารสกัดจากมังคุดและผลส้มแขกที่ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ได้วิจัยและพัฒนาในอดีตนับถึงปัจจุบัน รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลงานที่ต่อยอดมาจากสารสกัดดังกล่าวซึ่งอาจผลิตขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทจะทำการจ่ายค่าตอบแทนปีละครั้งหลังจากการปิดรอบบัญชีประจำปี และการคำนวณจะไม่รวมสินค้าคงเหลือที่ยังจำหน่ายไม่ได้ของ ASL ทั้งนี้ สัญญาฉบับใหม่ให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 เป็นต้นไป และได้เปลี่ยนคู่สัญญาจาก หสม.กรีนส์ทูโกลด เป็นบริษัท อรุณพิทยา จำกัด ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 100 โดยศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา และภรรยา คือ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา

สำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีได้ผลผลิตจากสารสกัดจากส้มแขกและมังคุด ซึ่งจะไม่รวมอยู่ในการคำนวณค่าตอบแทนในอัตราร้อยละ 5 ดังกล่าว ได้แก่ผลิตภัณฑ์ Bryce & Spryte, Ginkgo Biloba และผลิตภัณฑ์บางตัวในกลุ่มของ 7 Miracles และ Jada

ทั้งนี้ สัญญาจ้างวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าว มีที่มาเนื่องจากผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทในอดีตที่ผ่านมา ผลิตจากผลงานวิจัยสารสกัดจากมังคุดและส้มแขกของศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ที่วิจัยขึ้นร่วมกับทีมนักวิจัยอื่น ๆ เป็นการส่วนตัว และอนุญาตให้บริษัททำการผลิตโดยไม่คิดค่าลิขสิทธิ์ อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันความเสี่ยงในลิขสิทธิ์ของผลิตภัณฑ์ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา จึงได้ให้ APCO เป็นผู้ยื่นขอสิทธิบัตรในตัวผลิตภัณฑ์และสูตรการผลิตทั้งหมด และชำระค่าวิจัยและพัฒนาในอัตรา ร้อยละ 5 ของยอดขายของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากผลงานวิจัยส่วนตัวที่ผ่านมา รวมถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตจากงานวิจัยดังกล่าวด้วย ซึ่งหลักการดังกล่าวได้ผ่านการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2549 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2549 โดยที่ประชุมคณะกรรมการได้มีการพิจารณาว่าอัตราค่าตอบแทนดังกล่าวใกล้เคียงกับค่าลิขสิทธิ์ที่สมาชิกรายหนึ่งสามารถนำมาผลงานวิจัยไปสู่อุตสาหกรรมได้

สำหรับแนวทางในการทำการวิจัยและพัฒนาในอนาคต ในกรณีที่มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบใหม่ที่ทีมวิจัยปัจจุบันของบริษัทไม่มีความชำนาญ บริษัทมีนโยบายว่าจ้างหน่วยงานภายนอก เช่น มหาวิทยาลัย หรือ หน่วยงานวิจัยอื่นๆ ที่มีความเชี่ยวชาญเป็นผู้ทำการวิจัย ซึ่งคาดว่าจะทำให้ใช้เวลาและค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าที่บริษัทจะเป็นผู้ทำการวิจัยและพัฒนาด้วยตนเอง

5.2 สัญญาจ้างที่ปรึกษาด้านวิจัยผลิตภัณฑ์

สัญญาจัดทำขึ้นระหว่าง APCO และ

- | | |
|---|---------------------------|
| (1) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. อำไพ บันทอง | ลงวันที่ 1 พฤศจิกายน 2552 |
| <u>(ได้มีการทำสัญญาฉบับใหม่เพื่อแก้ไขเพิ่มเติมรายละเอียดในสัญญาเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2555)</u> | |
| (2) รองศาสตราจารย์ ดร. ศิริวรรณ อองศ์ไชย | ลงวันที่ 1 มีนาคม 2553 |
| <u>(ได้มีการทำสัญญาฉบับใหม่เพื่อแก้ไขเพิ่มเติมรายละเอียดในสัญญาเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2555)</u> | |
| (3) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร | ลงวันที่ 1 มีนาคม 2553 |
| (4) รองศาสตราจารย์ ดร. วิลาวัลย์ มหาบุษราคัม | ลงวันที่ 1 มีนาคม 2553 |

โดย APCO ว่าจ้างผู้ทรงคุณวุฒิดังกล่าวเพื่อเป็นที่ปรึกษาเกี่ยวกับการวิจัยผลิตภัณฑ์ ชำระค่าจ้างเป็นรายเดือน มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ในสัญญาจนกว่าจะบอกเลิกสัญญา คณะผู้ทรงคุณวุฒิดังกล่าว เป็นคณะวิจัยในโครงการ Operation “BIM” ซึ่งมี ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นหัวหน้าโครงการ และทำงานวิจัยที่เกี่ยวกับประโยชน์และประสิทธิภาพของสารสกัดจากมังคุด (รายละเอียดในส่วนการวิจัยและพัฒนา) โดยผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลจากงานวิจัยดังกล่าวถือเป็นลิขสิทธิ์ของบริษัทร่วมกับนักวิจัย

5.3 บันทึกข้อตกลงความร่วมมือในโครงการศึกษาผลของผลิตภัณฑ์จาก Operation “BIM” ต่อการกระตุ้นการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน (Study of Operation “BIM” Products on the Modulation of the Immune System)

บันทึกข้อตกลงจัดทำขึ้นเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2553 ระหว่าง APCO และมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อเข้าร่วมการดำเนินงานศึกษาและวิจัยผลของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่ผลิตจากสารสกัดที่ได้จากงานวิจัย Operation “BIM” ต่อความเป็นไปได้ในการปรับระดับภูมิคุ้มกันในสมดุลและการกระตุ้นการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน โดยบริษัทตกลงให้งบประมาณสนับสนุนโครงการเป็นจำนวนเงิน 1.78 ล้านบาท มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ทำบันทึกข้อตกลงจนถึงวันที่ 30 กันยายน 2556 โดยผลประโยชน์และสิทธิในผลงานวิจัยที่เกิดขึ้นตามบันทึกข้อตกลงนี้ ให้ถือเป็นกรรมสิทธิ์ร่วมกันระหว่างคู่สัญญา

ทั้งนี้ งานวิจัยดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษายืนยันประสิทธิภาพของ BIM ต่อการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน เพื่อนำมาอ้างอิงต่อผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ รวมทั้งเพื่อเป็นแนวทางต่อยอดในการวิจัยและพัฒนาขั้นต่อไป

5.4 บันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางวิชาการในการวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์และให้การสนับสนุนการดำเนินงานด้านวิชาการแก่ศาสตราจารย์เกียรติยศ เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์

บันทึกข้อตกลงจัดทำขึ้นเมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2555 ระหว่าง APCO กับมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อเสนอขอแต่งตั้ง ศาสตราจารย์ ดร. วัชร กสิณฤกษ์ ให้เป็น ศาสตราจารย์เกียรติยศ เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ และดำเนินการวิจัยถึงผลของผลิตภัณฑ์ Operation “BIM” ต่อการกระตุ้นหรือควบคุมการทำงานของระบบภูมิคุ้มกันในผู้ป่วยโรคเอดส์ซึ่งมีภาวะภูมิคุ้มกันบกพร่อง โดยมีระยะเวลาสนับสนุน 1 ปี (1 พฤศจิกายน 2555 - 30 ตุลาคม 2556) ด้วยงบประมาณการสนับสนุนเป็นจำนวนเงิน 2.2 ล้านบาท

ทั้งนี้ ผลงานวิจัยดังกล่าวจะได้นำมาอ้างอิงและพัฒนาเพื่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทต่อไป

6. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

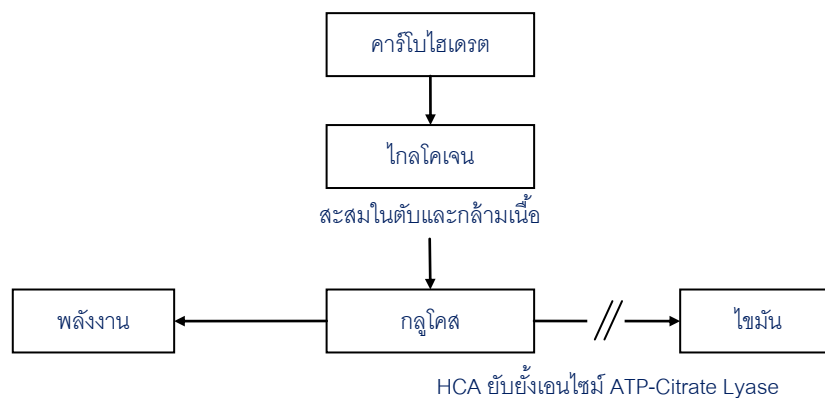
เนื่องจากธุรกิจของกลุ่มบริษัทเป็นการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยมิได้เป็นการผลิตตามคำสั่งจากลูกค้า ดังนั้นจึงไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

การวิจัยและพัฒนา

APCO ให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการวิจัยและพัฒนาเพื่อค้นคว้าคุณสมบัติใหม่ๆ ของพืชและสมุนไพรที่หาได้ในประเทศไทย เพื่อนำมาต่อยอดให้เกิดผลิตภัณฑ์ขึ้นเป็นนวัตกรรมและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค บริษัทมุ่งเน้นการวิจัยโดยอาศัยความร่วมมือจากนักวิจัยในสาขาต่างๆ รวมทั้งร่วมมือกับหน่วยงานราชการ มหาวิทยาลัยและหน่วยวิจัยอื่นๆ อันมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่เกี่ยวข้องกับพืชสมุนไพรที่เป็นองค์ประกอบสำคัญของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท

งานวิจัยสารสกัดจากส้มแขก

สารสกัดจากส้มแขกเป็นส่วนประกอบสำคัญตัวหนึ่งในผลิตภัณฑ์ลดกระชับสัดส่วนของบริษัท ในส้มแขกมีส่วนประกอบของ HCA (Hydroxy-citric acid) ซึ่งมีคุณสมบัติยับยั้งการทำงานของเอนไซม์ที่เกี่ยวข้องกับวงจรการย่อยสลายกลูโคสของเซลล์ในร่างกาย ซึ่งมีผลช่วยยับยั้งไม่ให้น้ำตาล (Glucose) ซึ่งมาจากอาหารประเภทคาร์โบไฮเดรตเปลี่ยนไปเป็นไขมันสะสม



เมื่อคนเราบริโภคข้าว แป้ง น้ำตาล ซึ่งเป็นคาร์โบไฮเดรต ร่างกายจะเปลี่ยนให้เป็นไกลโคเจนที่สะสมอยู่ในตับและกล้ามเนื้อ เพื่อให้พลังงาน เมื่อแหล่งสะสมเต็มแล้ว จะเกิดความรู้สึกอิ่มโดยอัตโนมัติ ต่อมาไกลโคเจนจะถูกเปลี่ยนเป็นกลูโคสเพื่อให้พลังงาน โดยส่วนเกินจะถูกเปลี่ยนไปเป็นไขมัน การทำงานของ HCA จะไปช่วยยับยั้งเอนไซม์ ATP-Citrate Lyase ทำให้กลูโคสไม่สามารถเปลี่ยนไปเป็นไขมันได้ จึงถูกเปลี่ยนไปเป็นพลังงานของร่างกายเท่านั้น การใช้กลูโคสจะน้อยลง และไกลโคเจนก็จะเปลี่ยนเป็นกลูโคสช้าลง จึงยังคงอยู่ในตับและกล้ามเนื้อนานขึ้น ซึ่งจะทำให้เกิดความรู้สึกอิ่มนานขึ้น และหิวช้าลง

ในปี 2543 บริษัทร่วมกับนักวิจัยจากแผนกอายุรศาสตร์ โรงพยาบาลรามามาธิบดี และศูนย์วิจัยคณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ได้ทำการพิสูจน์ประสิทธิภาพของ HCA ความเข้มข้น 70% ในการลดไขมันสะสมของร่างกายในกลุ่มสตรีที่มีน้ำหนักประมาณ 65 – 70 กิโลกรัม ซึ่งพบว่ากลุ่มที่ทำการทดลองมีน้ำหนักตัวที่ลดลงซึ่งเกิดจากการหายไปของไขมันสะสม ได้ผิวหนังบริเวณต้นแขน ได้สะบัก เหนือเอว และรอบสะโพก โดยไม่มีผลข้างเคียงอื่นใดกับกลุ่มผู้ทดลอง ซึ่งนักวิจัยได้นำเสนอผลงานดังกล่าวในสภากาชาดการคลินิกระดับโลกที่จังหวัดพิษณุโลก ในเดือนธันวาคม 2543 และพิมพ์เผยแพร่ในวารสารนานาชาติอีกด้วย (Asia Pac J.Clin Nutr 2007 ; 16 (1) : 25-29)

บริษัทอาศัยคุณสมบัติของ HCA ในการยับยั้งเอนไซม์ดังกล่าวมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อลดกระชับสัดส่วน และยังได้พัฒนาเป็นครีมหรือโลชั่นที่ใช้ในการนวดเพื่อกระชับสัดส่วน โดยได้ทดลองผลร่วมกับสถาบันเดอร์มสแกน (Dearmscan) ซึ่งเป็นสถาบันทดสอบประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์จากประเทศฝรั่งเศส ให้อาสาสมัครทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องบริเวณรอบเอวนาน 4 สัปดาห์ พบว่ารอบเอวโดยเฉลี่ยของอาสาสมัครลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และผลการตรวจเลือดก่อนและหลังทดลองไม่พบว่ามีผลข้างเคียงกับอาสาสมัคร

งานวิจัยสารสกัดจากมังคุด

ปัจจุบัน APCO มุ่งเน้นการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับมังคุด ภายใต้ชื่อโครงการ Operation “BIM” หรือ “Balancing Immunity” ซึ่งเป็นโครงการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสารสกัดจากมังคุดต่อผลของภาวะสมดุลของภูมิคุ้มกันในร่างกาย จุดเริ่มต้นของการวิจัยสารสกัดจากมังคุดเริ่มตั้งแต่ปี 2514 โดยศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ร่วมกับคณะนักวิจัยของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ได้สังเกตเห็นว่าเปลือกมังคุดผสมกับน้ำปูนใสเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านซึ่งสามารถรักษาแผลได้ จึงได้ทำการวิจัยต่อเนื่องมาเป็นระยะเวลาอันยาวนานจนสามารถสกัดสาร GM-1 และค้นพบว่าสารดังกล่าวมีประสิทธิภาพในการยับยั้งการเจริญและฆ่าเชื้อแบคทีเรีย ด้านการอักเสบ ระวังปวด ลดอาการแพ้ สมานผิว ลดจุดและรอยต่างดำนบนใบหน้า ต้านอนุมูลอิสระ และฆ่าเซลล์มะเร็งในหลอดทดลองได้ รวมทั้งมีความปลอดภัยต่อการบริโภค อย่างไรก็ตาม การพัฒนาสาร GM-1 ให้เป็นองค์ประกอบของยามีสันทุนที่สูงมากและใช้ระยะเวลาอันไม่ต่ำกว่า 10 ปี ดังนั้นจึงได้พัฒนาสารสกัด GM-1 เสริมกับสารสกัดจากธรรมชาติอื่นๆเป็นส่วนประกอบของเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร



จนกระทั่งในปี 2550 เกิดสถานการณ์โรคมาลงคุดตกต่ำทั่วประเทศ คณะนักวิจัยจึงได้จัดตั้งทีมวิจัย Operation “BIM” ขึ้นโดยมีความมุ่งหวังว่าจะช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับมังคุดเพิ่มขึ้น เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้และแก้ไขปัญหามังคุดล้นตลาดในขณะนั้น โดยศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ในฐานะหัวหน้าโครงการวิจัย ได้จัดตั้งศูนย์วิจัยและพัฒนามังคุดไทย และร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยอื่น เช่น มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ เป็นต้น และนักวิจัยผู้เชี่ยวชาญในสาขาวิชาต่างๆที่มีบทบาทสำคัญ ได้แก่

- | | |
|--|--|
| (1) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. อัมไพ บันทอง | ภาควิชาเภสัชวิทยา คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| (2) รองศาสตราจารย์ ดร. ศิริวรรณ องค์ไชย | ภาควิชาเคมี คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| (3) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร | ภาควิชาจุลชีววิทยา คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ |
| (4) รองศาสตราจารย์ ดร. วิลาวัลย์ มหาบุษราคัม | ภาควิชาเคมี คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ |

โครงการ Operation “BIM” ประสบความสำเร็จในการพัฒนาสารสกัดจากสมุนไพรธรรมชาติสูตร BIM ซึ่งเป็นส่วนผสมของสาร GM-1 ร่วมกับัญชีหลายชนิดที่มีส่วนเสริมฤทธิ์ซึ่งกันและกัน และค้นพบว่าสารสกัด BIM ดังกล่าว มีคุณสมบัติในการสร้างสมดุลของภูมิคุ้มกันในร่างกาย (Immunomodulation) หรืออีกนัยหนึ่งคือเกิดภาวะภูมิคุ้มกันบำบัด (Auto-immunotherapy) โดยมีงานวิจัยสำคัญที่รองรับคุณสมบัติดังกล่าว ซึ่งนักวิจัยของบริษัททำงานร่วมกับ ศาสตราจารย์ ดร. วัชร กษิณฤกษ์ ผู้เชี่ยวชาญด้านภูมิคุ้มกันวิทยาและนักวิทยาศาสตร์ดีเด่นแห่งชาติ (สาขาวิทยาภูมิคุ้มกัน ปี 2551) ผู้อำนวยการศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ มีสาระสำคัญดังนี้

ภาวะภูมิคุ้มกันบำบัดที่เกิดจากความสมดุลของ Th1, Th2 และ Th17

T helper cell (Th cell) เป็นเม็ดเลือดขาวชนิดหนึ่งที่มีความสำคัญในการสร้างสมดุลของภูมิคุ้มกันด้วยการส่งสัญญาณกระตุ้นให้เม็ดเลือดขาวนักฆ่า (Phagocyte, Cytotoxic T cell, NK cell) สามารถจัดการกับสิ่งแปลกปลอมต่างๆที่เข้าสู่ร่างกายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- Th cell จะกลายเป็น Th1 เมื่อได้รับการกระตุ้นจากเชื้อรา แบคทีเรีย ไวรัส รวมทั้งเซลล์มะเร็ง และจะทำการหลั่งสารเคมีที่ทำให้เม็ดเลือดขาวนักฆ่าสามารถจัดการกับสิ่งแปลกปลอมเหล่านี้ได้ดีขึ้น

- Th cell จะกลายเป็น Th2 เมื่อได้รับการกระตุ้นจากสารก่อภูมิแพ้ และจะทำการหลั่งสารเคมีที่กระตุ้นให้ไขกระดูกสร้างเม็ดเลือดขาวบางชนิดซึ่งจะสร้างแอนติบอดีเพื่อจัดการกับสิ่งแปลกปลอมเหล่านี้ อย่างไรก็ตาม หากมีปริมาณมากเกินไปจะทำให้เกิดภูมิแพ้และโรคแพ้ภูมิตัวเอง
- Th cell สามารถกลายเป็น Th17 และหลั่งสารเคมีที่กระตุ้นเซลล์เม็ดเลือดขาวบางชนิดให้สามารถกำจัดสิ่งแปลกปลอมที่เหลือจากการจัดการของ Th1 และ Th2

ภาวะภูมิคุ้มกันที่สมดุลในร่างกาย ขึ้นอยู่กับความสมดุลของ Th1 และ Th2 ซึ่งเม็ดเลือดขาวทั้งสองชนิดนี้สามารถยับยั้งการทำหน้าที่ซึ่งกันและกัน อาการภูมิแพ้และโรคแพ้ภูมิตัวเองที่เกิดจากการที่ร่างกายมี Th2 มากเกินไป สามารถแก้ไขได้โดยการเพิ่ม Th1

ผลจากการวิจัยพบว่า BIM มีผลทำให้ Th1 และ Th17 เพิ่มขึ้นอย่างมาก ส่งผลให้ร่างกายสามารถจัดการกับเชื้อรา แบคทีเรีย ไวรัส รวมทั้งเซลล์มะเร็ง ได้ดีขึ้น และทำให้ Th2 ลดลงเล็กน้อย ซึ่งทำให้ลดภาวะภูมิแพ้และการแพ้ภูมิตัวเองที่เกิดการที่มี Th2 มากเกินไป นอกจากนี้ การที่มี Th17 เพิ่มขึ้นจะทำให้สามารถจัดการกับสิ่งแปลกปลอมที่เหลือจากการจัดการของ Th1 และ Th2 ได้เพิ่มขึ้นด้วย

ในปี 2010 MD Cancer Center, University of Texas พบว่า Th17 นอกจากจะป้องกันและระงับการเกิดมะเร็งปอดในหนูแล้ว ยังสามารถลดมะเร็งปอดในหนูได้อย่างมีประสิทธิภาพ การค้นพบดังกล่าวสามารถใช้อธิบายได้ว่า ผู้มีปัญหาหามะเร็งที่บริโภคผลิตภัณฑ์ BIM แล้วอาการดีขึ้น ส่วนใหญ่เกิดจากการที่มี Th17 เพิ่มขึ้นจากการใช้ผลิตภัณฑ์ BIM นั้นเอง

จากผลงานการค้นพบข้างต้น ส่งผลให้เกิดนวัตกรรมอันเกิดจากการนำ BIM มาเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารหลายชนิด โดยการปรับปรุงสูตรให้เหมาะสมกับผู้ที่มีปัญหาที่เกิดจากการแพ้ภูมิตัวเองประเภทต่างๆ เช่น Diabenox สำหรับผู้มีปัญหาเบาหวาน Arthrinox สำหรับผู้ปัญหาข้อเข่า Noriasis สำหรับผู้ปัญหาสะเก็ดเงิน และ Tumorid สำหรับผู้ปัญหาหามะเร็ง เป็นต้น โดยบริษัทได้ทำการยื่นขอสิทธิบัตรสำหรับสูตรการผลิตของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไว้แล้ว

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดให้มีโครงการเผยแพร่ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ Operation "BIM" ในรูปแบบที่เข้าใจง่ายเพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ในวงกว้าง จึงได้จัดให้มีโครงการ BIM100 ซึ่งได้เชิญผู้ที่มีปัญหาจากอาการต่างๆที่เกี่ยวข้องกับภาวะภูมิคุ้มกันไม่สมดุลมาเล่าเรื่องอาการและผลที่ประสบด้วยตนเองภายหลังจากใช้ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตร BIM ซึ่งตัวอย่างผู้ที่เข้าร่วมโครงการได้แก่ ผู้มีปัญหาหามะเร็งระยะสุดท้าย เอดส์ สิวอักเสบ เบาหวาน พาร์กินสัน ลำไส้ติ่งอักเสบ ตับเสื่อม กระเพาะเรื้อรัง สะเก็ดเงิน ใจอกวางไขข้ออักเสบรูมาตอยด์ สะบ้าหัวเข่าเสื่อม เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ที่มีปัญหาดังกล่าว และเผยแพร่ทางเคเบิลทีวี รวมทั้งเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อให้ผู้บริโภคได้เข้าใจผลิตภัณฑ์ในเชิงประสบการณ์มากขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายเพื่อสนับสนุนงานวิจัยต่างๆ สำหรับปี 2553 – 2555 ดังต่อไปนี้

โครงการวิจัย	มูลค่าการสนับสนุน (ล้านบาท)		
	ปี 2555	ปี 2554	ปี 2553
<p><u>โครงการที่ 1</u></p> <p>โครงการศึกษาผลของผลิตภัณฑ์ Operation "BIM" ต่อการกระตุ้นการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน (Study of Operation "BIM" Products on the Modulation of the Immune System) ร่วมกับ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมี ศาสตราจารย์ ดร. วชิระ กลินถฤษ ผู้เชี่ยวชาญด้านภูมิคุ้มกันวิทยาและนักวิทยาศาสตร์ดีเด่นแห่งชาติ (สาขาวิทยาภูมิคุ้มกัน ปี 2551) เป็นผู้ควบคุมการศึกษาวิจัย (ระยะเวลาโครงการ 3 ปี เริ่ม 15 พ.ย. 2553) เงินสนับสนุนโครงการ 1,782,000 บาท แบ่งจ่าย 3 งวด ตามระยะเวลาโครงการ 3 ปี (ปีละงวด)</p>	114,800	574,000	574,000

โครงการวิจัย	มูลค่าการสนับสนุน (ล้านบาท)		
	ปี 2555	ปี 2554	ปี 2553
<p><u>โครงการที่ 2</u></p> <p>โครงการวิจัยประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตร BIM ในผู้ป่วยมะเร็งที่ไม่ตอบสนองต่อการรักษาด้วยยาเคมีบำบัดมาตรฐาน (Efficacy of BIM Dietary Supplement in Chemo-Refractory Cancer Patients) โดยทำสัญญาร่วมกับ หน่วยมะเร็งวิทยา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมี ศ.พญ. สุมิตรา ทองประเสริฐ หัวหน้าหน่วยมะเร็งวิทยา เป็นผู้ควบคุมโครงการ (ระยะเวลา ตั้งแต่ 15 พ.ย. 2553 ถึง 14 ก.ค. 2554) เงินสนับสนุนโครงการ 1,725,000 บาท แบ่งจ่าย 2 งวด</p>		862,000	862,000
<p><u>โครงการที่ 3</u></p> <p>โครงการวิจัยผลของผลิตภัณฑ์ Operation "BIM" ต่อการกระตุ้นหรือควบคุมการทำงานของระบบภูมิคุ้มกันในผู้ป่วยโรคเอดส์ โดยจัดทำบันทึกข้อตกลงระหว่าง APCO กับ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อเสนอขอแต่งตั้งศาสตราจารย์ ดร.วัชร กสิณฤกษ์ ให้เป็นศาสตราจารย์เกียรติยศ เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลิสต์ และดำเนินการวิจัยถึงผลของผลิตภัณฑ์ Operation "BIM" ต่อการกระตุ้นหรือควบคุมการทำงานของระบบภูมิคุ้มกันในผู้ป่วยโรคเอดส์ซึ่งมีภาวะภูมิคุ้มกันบกพร่อง โดยมีระยะเวลาสนับสนุน 1 ปี (1 พฤศจิกายน 2555 - 30 ตุลาคม 2556) ด้วยงบประมาณการสนับสนุนเป็นจำนวนเงิน 2.2 ล้านบาท</p>	361,847		

ทั้งนี้ ผลที่ได้ / คาดว่าจะได้จากโครงการวิจัยดังกล่าว สามารถสรุปได้ดังนี้

โครงการที่ 1

ผลจากการศึกษายืนยันได้ว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ Operation Bim ได้แก่

- ผลิตภัณฑ์น้ำมันคุด BIM เป็นประโยชน์สูงสำหรับผู้ที่เป็นมะเร็ง ติดเชื้อรา แบคทีเรีย ไวรัส มีอาการภูมิแพ้และแพ้ภูมิตัวเองเกือบทุกชนิด

- ผลิตภัณฑ์ Garcinia เป็นประโยชน์สูงสำหรับผู้มีอาการติดเชื้อรา แบคทีเรีย ไวรัส เป็นมะเร็ง แพ้อากาศ ภูมิแพ้ และ อาการแพ้ภูมิตัวเองอื่น ๆ เช่น ข้อเข่าอักเสบ กระดูกพรุน โรคช่องปาก ตับแข็ง ไทรอยด์ มะเร็งเม็ดเลือดขาว สะเก็ดเงิน ไขมันอุดตันเส้นเลือด หอบหืด มดลูกอักเสบ คลอดก่อนกำหนด นอนหลับไม่ปกติ กรดไหลย้อน กระเพาะ/ลำไส้อักเสบเรื้อรัง เวียนหัว เก๊าท์ เป็นต้น

- ผลิตภัณฑ์ arthrinox เป็นประโยชน์สูงสำหรับผู้ที่มีอาการภูมิแพ้ และ แพ้ภูมิตัวเองอย่างรุนแรง (SLE) ข้อเข่าเสื่อม-อักเสบ ไวรัสตับอักเสบบี สันนิบาต

- ผลิตภัณฑ์ Diabenox เป็นประโยชน์สูงสำหรับผู้ที่มีอาการเบาหวานทั้งประเภทที่ 1 (ชนิดพึ่งอินซูลิน: Insulin-dependent diabetes mellitus / IDDM) และ ประเภทที่ 2 (ชนิดไม่พึ่งอินซูลิน: Non-insulin-dependent diabetes mellitus / NIDDM)

เบาหวาน สามารถแบ่งออกเป็น 2 ชนิด ได้แก่

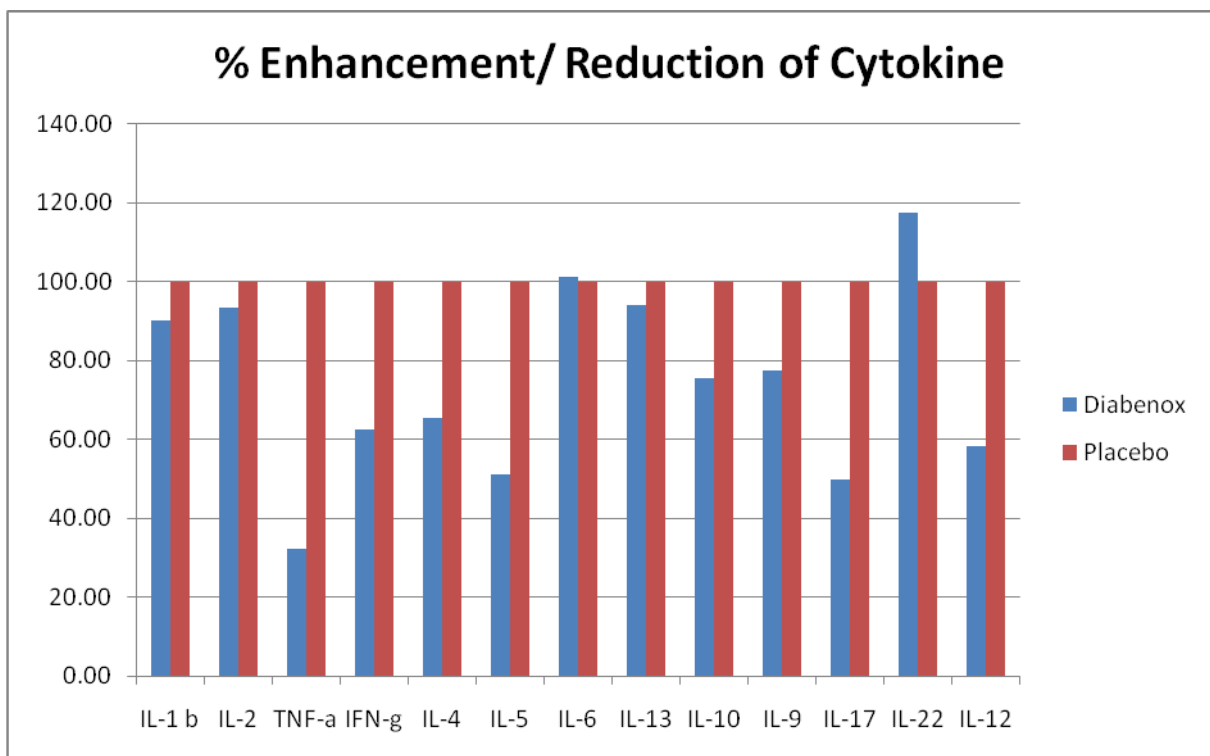
● **โรคเบาหวานชนิดที่ 1** เกิดจากภูมิคุ้มกันทำลายเซลล์ที่สร้างอินซูลินในตับอ่อน ทำให้ร่างกายหยุดการสร้างอินซูลิน

● **โรคเบาหวานชนิดที่ 2** ร่างกายยังคงมีการสร้างอินซูลิน แต่ทำงานไม่เป็นปกติเนื่องจากมีภาวะดื้อต่ออินซูลิน ทำให้เซลล์ที่สร้างอินซูลินค่อยๆถูกทำลายไป

มีรายงานการศึกษาพบว่า ผู้ป่วยเบาหวานชนิดที่ 1 จะมีระดับ IFN- γ สูงในเซลล์เม็ดเลือดขาวชนิด lymphocyte ที่อยู่บริเวณเซลล์ที่สร้างอินซูลินในตับอ่อน IFN- γ มีบทบาทร่วมกับ IL-1 ในการทำลายเซลล์ที่สร้างอินซูลินในตับอ่อนจนทำให้เป็นโรคเบาหวาน และยังมีการวิจัยที่ให้สารต้าน IFN- γ กับหนูที่ได้รับสารกระตุ้นให้เป็นเบาหวานแล้วหนูนั้นไม่เป็นเบาหวาน

TNF- α มีบทบาทสำคัญในการทำให้เกิดภาวะดื้อต่ออินซูลิน พบว่าการให้ TNF- α แก๊สโตรทอลงทำให้เกิดภาวะดื้อต่ออินซูลิน และการให้สารทำลาย TNF- α ทำให้ภาวะดื้อต่ออินซูลินลดลง

การทดสอบประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ Diabenox พบว่าอาสาสมัครที่รับประทานแคปซูล Diabenox วันละ 4 แคปซูลต่อเนื่องกัน 15 วัน มีระดับ IFN- γ และ TNF- α ลดลงอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับอาสาสมัครที่รับประทานแคปซูลแป้ง เมื่อระดับ IFN- γ ลดลงการทำลายเซลล์ที่สร้างอินซูลินในตับอ่อนก็ลดลง ร่างกายก็สร้างอินซูลินได้ ระดับ TNF- α ลดลงทำให้ภาวะดื้อต่ออินซูลินลดลง ร่างกายก็สามารถใช้อินซูลินได้ แสดงถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ Diabenox ในการเพิ่มคุณภาพชีวิตให้กับผู้ป่วยเบาหวานอย่างชัดเจน



โครงการที่ 2

ผลการประเมินคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยมะเร็งปอดระยะสุดท้าย จำนวน 17 คน ที่ไม่สามารถรักษาได้ด้วยวิธีการแพทย์แผนปัจจุบัน และจะดำรงชีวิตอยู่ได้ไม่เกิน 3 เดือน โดยแพทย์ พบว่าหลังจากผู้ป่วยได้รับประทาน ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตร BIM ไปแล้วเป็นเวลา 2 เดือน ผู้ป่วยส่วนใหญ่ มีค่า Performance Status คงที่ (สภาวะร่างกายคงที่) และลดลง (สภาวะร่างกายดีขึ้น) แสดงว่าผู้ป่วยมีคุณภาพชีวิตดีขึ้น การประเมินทางสถิติพบว่าค่าเฉลี่ยของน้ำหนักตัวผู้ป่วย ระดับโปรตีนในเลือด และระดับฮีโมโกลบิน ของผู้ป่วยที่มาตรวจติดตามอาการแต่ละครั้งไม่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสภาวะของร่างกายคงที่สอดคล้องกับการประเมินโดยการตรวจ Performance Status

การประเมินอาการไม่พึงประสงค์โดยการตรวจทางห้องปฏิบัติการเพื่อดูการเปลี่ยนแปลงของระดับการทำงานของไต ตับ และระดับน้ำตาลพบว่า ไม่มีการเกิดผลต่อการทำงานของตับและไตในผู้ป่วยที่รับประทาน ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตร BIM บ่งชี้ว่าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตร BIM มีความปลอดภัยในผู้ป่วยกลุ่มนี้และไม่ก่อให้เกิดความเป็นพิษต่อผู้ป่วย รวมทั้งผู้ป่วยจำนวนหนึ่งแม้จะมีโรคประจำตัวอยู่ก็สามารถมีชีวิตรอดอยู่ได้โดยมีคุณภาพชีวิตที่ดี

ผู้ป่วยซึ่งมารับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตร BIM เป็นผู้ป่วยมะเร็งปอดระยะที่ 4 ซึ่งผ่านการรักษาด้วยยาต้านมะเร็งมาแล้วอย่างน้อย 2 สูตร ซึ่งผู้ป่วยกลุ่มนี้ แม้ให้การรักษาด้วยยาเคมีบำบัดสูตรที่ 3 หรือ 4 ก็จะมีผลเฉลี่ยของการรอดชีวิตอยู่ที่ประมาณ 5.8 เดือน³⁴ จะเห็นได้ว่ามีความใกล้เคียงกับผู้ป่วยที่ได้รับ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตร BIM ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของการรอดชีวิตอยู่ที่ประมาณ 6.2 เดือน และผู้ป่วยมีคุณภาพชีวิตอยู่ในเกณฑ์ที่ดี ผู้ป่วยบางรายที่อยู่รอดเกิน 1 ปี มีคุณภาพชีวิตในระดับดีมาก (สามารถทำงานได้ใกล้เคียงกับปกติ)

โครงการที่ 3

โครงการวิจัยผลของผลิตภัณฑ์ Operation “BIM” ต่อการกระตุ้นหรือควบคุมการทำงานของระบบภูมิคุ้มกันในผู้ป่วยโรคเอดส์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลของผลิตภัณฑ์ Operation BIM ต่อการเป็นสารกระตุ้นหรือควบคุมการทำงานของระบบภูมิคุ้มกันในผู้ป่วยเอดส์ โดยเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงของระดับ CD4 lymphocytes และ HIV viral load และการกระตุ้น T helper cell sub-populations โดยดูผลของ cytokines ระหว่างกลุ่มที่ได้รับผลิตภัณฑ์ Operation BIM และผลิตภัณฑ์หลอก

ขณะนี้อยู่ในช่วงการคัดเลือกอาสาสมัครและเก็บข้อมูล คาดว่าเมื่อโครงการนี้เสร็จสมบูรณ์ หากพบว่าผลิตภัณฑ์ Operation BIM สามารถเพิ่มจำนวน Th1 และ Th17 ให้ผู้ป่วยเอดส์ได้เหมือนในอาสาสมัครคนปกติดังผลที่ได้จากโครงการที่ 1 ก็จะทำให้ผู้ป่วยมีคุณภาพชีวิตดีขึ้น ไม่ติดเชื้ออหิวาตกโรคได้ง่าย ไม่มีปัญหาอาการข้างเคียงจากยาต้านไวรัส บริษัทก็จะมีผลิตภัณฑ์ใหม่สำหรับเพิ่มคุณภาพชีวิตผู้ติดเชื้อเอชไอวี/ ผู้ป่วยเอดส์ คือ LIV capsule ซึ่งขณะนี้ได้ดำเนินการขอขึ้นทะเบียนกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาแล้ว

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

1. ทรัพย์สินถาวรหลัก

ทรัพย์สินที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ประกอบด้วย

1.1 ที่ดินและกรรมสิทธิ์ในห้องชุด

เลขที่โฉนด/ กรรมสิทธิ์ในห้องชุด	ที่ตั้ง	เนื้อที่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (บาท)	วัตถุประสงค์ใน การถือครอง
27416	84/3 หมู่ 4 นิคม อุตสาหกรรม ภาคเหนือ (ฝฝฝฝตะวันตก) ต.บฝฝฝฝกลาง อ. เมือง จ. ลำพูน	5 ไร่ 7 ตารางวา	APCO	2,647,636.68	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ โรงงานผลิตสินค้า
14124 (ห้องชุดสำนักงาน)	121/33, 121/34 ชั้น 8 อาคาร อาร์เอสทาวเวอร์ ถ. รัชดาภิเษก ห้วยขวาง กรุงเทพฯ	824.72 ตารางเมตร	ASL	7,533,000	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ สำนักงาน ASL
76768,76769 (ห้องชุดสำนักงาน)	22 อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	135 ตารางเมตร	ASL	5,000,000	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ สำนักงาน ASL
449, 450, 4491, 6579.8680	ชั้น 11 อาคารชุด เอส วี ซิตี้ อาคาร 2 ถนน.พระราม 3 ช่องนนทรี ยานนาวา กรุงเทพฯ	63.19	GG	765,483.75	เพื่อใช้เป็นที่พัก พนักงาน
159123,159124,1591 25 เลขที่ดิน 503,504,505ตึกแถว สามชั้นสามคูหา	170/126-8 ม.3 ต.เสม็ด อ. เมือง จ.ชลบุรี	520 ตารางเมตร	ASL	12,800,000	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ สำนักงาน ASL สาขาชลบุรี
รวม				28,746,120.43	

ทั้งนี้ ที่ดินและกรรมสิทธิ์ในห้องชุดทั้งหมด เป็นกรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัทและไม่มีภาระผูกพันใดๆ

1.2 สินทรัพย์ถาวรอื่น

ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ (บาท) หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	34,833,354.82
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	6,407,172.83
เครื่องมือและเครื่องใช้	เป็นเจ้าของ	1,657,907.56
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	1,223,719.12
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	3,235,226.83
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	2,122,899.06

ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ (บาท) หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม
	เป็นผู้เช่า (สัญญาเช่าทางการเงิน) และเป็นเจ้าของ	3,195,639.35
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	6,656,577.05
รวม		59,332,496.62

ทั้งนี้ สินทรัพย์ถาวรอื่นดังตาราง เป็นกรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัทและไม่มีภาระผูกพันใดๆ

1.3 สิทธิการเช่า

พื้นที่เช่า	รายละเอียดของสัญญา
โกดังสินค้าของ APCO ตั้งอยู่ที่ 269 ถ.กรุงเทพกรีฑา แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร	ผู้เช่า : APCO ผู้ให้เช่า : นางพรรณณี สุวินัย ระยะเวลา : 7 ตุลาคม 2554 – 7 ตุลาคม 2555 ค่าเช่า : 33,000 บาทต่อเดือน
สาขาของ ASL ตั้งอยู่ที่ 251/6 ถ.ชนเกษม ต.ตลาด อ. เมือง จ.สุราษฎร์ธานี	ผู้เช่า : ASL ผู้ให้เช่า : คณะบุคคลนางอรุณี วิริยะจิตรา และนางวิภา วิทยาเวโรจน์ ระยะเวลา : 1 กรกฎาคม 2554 – 30 มิถุนายน 2557 ค่าเช่า : 13,000 บาทต่อเดือน
สาขาของ ASL ตั้งอยู่ที่ 61/5 ถ.อินทวโรธ ต.ศรีภูมิ อ. เมือง จ.เชียงใหม่	ผู้เช่า : ASL ผู้ให้เช่า : บริษัท อรุณพิทยา จำกัด ระยะเวลา : 1 กรกฎาคม 2554 – 30 มิถุนายน 2557 ค่าเช่า : 35,000 บาทต่อเดือน

2. เครื่องหมายการค้า

บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับสำนักเครื่องหมายการค้า กรมทรัพย์สินทางปัญญา สำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อป้องกันการละเมิดสิทธิ โดยเครื่องหมายการค้าจะมีอายุ 10 ปี รายละเอียดดังนี้

ประเภทสินค้า	เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
ครีมบำรุงผิว	GARCÍNINS	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Gold figor	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Joint&Shoulder	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Joynts&Shoulder	APCO	26 พฤศจิกายน 2550	25 พฤศจิกายน 2560
	De-Arthritis	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Arthrion	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Arthrinox	APCO*	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560

ประเภทสินค้า	เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
เครื่องสำอาง ครีมทาหน้า โลชั่นบำรุงผิว ครีมกันแดด		APCO	26 พฤษภาคม 2553	25 พฤษภาคม 2563
		APCO*	23 มีนาคม 2554	22 มีนาคม 2564
		APCO*	27 เมษายน 2554	26 เมษายน 2564
อาหารเสริมจากผลไม้สกัดอัดเม็ด	GREENLINE	APCO	10 ตุลาคม 2549	9 ตุลาคม 2559
	TRIMONE	GG*	11 กุมภาพันธ์ 2550	10 กุมภาพันธ์ 2560
	FIGOR	GG*	23 พฤษภาคม 2550	22 พฤษภาคม 2560
อาหารเสริมพืชที่ทำมาจากพืชสมุนไพร	Diabenox	APCO*	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Arthrinox	APCO*	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	GARCÍNINS	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	UlcinOK	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Ulcinon	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	De-Arthritis	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Joynts&Shoulder	APCO	22 พฤศจิกายน 2550	21 พฤศจิกายน 2560
	Joynts	APCO	22 พฤศจิกายน 2550	21 พฤศจิกายน 2560
	BIM&TRIM	APCO	17 กันยายน 2552	16 กันยายน 2562
	Noriasis	APCO*	4 กันยายน 2552	3 กันยายน 2562
	Tumorid	APCO*	4 กันยายน 2552	3 กันยายน 2562
	HoNo	APCO	24 กันยายน 2552	23 กันยายน 2562
	บีม 	APCO*	30 เมษายน 2552	29 เมษายน 2562
	 BIM 	APCO*	30 เมษายน 2552	29 เมษายน 2562
	Dethritis	APCO	20 เมษายน 2553	19 เมษายน 2563
Debetes	APCO	20 เมษายน 2553	19 เมษายน 2563	
Imm	APCO	11 พฤษภาคม 2553	10 พฤษภาคม 2563	

ประเภทสินค้า	เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
ยาสมุนไพรรลดน้ำหนัก		GG*	19 ธันวาคม 2549	18 ธันวาคม 2559
		GG	19 ธันวาคม 2549	18 ธันวาคม 2559
น้ำผลไม้	GARCINIA HICA	GG	23 พฤษภาคม 2550	22 พฤษภาคม 2560
	TRIMONE	GG	11 กุมภาพันธ์ 2550	10 กุมภาพันธ์ 2560
	GREENLINE	APCO	10 ตุลาคม 2549	9 ตุลาคม 2559

3. สิทธิบัตร

บริษัทกำลังอยู่ระหว่างการยื่นขอจดทะเบียนคำขอรับสิทธิบัตรการประดิษฐ์สำหรับการประดิษฐ์ดังต่อไปนี้

- (1) ส่วนประกอบโขนเกล็ดขัณฑ์ ซึ่งเป็นสิทธิบัตรที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากสารสกัดจากมังคุดและสารสกัดจากส้มแขก
- (2) ส่วนประกอบเพื่อควบคุมการตอบสนองของระบบภูมิคุ้มกัน ซึ่งเป็นสิทธิบัตรที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากสารสกัดจากมังคุดและธัญพืชหลายชนิด หรือผลิตภัณฑ์ในกลุ่มของ Operation "BIM"

รายละเอียดการยื่นคำขอสิทธิบัตรดังกล่าว สรุปได้ดังต่อไปนี้

สิทธิบัตรการประดิษฐ์	รายละเอียด	
ชื่อสิทธิบัตร	ส่วนประกอบโขนเกล็ดขัณฑ์	ส่วนประกอบเพื่อควบคุมการตอบสนองของระบบภูมิคุ้มกัน
คำขอเลขที่	0901004137	1001001545
วันที่ยื่นคำขอ	14 กันยายน 2552	5 ตุลาคม 2553
ชื่อผู้ขอ	บมจ.เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	บมจ.เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์
ชื่อผู้ประดิษฐ์	นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา	นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา นางอำไพ บันทอง นางศิริวรรณ องค์กรไชย นางเสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร นางวิลาวัลย์ มหามุขราคม
สถานะ	อยู่ระหว่างการตรวจสอบเบื้องต้น	อยู่ระหว่างการแก้ไขเพิ่มเติมผลการตรวจสอบ

การยื่นคำขอรับสิทธิบัตรดังกล่าว ยังคงอยู่ในระหว่างการตรวจสอบเบื้องต้นและแก้ไขเพิ่มเติมผลการตรวจสอบ ซึ่งคาดว่าจะต้องใช้เวลาอีกระยะหนึ่งจึงจะทราบข้อสรุปของผลการอนุมัติคำขอ

4. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ปัจจุบันบริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อย 3 บริษัท คือ

- บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด ลงทุนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 23 ล้านบาท เป็นการลงทุนในบริษัทผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ทำให้มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น
- บริษัท เอเชียน ไลฟ์ จำกัด ลงทุนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 31 ล้านบาท เป็นการลงทุนในบริษัทที่มีความชำนาญในช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในลักษณะการทำตลาดแบบเครือข่าย ซึ่งเป็นตลาดที่สำคัญสำหรับการจำหน่ายภายในประเทศ
- บริษัท ทีเอส17 โกลบอล จำกัด ลงทุนร้อยละ 99.85 ของทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เป็นการลงทุนในบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในการหาตลาดเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปยังประเทศต่างๆทั่วโลก

ทั้งนี้การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะอยู่ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

โครงการในอนาคต

บริษัทมีแผนในการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมทั้งการขยายธุรกิจและฐานลูกค้า ดังต่อไปนี้

(1) แผนการออกผลิตภัณฑ์ใหม่

บริษัทกำลังอยู่ระหว่างการดำเนินการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ติดเชื้อ HIV ร่วมกับมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยบริษัทได้เสนอขอแต่งตั้งศาสตราจารย์ ดร.วัชระ กสิณฤกษ์ ให้เป็นศาสตราจารย์เกียรติยศ เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อวัตถุประสงค์สำหรับการวิจัยดังกล่าว จากผลการใช้ผลิตภัณฑ์ในอาสาสมัครเบื้องต้นพบว่า คุณภาพชีวิตผู้ติดเชื้อดีขึ้นอย่างชัดเจน ขณะนี้บริษัทอยู่ระหว่างการขึ้นทะเบียนเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข ซึ่งบริษัทคาดว่าจะสามารถประกาศผลสำเร็จของการทดสอบก่อนวันที่ 6 พฤศจิกายน 2556

นอกจากนี้ บริษัทอยู่ในระหว่างการวางแผนการร่วมจัดตั้งโรงงานผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อวัตถุประสงค์พิเศษเพื่อจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ โดยร่วมลงทุนกับบริษัทที่มีกิจการที่อำนวยความสะดวกของการขยายตัวของบริษัท โดยคาดว่าจะสามารถดำเนินการได้สำเร็จภายในปี 2556 นี้

(2) แผนการเพิ่มช่องทางการจำหน่าย

- ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายและขยายสำนักงานขายในต่างประเทศ

บริษัทวางแผนการขยายช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ป่วยโรคมะเร็งผ่านทางนักวิทยาศาสตร์สุขภาพในเครือข่ายบริษัท TH17 โดยมีบริษัท TH17 GLOBAL จำกัด (<http://www.th17global.com>) ซึ่งบริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) "APCO" ถือหุ้น 99.85% เป็นผู้ประสานงานกับบริษัท TH17 ในประเทศต่าง ๆ ขณะนี้บริษัท TH17 ได้จัดตั้งขึ้นแล้วในประเทศสิงคโปร์, ประเทศไทย อีกทั้งยังมุ่งขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังประเทศต่างๆ เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกาต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทวางแผนที่จะขยายช่องทางการจัดจำหน่ายโดยจัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อบริหารงานขาย โฆษณา ประชาสัมพันธ์ และ ปิดการขาย ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) เช่น ผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ป่วยโรคมะเร็ง ผู้ป่วยโรคเอดส์ ฯลฯ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องประชาสัมพันธ์อย่างเจาะลึกกับผู้ป่วยโดยตรง นอกจากนี้จะดำเนินการจัดทำ Event Marketing ให้กับบริษัทและองค์กรต่างๆ เป็นรายได้เสริมให้แก่บริษัทด้วย

ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

โครงสร้างเงินทุน

1. หลักทรัพย์ของบริษัท

บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 200,000,000 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 200,000,000 หุ้น คิดมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

2. ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ วันที่ 12 มีนาคม 2556

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ความเกี่ยวพัน กับบริษัท	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ
1. ครอบครัววิริยะจิตรา ประกอบด้วย			
นาย พิเชษฐ์ วิริยะจิตรา	กรรมการผู้จัดการ	97,323,440	48.66
นาง อรุณี วิริยะจิตรา	กรรมการ	14,936,810	7.47
นาง วิลาวัลย์ วิริยะจิตรา	น้องสาวนายพิเชษฐ์	350,980	0.18
นาง วิภา วิทยาเวโรจน์	น้องสาวนายพิเชษฐ์	402,880	0.20
นาย สีนาม วิริยะจิตรา	หลานนายพิเชษฐ์	202,680	0.10
น.ส. สิริรัตน์ วิริยะจิตรา	หลานนายพิเชษฐ์	202,680	0.10
นาง ศิริทิพย์ วิริยะจิตรา	หลานนายพิเชษฐ์	100,000	0.05
รวมครอบครัววิริยะจิตรา		113,519,470	56.76
2. ครอบครัวสมะลาภา			
นาย ชินการ สมะลาภา	กรรมการ	25,000,000	12.50
นาย ชาญกิจ สมะลาภา	น้องชายคุณชินการ	4,300,000	2.15
รวมครอบครัวสมะลาภา		29,300,000	14.65
3. นายณัฐพัฒน์ รังสรรค์	-	7,961,100	3.98
4. ครอบครัวหาญเจนลักษณะ ประกอบด้วย			
คุณหญิง จำนงค์รี หาญเจนลักษณะ	กรรมการ	4,321,470	2.16
นาย ชิงชัย หาญเจนลักษณะ	กรรมการ	1,207,160	0.60
รวมครอบครัวหาญเจนลักษณะ		5,528,630	2.76
5. นายพรหมมาตร์ ชายสิม	-	5,003,500	2.50
6. นายสมพล เกียรติกมลชัย	-	2,203,500	1.10
7. นายประสงค์ อุดมภาคยกุล	-	1,628,700	0.81
8. นายวิทยา นราธิศจรย์	-	1,540,000	0.77
9. บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	-	1,490,300	0.75
10. นางสาวพชร เดชาประพันธ์	-	1,476,300	0.74

ที่มา : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ณ วันที่ 12 มีนาคม 2556

3. นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลให้นำปัจจัยต่างๆต่อไปมาพิจารณาประกอบ อาทิ ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท สภาพคล่องของบริษัท การขยายธุรกิจ และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจกำหนดให้การจ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่กำหนดข้างต้นได้หากบริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องนำเงินกำไรสุทธิจำนวนดังกล่าวมาใช้เพื่อขยายการดำเนินงานของบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่บริษัทในร้อยละ 100 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลให้นำปัจจัยต่างๆต่อไปมาพิจารณาประกอบ อาทิ ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท สภาพคล่องของบริษัท การขยายธุรกิจ และปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมอาจกำหนดให้การจ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่กำหนดข้างต้นได้หากบริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องนำเงินกำไรสุทธิจำนวนดังกล่าวมาใช้เพื่อขยายการดำเนินงานของบริษัท

1. โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการบริหารของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการจำนวน 3 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหาร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1.1 คณะกรรมการบริษัท

บริษัทมีคณะกรรมการจำนวน 9 ท่าน ประกอบด้วย

1	นางมาลีรัตน์	ปลื้มจิตรชม	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการ และประธานกรรมการตรวจสอบ
2	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ	วิริยะจิตรา	กรรมการ
3	ดร. ชิงชัย	หาญเจนลักษณ์	กรรมการ
4	คุณหญิงจางงศรี	หาญเจนลักษณ์	กรรมการ
5	นายชินการ	สมะลาภา	กรรมการ
6	รองศาสตราจารย์อรุณี	วิริยะจิตรา	กรรมการ
7	ศาสตราจารย์วิทวัส	บุญเกียรติ	กรรมการอิสระ
8	ดร. วรากรณ์	สามโกเศศ	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ
9	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล	คุ้มทรัพย์	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ

ทั้งนี้ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท ได้แก่ นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา หรือ นางอรุณี วิริยะจิตรา ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายชิงชัย หาญเจนลักษณ์ หรือ นายชินการ สมะลาภา หรือ คุณหญิงจางงศรี หาญเจนลักษณ์ คนใดคนหนึ่งรวมเป็นสองคนและประทับตราสำคัญของบริษัท

ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการมีอำนาจและหน้าที่และความรับผิดชอบในการจัดการบริษัท ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัท โดยสรุปอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญได้ดังนี้

1. จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้น เป็นการประชุมสามัญประจำปีภายใน 4 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท
2. จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง
3. จัดให้มีการทำงบดุลและงบกำไรขาดทุนของบริษัท ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท ซึ่งผู้สอบบัญชีตรวจสอบแล้ว และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
4. คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคน หรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทน คณะกรรมการได้โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่ คณะกรรมการเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิกเพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรืออำนาจนั้นๆได้เมื่อเห็นสมควร

นอกจากนี้ คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้คณะกรรมการบริหารมีอำนาจหน้าที่ในการปฏิบัติงานต่างๆ โดยมีรายละเอียดการมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้คณะกรรมการบริหารหรือผู้รับมอบอำนาจสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ คณะกรรมการบริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจ เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบาย และหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว ทั้งนี้ให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด

5. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานและงบประมาณของบริษัท ควบคุม กำกับดูแลการบริหารและการจัดการของคณะกรรมการบริหารให้เป็นไปตามนโยบายที่ได้รับมอบหมาย เว้นแต่ในเรื่องดังต่อไปนี้ คณะกรรมการต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการดำเนินการ อันได้แก่เรื่องที่เกี่ยวข้องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การออกหุ้นกู้ การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น หรือการซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัท การแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิหรือข้อบังคับ เป็นต้น นอกจากนี้ คณะกรรมการยังมีขอบเขตหน้าที่ในการกำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการซื้อหรือขายทรัพย์สินที่สำคัญตามกฎหมายของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
6. พิจารณาโครงสร้างการบริหารงาน แต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และคณะกรรมการอื่นตามความเหมาะสม
7. ติดตามผลการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณอย่างต่อเนื่อง
8. กรรมการจะต้องไม่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือเป็นกรรมการของบริษัทเอกชน หรือบริษัทอื่นที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทไม่ว่าจะทำการเพื่อประโยชน์ตนหรือเพื่อประโยชน์ผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง
9. กรรมการต้องแจ้งให้บริษัททราบโดยไม่ชักช้า หากมีส่วนได้เสียไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมในสัญญาที่บริษัททำขึ้น หรือถือหุ้น หรือหลักทรัพย์อื่นเพิ่มขึ้นหรือลดลงในบริษัท หรือบริษัทในเครือ

เลขานุการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้แต่งตั้งรองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะจิตรา ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 89/15 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 แก้ไขโดยพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 4) พ.ศ.2551 โดยหน้าที่และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท มีดังนี้

1. จัดทำและเก็บรักษาทะเบียนกรรมการ
2. การจัดทำและเก็บรักษาหนังสือนัดประชุม (คณะกรรมการ/ผู้ถือหุ้น) รายงานการประชุม (คณะกรรมการ / ผู้ถือหุ้น) และรายงานประจำปี
3. เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร และจัดส่งสำเนาให้แก่ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบภายใน 7 วันทำการ
4. ดำเนินการอื่นตามที่คณะกรรมการตลาดทุนประกาศกำหนด

1.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วยกรรมการอิสระทั้งคณะ ได้แก่

1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม ประธานกรรมการตรวจสอบ ซึ่งเป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน
2. รองศาสตราจารย์ ดร. วราภรณ์ สามโกเศศ กรรมการตรวจสอบ
3. ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์ กรรมการตรวจสอบ

โดยมี นางสาวจุติรัตน์ พรหมชาติชัย ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. สอบทานให้บริษัทที่มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเปิดเผยเพียงพอ โดยการประสานงานกับผู้สอบบัญชีภายนอกและผู้บริหารที่รับผิดชอบจัดทำรายงานทางการเงินรายไตรมาสและประจำปี ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบอาจเสนอแนะให้ผู้ตรวจสอบบัญชีสอบทาน หรือตรวจสอบรายการใดๆ ที่เห็นว่าจำเป็นและเห็นเป็นเรื่องสำคัญในระหว่างการตรวจสอบบัญชีของบริษัทก็ได้
2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล
3. สอบทานการปฏิบัติงานของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณาคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท รวมถึงพิจารณาเสนอค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี โดยคำนึงถึงความน่าเชื่อถือ ความเพียงพอของทรัพยากร และปริมาณงานตรวจสอบของสำนักงานตรวจสอบบัญชานั้น รวมถึงประสบการณ์ของบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้ทำการตรวจสอบบัญชีของบริษัท เพื่อขอรับการแต่งตั้งจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป
5. พิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทในกรณีที่เกิดรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน รวมทั้งพิจารณาอนุมัติรายการดังกล่าว เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทต่อไป
6. พิจารณาทบทวนนโยบายการบริหารทางการเงินและการบริหารความเสี่ยงตามที่คณะกรรมการมอบหมายและคณะกรรมการตรวจสอบเห็นชอบ
7. จัดทำรายงานการกำกับดูแลกิจการของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท และให้ประธานคณะกรรมการตรวจสอบลงนามในรายงานดังกล่าว
8. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ
9. รายงานต่อคณะกรรมการของบริษัท เมื่อพบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการหรือการกระทำใดดังต่อไปนี้ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท เพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร
 - (ก) รายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - (ข) การทุจริต หรือมีสิ่งผิดปกติ หรือมีความบกพร่องที่สำคัญในระบบควบคุมภายใน
 - (ค) การฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

1.3 คณะกรรมการบริหาร

กรรมการบริหารจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

- | | | |
|---------------------------|--------------|---|
| 1. ศาสตราจารย์ดร. พิเศษฐ์ | วิริยะจิตรา | ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ |
| 2. ดร. ชิงชัย | หาญเจนลักษณ์ | กรรมการบริหาร |
| 3. นายชินการ | สมะลาภา | กรรมการบริหาร |

ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของคณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารงานในเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินงานตามปกติธุระและงานบริหารของบริษัท กำหนดนโยบาย แผนธุรกิจ งบประมาณ โครงสร้างการบริหารงาน และอำนาจการบริหารต่าง ๆ ของบริษัท หลักเกณฑ์ในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ เพื่อเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทพิจารณาและอนุมัติและ/หรือให้ความเห็นชอบ รวมตลอดถึงการตรวจสอบและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทตามนโยบายที่กำหนด โดยสรุปอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบที่สำคัญได้ดังนี้

1. ดำเนินกิจการและบริหารกิจการของบริษัทตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง และมติของที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัททุกประการ
2. พิจารณากำหนดนโยบาย ทิศทาง และกลยุทธ์ การดำเนินธุรกิจของบริษัท กำหนดแผนการเงินงบประมาณ การบริหารทรัพยากรบุคคล การลงทุน การขยายงาน การประชาสัมพันธ์ ให้เป็นไปตามกรอบที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ และควบคุมกำกับดูแลให้การดำเนินงานของคณะทำงานที่แต่งตั้งบรรลุตามเป้าหมาย
3. พิจารณาเรื่องการจัดสรรงบประมาณประจำปีตามที่ฝ่ายจัดการเสนอก่อนที่จะนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติ ทั้งนี้ให้รวมถึงการพิจารณาและอนุมัติการเปลี่ยนแปลงและเพิ่มเติมงบประมาณรายจ่ายประจำปีในระหว่างที่ไม่มีการประชุมคณะกรรมการบริษัท และให้นำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่ออนุมัติหรือให้สัตยาบันในที่ประชุมคราวต่อไป
4. กำหนดโครงสร้างองค์กร อำนาจการบริหารองค์กร รวมถึงการแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินค่าจ้าง ค่าตอบแทน โบนัสพนักงานระดับผู้บริหาร และการเลิกจ้าง
5. ให้มีอำนาจในการมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่ง หรือหลายคน หรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไข บุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรืออำนาจนั้นๆ ได้ ตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้ จะไม่มีการมอบอำนาจให้แก่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการดำเนินการ
6. ให้มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการทางการเงินดังนี้
 - (ก) อนุมัติการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปกติ และในการจัดซื้อจัดจ้างในทรัพย์สินและบริการเพื่อประโยชน์ของบริษัทในวงเงินไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อครั้ง โดยวงเงินอนุมัติต่อไตรมาสไม่เกิน 100 ล้านบาท ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
 - (ข) อนุมัติการกู้ยืมหรือขอสินเชื่อใดๆของบริษัท รวมถึงการขอให้อาคารออกหนังสือค้ำประกันเพื่อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ในเงื่อนไขตามปกติธุรกิจ และการใช้จ่ายเงินเพื่อการลงทุน เช่น การซื้อขายเงินลงทุนหรืออสังหาริมทรัพย์ ให้วงเงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อย ในวงเงินไม่เกิน 20 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 40 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
 - (ค) อนุมัติการขายหรือการให้บริการตามปกติธุรกิจของบริษัท เช่น การอนุมัติขายสินค้า การอนุมัติให้ทำสัญญารับจ้างทำของตามปกติธุรกิจ เป็นต้น ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 50 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 400 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
 - (ง) อนุมัติให้นำทรัพย์สินของบริษัท จำนอง จำนำ เพื่อเป็นประกันหนี้สินของบริษัททุกประเภทที่มีอยู่แล้วหรือจะมีขึ้นในอนาคต ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 20 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 40 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
 - (จ) อนุมัติการเปิด/ปิดบัญชีเงินฝากทุกประเภทกับธนาคาร หรือสถาบันการเงิน พร้อมทั้งกำหนดเงื่อนไขในการเบิกถอนเงิน หรือทำนิติกรรมของบัญชีเงินฝากดังกล่าว

- (ฉ) อนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณรายจ่ายประจำปีตามที่จะได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้วดำเนินการอื่นใดก็ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริหารจะพิจารณาและอนุมัติรายการที่คณะกรรมการบริหารมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยไม่ได้ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว และเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทอาจยกเลิก เพิกถอนเปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจคณะกรรมการบริหารได้โดยมติคณะกรรมการบริษัท

สำหรับคณะผู้บริหารและคณะที่ปรึกษาของบริษัท ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

คณะผู้บริหาร

บริษัทมีผู้บริหารจำนวน 5 ท่าน ดังต่อไปนี้

- | | | |
|--------------------------|-------------|--|
| 1. ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ | วิริยะจิตรา | กรรมการผู้จัดการ/รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและการขาย |
| 2. นางจันทร์ทิพย์ | ทะสุยะ | ผู้อำนวยการฝ่ายผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ |
| 3. นางสาวสุรีย์พร | ตียปรีชญา | ผู้อำนวยการฝ่ายสำนักงาน |
| 4. นางอภิญา | อุทุมปานนท์ | ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน |
| 5. นางศิริทิพย์ | วิริยะจิตรา | ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัยและพัฒนา |

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการ

1. มีอำนาจดำเนินการเป็นผู้บริหารงาน จัดการและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัท
2. มีอำนาจดำเนินการตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหารได้มอบหมาย ตลอดจนให้มีอำนาจในการมอบหมายให้บุคคลอื่นๆ ที่กรรมการผู้จัดการเห็นสมควรทำหน้าที่จัดการและดำเนินการแทน ทั้งนี้ จะไม่มีการมอบอำนาจช่วงให้แก่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการดำเนินการ
3. มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ บันทึกลง เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษาระเบียบวินัยการทำงานภายในองค์กร
4. มีอำนาจกระทำการแทน และแสดงตนเป็นตัวแทนบริษัทต่อบุคคลภายนอกในกิจการที่เกี่ยวข้องกับบริษัท และเป็นประโยชน์ต่อบริษัท
5. พิจารณากลับรองการลงทุนต่างๆ เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหาร
6. พิจารณาแต่งตั้งที่ปรึกษาต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินกิจการของบริษัท เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหาร
7. มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการทางการเงินดังนี้

(ก) อนุมัติการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินการปกติ และในการจัดซื้อจัดจ้างในทรัพย์สินและบริการเพื่อประโยชน์ของบริษัท ในวงเงินไม่เกิน 10 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อไตรมาส แต่ไม่รวมถึงรายการที่เป็น การอนุมัติการกู้ยืมหรือขอสินเชื่อใดๆของบริษัท และพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินเพื่อลงทุน เช่น การซื้อขายเงินลงทุน หรือสินทรัพย์ถาวร ซึ่งการเข้าทำรายการดังกล่าวจะต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท

(ข) อนุมัติการขายหรือการให้บริการตามปกติธุรกิจของบริษัท เช่น การอนุมัติขายสินค้า การอนุมัติให้ทำสัญญา รับจ้างทำของตามปกติธุรกิจ เป็นต้น ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 100 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท

8. ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหารเป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ กรรมการผู้จัดการจะพิจารณาและอนุมัติรายการที่กรรมการผู้จัดการมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยไม่ได้ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว และเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทอาจยกเลิก เพิกถอนเปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจกรรมการผู้จัดการได้โดยมติคณะกรรมการบริษัท

คณะที่ปรึกษา

บริษัทมีคณะที่ปรึกษาทั้งสิ้น 3 คณะ ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาแก่ฝ่ายบริษัทสำหรับการดำเนินงานในด้านต่างๆ ดังนี้

คณะที่ปรึกษาวิจัยและพัฒนา ประกอบด้วย

1. รองศาสตราจารย์ ดร. อำไพ บันทอง
2. รองศาสตราจารย์ ดร. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร
3. รองศาสตราจารย์ ดร. วิลาวัลย์ มหามุขราคม
4. รองศาสตราจารย์ ดร. ศีวีวรรณ องค์กรไชย

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาในการวิจัยและพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท รวมทั้งเป็นส่วนหนึ่งของทีมงานที่ดำเนินการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อต่อยอดให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยแต่ละท่านดำรงตำแหน่งอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญในสายงานวิจัยต่างๆ ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

คณะที่ปรึกษาการตลาด ประกอบด้วย

1. นายชินการ สมะลาภา
2. น.ส. อรพิมล ประเสริฐวิทย์

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทั้งในส่วนของการตลาดแบบเครือข่ายและการจัดจำหน่ายในช่องทางอื่น โดยน.ส.อรพิมล ประเสริฐวิทย์ เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดแบบเครือข่าย ในขณะที่นายชินการ สมะลาภา ให้คำปรึกษาในด้านการขายการจัดจำหน่ายไปยังช่องทางอื่นๆ

คณะที่ปรึกษา CSR (Corporate Social Responsibility) ประกอบด้วย

1. รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา
2. คุณหญิงจางงศรี หาญเจนลักษณ์
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์
4. นางสุพรรณมธ แซ่ สมะลาภา

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านการจัดกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม อาทิ การอุดหนุนงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาในสถาบันของรัฐ การบริจาคเงินและสิ่งของเพื่อช่วยเหลือผู้ขาดแคลนและผู้ประสบภัย เป็นต้น ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายที่บริษัทดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการตอบแทนแก่สังคมและสิ่งแวดล้อม

2. การสรรหากรรมการและผู้บริหาร

2.1 องค์ประกอบและการแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท

บริษัทยังไม่มีกรรมการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหากรรมการและผู้บริหารโดยเฉพาะ เนื่องจากยังเป็นบริษัทจดทะเบียนที่มีขนาดเล็ก ทั้งนี้ ในการคัดเลือกบุคคลที่จะได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ จะพิจารณาจากความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ เวลาที่จะเข้าร่วมประชุมกับคณะกรรมการบริษัทโดยสม่ำเสมอ และคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนด โดยกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดต้องมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร ทั้งนี้ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเป็นผู้แต่งตั้งกรรมการโดยใช้เสียงข้างมากตามหลักเกณฑ์และวิธีการต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับ 1 หุ้นต่อ 1 เสียงตามจำนวนหุ้นที่ตนถือ

2. ในการเลือกตั้งกรรมการบริษัท วิธีการออกเสียงลงคะแนน อาจใช้การลงคะแนนเสียงให้แก่ผู้ได้รับการเสนอชื่อเป็นรายบุคคล หรือหลายคนในคราวเดียวกันแล้วแต่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเห็นสมควร แต่ในการออกเสียงลงคะแนนหรือมีมติใดๆ ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้สิทธิตามคะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตามข้อ 1 แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
3. การออกเสียงลงคะแนนเพื่อการเลือกตั้งกรรมการ จะต้องเป็นไปตามคะแนนเสียงส่วนใหญ่ หากมีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ผู้ที่เป็นประธานที่ประชุมมีเสียงชี้ขาดเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียง

ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการลาออกจากรายการตำแหน่งเป็นสัดส่วนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมด ถ้าจำนวนกรรมการที่จะออกแบ่งให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงกับสัดส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้นให้จับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังๆต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งแล้วอาจได้รับเลือกตั้งใหม่ได้

2.2 องค์ประกอบและการแต่งตั้งกรรมการอิสระ

คณะกรรมการบริษัทจะร่วมกันพิจารณาเบื้องต้นถึงคุณสมบัติของบุคคลที่จะเข้ามาดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ โดยพิจารณาจากคุณสมบัติตามพระราชบัญญัติมหาชนจำกัด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการตลาดทุน รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือกฎระเบียบอื่นที่เกี่ยวข้อง ประกอบกับการพิจารณาถึงคุณสมบัติอื่นๆ เช่น ประสบการณ์ทำงาน ความรู้ความสามารถ และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งให้บุคคลดังกล่าวเข้าเป็นกรรมการของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายแต่งตั้งกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดและต้องไม่น้อยกว่า 3 ท่าน

คุณสมบัติของกรรมการอิสระ

1. ถือหุ้นไม่เกิน 1% ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท โดยนับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย
 2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมในการบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าวไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษาของหน่วยราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
 3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอชื่อเป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย
 4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง
- ทั้งนี้ ความสัมพันธ์ทางธุรกิจข้างต้น รวมถึงการทำรายการทางการเงินที่กระทำเป็นปกติเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงินด้วยการรับหรือให้กู้ยืม คำประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติกรรมอื่นทำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทหรือคู่สัญญาที่มีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่งตั้งแต่อายุละ 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทหรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า โดยการคำนวณหนี้สินดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของ

รายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยอนุโลม แต่ในการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าว ให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่างหนึ่งปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน

5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทสังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง
6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่าสองล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง
7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เช่น การมีข้อตกลงใน Shareholders agreement เกี่ยวกับการแต่งตั้งกรรมการเพื่อเป็นตัวแทนและดูแลผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง
8. ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัท หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกค้า พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่นซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทหรือบริษัทย่อย
9. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นทางการเกี่ยวกับภาระงานของบริษัท ทั้งนี้ โดยทั่วไปการแสดงความเห็นอย่างเป็นทางการถึงความเห็นหรือรายงานตามภารกิจที่ได้รับมอบหมายโดยไม่ต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ใดๆ ที่เกี่ยวกับทรัพย์สินหรือตำแหน่งหน้าที่ และไม่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลใด รวมถึงไม่อยู่ภายใต้สถานการณ์ใดๆ ที่อาจบีบบังคับให้ไม่สามารถแสดงความเห็นได้อย่างตรงไปตรงมา

2.3 องค์ประกอบและการแต่งตั้งกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัทจะร่วมกันพิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 3 ท่าน โดยแต่งตั้งจากกรรมการอิสระของบริษัท โดยกรรมการอิสระที่ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบต้องมีคุณสมบัติเพิ่มเติมดังนี้

1. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
2. ไม่เป็นกรรมการของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทย่อยลำดับเดียวกัน เฉพาะที่เป็นบริษัทจดทะเบียน
3. มีความรู้และประสบการณ์ที่เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในฐานะกรรมการตรวจสอบตามภารกิจที่ได้รับมอบหมาย โดยกรรมการตรวจสอบต้องสามารถอุทิศเวลาอย่างเพียงพอในการดำเนินงานของคณะกรรมการตรวจสอบ
4. กรรมการตรวจสอบไม่ควรเป็นกรรมการในบริษัทจดทะเบียนอื่นเกินกว่า 5 บริษัท เนื่องจากอาจมีผลให้การปฏิบัติหน้าที่ในบริษัทใดบริษัทหนึ่งทำได้ไม่เต็มที่ เว้นแต่กรรมการตรวจสอบดังกล่าวเป็นผู้มีส่วนสำคัญในการให้คำแนะนำแก่บริษัท และสามารถจัดสรรเวลาให้แก่บริษัทได้อย่างเหมาะสม
5. กรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 รายต้องมีความรู้และประสบการณ์ด้านบัญชีหรือการเงินอย่างเพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบแต่ละท่านจะมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี

3. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ค่าตอบแทนรวมของกรรมการ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 24 เมษายน 2555 ได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและกรรมการตรวจสอบในรูปแบบของเบี้ยประชุมกรรมการ รายละเอียดดังนี้

ตำแหน่ง	ค่าเบี้ยประชุม
การประชุมคณะกรรมการ	
ประธานกรรมการ	17,000 บาทต่อครั้ง
กรรมการ	12,000 บาทต่อครั้ง
การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ	
ประธานกรรมการตรวจสอบ	17,000 บาทต่อครั้ง
กรรมการตรวจสอบ	12,000 บาทต่อครั้ง

ทั้งนี้ กรรมการที่เป็นผู้บริหารจะไม่ได้รับเบี้ยประชุมเนื่องจากได้รับค่าตอบแทนในฐานะผู้บริหารอยู่แล้ว

ค่าตอบแทนรวมที่เป็นตัวเงินสำหรับคณะกรรมการบริษัทในปี 2555 ในรูปของเบี้ยประชุมและบำเหน็จกรรมการเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 738,000 บาท สรุปได้ดังนี้

ชื่อ - สกุล	สถิติการเข้าร่วมประชุม (ครั้ง)		โบนัสกรรมการประจำปี 2555	เบี้ยประชุม (บาท)		
	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ		คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	รวม (บาท)
นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตธรรม ^{1,2,4}	4/4	4/4	72,500	68,000	68,000	208,500
ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	4/4					
ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	1/4			12,000		12,000
คุณหญิงจันทรี หาญเจนลักษณ์	2/4			24,000		24,000
นายชินการ สมะลาภา ³	4/4			12,000		12,000
รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	4/4			48,000		48,000
ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญยเกียรติ ⁴	4/4		72,500	48,000		120,500
ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ ⁴	3/4	3/4	72,500	36,000	36,000	144,500
ศาสตราจารย์ ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์ ⁴	4/4	4/4	72,500	48,000	48,000	168,500
รวม			290,000	296,000	152,000	738,000

หมายเหตุ ¹ ประธานกรรมการ

² ประธานกรรมการตรวจสอบ

³ ได้รับการแต่งตั้งเข้าดำรงตำแหน่งรองกรรมการผู้จัดการ ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2555

⁴ โบนัสกรรมการประจำปี 2555 จ่ายให้แก่กรรมการอิสระ โดยคำนวณจากผลประกอบการปี 2554

คำตอบแทนผู้บริหาร

	ปี 2554	ปี 2555
จำนวนผู้บริหาร*	6 ท่าน	7 ท่าน
คำตอบแทนรวมของผู้บริหาร (บาท)	8,802,334	10,748,667
รูปแบบคำตอบแทน	เงินเดือนและโบนัส	

หมายเหตุ * นายชินการ สมะลาภา เข้าดำรงตำแหน่ง รองกรรมการผู้จัดการ เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2555

(2) คำตอบแทนอื่น

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้กับผู้บริหารและพนักงานตั้งแต่ปี 2548 ซึ่งกำหนดให้สมาชิกจ่ายเงินสะสมในอัตราร้อยละ 3 ของค่าจ้าง และนายจ้างจ่ายเงินสมทบในอัตราร้อยละ 3 ของค่าจ้าง

4. การกำกับดูแลกิจการ

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญในการปฏิบัติตามหลักบรรษัทภิบาลในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นคณะกรรมการบริษัทจึงได้มีนโยบายปฏิบัติ ตามหลักการและข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัท ซึ่งสอดคล้องกับข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน (Code of Best Practices for Directors of Listed Company) ตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การกำหนดบทบัญญัติ ต่างๆ จะยึดให้เป็นแนวทางให้ปฏิบัติได้จริง นอกจากนี้บริษัทได้นำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) มาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนานโยบายที่ครอบคลุมถึงสิทธิและความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย โครงสร้าง บทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบและความเป็นอิสระของคณะกรรมการ การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส การควบคุมและบริหารความเสี่ยง ตลอดจน จริยธรรมทางธุรกิจ เพื่อให้การบริหารงาน และการดำเนินธุรกิจของบริษัท เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และโปร่งใส โดยหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีที่ใช้อยู่ปัจจุบันเป็นนโยบายฉบับปรับปรุงครั้งที่ 2 ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทและประกาศใช้ครั้งแรกเมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2556 และกำหนดให้มีการทบทวนเนื้อหาเป็นประจำทุกปี พร้อมทั้งประกาศให้พนักงานทุกระดับทราบและถือปฏิบัติ โดยเคร่งครัด นโยบายกำกับดูแลกิจการที่ดีครอบคลุมหลักการ 5 หมวด ดังนี้

หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น

บริษัทตระหนักและให้ความสำคัญถึงสิทธิของผู้ถือหุ้น โดยจะไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการละเมิดหรือลดทอนสิทธิของผู้ถือหุ้น รวมทั้งจะส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นได้ใช้สิทธิของตน โดยสิทธิขั้นพื้นฐานของผู้ถือหุ้น ได้แก่ การซื้อขายหรือการโอนหุ้น การมีส่วนแบ่งในกำไรของบริษัท การได้รับข่าวสารข้อมูลบริษัทอย่างเพียงพอ การเข้าร่วมประชุมเพื่อใช้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อถอดถอนกรรมการ แต่งตั้งผู้สอบบัญชี และเรื่องที่มีผลกระทบต่อบริษัท เช่น การจัดสรรเงินปันผล การกำหนดหรือแก้ไขข้อบังคับและหนังสือบริคณห์สนธิ การลดทุนหรือเพิ่มทุน และการอนุมัติรายการพิเศษ เป็นต้น

ทั้งนี้บริษัทจะดำเนินการในเรื่องต่างๆ ที่เป็นการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น ดังนี้

- บริษัทกำหนดให้คณะกรรมการจัดทำหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ โดยให้มีสารสนเทศที่เพียงพอให้ผู้ถือหุ้นรับทราบ และบริษัทจะเผยแพร่ข้อมูลล่วงหน้าประมาณ 30 วันในเว็บไซต์ของบริษัทที่ www.apco.co.th ก่อนจัดส่งเอกสารให้แก่ผู้ถือหุ้นล่วงหน้าก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 21 วัน หรือให้เป็นไปตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิที่จะเสนอวาระเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้า ระหว่างเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคม 2555 และเปิดโอกาสให้ส่งคำถามที่เกี่ยวข้องกับวาระการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้า ได้ถึงวันที่ 31 มกราคม 2556 โดยจะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมทั้งประกาศหลักเกณฑ์ และระบุขั้นตอนที่ชัดเจนไว้ในเว็บไซต์ของบริษัทที่ www.apco.co.th
- ในการประชุมผู้ถือหุ้นแต่ละครั้ง ประธานที่ประชุมจะชี้แจงเกี่ยวกับกฎเกณฑ์ที่ใช้ในการประชุม รวมถึงขั้นตอนการออกเสียงลงมติ และจัดสรรเวลาในการประชุมอย่างเพียงพอ

- นำเสนอคำตอบแทนกรรมการให้ผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติเป็นประจำทุกปี และนำเสนอนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนเกี่ยวกับการกำหนดคำตอบแทนกรรมการให้ผู้ถือหุ้นทราบ
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ ได้อย่างเต็มที่ โดยมีกรรมการและผู้บริหารที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อตอบคำถามในที่ประชุม และเมื่อการประชุมแล้วเสร็จ บริษัทจะจัดทำรายงานการประชุมโดยแสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นตรวจสอบได้
- ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระหรือบุคคลใดๆ เข้าร่วมประชุมแทนได้ โดยใช้หนังสือมอบฉันทะแบบใดแบบหนึ่งที่บริษัทได้จัดส่งไปพร้อมกับหนังสือนัดประชุมที่ได้ระบุถึงเอกสาร/หลักฐานรวมทั้งคำแนะนำขั้นตอนในการมอบฉันทะไว้แล้ว

หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทจะปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม ทั้งผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นที่ไม่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นต่างชาติ และผู้ถือหุ้นส่วนน้อย โดยมีหลักการดังนี้

- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิเสนอชื่อบุคคลเพื่อพิจารณาเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทล่วงหน้า ระหว่างเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคม 2555 โดยจะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมทั้งประกาศหลักเกณฑ์ และระบุนขั้นตอนที่ชัดเจนไว้ในเว็บไซต์ของบริษัทที่ www.apco.co.th
- คณะกรรมการจะไม่เพิ่มวาระการประชุมโดยไม่แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ
- ไม่มีการให้ความช่วยเหลือทางการเงินกับบริษัทที่ไม่ใช่บริษัทย่อย
- บริษัทกำหนดให้มีการป้องกันการนำข้อมูลของบริษัทไปใช้ โดยห้ามหน่วยงานที่ทราบข้อมูลไปเปิดเผยต่อหน่วยงานหรือบุคคลอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง ในกรณีที่พนักงานหรือผู้บริหารนำข้อมูลไปเปิดเผยหรือนำไปใช้เพื่อหาประโยชน์ให้แก่ตนเองหรือผู้เกี่ยวข้อง จะถือเป็นความผิดร้ายแรงและถูกลงโทษทางวินัย
- ในการประชุมผู้ถือหุ้น กรรมการและผู้บริหารบริษัทจะเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับส่วนได้ส่วนเสียของตนในแต่ละวาระ เพื่อให้คณะกรรมการสามารถพิจารณาธุรกรรมที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และสามารถตัดสินใจเพื่อประโยชน์ของบริษัทโดยรวม โดยกรรมการและผู้บริหารที่มีส่วนได้ส่วนเสียดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในวาระการประชุมนั้นๆ
- บริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นที่ชัดเจน โปร่งใส ไม่มีการถือหุ้นไขว้กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และไม่มีโครงสร้างการถือหุ้นแบบปิรามิดในกลุ่มของบริษัท จึงไม่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้แก่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง โดยได้เปิดเผยโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทและบริษัทย่อยไว้ในรายงานประจำปีอย่างละเอียด รวมถึงเปิดเผยการถือหลักทรัพย์ของคณะกรรมการบริษัทอย่างครบถ้วน

หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม และมีนโยบายในการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่มที่สำคัญ ดังนี้

ผู้ถือหุ้น : บริษัทมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยความรู้และทักษะการบริหารจัดการ อย่างสูงสุดความสามารถในทุกกรณีด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่และรายย่อย เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นโดยรวม รวมทั้งเปิดเผยข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ และครบถ้วนตามความเป็นจริง

พนักงาน : บริษัทจะให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมแก่พนักงาน มีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สิน ให้ความสำคัญต่อการฝึกอบรมพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง กับพนักงานอย่างเคร่งครัด รวมทั้งหลีกเลี่ยงการกระทำใดๆที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อความ

มั่นคงในหน้าที่การทำงานของพนักงาน ตลอดจนปฏิบัติตามพนักงานด้วยความสุภาพและให้ความเคารพต่อศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

ลูกค้า : บริษัทมุ่งมั่นที่จะผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและมาตรฐาน ในราคาที่เหมาะสม รักษาความลับของลูกค้าอย่างจริงจังและสม่ำเสมอ แสวงหาช่องทางอย่างไม่หยุดยั้งที่จะเพิ่มประโยชน์ให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่มีต่อลูกค้าอย่างเคร่งครัด

ลูกค้าและเจ้าหนี้ : บริษัทจะไม่ดำเนินการที่ทุจริตในการค้ากับลูกค้าและเจ้าหนี้ และมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่มีต่อเจ้าหนี้อย่างเคร่งครัด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องวัตถุประสงค์ของการใช้เงิน การชำระคืน การดูแลคุณภาพหลักทรัพย์ ค่าประกัน และเรื่องอื่นใดที่ได้ทำข้อตกลงไว้กับเจ้าหนี้ เพื่อบรรลุผลประโยชน์ร่วมกัน

คู่แข่งทางการค้า : บริษัทจะประพฤติปฏิบัติภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริต หรือไม่เหมาะสม ตลอดจนไม่ล่วงละเมิดสิทธิทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ และต่อต้านการทุจริตและไม่สนับสนุนการจ่ายสินบนเพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจของบริษัท อีกทั้งไม่พยายามทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้ายโดยไม่มูลความจริง

สังคมส่วนรวม : บริษัทจะมุ่งเน้นการดำเนินงานที่ใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และไม่กระทำการใดๆ ที่จะส่งผลเสียหายต่อสังคม ทรัพยากรธรรมชาติและสภาพแวดล้อม อีกทั้งยังต้องแสวงหาโอกาสสนับสนุนกิจกรรมสร้างสรรค์สังคม จัดฝึกอบรมให้ความรู้และปลูกฝังจิตสำนึกของความรักรับผิดชอบต่อสังคมให้เกิดขึ้นในหมู่พนักงานทุกระดับอย่างต่อเนื่องและจริงจัง รวมทั้งปฏิบัติหรือควบคุมให้มีการปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดตามเจตนารมณ์ของกฎหมายและกฎระเบียบที่ออกโดยหน่วยงานที่กำกับดูแล

ทั้งนี้ คณะกรรมการได้จัดให้มีช่องทางให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มสามารถติดต่อ/ร้องเรียนในเรื่องที่อาจเป็นปัญหา กับคณะกรรมการได้โดยตรง โดยผู้มีส่วนได้เสียสามารถติดต่อกับบริษัทรวมถึงติดต่อคณะกรรมการของบริษัทด้วยจดหมายหรือติดต่อผ่านเลขานุการบริษัทหรือนักลงทุนสัมพันธ์ผ่าน www.apco.co.th

หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

บริษัทให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลที่มีความถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส ตรงเวลา และได้มาตรฐานตามเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนดทั้งรายงานทางการเงินและข้อมูลทั่วไป ตลอดจนข้อมูลอื่นๆ ที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ และมีผลต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัททั้งหมดได้รับทราบข้อมูลอย่างเท่าเทียมกัน โดยบริษัทได้เผยแพร่ข้อมูลผ่านทางตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและผ่านทางเว็บไซต์ www.apco.co.th

คณะกรรมการตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อรายงานทางการเงินที่มีข้อมูลถูกต้อง ครบถ้วน เป็นจริงและสมเหตุสมผล งบการรวมของบริษัทจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสม การบันทึกข้อมูลทางบัญชีมีความถูกต้องครบถ้วน เพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สิน และเพื่อให้ทราบจุดอ่อนเพื่อป้องกันการทุจริตหรือการดำเนินการที่ผิดปกติดังนั้นมีสาระสำคัญ โดยถือปฏิบัติตามอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการได้แต่งตั้งกรรมการตรวจสอบ เพื่อตรวจสอบรายงานทางการเงิน รายงานระหว่างกัน และระบบควบคุมภายใน โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานผลต่อคณะกรรมการในการประชุมคณะกรรมการทุกครั้ง ทั้งนี้รายงานของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และรายงานของผู้สอบบัญชี มีรายละเอียดปรากฏในรายงานประจำปี ในส่วนของงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์นั้น มอบหมายให้ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา กรรมการผู้จัดการ และ นางอภิญา อุฬิมปานนท์ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน ทำหน้าที่ในการติดต่อกับผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ และผู้ที่เกี่ยวข้อง

หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

(1) โครงสร้างคณะกรรมการ

คณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์กับบริษัท โดยคณะกรรมการของบริษัทมาจากการแต่งตั้งจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ประกอบด้วยคณะกรรมการจำนวน 9 ท่าน โดยเป็นกรรมการอิสระ 4 ท่าน ทำหน้าที่ประธานกรรมการตรวจสอบ 1 ท่าน และกรรมการตรวจสอบ 2 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 ท่าน เป็นผู้มีความรู้ทางด้านบัญชีเพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้ ทั้งนี้บริษัทกำหนดให้อย่างน้อย 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งคณะ แต่ต้องไม่น้อยกว่า 3 คน เป็นกรรมการอิสระ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย โดยปฏิบัติหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการบริหารกิจการต่างๆ ของบริษัท เพื่อให้ดำเนินไปอย่างถูกต้อง เป็นธรรม และเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น

ประธานกรรมการบริษัทไม่เป็นบุคคลเดียวกันประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและการสอบทานการบริหารงาน ทั้งนี้บริษัทได้กำหนดขอบเขต อำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการ กรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการอย่างชัดเจน เพื่อมิให้กรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการมีอำนาจบริหารและอนุมัติวงเงินไม่จำกัด

เนื่องจาก กรรมการผู้จัดการมีภารกิจในการบริหารจัดการธุรกิจประจำวัน การไปดำรงตำแหน่งกรรมการที่บริษัทอื่นอาจรบกวนเวลาทำงานประจำ คณะกรรมการไม่มีนโยบายสนับสนุนให้กรรมการผู้จัดการไปดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่นนอกกลุ่มเว้นแต่ในกรณีที่มีความจำเป็น กรรมการผู้จัดการอาจเสนอเรื่องต่อคณะกรรมการบริหารเพื่อพิจารณาอนุมัติได้

(2) คณะอนุกรรมการ

คณะกรรมการบริษัท ได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการเพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการคือ

- คณะกรรมการบริหาร มีทั้งหมด 3 ท่าน ซึ่งช่วยให้การปฏิบัติงานเป็นไปโดยคล่องตัวโดยมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
- คณะกรรมการตรวจสอบมีอย่างน้อย 3 ท่าน ทำหน้าที่ตรวจสอบและช่วยในการกำกับดูแลการดำเนินกิจการของบริษัท มีขอบเขตอำนาจหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท โดยสมาชิกทุกคนมีคุณสมบัติเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือโดยกฎเกณฑ์ ประกาศ ข้อบังคับ หรือระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

อย่างไรก็ตามในอนาคตบริษัทอาจสรรหาคณะอนุกรรมการอื่นๆ ขึ้นมาปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมายเพื่อแบ่งเบาภาระการบริหารงานของคณะกรรมการบริษัท

(3) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการ

คณะกรรมการบริษัททำหน้าที่กำหนดนโยบาย วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ เป้าหมาย ภารกิจ แผนธุรกิจ และงบประมาณของบริษัท ตลอดจนกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการบริหารงานให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้ อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลภายใต้กรอบของกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มี

จรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัทจัดทำข้อพึงปฏิบัติเกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจเพื่อให้คณะกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ และผู้ปฏิบัติงานในฝ่ายต่างๆ ยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติ โดยมีประเด็นหลักในการรักษาความลับของบริษัท การปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ถูกต้องตามกฎหมาย การเคารพสิทธิซึ่งกันและกัน และการดูแลรักษาทรัพย์สินทั้งภายในบริษัทและสิ่งแวดล้อมภายนอก ซึ่งการให้ความสำคัญกับจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจจะทำให้มีการปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต การควบคุมภายในทำได้อย่างมีประสิทธิภาพขึ้นส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่นกับตลาดทุนและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับนักลงทุน

นโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์บนหลักการที่ว่า พนักงานทุกคนจะต้องปฏิบัติหน้าที่เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเท่านั้น การกระทำและการตัดสินใจใดๆ จะต้องปราศจากอิทธิพลของความต้องการของส่วนตัว ของครอบครัว ของญาติพี่น้อง หรือของบุคคลอื่นที่รู้จักส่วนตัวเป็นการเฉพาะ โดยกำหนดนโยบายที่ครอบคลุม 2 เรื่อง คือ

- รายการที่เกี่ยวข้องกัน : บริษัทจะพิจารณาความเหมาะสมก่อนที่จะทำรายการที่เกี่ยวข้องกันอย่างรอบคอบทุกรายการ รวมทั้งกำหนดราคาและเงื่อนไขของรายการที่เกี่ยวข้องกัน เสมือนทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) และมีคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ และเมื่อบริษัทหรือบริษัทย่อยได้ทำรายการที่เกี่ยวข้องกันแล้ว หากเป็นรายการตามที่กำหนดใน “ประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูล และการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546” บริษัทจะดำเนินการตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการ ของประกาศดังกล่าว รวมทั้งเปิดเผยรายการดังกล่าวไว้ในรายงานประจำปี และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) เพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และสถานการณ์อื่น ๆ ที่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- สถานการณ์อื่น ๆ ที่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ : แบ่งออกเป็น
 1. การลงทุนทั่วไป บริษัทจะไม่ให้บุคลากรของบริษัทเป็นผู้ถือหุ้น หรือได้รับผลประโยชน์จากบริษัทคู่แข่ง หรือผู้ค้า/ผู้ขายที่บริษัทติดต่อธุรกิจด้วย เข้ามามีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับกิจการดังกล่าว เว้นแต่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
 2. การรับของขวัญ บุคลากรทุกระดับไม่ควรรับของขวัญ ตัวโดยสาร บัตรชมกีฬา ข้อเสนอเพื่อการพักผ่อน ที่พักรับรอง หรือข้อเสนอที่เป็นการส่วนตัวต่าง ฯลฯ หากการกระทำดังกล่าวจะนำไปสู่การสร้างข้อผูกมัดให้กับบริษัท หรือทำให้บริษัทสูญเสียผลประโยชน์
 3. การรับงานทางวิชาการ งานบริการสาธารณะ เป็นวิทยากร หรือการรับตำแหน่งใด ๆ บุคลากรทุกระดับของบริษัทสามารถขออนุมัติจากผู้อำนวยการฝ่ายตามสายงาน เพื่อรับงานในสถาบันวิชาการ งานบริการสาธารณะ เป็นวิทยากร หรือการรับตำแหน่งใด ๆ เช่น กรรมการบริษัท ที่ปรึกษา ซึ่งจะช่วยขยายวิสัยทัศน์ และประสบการณ์ให้แก่บุคลากรผู้นั้น แต่จะต้องไม่นำเอาบริษัท หรือตำแหน่งของตนในบริษัท ไปพัวพันกับกิจกรรมที่ทำภายนอก เว้นแต่ได้รับอนุมัติให้ทำเช่นนั้นได้ด้วย

การควบคุมภายใน

บริษัทจัดให้มีระบบควบคุมภายในเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นแก่นักลงทุนว่าบริษัทจะมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิผลและเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับงบการเงิน ในปี 2553 - 2554 บริษัทได้ว่าจ้าง รศ.ชูศรี เทียศิริเพชร หัวหน้าภาควิชาบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งมีความรู้ความสามารถในด้านระบบบัญชีและการควบคุมภายใน ให้เป็นที่ปรึกษาในการวางระบบการควบคุมภายในให้รัดกุม พร้อมทั้งดำเนินการขจัดความเสี่ยงและรายการที่ผิดปกติ รวมทั้งจัดตั้งฝ่ายตรวจสอบภายในซึ่งทำหน้าที่ตรวจสอบติดตามระบบการควบคุมต่างๆ

นอกจากนี้ บริษัทได้แต่งตั้งให้ นางสาวจุติรัตน์ พรหมโชติชัย ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท ดำรงตำแหน่งเป็นเลขาธิการคณะกรรมการตรวจสอบ ทำหน้าที่ประสานงานกับ รศ.ชูศรี เทียศิริเพชร และนำเสนอผลการตรวจสอบภายในต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างน้อยทุกๆ 3 เดือน

(4) การประชุมคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทที่กำหนดประชุมอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง และอาจมีการประชุมพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น โดยมี การจัดทำรายงานผลงานเสนอให้คณะกรรมการทราบทุกเดือน เพื่อให้คณะกรรมการสามารถกำกับ ควบคุมและดูแลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการได้อย่างต่อเนื่องและทันการ โดยจะส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่กรรมการเพื่อพิจารณาก่อนการประชุมล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน ก่อนวันประชุม เว้นแต่ในกรณีจำเป็นรีบด่วนเพื่อรักษาสิทธิหรือประโยชน์ของบริษัท โดยกรรมการสามารถร้องขอสารสนเทศที่จำเป็นเพิ่มเติมได้จากเลขานุการบริษัท

ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการจะร่วมกับพิจาณา กำหนดวาระการประชุม โดยเปิดโอกาสให้กรรมการแต่ละคนสามารถเสนอเรื่องเข้าสู่วาระการประชุมได้ โดยในบางวาระอาจมีผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมประชุมด้วยเพื่อให้สารสนเทศในรายละเอียดเพิ่มเติม

ในกรณีที่มีความจำเป็น กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารอาจนัดประชุมกันเองโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าประชุมด้วยก็ได้ เพื่ออภิปรายปัญหาต่างๆเกี่ยวกับการจัดการที่อยู่ในความสนใจ และแจ้งให้กรรมการผู้จัดการทราบผลการประชุมด้วย โดยที่ผ่านมานัดประชุมกันก่อนเวลาการประชุมคณะกรรมการ

(5) คำตอบแทน

บริษัทมีนโยบายกำหนดคำตอบแทนของกรรมการและกรรมการตรวจสอบ ให้อยู่ในระดับที่สามารถจูงใจให้สามารถรักษา กรรมการที่มีคุณภาพตามที่ต้องการได้ คำตอบแทนจะอยู่ในระดับที่เทียบเคียงได้กับกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน และเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัท โดยขออนุมัติคำตอบแทนของกรรมการในที่ประชุมผู้ถือหุ้น

คำตอบแทนของกรรมการผู้จัดการและผู้บริหารระดับสูง กำหนดให้มีความเหมาะสมกับอำนาจหน้าที่ตามหลักเกณฑ์และนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดและเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท ระดับคำตอบแทนเป็นเงินเดือน โบนัส และผลตอบแทนจูงใจในระยะยาวสอดคล้องกับผลงานของบริษัทและการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละราย

(6) การพัฒนากรรมการและผู้บริหารของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้มีการฝึกอบรมและให้ความรู้แก่ผู้เกี่ยวข้องในระบบการกำกับดูแลกิจการของบริษัท เช่น กรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ ผู้บริหาร เป็นต้น เพื่อให้มีการปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการฝึกอบรมและให้ความรู้ อาจจะทำเป็นการภายในบริษัทหรือใช้บริการของสถาบันภายนอก

ทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงกรรมการใหม่ เลขานุการบริษัทจะจัดให้มีเอกสารข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการใหม่ รวมถึงจัดให้มีการแนะนำลักษณะธุรกิจและแนวทางการดำเนินธุรกิจให้แก่กรรมการใหม่

(7) การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการกำหนดให้มีการประเมินตนเอง (Board Self Assessment) เป็นประจำปีละ 1 ครั้ง เพื่อใช้เป็นกรอบในการตรวจสอบการปฏิบัติงานในหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทในระหว่างปีที่ผ่านมา เพื่อสามารถนำมาแก้ไขและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของคณะกรรมการ ทั้งนี้ ผลการประเมินการปฏิบัติงานตนเองโดยกรรมการ จะได้นำมาพิจารณา กำหนดแนวทางปรับปรุงการทำงานร่วมกัน

(8) การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารสูงสุด

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารสูงสุดเป็นประจำทุกปี โดยใช้หลักเกณฑ์การประเมินที่ปรับจากตัวอย่างที่ตลาดหลักทรัพย์แนะนำไว้ ให้เหมาะสมกับองค์กร

(9) แผนการสืบทอดตำแหน่ง

คณะกรรมการบริษัทเห็นความสำคัญและสนับสนุนให้มีการพัฒนาแผนการสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ/หรือ ผู้บริหารในตำแหน่งที่มีความสำคัญ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในยุทธศาสตร์การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ โดยได้พิจารณากำหนดตัวบุคคลเพื่อรองรับแผนสืบทอดงานโดยกำหนดให้ผู้บริหารในระดับสองลงไป เป็นผู้ทำหน้าที่แทนชั่วคราว แต่สำหรับกรณีถาวรให้กรรมการพิจารณาตามความเหมาะสม

5. การกำกับดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธีการตรวจสอบกรรมการและผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัทซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปใช้แสวงหาประโยชน์ส่วนตนในการซื้อขายหลักทรัพย์ดังนี้

1. ให้ความรู้แก่กรรมการรวมทั้งผู้บริหารฝ่ายต่างๆ เกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตน คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตามมาตรา 59 และตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. ที่สจ. 12/2552 เรื่องการจัดทำและเปิดเผยรายงานการถือหลักทรัพย์ของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้สอบบัญชี และบทกำหนดลงโทษ ตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535
2. บริษัทกำหนดให้ผู้บริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 และตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. ที่สจ. 12/2552 เรื่องการจัดทำและเปิดเผยรายงานการถือหลักทรัพย์ของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้สอบบัญชี เพื่อให้บริษัทสามารถตรวจสอบการซื้อขายหุ้นของผู้บริหารทุกราย
3. ผู้บริหารที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จะต้องระงับการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือน ก่อนที่งบการเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน และห้ามไม่ให้เปิดเผยข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญนั้นต่อบุคคลอื่น ทั้งนี้หากพบว่ามีการใช้ข้อมูลภายในมีความประพฤติที่ส่อไปในทางที่จะทำให้บริษัทหรือผู้ถือหุ้นได้รับความเสียหายและเสียหาย โดยผู้กระทำการเป็นบุคลากรระดับคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้พิจารณาบทลงโทษตามความเหมาะสม และหากผู้กระทำผิดเป็นผู้บริหารระดับรองลงไป คณะกรรมการบริหารจะเป็นผู้พิจารณาบทลงโทษสำหรับผู้กระทำผิดนั้นๆ

6. บุคลากร

6.1 จำนวนพนักงานและผลตอบแทน

บริษัทมีจำนวนพนักงานของบริษัทแบ่งตามสายงานหลักดังนี้

ลำดับ	สายงานหลัก	จำนวนพนักงาน (คน) ณ 31 ธันวาคม 2555
1.	ฝ่ายผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์	31
2.	ฝ่ายการตลาด*	-
3.	ฝ่ายสำนักงาน	10
4.	ฝ่ายบัญชีและการเงิน	6
5.	ฝ่ายวิจัยและพัฒนา	3
รวม		50

หมายเหตุ * ฝ่ายการตลาดของบริษัท ปัจจุบันจะมีเฉพาะผู้อำนวยการฝ่ายซึ่งทำหน้าที่วางนโยบายด้านการตลาด

ที่ผ่านมา บริษัทได้ให้ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินแก่พนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร) ในรูปแบบของเงินเดือน โบนัส และอื่นๆ เช่น กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ค่าล่วงเวลา เบี้ยเลี้ยง เงินสหทบกองทุน เป็นต้น ซึ่งคิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมดดังนี้

	ปี 2555	ปี 2554
จำนวนพนักงานประจำ (คน)	43	41
ค่าตอบแทนรวม (บาท)	8,650,968	7,736,172

6.2 นโยบายในการอบรมและพัฒนาพนักงาน

บริษัทมีนโยบายพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ พัฒนาและเสริมสร้างทรัพยากรบุคคลให้มีความรู้ ความเข้าใจในการปฏิบัติหน้าที่ของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นการพัฒนาให้บุคลากรมีความก้าวหน้าในสายงานขึ้นไปเรื่อยๆ (Career Path) และมุ่งเน้นการส่งเสริมให้องค์กรสามารถแข่งขันอย่างมีความได้เปรียบในธุรกิจได้

ทั้งนี้ แผนการอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคลของบริษัทแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่

- (1) การพัฒนาศักยภาพหลักขององค์กร ซึ่งพนักงานทุกคนในองค์กรจะได้รับการเสริมสร้างความรู้หลักในธุรกิจ รับผิดชอบต่อและเข้าใจเป้าหมายและทิศทางขององค์กร ตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลงขององค์กรในด้านต่างๆ ตลอดจนการปรับตัวเพื่อรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต
- (2) การพัฒนาศักยภาพของพนักงานในแต่ละแผนก ซึ่งเป็นการเสริมสร้างความรู้ความชำนาญให้แก่พนักงานในแต่ละแผนก โดยส่งเข้าอบรมหลักสูตรเพื่อเพิ่มพูนทักษะที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานนั้นๆ และจัดหาเอกสารและหนังสือที่มีประโยชน์ต่อทักษะความรู้และความชำนาญของพนักงานในแผนกต่างๆ เป็นต้น
- (3) พัฒนาศักยภาพภาวะผู้นำ ซึ่งเป็นการมุ่งพัฒนาพนักงานระดับหัวหน้าแผนกขึ้นไปให้มีภาวะผู้นำและมีการทำงานเป็นทีม เพื่อรองรับเป้าหมายของธุรกิจและการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ

การควบคุมภายใน

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการจัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดีและมีประสิทธิภาพเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานบรรลุเป้าหมาย โดยมุ่งเน้นให้มีระบบการควบคุมภายในที่ครอบคลุมในทุกกิจกรรมเพื่อให้มีความเพียงพอและเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินงาน การใช้ทรัพยากรและการดูแลรักษาทรัพย์สิน รวมทั้งมีระบบบัญชีและการรายงานทางการเงินที่มีความถูกต้องเชื่อถือได้ มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทมีหน่วยงานตรวจสอบภายในซึ่งมีที่ปรึกษาด้านการตรวจสอบภายในให้คำแนะนำอย่างเป็นทางการประเมินประสิทธิภาพและความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในด้านต่างๆ คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ในการสอบทานผลการประเมินการควบคุมภายในของบริษัทและพิจารณาให้คำปรึกษาเสนอแนะพัฒนาระบบการควบคุมภายในอย่างสม่ำเสมอ

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2555 คณะกรรมการตรวจสอบได้ร่วมประชุม และพิจารณาแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ เพื่อแสดงความเห็นต่อความเพียงพอและความเหมาะสมของการควบคุมภายในโดยยึดหลักการควบคุมภายในที่ดี ประกอบด้วย สภาพแวดล้อมของการควบคุมที่ดี มีการประเมินความเสี่ยงและการจัดการความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ มีการควบคุมระบบงานที่เหมาะสมเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น มีระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูลที่ดี มีระบบการติดตามประเมินผลที่มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพื่อให้มีรายงานทางการเงินถูกต้องเชื่อถือได้ ตลอดจนมีการปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ในการประชุมระหว่างปีคณะกรรมการตรวจสอบได้ทำการประเมินของตามรายงานผลการตรวจสอบของสำนักตรวจสอบภายในและผลการประเมินการควบคุมภายในของผู้สอบบัญชี

โดยรวมแล้วมีความเห็นว่า บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจและทุกหน่วยงานมีการปฏิบัติตามขั้นตอนและระเบียบที่กำหนดไว้ ไม่พบข้อบกพร่องที่เกี่ยวข้องกับระบบการควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญ

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. รศ.ดร.วราภรณ์ สามโกเศศ กรรมการตรวจสอบ
3. ศ.ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์ กรรมการตรวจสอบ

โดยกรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่าน มีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่ประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเรื่องคุณสมบัติและขอบเขตการดำเนินงานของคณะกรรมการตรวจสอบ (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2552

ทั้งนี้ ในปี 2555 คณะกรรมการตรวจสอบได้จัดให้มีการประชุมทั้งสิ้น 4 ครั้ง และคณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรอบคอบ และใช้ความรู้ ความสามารถตามขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบตามที่ได้รับมอบหมายอย่างเป็นอิสระ ร่วมกับฝ่ายบริหาร ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้สอบบัญชี เพื่อประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมกัน สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

1. สอบทานความถูกต้องของงบการเงินรายไตรมาส และประจำปี 2555 ของบริษัทและบริษัทย่อย ความเพียงพอของการเปิดเผยข้อมูล เพื่อให้มั่นใจว่าระบบบัญชีและรายงานทางการเงินจัดทำขึ้นตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ ครบถ้วน และเชื่อถือได้

2. สอบทานระบบควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายในเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทมีระบบควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่มีความเหมาะสม เพียงพอ และมีประสิทธิภาพ

3. สอบทานการปฏิบัติของบริษัทให้เป็นไปตามแนวทางที่กำหนดไว้ของกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์, ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทที่ได้กำหนดไว้

4. สอบทานความเพียงพอและประสิทธิผลของระบบการบริหารความเสี่ยง

5. กำกับดูแลให้บริษัทดำเนินการตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างโปร่งใส รวมถึงการเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

6. พิจารณาเสนอแต่งตั้ง และเสนอคำตอบแทนผู้สอบบัญชีของบริษัท เพื่อนำเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น

จากการตรวจสอบระบบควบคุมภายใน คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า บริษัทมีระบบการควบคุมภายในโดยรวมอยู่ในเกณฑ์ที่ดี มีการรายงานข้อมูลทางการเงินเป็นไปตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป มีการเปิดเผยข้อมูลที่เพียงพอ การบริหารความเสี่ยงที่เพียงพอเหมาะสม มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี โปร่งใสและเชื่อถือได้ รวมทั้งมีการปรับปรุงระบบการปฏิบัติงานให้มีคุณภาพที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

(นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม)

ประธานกรรมการตรวจสอบ

รายการระหว่างกัน

1. รายการระหว่างกันของกลุ่มบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บุคคล/กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
			ปี 2554	ปี 2555	สิ้นปี 2554	สิ้นปี 2555		
บริษัท สมาพันธ์เทรดดิ้ง จำกัด	ผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน คือ นายชินการสมะลาภา (ถือหุ้น 12.5%)	ขายสินค้า / ลูกหนี้การค้า เจ้าหนี้อื่น (เจ้าหนี้เงินท่ตรงจ่าย	8,604,600	1,702,900	6,808,517	1,361,703	บริษัทเป็นผู้: - จำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทให้แก่ บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง - ผลิตและรับบรรจุสินค้าโดยใช้บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าของ บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง ได้แก่ Jada บริษัทจำหน่ายสินค้าในราคาที่ตกลงกัน ซึ่งเป็นราคาทุนบวกอัตรากำไรขั้นต้น (Cost Plus) โดยพิจารณาตามความเหมาะสมของแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย ราคาขายสินค้าให้บริษัทที่เกี่ยวข้องของนายชินการ สมะลาภา ไม่สามารถเปรียบเทียบได้กับราคาที่บริษัทขายให้ลูกค้ารายอื่นๆ เนื่องจากเป็นราคาขายที่ไม่รวมบรรจุภัณฑ์ ซึ่งแตกต่างจากการขายสินค้าให้กับลูกค้ารายอื่นๆ โดยบริษัทที่เกี่ยวข้องในเครือของนายชินการ สมะลาภา จะนำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางร้านขายยา รวมทั้งส่งออกไปยังประเทศเวียดนาม โดยบริหารการขนส่งด้วยตนเอง ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท การทำรายการดังกล่าวดำเนินการอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ที่บริษัทยังมีได้จัดตั้ง ASL เพื่อเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทโดยเฉพาะ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายการจำหน่ายสินค้าด้วยตนเอง (ยกเว้นในส่วนของประเทศเวียดนาม (ผลิตภัณฑ์ Jada) ซึ่งมี	การทำรายการดังกล่าว เป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กับบริษัท โดยการขายสินค้าตามเงื่อนไขทางการค้าปกติในราคาที่ตกลงกัน มีความสมเหตุสมผล เนื่องจากบริษัทไม่ต้องรับภาระในการจัดส่งสินค้าและบริหารช่องทางการจำหน่ายด้วยตนเอง ซึ่งถือเป็นรายการที่เป็นปกติทางธุรกิจ
บริษัท ไบโอโนูทริชั่นรีเสิร์ช จำกัด		ขายสินค้า / ลูกหนี้การค้า	158,000	-	-	-		

บุคคล/กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
			ปี 2554	ปี 2555	สิ้นปี 2554	สิ้นปี 2555		
							ข้อตกลงกับบริษัทในเครือนายชินการอยู่ก่อน) โดยให้บริษัทในเครือนายชินการเป็นผู้กระจายสินค้า (Distributor) ตามข้อตกลงความเข้าใจร่วมกันในการประกอบการค้า ลงวันที่ 20 กรกฎาคม 2554 (เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์กรณีผู้ถือหุ้นใหญ่บางรายทำธุรกิจบางส่วนที่มีลักษณะเป็นธุรกิจประเภทเดียวกันกับบริษัท) และค่าธรรมเนียมในการกระจายสินค้าจะเป็นค่าธรรมเนียมที่อยู่ในระดับเดียวกันกับอุตสาหกรรม นโยบายดังกล่าวจะทำให้สัดส่วนการขายผ่านบริษัทที่เกี่ยวข้องในเครือของนายชินการ สมะลาภา ลดลง	
ห้างหุ้นส่วนจำกัด เค แอนด์ เอ็น ออร์แกนิก เซอร์วิส	ผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ น.ส.ณัฐชภัทร ตันติวิวัฒน์ (ถือหุ้น 0.10%)	ซื้อสินค้า / เจ้าหนี้การค้า	5,079,100	2,509,000	43,870	-	ASL ซื้อสินค้าจาก หจก. เค แอนด์ เอ็น ออร์แกนิก เพื่อนำมาจัดจำหน่ายโดยใช้ช่องทางทางการจัดจำหน่ายของ ASL ตามปกติ ซึ่งกำไรขั้นต้นในการจัดจำหน่ายใกล้เคียงกับสินค้าอื่นๆ ที่ ASL จำหน่าย	เป็นรายการค้าปกติ และมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการเพิ่มสินค้าและรายได้ให้กับบริษัท
		รายได้อื่น / ลูกหนี้การค้า	53,331	42,297	9,838	15,742	หจก. เค แอนด์ เอ็น ออร์แกนิก เซอร์วิส ขอบรรจุภัณฑ์ของบริษัท เพื่อบรรจุสินค้าที่ขายให้กับ ASL	
บริษัท อรุณพิทยา จำกัด	ผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกัน คือ นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา และ นางอรุณี วิริยะจิตรา (ถือหุ้นรวมกัน 56.13%)	ค่าเช่า	390,000	420,000	-	-	เป็นค่าเช่าพื้นที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าของ ASL ที่จังหวัดเชียงใหม่ ทำสัญญาเช่าระยะเวลา 3 ปี ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2554 ถึง 30 มิถุนายน 2557 อัตราค่าเช่า 35,000 บาทต่อเดือน ทั้งนี้ อัตราค่าเช่าเป็นไปตามราคาตลาด ใกล้เคียงกับราคาเช่าอาคารพาณิชย์อื่นในพื้นที่ใกล้เคียงกัน	การทำรายการมีความสมเหตุสมผล และราคาเช่าเป็นไปตามเงื่อนไขตลาด

บุคคล/กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
			ปี 2554	ปี 2555	สิ้นปี 2554	สิ้นปี 2555		
		ขายสินค้า / ลูกหนี้การค้า	99,060	238,401	32,999	26,155	บจ.อรุณพิทยาซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปให้ผู้มีปัญหาสุขภาพทดลองใช้ เพื่อรายงานผลการทดสอบให้ APCO ทราบ ราคาขายผลิตภัณฑ์เป็นราคาเดียวกันกับที่ APCO จำหน่ายให้แก่บริษัทในเครือเนื่องจากการทดสอบดังกล่าวถือเป็นการส่งเสริมการตลาดให้แก่บริษัทอีกช่องทางหนึ่ง	การทำรายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท
คณะบุคคล นางอรุณี วิริยะจิตรา และนางวิภา วิทยาเวโรจน์	กรรมการและผู้ถือหุ้น ของบริษัท (ถือหุ้นรวมกัน 7.67%)	ค่าเช่า	138,000	156,000	-	-	เป็นค่าเช่าพื้นที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าของ ASL ที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ทำสัญญาเช่าเป็นระยะเวลา 3 ปี ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2554 ถึง 30 มิถุนายน 2557 อัตราค่าเช่า 13,000 บาทต่อเดือน ทั้งนี้ อัตราค่าเช่าเป็นไปตามราคาตลาดใกล้เคียงกับราคาเช่าอาคารพาณิชย์อื่นในพื้นที่ใกล้เคียงกัน	การทำรายการมีความสมเหตุสมผล และราคาเช่าเป็นไปตามเงื่อนไขตลาด
ห้างหุ้นส่วนสามัญ กรีนส์ทูโกลด์	ผู้ถือหุ้นและ กรรมการร่วมกัน คือ นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา (ถือหุ้น 48.66%)	ค่าลิขสิทธิ์ใน การวิจัยและ พัฒนา ผลิตภัณฑ์	2,795,153	-	-	-	ค่าลิขสิทธิ์ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์จากมังคุดและส้มแขกที่พัฒนาขึ้นโดยนายพิเชษฐ วิริยะจิตรา ชำระในอัตราร้อยละ 5 ของยอดขายตามอัตราที่ตกลงกัน โดยปกติแล้วจะชำระปีละครั้ง และเมื่อวันที่ 23 กันยายน 2554 ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 6/2554 ได้มีมติอนุมัติให้ปรับปรุงสัญญาใหม่ โดยปรับปรุงวิธีการคำนวณค่าลิขสิทธิ์ดังกล่าว ซึ่งจะไม่รวมมูลค่าสินค้าคงเหลือที่ยังจำหน่ายไม่ได้ของ ASL พร้อมทั้งเปลี่ยนคู่สัญญาเป็นบริษัท อรุณพิทยา จำกัด เนื่องจาก สสม.กรีนส์ทูโกลด์ ได้จดทะเบียนเลิกแล้ว โดยสัญญาให้มีผลบังคับใช้สำหรับค่าลิขสิทธิ์ของปี 2554 เป็นต้นไป	การทำรายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล โดยเป็นการชำระค่าตอบแทนแก่นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา ซึ่งเป็นผู้วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน
บริษัท อรุณพิทยา จำกัด	ผู้ถือหุ้นและ กรรมการร่วมกัน คือ นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา และ นางอรุณี	ค่าลิขสิทธิ์ใน การวิจัยและ พัฒนา ผลิตภัณฑ์	2,569,850	5,357,063	5,365,003	5,357,063		

บุคคล/กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
			ปี 2554	ปี 2555	สิ้นปี 2554	สิ้นปี 2555		
	วิริยะจิตรา (ถือหุ้นรวมกัน 56.13%)						เมื่อคำนวณค่าลิขสิทธิ์ดังกล่าวตามเงื่อนไขของสัญญาฉบับใหม่แล้ว จะส่งผลให้ค่าลิขสิทธิ์ที่บริษัทต้องชำระลดลง ซึ่งจะส่งผลให้กำไรสุทธิของบริษัทเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ผลติภัณฑ์ที่ไม่รวมอยู่ในการคำนวณค่าลิขสิทธิ์ ได้แก่ Bryte & Spryte, Ginkgo Biloba และผลติภัณฑ์บางตัวในกลุ่มของ 7 Miracles และ Jada	
น.ส.วิลาวัลย์ มหาบุษราคัม น.ส.เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร	ผู้ถือหุ้นของบริษัท (ถือหุ้นรวมกัน 0.27%)	ค่าที่ปรึกษา ด้านวิจัย ผลติภัณฑ์	240,000	480,000	-	-	บริษัทว่าจ้างบุคคลดังกล่าวเป็นที่ปรึกษาในการทำการวิจัยและพัฒนาผลติภัณฑ์ โดยชำระค่าที่ปรึกษาเป็นรายเดือนๆ ละ 10,000 บาทต่อคน สัญญาเริ่มตั้งแต่เดือนมีนาคม 2553 เป็นต้นไปจนกว่าจะบอกเลิกสัญญา โดยอัตราดังกล่าวเป็นอัตราเดียวกันกับที่บริษัททำสัญญากับนักวิจัยรายอื่นๆ และตั้งแต่เดือน มกราคม 2555 เป็นต้นไป ทางบริษัทฯ ได้แก้ไขสัญญาว่าจ้าง น.ส.เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร เพื่อว่าจ้างบุคคลดังกล่าวในตำแหน่งกรรมการวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ กำหนดอัตราค่าจ้างเดือนละ 30,000 บาทต่อเดือน จนกว่าจะบอกเลิกสัญญา ทั้งนี้ รศ.ดร. วิลาวัลย์ มหาบุษราคัม อาจารย์ประจำภาควิชาเคมี และ ภญ.รศ.ดร.เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร อาจารย์ประจำภาควิชาจุลชีววิทยา คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เป็นผู้ทำการวิจัยผลติภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับผลมั่งคุดเพื่อต่อยอดสำหรับผลติภัณฑ์ใหม่ของบริษัท	การทำรายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท โดยบุคคลดังกล่าวเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญในสาขาวิชาที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาผลติภัณฑ์ของบริษัท

บุคคล/กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
			ปี 2554	ปี 2555	สิ้นปี 2554	สิ้นปี 2555		
น.ส.อำไพ บันทอง	ผู้ถือหุ้นของบริษัท (ถือหุ้นรวมกัน 0.10%)	ค่าที่ปรึกษา ด้านวิจัย ผลิตภัณฑ์	150,000	910,000	-	-	บริษัทว่าจ้างบุคคลดังกล่าวเป็นที่ปรึกษาในการทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยชำระค่าที่ปรึกษาเป็นรายเดือนๆ ละ 30,000 บาทต่อเดือน เริ่มตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2552 จนถึง 31 ธันวาคม 2554 และตั้งแต่ 1 มกราคม 2555 ได้แก้ไขสัญญาเพื่อว่าจ้างบุคคลดังกล่าวในตำแหน่ง ประธานกรรมการวิจัยและพัฒนาของบริษัท ในอัตราเดือนละ 70,000 บาทจนกว่าจะบอกเลิกสัญญา โดยในปี 2555 มูลค่ารายการได้รวมโบนัสไว้จำนวน 1 เดือน ทั้งนี้ ญ.รศ.ดร.อำไพ บันทอง อาจารย์ประจำภาควิชาเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เป็นผู้ทำการวิจัยผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับผลมังคุดเพื่อต่อยอดสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัท	การทำรายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท โดยบุคคลดังกล่าวเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญในสาขาวิชาที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัท
น.ส.ณัฐชภัทร์ ต้นติวิวัฒน์	ผู้ถือหุ้นของบริษัท (ถือหุ้น 0.10%)	ค่าตอบแทน ประธานงาน	570,000	545,000	-	-	บริษัททำสัญญาว่าจ้าง น.ส.ณัฐชภัทร์ ต้นติวิวัฒน์ เพื่อทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการ เช่น การขึ้นทะเบียนอย. ฯลฯ ติดต่อประสานงานการจัดหาวัตถุดิบมังคุดในภูมิภาคต่างๆ และอื่นๆ ตามที่บริษัทต้องการ ชำระค่าตอบแทนเป็นรายเดือนๆ ละ 35,000 บาท จนกว่าจะบอกเลิกสัญญา การว่าจ้างดังกล่าวเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท ค่าตอบแทนกำหนดโดยผู้บริหาร โดยเป็นอัตราที่เหมาะสมกับปริมาณงานและประสบการณ์ของผู้รับจ้างโดยในปี 2555 ได้จ่ายค่าตอบแทนและโบนัสสิ้นปี	การทำรายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลและลดภาระในการดำเนินงานของบริษัท โดยอัตราค่าตอบแทนเป็นอัตราที่เหมาะสมกับปริมาณงาน ประสบการณ์ของผู้รับจ้างและประโยชน์ที่บริษัทได้รับ

บุคคล/กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
			ปี 2554	ปี 2555	สิ้นปี 2554	สิ้นปี 2555		
นายพิเชษฐ วิจารณ์จิตรรา	กรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัท (ถือหุ้น 48.66%)	ค้าประกัน สัญญาเช่าซื้อ	วงเงินรวม 3,839,844	วงเงินรวม 3,839,844	ยอดคงเหลือ 2,399,902	ยอดคงเหลือ 1,439,942	นายพิเชษฐ วิจารณ์จิตรรา ทำการค้าประกันเช่าซื้อรถยนต์ในนามส่วนตัวให้กับ ASL โดยมีได้รับค่าตอบแทนแต่อย่างใด	รายการค้าประกันดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลและทำให้บริษัทได้ประโยชน์เนื่องจากผู้ค้าประกันไม่ได้คิดค่าตอบแทนในการค้าประกัน
บริษัท ทีเอช 17 (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัทถือหุ้น 44%	ขายสินค้า/ ลูกหนี้การค้า	-	157,500	-	168,525	เป็นบริษัทร่วม โดยบริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 44% เป็นการซื้อสินค้าไปเพื่อขายให้กับกลุ่มผู้ป่วยโรคมะเร็ง	ถือเป็นรายการค้าปกติ และเป็น การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้น

2. มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการทำรายการระหว่างกันด้วยความโปร่งใส โดยคำนึงถึงความเป็นธรรมและเป็นผลประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทและบริษัทย่อย ในการเข้าทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ จะต้องมีการนำเสนอเรื่องดังกล่าวให้กับคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำการพิจารณาและอนุมัติการทำรายการระหว่างกันดังกล่าวให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกิจการ และเพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ลงทุนรวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท โดยรายการระหว่างกันดังกล่าวจะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามระเบียบ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการ กสท. ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งผู้ที่เกี่ยวข้องที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือมีส่วนได้ส่วนเสียในการทำรายการระหว่างกันจะไม่มีสิทธิ์เข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้

สำหรับรายการระหว่างกันที่เป็นกรณีการค้าปกติ เช่น การซื้อสินค้า การจำหน่ายสินค้า เป็นต้น บริษัทมีนโยบายที่จะกำหนดเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการค้าดำเนินการค้าปกติและเป็นราคาตลาดซึ่งสามารถเปรียบเทียบได้กับราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก โดยให้คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทเป็นผู้พิจารณาและให้ความเห็นต่อรายการดังกล่าว และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส โดยความสมเหตุสมผลของรายการจะพิจารณาจากราคาตลาด รวมถึงเงื่อนไขและความจำเป็นที่กระทบต่อการประกอบธุรกิจ เช่น ระยะเวลาการจัดส่ง คุณสมบัติเฉพาะของสินค้า เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ

3. แนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

ในการทำรายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต เงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการค้าโดยทั่วไปโดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขตลาดที่เหมาะสม ทั้งนี้บริษัท และ/หรือ กลุ่มบริษัทจะให้คณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือ กรรมการอิสระเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับราคาอัตราค่าตอบแทน รวมทั้งความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการนั้นด้วย หากมีรายการใดที่เกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต บริษัทจะปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎ ประกาศ และ/หรือข้อบังคับของสำนักงานคณะกรรมการหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยบริษัทอาจให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการหรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี ทั้งนี้บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชี รวมทั้งในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีของบริษัท

4. แนวทางการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์กรณีผู้ถือหุ้นใหญ่บางรายทำธุรกิจบางส่วนที่มีลักษณะเป็นธุรกิจประเภทเดียวกันกับบริษัท

นายชินการ สมะลาภา ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทและเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ถือหุ้นรวมกันจำนวน 25 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 15 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นในบริษัทประกอบธุรกิจที่อาจเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท (รวมเรียกว่า “บริษัทในเครือนายชินการ”) ดังนี้

บริษัท	ธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	นายชินการ สมะลาภา		
			ถือหุ้น (หุ้น)*	ร้อยละ**	การดำรงตำแหน่ง
บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง	จำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ยา อุปกรณ์ทางการแพทย์และเวชภัณฑ์	5 ล้านบาท	12,750	25.50	กรรมการ
บจ. ไปโอทิวรีชั่น รีเสิร์ช	ผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	5 ล้านบาท	12,750	25.50	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. เนเจอร์ส วัน	จำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	4 ล้านบาท	5,600	14.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. โนวาเทค เฮลท์แคร์	นำเข้าและจำหน่ายยาและเครื่องมือแพทย์	5 ล้านบาท	5,250	10.50	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

บริษัท	ธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	นายชินการ สมะลาภา		
			ถือหุ้น (หุ้น)*	ร้อยละ**	การดำรงตำแหน่ง
บจ. โนวาเมดิค	ผลิต เครื่องมือแพทย์	10 ล้านบาท	22,000	22.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. โบอิพลัส ซีเอ็มที	จำหน่าย ผลิตภัณฑเสริมอาหาร	5 ล้านบาท	7,000	14.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. สมาพันธ์ อินเตอร์เนชั่นแนล	นำเข้า จำหน่าย เครื่องมือแพทย์	5 ล้านบาท	15,000	30.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. เฮลธ์ ซัพพลายเมนท์	จำหน่ายผลิตภัณฑเสริมอาหารและเครื่องมือแพทย์	1 ล้านบาท	3,000	30.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

หมายเหตุ: *มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

** ร้อยละของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

ที่มา: www.bol.co.th และนายชินการ สมะลาภา

บริษัทในเครือนายชินการ ได้เริ่มทำธุรกิจกับกลุ่มบริษัทมาตั้งแต่ปี 2538 นับแต่ GG ได้มีการก่อตั้งขึ้นเพื่อผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑเสริมอาหาร โดยในขณะนั้น บริษัทในเครือนายชินการ ซื้อผลิตภัณฑจาก GG เพื่อจำหน่ายในช่องทางร้าน Modern Trade ในขณะที่บริษัทที่ประกอบธุรกิจขายตรงหลายบริษัททั่วไปจำหน่ายในช่องทางขายตรง ต่อมาในปี 2542 เมื่อ ASL ได้ถูกก่อตั้งขึ้นเพื่อเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑในช่องทางขายตรง บริษัทได้เชิญ นายชินการ สมะลาภา เข้าร่วมเป็นผู้ถือหุ้นใน ASL พร้อมทั้งดำรงตำแหน่งกรรมการบริหารเพื่อที่จะช่วยกำหนดแนวทางการจำหน่ายสินค้าให้เกิดการทับซ้อนกับสินค้าที่บริษัทในเครือนายชินการรับจาก GG ไปจำหน่ายอยู่ก่อน ซึ่งต่อมาเมื่อกลุ่มบริษัทได้ทำการปรับโครงสร้างในปี 2548 นายชินการ จึงเข้าเป็นหนึ่งในผู้ถือหุ้นของ APCO โดยอัตโนมัติ เป็นจำนวน 4.59 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 4.93 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 93 ล้านบาท รวมทั้งดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัทและกรรมการบริหาร

ก่อนที่ APCO จะนำบริษัทเข้าจดทะเบียน บริษัทมีเป้าหมายที่จะนำผลิตภัณฑที่เกิดจากการวิจัยและพัฒนาเข้าไปจำหน่ายในช่องทางอื่นนอกเหนือจากช่องทางขายตรงของ ASL กรรมการบริหารจึงมีความเห็นร่วมกันว่าจะขอให้ นายชินการ ใช้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เพื่อช่วยบริษัทดำเนินงานในส่วนนี้ โดยที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 4/2554 เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2554 และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2554 เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2554 มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนแบบเฉพาะเจาะจงให้แก่ นายชินการ สมะลาภา เป็นจำนวน 25.41 ล้านหุ้น ซึ่งทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของ นายชินการ หลังจากได้รับการจัดสรร เพิ่มขึ้นเป็น 30.00 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 15.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชน โดยตกลงความเข้าใจร่วมกันว่า บริษัทในเครือนายชินการ จะยกการจำหน่ายสินค้าที่ซื้อจากกลุ่มบริษัทเพื่อจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ ให้เป็นการจำหน่ายตรงจาก APCO เว้นแต่ในประเทศเวียดนามซึ่งมีข้อตกลงต่อเนื่องกับบริษัทในเครือนายชินการอยู่ก่อน นอกจากนี้ นายชินการ จะไม่ใช้ข้อมูลภายในที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑของกลุ่มบริษัทไปใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑชนิดเดียวกันผ่านบริษัทในเครือนายชินการ หรือจำหน่ายผลิตภัณฑใดๆผ่านบริษัทในเครือนายชินการ อันจะเป็นการแข่งขันกับ APCO

ดังนั้น เพื่อให้เป็นแนวทางยึดถือปฏิบัติ บริษัท และ นายชินการ สมะลาภา จึงลงนามในข้อตกลงความเข้าใจร่วมกันในการประกอบการค้า ลงวันที่ 20 กรกฎาคม 2554 โดยมีข้อตกลงร่วมกันดังต่อไปนี้

- (1) ผลิตภัณฑที่บริษัทในเครือนายชินการซื้อจาก APCO ไปจำหน่ายยังประเทศเวียดนามก่อนการลงนามในข้อตกลงฉบับนี้ ยังคงสิทธิ์ให้แก่บริษัทในเครือนายชินการ ในการจัดจำหน่ายให้แก่ประเทศเวียดนามต่อไป เนื่องจากยังคงผูกพันตามข้อตกลงต่อเนื่องที่ได้ทำร่วมกันไว้ ทั้งนี้สงวนสิทธิ์ไว้ซึ่งการขายผลิตภัณฑ และขายตลาดไปยังประเทศต่างๆ
- (2) นายชินการ สมะลาภาตกลงให้ความร่วมมือในการช่วยจัดจำหน่ายสินค้าที่ APCO ผลิตขึ้นจากผลการวิจัยและพัฒนา ในช่องทางที่ APCO มอบหมาย ซึ่งเป็นช่องทางที่ นายชินการ มีความเชี่ยวชาญ เช่น ร้านขายยา โรงพยาบาล ร้านค้า Modern trade ฯลฯ โดย APCO จะเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าโดยตรง

- (3) บริษัทในเครือนายชินการจะไม่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเดียวกันกับที่ APCO มอบหมายให้จำหน่าย และจะไม่ใช้ข้อมูลภายในของ APCO ไปใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเดียวกัน
- (4) นายชินการ สมะลาภาจะช่วยแสวงหาตลาดสำหรับการจำหน่ายสินค้าที่ APCO ผลิตขึ้นจากการวิจัยและพัฒนาทั้งในและต่างประเทศ โดยเมื่อมีการซื้อขายเกิดขึ้น การจำหน่ายจะเป็นการจำหน่ายโดยตรงจาก APCO ไปยังผู้บริโภค

อนึ่ง ข้อตกลงดังกล่าว ให้มีผลบังคับใช้จนกว่า นายชินการ สมะลาภา พ้นสภาพจากการเป็นกรรมการของบริษัท และมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทน้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและจำหน่ายได้แล้วของบริษัท

ทั้งนี้ ในทางปฏิบัติแล้ว บริษัทในเครือนายชินการจะทำหน้าที่เป็นผู้กระจายสินค้า (Distributor) แต่เพียงอย่างเดียวผ่านทางช่องทางที่ นายชินการ มีความเชี่ยวชาญ เช่น ช่องทางร้านค้า Modern Trade ร้านขายยา โรงพยาบาล เป็นต้น และ APCO จะเป็นผู้ทำการตลาดและจำหน่ายสินค้าโดยตรง โดยที่ค่าธรรมเนียมในการกระจายสินค้านี้จะเป็นค่าธรรมเนียมเทียบเคียงกับอุตสาหกรรมที่อยู่ระดับเดียวกัน

ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

1. งบการเงิน

1.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

สำหรับงบการเงินงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553

ตรวจสอบโดยนายประดิษฐ์ รอดลอยทุกข์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 218 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้แสดงความเห็นว่างบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป ทั้งนี้ ในระหว่างปี 2553 ผู้บริหารของบริษัทได้ตรวจพบว่าสินค้าคงเหลือที่แสดงในงบดุลรวม ณ วันที่ 1 มกราคม 2553 และ 2552 แสดงไว้สูงไปเป็นจำนวน 4.3 ล้านบาท และจำนวน 2.5 ล้านบาท ตามลำดับ เนื่องจากไม่ได้ตัดกำไรในสินค้าคงเหลือระหว่างบริษัทกับบริษัทย่อยในงบการเงินรวม ทำให้กำไรสุทธิในงบการเงินรวมปี 2552 แสดงไว้สูงไปจำนวน 1.8 ล้านบาท นอกจากนี้ยังพบว่า ณ วันที่ 1 มกราคม 2553 และ 2552 บริษัทบันทึกมูลค่าทางบัญชีของสินทรัพย์สุทธิซึ่งสูงกว่าราคาทุนที่แลกเปลี่ยนกับบริษัทย่อยภายใต้การควบคุมเดียวกันไว้ต่ำไปเป็นจำนวน 2.0 ล้านบาท แต่ทางบริษัทได้ปรับปรุงแก้ไขงบการเงินดังกล่าวให้เป็นไปตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไปแล้ว และทางผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบรายการปรับปรุงดังกล่าวแล้ว มีความเห็นว่ารายการปรับปรุงดังกล่าวเป็นรายการปรับปรุงที่เหมาะสมและปรับปรุงโดยถูกต้องแล้ว

สำหรับงบการเงินปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2554

สอบทานโดยนายประดิษฐ์ รอดลอยทุกข์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 218 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้แสดงความเห็นว่าไม่พบสิ่งที่เป็นเหตุให้เชื่อว่างบการเงินดังกล่าวไม่ถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป ทั้งนี้ ทางผู้สอบบัญชีได้ใช้มาตรฐานการรายงานที่ออกและปรับปรุงใหม่โดยสภาวิชาชีพบัญชี ซึ่งเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทและมีผลบังคับใช้ตั้งแต่รอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2554 เพื่อจัดทำและนำเสนองบการเงินระหว่างกาลนี้ โดยมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีเรื่องการนำเสนองบการเงิน เรื่องการบัญชีเกี่ยวกับที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และเรื่องการบัญชีเกี่ยวกับผลประโยชน์พนักงาน ซึ่งมีผลทำให้กำไรสะสมที่ยังไม่จัดสรร ณ วันที่ 1 มกราคม 2554 ลดลงเหลือ 60.46 ล้านบาท และกำไรสำหรับงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2554 ลดลง 0.52 ล้านบาท

สำหรับงบการเงินปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555

สอบทานโดยนายประดิษฐ์ รอดลอยทุกข์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 218 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้แสดงความเห็นว่างบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของ บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย และเฉพาะของ บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

1.2 ตารางสรุปงบการเงินรวม บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน)

งบดุล

สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555

หน่วย: บาท

	ณ 31 ธ.ค. 2555		ณ 31 ธ.ค. 2554		ณ 31 ธ.ค. 2553	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	84,137,038	19.87	53,583,879	13.06	83,929,602	38.58
เงินลงทุนชั่วคราว	194,900,000	46.02	225,000,000	54.85	-	-
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	7,684,351	1.81	12,425,136	3.03	1,154,403	0.53
ลูกหนี้การค้า - บริษัทอื่น - สุทธิ	-	-	-	-	8,140,501	3.74
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	40,773,128	9.63	42,295,615	10.31	48,688,756	22.38
ลูกหนี้อื่น - บุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-	-	-	-
ลูกหนี้จากการเลิกกิจการของบริษัทย่อย	-	-	-	-	10,047,181	4.62
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	2,916,762	0.69	1,634,066	0.40	1,859,994	0.86
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	330,411,279	78.01	334,938,696	81.65	153,820,437	70.71
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากประจำที่ติดภาระค้ำประกัน	2,903,221	0.69	2,894,024	0.71	2,890,382	1.33
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	1,037,161	0.24	-	-	-	-
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	88,078,617	20.80	71,075,321	17.33	60,129,378	27.64
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	575,179	0.14	522,721	0.13	408,506	0.19
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	533,359	0.13	786,300	0.19	280,130	0.13
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	93,127,537	21.99	75,278,366	18.35	63,708,396	29.29
รวมสินทรัพย์	423,538,816	100	410,217,062	100.00	217,528,833	100.00
หนี้สิน						
หนี้สินหมุนเวียน						
เจ้าหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	27,901,899	6.59	19,466,150	4.75	97,370	0.04
เจ้าหนี้การค้า - บริษัทอื่น	-	-	-	-	2,019,620	0.93
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระ	883,998	0.21	857,808	0.21	889,943	0.41
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้อื่น - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-	-	5,664,582	2.60
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	8,151,366	19.2	9,632,875	2.35	7,653,187	3.52
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-	-	-	-	7,305,643	3.36
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	3,593,308	0.85	2,656,846	0.65	5,772,268	2.65
รวมหนี้สินหมุนเวียน	40,530,571	9.57	32,613,679	7.95	29,402,613	13.52
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน - สุทธิ	469,024	0.11	1,353,022	0.33	2,198,930	1.01
ภาระผูกพันของผลประโยชน์พนักงาน	5,195,429	1.23	4,636,802	1.13	-	-
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	5,664,453	1.34	4,636,802	1.46	2,198,930	1.01
รวมหนี้สิน	46,195,024	10.91	38,603,503	9.41	31,601,543	14.53
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	200,000,000	47.22	200,000,000	48.75	116,250,000	53.44
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	-	-	200,000,000	48.75	93,000,000	42.75
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	82,862,640	19.56	82,862,640	20.20	-	-
กำไรสะสมที่เป็นส่วนของบริษัทย่อย ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทแลกหุ้นของบริษัทย่อยในราคาต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีของบริษัทย่อย ณ วันแลกหุ้น	22,666,575	5.35	22,666,575	5.53	22,666,575	10.42
กำไรสะสม - จัดสรร	11,391,000	2.69	8,600,000	1.73	5,678,000	2.61
กำไรสะสม - ยังไม่ได้จัดสรร	60,422,668	14.27	57,484,154	14.38	64,582,511	29.69
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	909	0.00	258	0.00	204	0.00
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	377,343,792	89.09	371,613,369	90.59	185,927,290	85.47
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	423,538,816	100	410,217,062	100.00	217,528,833	100.00

งบกำไรขาดทุน
สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2553 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555

หน่วย: บาท

งบกำไรขาดทุน	2555		2554		2553	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้รวม	294,371,900	100	295,094,795	100.00	257,964,388	100.00
รายได้หลัก	285,959,033	97.14	290,747,029	98.53	255,693,422	99.12
ต้นทุนขาย	46,607,991	16.30	53,256,024	18.32	48,826,136	18.93
กำไรขั้นต้น*	239,351,042	83.70	237,491,005	81.68	206,867,286	80.90
กำไรจากการเลิกกิจการของบริษัทย่อย	-	-	-	-	3,340,481	1.29
รายได้อื่น	8,412,867	2.86	4,347,766	1.47	2,270,966	0.88
ค่าใช้จ่ายในการขาย	125,242,602	42.55	130,564,192	44.24	111,707,416	43.30
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	50,456,197	17.14	39,937,133	13.53	36,074,469	13.98
ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วม	62,839	0.02	-	-	-	-
กำไรจากการดำเนินงาน	72,002,271	24.46	71,337,446	24.17	64,696,848	25.08
ต้นทุนทางการเงิน	165,194	0.06	221,774	0.08	139,228	0.05
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล	71,837,077	24.40	71,115,672	24.10	64,557,620	25.03
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	16,107,496	5.47	20,955,809	7.10	20,296,457	7.87
กำไรสุทธิ	55,729,581	18.93	50,159,863	17.00	44,261,163	17.16

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)

0.28

0.40

0.48

หมายเหตุ: * อัตราร้อยละของกำไรขั้นต้น คำนวณจากมูลค่ากำไรขั้นต้น หาดด้วยรายได้หลักจากการขายผลิตภัณฑ์ (ไม่รวมรายได้อื่นๆ) ซึ่ง สอดคล้องกับอัตรากำไรขั้นต้นที่เปิดเผยในอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

งบกระแสเงินสด
สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2553 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555

หน่วย: บาท

งบกระแสเงินสด	งบการเงินรวม		
	2555	2554	2553
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไร(ขาดทุน)สุทธิก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล	71,837,077	71,115,672	64,557,620
รายการปรับกระทบยอดกำไรสุทธิเป็นเงินสดรับ(จ่าย)จากกิจกรรมดำเนินงาน:			
หนี้สงสัยจะสูญ		-	75,184
ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพ(กลับรายการ)	(238,915)	1,361,751	1,487,683
กำไรจากการเลิกกิจการของบริษัทย่อย		-	(3,340,481)
ขาดทุน(กำไร)จากการขายอุปกรณ์	(4,103)	(383,242)	(744,176)
ค่าเสื่อมราคา	7,482,187	6,339,455	6,899,807
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	121,903	95,658	86,674
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	165,194	221,774	139,228
ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วม	62,839	-	-
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	558,627	520,670	-
กำไร(ขาดทุน)จากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	79,984,809	79,271,738	69,161,539
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้า และลูกหนี้อื่น	4,740,785	(2,362,041)	361,181
ลูกหนี้การค้า - บริษัทอื่น		-	8,903,001
สินค้าคงเหลือ	1,761,402	5,031,390	(1,419,289)
ลูกหนี้อื่น - บุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน		-	317,484
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(1,282,696)	(354,222)	279,375
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		-	(99,300)
สินทรัพย์จากการดำเนินงาน(เพิ่มขึ้น)ลดลง	152,941	(506,170)	8,342,452
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้า และเจ้าหนี้อื่น	4,775,749	(2,406,445)	97,370
เจ้าหนี้การค้า - บริษัทอื่น		-	(448,886)
เจ้าหนี้อื่น - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน		-	(1,731,493)
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		-	(2,728,995)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	936,432	(1,143,000)	(119,649)
หนี้สินจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)		0	0
เงินสดรับ(จ่าย)จากการดำเนินงาน	91,069,422	82,344,140	72,572,338
จ่ายดอกเบี้ย	(165,194)	(221,774)	(139,228)
จ่ายภาษีเงินได้	(17,589,005)	(19,164,162)	(31,304,805)
เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมดำเนินงาน	73,315,223	62,958,204	41,128,305
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน			
เงินลงทุนชั่วคราวเพิ่มขึ้น	30,100,000	(225,000,000)	
เงินฝากประจำที่ติดภาระค่าประกันเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(9,197)	(3,642)	(200,947)
เงินสดรับจากการเลิกกิจการบริษัทย่อย		10,047,181	
เงินสดจ่ายจากการลงทุนในบริษัทย่อย		-	-
เงินสดจ่ายเงินลงทุนในบริษัทร่วม	(1,100,000)		
เงินสดรับจากการขายอุปกรณ์	4,112	847,622	751,729
เงินสดจ่ายในการซื้ออาคารและอุปกรณ์	(20,725,492)	(17,749,778)	(3,917,437)
เงินสดจ่ายในการซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(174,361)	(209,873)	(26,000)
เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมการลงทุน	8,095,062	(232,068,490)	(3,392,655)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	(857,808)	(878,043)	(138,158)
เงินลงทุนในบริษัทย่อยของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	750	-	-
เพิ่มขึ้น(ลดลง)ในส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี		-	-
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญ	-	197,000,000	
เงินสดจ่ายสำหรับต้นทุนการจัดจำหน่ายหุ้น	-	(7,137,360)	
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน		-	(8,000,000)
เงินปันผลจ่ายแก่ผู้ถือหุ้นส่วนน้อย		-	(75)
จ่ายเงินปันผล	(50,000,000)	(50,220,000)	(31,620,000)
เงินปันผลจ่ายแก่ผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	(68)	(34)	
เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน	(50,857,126)	138,764,563	(39,758,233)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) - สุทธิ	30,553,159	(30,345,723)	(2,022,583)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	53,583,879	83,929,602	85,952,185
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด	84,137,038	53,583,879	83,929,602

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ
สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2553 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555

อัตราส่วนทางการเงิน		2555	2554	2553
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	(เท่า)	8.15	10.27	5.23
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า)	7.15	8.97	3.17
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	(เท่า)	2.08	1.64	1.00
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	(เท่า)	28.44	27.71	18.59
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน)	13	13	20
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	(เท่า)	1.12	1.17	
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	(วัน)	326	312*	360
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	(เท่า)	33.12	28.37	21.30
ระยะเวลาชำระหนี้	(วัน)	11	13	17
วงจรกิจติ	(วัน)	315	299	363
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น	(%)	83.70	81.68	78.69
อัตรากำไรจากกการดำเนินงาน	(%)	25.12	24.46	25.30
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร	(%)	117.12	75.35	63.57
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	(%)	19.49	17.25	17.16
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	(%)	27.87	25.08 *	47.59
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	(%)	13.16	12.23	19.96
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	(%)	75.22	81.44	76.39
อัตราภาระหมุนของสินทรัพย์	(เท่า)	0.69	0.93	1.16
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายการเงิน				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	(เท่า)	0.12	0.10	0.17
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	(เท่า)	0.92	0.65	1.16
อัตราการจ่ายเงินปันผล	(%)	100	100	71.44
อัตรากำไรสุทธิต่อหุ้นปรับลดเต็มที่ **	(บาท)	0.28	0.25	0.22

หมายเหตุ: * คำนวณเป็นปี

** คำนวณที่ฐานทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

2. คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

2.1 ภาพรวมการดำเนินงานที่ผ่านมา

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เกิดจากผลงานวิจัยและพัฒนาของตนเอง จัดจำหน่ายในประเทศผ่านช่องทางขายตรงเป็นช่องทางหลัก รวมทั้งจัดจำหน่ายไปยังประเทศต่างๆ เช่น ประเทศในกลุ่มตะวันออกกลาง และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นต้น ปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้เกิดการเติบโตของรายได้ของบริษัทได้แก่การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่เป็นที่ต้องการของตลาด โดยบริษัทมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมจากผลงานวิจัยอย่างต่อเนื่อง

ปัจจุบัน บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนื่องจากแนวโน้มอุตสาหกรรมที่ดี และผู้บริหารคาดว่ากลุ่มลูกค้าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารนั้นเมื่อเกิดความเชื่อมั่นต่อตัวผลิตภัณฑ์แล้วจะมีแนวโน้มในการซื้อต่อเนื่อง ซึ่งคาดว่าจะช่วยเสริมให้ฐานรายได้มีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น ประกอบกับผลิตภัณฑ์จากงานวิจัย Operation “BIM” ได้รับความนิยมนำมาอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่เปิดตัวในปี 2551 และยังคงมีศักยภาพในการต่อยอดพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้อีกมาก

2.2 วิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

รายได้

รายได้รวมของกลุ่มบริษัทในปี 2553 – 2555 มีจำนวนเท่ากับ 257.96 ล้านบาท 295.09 ล้านบาทและ294.347 ล้านบาท ตามลำดับ ในปี 2555 บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าจำนวน 285.96 ล้านบาท รายได้อื่น ๆ จำนวน 8.41 ล้านบาท รายได้อื่นในปี 2555 เพิ่มขึ้นจากปี 2554 เป็นจำนวน 4.07 ล้านบาทเนื่องจากได้รับดอกเบี้ยจากการลงทุนในในตั๋วแลกเงินระยะสั้นเพิ่มขึ้น

รายได้จากการขายของกลุ่มบริษัทมาจากการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 ส่วนหลัก คือ ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โครงสร้างรายได้จากการขายสำหรับปี 2553 – 2555 แยกตามผลิตภัณฑ์ สรุปได้ดังตาราง

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้จากการขาย	ปี 2555		ปี 2554		ปี 2553	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม	76.00	26.56	95.74	33.00	100.29	39.22
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	209.95	73.42	195.00	67.07	155.40	60.78
รวมรายได้จากการขาย	285.96	100.00	290.75	100.00	255.69	100.00

รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทในปี 2553 – 2555 มีมูลค่าเท่ากับ 255.69 ล้านบาท 290.75 ล้านบาท และ 285.96 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งรายได้ในส่วนของผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ25.48 และ ร้อยละ 7.67 สำหรับปี 2554 และ 2555 ตามลำดับ

โดยบริษัทยังคงมีนโยบายมุ่งเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารต่อไปซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มสภาวะอุตสาหกรรมและการเพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายวัยกลางคนถึงผู้สูงอายุ

ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายของบริษัทในปี 2553 – ปี 2555 มีจำนวนเท่ากับ 48.83 ล้านบาท 53.26 ล้านบาท และ 46.61 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 80.90 ร้อยละ 81.68 และร้อยละ 83.70 ตามลำดับ อัตรากำไรขั้นต้นสำหรับปี 2555 เพิ่มสูงกว่าปีที่ผ่านมาเนื่องจากการขายผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงค่อนข้างมาก

ทั้งนี้ในปี 2555 กำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากปี 2554 คิดเป็นร้อยละ 8.14 สำหรับผลิตภัณฑ์เสริมอาหารโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายในปี 2553 – ปี 2555 มีจำนวนเท่ากับ 111.71 ล้านบาท 130.56 ล้านบาท และ 125.24 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.30 ร้อยละ 44.24 และร้อยละ 42.55 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายของกลุ่มบริษัทคือช่องทางจำหน่าย การจัดจำหน่ายด้วยวิธีขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นและค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายค่อนข้างมากเมื่อเปรียบเทียบกับการจัดจำหน่ายในช่องทางอื่นๆ รวมถึงค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นตามโครงการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์หลัก

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร (รวมค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร) สำหรับปี 2553 – ปี 2555 มีจำนวนเท่ากับ 36.07 ล้านบาท 39.93 ล้านบาท และ 50.46 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.98 ร้อยละ 13.53 และร้อยละ 17.14 ของรายได้รวม ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญประกอบด้วยค่าสอบบัญชีประจำปี ค่าที่ปรึกษาด้านวิจัยผลิตภัณฑ์ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงาน เช่น เงินเดือน โบนัส เงินสมทบกองทุนต่างๆ ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าเสื่อมราคา ค่าสาธารณูปโภค ค่าธรรมเนียม ค่าบริการต่างๆ เป็นต้น ซึ่งมีจำนวนค่อนข้างคงที่ในแต่ละปี

กำไรสุทธิ

กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2553 – ปี 2555 มีจำนวนเท่ากับ 44.26 ล้านบาท 50.16 ล้านบาท และ 55.73 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ ร้อยละ 17.16 ร้อยละ 17.00 และร้อยละ 18.93 ตามลำดับ และในปี 2555 กำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.10 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้น และมีรายได้จากดอกเบี้ยรับจากการลงทุนในตั๋วแลกเงินระยะสั้นเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทมีแผนจะทำการตลาดต่างประเทศเพิ่มขึ้น ซึ่งคาดว่าจะทำให้อัตรากำไรสุทธิปรับตัวดีขึ้น

2.3 วิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์

สินทรัพย์รวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2553 – สิ้นปี 2555 มีจำนวนเท่ากับ 217.53 ล้านบาท 410.22 ล้านบาท และ 423.54 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ (3.77) ร้อยละ 88.58 และร้อยละ 3.25 ตามลำดับ สาเหตุหลักจากการขยายตัวของสินทรัพย์รวมอย่างมีนัยสำคัญในปี 2554 เนื่องมาจากบริษัทมีเงินสดเพิ่มขึ้นจากการดำเนินงานจากการเพิ่มทุนในปี 2554

ในปี 2555 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้นจากปี 2554 เป็นจำนวน 13.32 ล้านบาท ซึ่งส่วนหนึ่งมาจากการซื้ออาคารสำหรับเปิดสาขาใหม่ที่ชลบุรี

สินทรัพย์หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2553 – สิ้นปี 2555 มีจำนวนเท่ากับ 153.82 ล้านบาท 334.95 ล้านบาท และ 330.41 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.71 ร้อยละ 81.65 และร้อยละ 78.01 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินทรัพย์หมุนเวียนของบริษัทประกอบด้วยสินทรัพย์ที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

(1) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ สิ้นปี 2553 – สิ้นปี 2555 มีจำนวนเท่ากับ 83.93 ล้านบาท 53.58 ล้านบาท และ 84.14 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 38.58 ร้อยละ 13.06 และร้อยละ 19.87 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากผลกำไรของการดำเนินงาน สำหรับในปี 2555 มียอดเพิ่มขึ้นเนื่องจากเงินลงทุนในตั๋วแลกเงินระยะสั้นครบกำหนดจำนวน 30.1 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 13.38

(2) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นสุทธิ ณ สิ้นปี 2553 – สิ้นปี 2555 มีจำนวนเท่ากับ 9.29 ล้านบาท 12.43 ล้านบาท และ 7.68 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 4.27 ร้อยละ 3.03 และร้อยละ 1.81 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ลดลงจากจากปี 2554 เป็นจำนวน 4.74 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 38.15 ซึ่งสะท้อนระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยประมาณ 13 วัน

สภาพคล่อง

(1) สภาพคล่องกระแสเงินสด

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานของบริษัทในปี 2553 – ปี 2555 เป็นบวกอย่างต่อเนื่องเท่ากับ 41.13 ล้านบาท 62.96 ล้านบาท และ 73.32 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมาจากที่บริษัทมีกำไรสุทธิต่อเนื่อง กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุนปี 2553–ปี 2555 มีจำนวน (3.39)ล้านบาท (232.07)ล้านบาท และ 8.10 ล้านบาท ตามลำดับ ในปี 2554 ที่เป็นการลงทุนในเงินลงทุนระยะสั้น ส่วนในปี 2555 เป็นผลมาจากเงินสดรับจากเงินลงทุนระยะสั้นเพิ่มขึ้น และมีการจ่ายซื้ออาคารสำนักงานสาขาชลบุรีเพิ่มขึ้น 12.8 ล้านบาท สำหรับกระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงินในปี 2553 – ปี 2555 มีจำนวน (39.76) ล้านบาท 138.77ล้านบาท และ (50.86)ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2553 และ ปี 2554 บริษัทมีการจ่ายปันผลเป็นจำนวน 31.62 ล้านบาท และ 50.00 ล้านบาท ตามลำดับ ทำให้กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงินติดลบ และนอกจากนี้ในปี 2553 บริษัทได้มีการชำระคืนเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกันเป็นจำนวน 8.00 ล้านบาท ส่วนในปี 2554 มีการเพิ่มทุนและเข้าจำหน่ายในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอรับเงินเพิ่มทุนสุทธิจำนวน 189.86 ล้านบาท จึงส่งผลให้มีเงินสดจากการจัดหาทุนเป็นบวก

(2) อัตราส่วนสภาพคล่อง

ในปี 2553 – ปี 2555 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 5.23 เท่า 10.27 เท่า และ 8.15 เท่า ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างสูงเนื่องจากบริษัทมีการดำรงเงินสดจากการดำเนินงานไว้ค่อนข้างมาก แต่เมื่อพิจารณาจากวงจรกิจกรรมเงินสดจะเห็นได้ว่าวงจรกิจกรรมของ บริษัทมีระยะเวลายาวมาก สำหรับปี 2553 – ปี 2555 บริษัทมีวงจรกิจกรรมเงินสดเท่ากับ 360 วัน 299 วัน และ 315 ตามลำดับ สาเหตุหลักเนื่องมาจากการจัดเก็บวัตถุดิบทางการเกษตรและวัตถุดิบแปลงสภาพในปริมาณมากเพื่อให้สำหรับผลิตสินค้าได้ไม่ต่ำกว่า 1 ปี อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมีสภาพคล่องที่เพียงพอสำหรับการบริหารวงจรกิจกรรมระยะยาวดังกล่าว จึงทำให้บริษัทไม่มีการพึ่งพาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

แหล่งที่มาของเงินทุน

หนี้สินรวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2553 – สิ้นปี 2555 มีจำนวน 31.60 ล้านบาท 38.60 ล้านบาท และ 46.20 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทไม่มีการใช้แหล่งเงินทุนจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน เนื่องจากมีสภาพคล่องที่เพียงพอต่อการหมุนเวียนภายในกิจการ ดังนั้นหนี้สินเกือบทั้งหมดของบริษัทจึงอยู่ในรูปของหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งมีจำนวนเท่ากับ 29.40 ล้านบาท 32.61ล้านบาท และ 40.53 ล้านบาทตามลำดับ หนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญของบริษัทประกอบด้วย

(1) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2554 – สิ้นปี 2555 มีจำนวนเท่ากับ 19.47 ล้านบาท และ 27.90 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีระยะเวลาในการชำระหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 13 วัน และ 11 วัน ตามลำดับ

(2) เจ้าหนี้อื่น ส่วนหนึ่งเป็นเจ้าหนี้ค่าลิขสิทธิ์สินค้าที่บริษัทต้องชำระต่อบริษัท อรุณพิทยา จำกัด

(3) ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย และหนี้สินหมุนเวียนอื่นๆ ณ สิ้นปี 2553 – สิ้นปี 2555 มีจำนวนรวม 20.73 ล้านบาท 24.73 ล้านบาท และ 12.29 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนใหญ่ประกอบด้วยภาษีค้างจ่าย และคอมมิชชั่นค้างจ่าย

หนี้สินไม่หมุนเวียนของบริษัท ส่วนใหญ่ได้แก่หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน ซึ่งเป็นการเช่าซื้อรถยนต์เพื่อใช้ในการดำเนินงานและรถยนต์ของผู้บริหาร ทั้งนี้ ณ 31 มีนาคม 2555 บริษัทมีหนี้สินไม่หมุนเวียนที่เกิดจากภาวะผูกพันผลประโยชน์ของพนักงานเป็นจำนวน 5.20 ล้านบาท ซึ่งเป็นการประมาณการค่าชดเชยผลประโยชน์ของพนักงานหลังออกจากงานและบำเหน็จตาม

ข้อกำหนดของพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ.2541 ในการให้ผลประโยชน์เมื่อเกษียณและผลประโยชน์ระยะยาวอื่นแก่พนักงาน ตามสิทธิและอายุงาน ตามมาตรฐานบัญชีฉบับที่ 19 ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้ในปี 2554

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2553 – สิ้นปี 2555 มีจำนวน 185.93 ล้านบาท 371.61 ล้านบาท และ 377.34 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 200 ล้านบาท และมีกำไรสะสมที่เป็นส่วนของบริษัทย่อย ซึ่งเป็นผลมาจากการปรับโครงสร้างการถือหุ้นในปี 2548 ที่มีการรวมบริษัทย่อยทั้งหมดเข้ามาอยู่ภายใต้ APCO โดยวิธีการแลกหุ้นในราคาที่สูงกว่ามูลค่า ตามบัญชีของบริษัทย่อย ณ วันแลกหุ้น ทำให้ APCO รับรู้กำไรสะสมของบริษัทย่อยเป็นจำนวน 22.67 ล้านบาท กำไรสะสมของบริษัท ณ สิ้นปี 2553 – สิ้นปี 2555 มีจำนวน 70.26 ล้านบาท 66.08 ล้านบาท และ 71.81 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลในปี 2553 และปี 2554 เป็นจำนวน ล้านบาท 31.62 ล้านบาท และ 50 ล้านบาท ตามลำดับ

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2553 – สิ้นปี 2555 เท่ากับ 0.17 เท่า 0.10 เท่า และ 0.12 เท่า ตามลำดับ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ สอดคล้องกับข้อเท็จจริงที่บริษัทใช้แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ จากส่วนของผู้ถือหุ้น ทำให้มีความเสี่ยงด้านการเงินต่ำและมีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ

คำตอบแทนของผู้สอบบัญชี

งบการเงินของบริษัทได้รับการตรวจสอบและสอบทานโดย นายประดิษฐ์ รอดลอยทุกข์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 218 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด มีค่าใช้จ่ายสำหรับปี 2555 เป็นจำนวนรวมประมาณ 1,110,000 ล้านบาท โดยบริษัทมิได้มีการจ่ายคำตอบแทนอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับค่าบริษัทสอบบัญชี (Non-audit fee) ให้กับบริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด อีกทั้ง บริษัทที่เป็นสำนักงานสอบบัญชีและผู้สอบบัญชีไม่มีความสัมพันธ์ หรือส่วนได้เสียใดๆ กับบริษัท/ผู้บริหาร/ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว

การเปลี่ยนแปลงทางการเงินที่สำคัญภายหลังวันที่ 31 ธันวาคม 2555

หลังจากวันที่ 31 ธันวาคม 2555 มีการเปลี่ยนแปลงทางการเงินที่สำคัญของบริษัท ได้แก่

(1) การประกาศจ่ายปันผล

บริษัทจะกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นผู้มีสิทธิรับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 7 พฤษภาคม 2556 และจะปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นในวันที่ 8 พฤษภาคม 2556 เพื่อกำหนดสิทธิในการได้รับเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.27 บาท ในวันที่ 22 พฤษภาคม 2556 เป็นจำนวนเงินรวม 54 ล้านบาท ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อกำไรสะสม ส่วนของผู้ถือหุ้น และมูลค่าตามบัญชีของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ดังนี้

	31 ธันวาคม 2555	ภายหลังการจ่ายเงินปันผลในเดือนพฤษภาคม 2556
กำไรสะสม (ล้านบาท)	71.81	ประมาณ 41.31
ส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ (ล้านบาท)	377.34	ประมาณ 346.84
มูลค่าทางบัญชีต่อหุ้น (บาท)	1.89	ประมาณ 1.73

2.4 ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินของบริษัทในอนาคต

ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงช่องทางจัดจำหน่าย

ช่องทางจัดจำหน่ายเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายในการขายที่มากกว่าการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ เนื่องจากจะต้องมีการจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้กับตัวแทนขาย

รวมทั้งมีค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม บริษัทจะนำเงินที่ได้รับจากการระดมทุนในครั้งนี้ไปใช้ในการขยายช่องทางจำหน่ายผ่าน Modern Trade รวมทั้งขยายสำนักงานสาขาในต่างประเทศ ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้สัดส่วนรายได้จากช่องทางจำหน่ายอื่นๆ ที่นอกเหนือจากการขายตรงมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น และทำให้อัตรากำไรสุทธิมีการปรับตัวดีขึ้นในอนาคต

ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง

- ไม่มี -

ส่วนที่ 2

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทได้สอบทานข้อมูลในรูปแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีแล้ว ด้วยความระมัดระวัง บริษัทขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทขอรับรองว่า

- (1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในรูปแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว
- (2) บริษัทได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญ ทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว
- (3) บริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้ นางอภิญา อูพุมปานนท์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นางอภิญา อูพุมปานนท์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. ศ.ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา	กรรมการ/ประธานกรรมการบริหาร/ กรรมการผู้จัดการ
2. นายชินการ สมะลาภา	กรรมการ/กรรมการบริหาร/ รองกรรมการผู้จัดการ

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
ผู้รับมอบอำนาจ นางอภิญา อูพุมปานนท์	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน

เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม	68	- ปริญญาตรี บัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (เกียรตินิยม) - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมิชิแกนสเตท ผ่านการอบรม Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย ปริญญาบัตร วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักรภาครัฐร่วมเอกชน รุ่นที่ 11 สถาบันวิทยาการตลาดทุน รุ่นที่ 6	-	-	2554 – ปัจจุบัน 2550 – ปัจจุบัน 2548 – 2554 2539 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และ ประธานกรรมการ ตรวจสอบ กรรมการ ที่ปรึกษากลุ่มธนาชาติ ประธานกรรมการ	บมจ. เอเชียัน ไฟฟ์โตซูติคอลส์ บมจ. ซินเน็ค (ประเทศไทย) ธนาคารธนาชาติ จำกัด (มหาชน) สถาบัน Knowledge Plus	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์ สถาบันการเงิน บริการแนะแนวการศึกษาและฝึกอบรม
ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ์ วิริยะจิตรา	69	- ปริญญาตรี (เกียรตินิยม) วิทยาศาสตร์ University of Western Australia - ปริญญาเอก เคมีอินทรีย์ University of Tasmania Australia - Post-Doctoral Fellow เคมี/ ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ, University of Connecticut, ประเทศสหรัฐอเมริกา - Post-Doctoral Fellow เคมี/ ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ, University of Pennsylvania, ประเทศสหรัฐอเมริกา ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	สามีของรองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะจิตรา	48.66%	2531 – ปัจจุบัน 2555 – ปัจจุบัน 2543 – ปัจจุบัน 2542 – ปัจจุบัน 2538 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ กรรมการ กรรมการผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ	บมจ. เอเชียัน ไฟฟ์โตซูติคอลส์ บจ.ทีเอสดีบีเจ็ด โกลบอล บจ. อรุณพิทยา บจ. เอเชียัน ไลฟ์ บจ. กรีนโกลด์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ ประสานงานและบริหารการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อผู้มีปัญหาโรคเมะเร็งทั้งในและต่างประเทศ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพและความงาม จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่าง ผู้บริหาร	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	71	- วุฒิปริญญาตรี Project Analysis มหาวิทยาลัย Connecticut ประเทศสหรัฐอเมริกา - วุฒิปริญญาตรี Management มหาวิทยาลัย Western Ontario ประเทศแคนาดา - ปริญญาเอก กฎหมายมหาชน มหาวิทยาลัย CEAN ประเทศฝรั่งเศส ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริม สถาบันกรรมการบริษัทไทย	สามีของคุณหญิง จำนงศรี หาญเจนลักษณ์	0.60%	2548 – ปัจจุบัน	กรรมการและ กรรมการบริหาร	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. เอเชียน โลยี	จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
					2554 – ปัจจุบัน	อุปนายก	สมาคมวิทยาลัยขอนแก่น	สถาบันการศึกษา
					2552 – 2555	ประธาน	สนง.รับรองมาตรฐานและประเมิน	หน่วยงานรับรองและประเมินผลทางด้าน
					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	คุณภาพการศึกษา (องค์การมหาชน)	การศึกษา
						กรรมการผู้ช่วย	บมจ. ลีอกซ์เลย์	นำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เคมีภัณฑ์
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการใหญ่	สถาบันพระปกเกล้า	สถาบันทางวิชาการ
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการ	มูลนิธิสถาบันการต่างประเทศสวญรมย์	หน่วยงานเพื่อสนับสนุนกิจกรรมทางวิชาการและ การวิเคราะห์นโยบายและประเด็นระหว่างประเทศ
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ	สถาบันพัฒนาวิทยาศาสตร์และ เทคโนโลยีแห่งชาติ	หน่วยงานราชการ
					2547 – ปัจจุบัน	นายก	สมาคมฝรั่งเศส	สถาบันสอนภาษาและเผยแพร่วัฒนธรรมฝรั่งเศส
					2547 – ปัจจุบัน	กงสุลกิตติมศักดิ์	สถานกงสุลกิตติมศักดิ์ประจำประเทศไทย	หน่วยงานด้านการทูต
					2546 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สปี ออยล์ แอนด์ แก๊ส เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย)	องค์กรสำรวจผลิตและสกัดน้ำมัน และที่ปรึกษา ด้านวิศวกรรม
					2546 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	สถาบันสันติศึกษา มหาวิทยาลัยขอนแก่น	สถาบันวิชาการ
					2546 – 2551	กรรมการบริหาร	บมจ. ลีอกซ์เลย์	นำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เคมีภัณฑ์
2545 – ปัจจุบัน	กรรมการ	สภาการศึกษาแห่งชาติ	หน่วยงานราชการ					
2544 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. ลา구나 โฮเต็ลแอนด์รีสอร์ท	ให้บริการโรงแรมและภัตตาคาร พัฒนา อสังหาริมทรัพย์					

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
					2543 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	บจ. ลีอกชเลย์ แปซิฟิค	ส่งออก นำเข้า ขายและติดตั้งระบบโทรคมนาคม ให้บริการให้คำปรึกษาในธุรกิจประเภทอุปกรณ์โทรคมนาคม
					2543 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. ไทยวาฟูด	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์วุ้นเส้นและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ รวมถึงผลพลอยได้ของผลิตภัณฑ์วุ้นเส้น
					2542 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	ศูนย์เลิศและรักษาสาวยตารัตนิน-กิมเบล	ศูนย์รักษาพยาบาลทางด้านสายตา
					2542 – ปัจจุบัน	อุปนายก	สมาคมวิทยาลัยหอการค้าไทย	สถาบันการศึกษา
					2542 – ปัจจุบัน	ประธานคณะกรรมการ	สภาธุรกิจไทย-ฝรั่งเศส	หน่วยงานสนับสนุนการค้าระหว่างไทยกับฝรั่งเศส
					2542 – ปัจจุบัน	เลขาธิการ	มูลนิธิวิเทศพัฒนา	มูลนิธิการกุศล
					2540 – ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	หอการค้าไทย	องค์กรที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนผู้ประกอบการค้าภาคเอกชน ในการประสานนโยบายและดำเนินงานระหว่างภาคเอกชนกับภาครัฐบาล
					2539 – ปัจจุบัน	กรรมการ	ศูนย์กฎหมายภูมิภาคแม่น้ำโขง	องค์กรที่ไม่แสวงหาผลประโยชน์ ซึ่งดำเนินงานด้านกฎหมายเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่าง กัมพูชา ลาว ไทย และเวียดนาม
คุณหญิงจันทรี ชาญเงินลักษณะ	74	- ปริญญาตรี มนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ปริญญาคุฏฐบัณฑิตศึกษาศาสตรบัณฑิตศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ปริญญาพุทธศาสตรบัณฑิตศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริม	ภรรยาของ ดร. ชิงชัย ชาญเงินลักษณะ	2.16%	2548 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. เอเชียน ไลฟ์	จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
					2549 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	บจ. เนวรัสซุช	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. โอเรียนทัล โฟสต์	รับจ้างทำเทคนิคพิเศษให้ภาพยนตร์
					2540 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. รัตนิน กิมเบล	บริการตรวจรักษาสายตา
					2538 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	บจ. เจนลักษณะวิทย์ คอนซัลติ้ง	รับปรึกษาทางด้านธุรกิจ จำหน่ายหนังสือ
					2538 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	บจ. แพทย์รัตนิน	กิจการโรงพยาบาล

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		สถาบันกรรมการบริษัทไทย						
นายชินการ สมะลาภา	49	- ปริญญาตรี เกษศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์ Strathclyde University ประเทศ อังกฤษ ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริม สถาบันกรรมการบริษัทไทย	-	12.50%	2548 – ปัจจุบัน	กรรมการและ กรรมการบริหาร	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. เอเชียน ไลฟ์	จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
					2554 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. เอเชซซีซี (ประเทศไทย)	กิจการค้า ยา วัคซีนโรค เกษภัณฑ์ เคมีภัณฑ์ และเครื่องมือแพทย์
					2553 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์ฟร็อพเพอร์ตี้	กิจการซื้อขายที่ดิน จำหน่ายอาคารที่อยู่อาศัยและ กิจการให้เช่า เช่าซื้อ ทรัพย์สิน
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์พัฒนา	ผลิตยา วัคซีนโรค เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอาง และอาหารเสริม
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. โนวาเมดิค	ผลิตยา วัคซีนโรค เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอาง และอาหารเสริม
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ. ไบโอนุทริชั่น รีเสิร์ช	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพ
					2544 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. โนวาเทค เฮลท์แคร์	กิจการนำเข้าและจำหน่าย ยา อุปกรณ์ทาง การแพทย์ และผลิตเครื่องมือแพทย์
					2543 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ. สมาพันธ์อินเตอร์เนชั่นแนล	นำเข้าและจำหน่าย ยา เวชภัณฑ์ และเครื่องมือ แพทย์
					2536 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์ ดีเวลอปเม้นท์	ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์
2536 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ. เฮลธ์ ซัพพลายเม้นท์	นำเข้าและจำหน่าย ยา เวชภัณฑ์ และเครื่องมือ แพทย์					
2534 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง	จำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ยา อุปกรณ์ การแพทย์และเวชภัณฑ์					
รองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะจิตรา	66	- ปริญญาตรี ภาษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	ภรรยาของ ศาสตราจารย์	7.47%	2548 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ. เอเชียนไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		- ปริญญาโท Bilingual Education University of Connecticut ประเทศสหรัฐอเมริกา - ประกาศนียบัตร การเรียนการสอน ภาษาอังกฤษ, Perth Technical College ประเทศออสเตรเลีย ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา		2543 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ. อรุณพิทยา	วิจัยผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและความงาม
ศาสตราจารย์ ดร. บุษยาเกียรติ	68	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์ สาขา พฤษศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ Massachusetts Institute of Technology ประเทศสหรัฐอเมริกา - ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ (การตลาด) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ - ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ด้านการค้าระหว่างประเทศ โรงเรียนผู้จัดการแห่งสหประชาชาติ สาธารณรัฐอิตาลี ผ่านการอบรม Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	-	-	2554 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	บมจ. ไดมัท (สยาม)	ผลิตและจำหน่ายสี
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. แพ็คฟู้ด	ผลิต-จำหน่ายสัตว์แช่แข็ง, อาหารสำเร็จรูปแช่แข็ง
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บมจ. ประกันคุ้มภัย	ธุรกิจประกันภัย
					2537 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. ประกันคุ้มภัย	ธุรกิจประกันภัย
					ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บมจ. เพน ราชเทวี กรุ๊ป	ผลิตและจำหน่ายเวชสำอางและเครื่องสำอาง
ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริหาร	บมจ. แอ็ดด้า (ไทยแลนด์)	ผลิต,นำเข้า,ส่งออก รองเท้า					

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
รองศาสตราจารย์ ดร.วรากรณ์ สามโกเศศ	66	- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ The University of Western, Australia - ปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ The University of Kansas, U.S.A - ปริญญาเอก เศรษฐศาสตร์ The University of Kansas, U.S.A ผ่านการอบรม Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	-	-	2554 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ เป็นบริษัท Holding Company ที่ดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนโดยตรง และถือหุ้นในบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจด้านหลักทรัพย์ ธุรกิจหลักทรัพย์ ธุรกิจหลักทรัพย์ สถาบันการศึกษา
					2553 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ. ทูน่าภัทร	
					2551 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ. หลักทรัพย์ภัทร	
					2548 - ม.ค. 2550	กรรมการ	บมจ. หลักทรัพย์ภัทร	
					2553 - ปัจจุบัน	อธิการบดี	มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์	
ศาสตราจารย์ ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์	65	- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยออสเตรเลียนตะวันตก - ปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาเอก เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเยล ประเทศสหรัฐอเมริกา ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) และ Director Certificate Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	-	-	2554 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ หน่วยงานราชการ สถาบันการเงิน ธุรกิจก๊าซธรรมชาติ น้ำมันปิโตรเลียมครบวงจร และธุรกิจปิโตรเคมี รวมทั้งธุรกิจต่อเนื่อง สถาบันการเงิน หน่วยงานราชการ วิจัยทางด้านธุรกิจและเศรษฐศาสตร์ สถาบันการศึกษา
					2552 - 2554	คณะกรรมการที่ปรึกษา	คณะกรรมการที่ปรึกษาด้านเศรษฐกิจของนายกรัฐมนตรี (นายอภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ)	
					2551 - 2554	คณะกรรมการนโยบายการเงิน	ธนาคารแห่งประเทศไทย	
					2550 - 2551	กรรมการอิสระ	บมจ. ปตท	
					2548 - 2551	กรรมการตรวจสอบ	บมจ. ธนาคารทีลโก้	
					2536 - ปัจจุบัน	คณะกรรมการที่ปรึกษาด้านเศรษฐศาสตร์	กองทุนเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน Business & Economic Research Associates Co., Ltd.	
					2515 - ปัจจุบัน	อาจารย์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางจันทร์ทิพย์ ทะสุยะ	45	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์สาขาเคมี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์สาขาเคมี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	-	0.07%	2538 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
นางสาวสุรีย์พร ตียปรีชญา	50	- ปริญญาตรี บัญชี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช	-	0.05%	2538 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายสำนักงาน	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
นางอภิญา อุทุมพานนท์	43	- ปริญญาตรี บัญชี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ผู้ทำบัญชีรับอนุญาตจากสภาวิชาชีพบัญชี (CPD) เลขทะเบียนที่ 90105464	-	0.07%	2554 – ปัจจุบัน 2542 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ บจ. เอเชียน ไลฟ์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ ขายตรงและขายปลีกเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
นางศิริทิพย์ วิริยะจิตรา	45	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์ (เทคนิคการแพทย์) มหาวิทยาลัยมหิดล - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์ (จุลชีววิทยา) มหาวิทยาลัยมหิดล	หลานของ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา	0.05%	2552 – ปัจจุบัน 2544 – 2552	ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัยและพัฒนา ผู้อำนวยการฝ่ายวิทยาศาสตร์	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ บจ. อินโนวา ไบโอเทคโนโลยี	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ บริษัทวิจัย พัฒนา และผลิต ที่เชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีชีวภาพ

เอกสารแนบ 2

รายละเอียดการดำรงตำแหน่งของกรรมการ ผู้บริหาร
และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทในบริษัทที่เกี่ยวข้อง
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555

ข้อมูลการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทในบริษัทที่เกี่ยวข้อง

A = ประธานกรรมการบริษัท, B = กรรมการบริษัท, C = กรรมการบริหาร, D = ผู้บริหาร,

E = ที่ปรึกษา / คณะกรรมการที่ปรึกษา

X = ประธานกรรมการตรวจสอบ, Y = กรรมการตรวจสอบ, Z = กรรมการอิสระ

บริษัทที่เกี่ยวข้อง ชื่อ-สกุล	นางมลลัดร์ตัน ปลื้มจิตร	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ์ วัชรจิตรธา	ดร. จิงชัย หาญเจนลักษณ์	คุณหญิงจางศิริ หาญเจนลักษณ์	นายชินการ สมะลาภา	รองศาสตราจารย์อรุณี วัชรจิตรธา	ศาสตราจารย์ ดร. บุษยาเกียรติ	ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์	นางจันทร์ทิพย์ ทะสุยะ	นางสาวสุรีย์พร ดิยปรัชญา	นางอภิญา อุทุมพานนท์	นางศิริทิพย์ วัชรจิตรธา
บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	A,X,Z	B,C,D	B,C	B	B,C,D	B	B,Z	B,Y,Z	B,Y,Z	D	D	D	D
บจ. เอเชียน โลฟ		B,D	B	B	B								
บจ. กรีนโกลด์		B,D											
บจ. ทีเอชสิบเจ็ด โกลบอล		B,D			B,D								
บจ. อรุณพิทยา		B				B,D							
บมจ. ซินเน็ค (ประเทศไทย)	B												
บมจ. ธนาคารธนาชาติ	E												
สถาบัน Knowledge Plus	A												
บมจ. ลีอกซ์เลย์			B,D										
สถาบันพระปกเกล้า			B										
มูลนิธิสถาบันการต่างประเทศสวามิภิมุข			B										
สถาบันพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ			B										
บจ. สปี ออยล์ แอนด์ แก๊ส เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย)			B										
สถาบันสันติศึกษา มหาวิทยาลัยขอนแก่น			A										
สภาการศึกษาแห่งชาติ			B										
บมจ. ลาгуนา โฮเต็ลแอนด์รีสอร์ท			Z										
บจ. ลีอกซ์เลย์ แปซิฟิค			A										
บมจ. ไทยวาฟูด			Z										
ศูนย์เลิศและรักษาสายตารัตนิน-กิมเบล			A										
สภาธุรกิจไทย-ฝรั่งเศส			A										
ศูนย์กฎหมายภูมิภาคแม่น้ำโขง			B										
บจ. เนาร์สูช				A									
บจ. โอเรียนทัล โฟสต์				B									

ชื่อ-สกุล บริษัทที่เกี่ยวข้อง	นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตร	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วัชรวิจิตร	ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	คุณหญิงจันทรี หาญเจนลักษณ์	นายชินการ สมะลาภา	รองศาสตราจารย์อรรณี วัชรวิจิตร	ศาสตราจารย์ ดร. บุษยาเกียรติ	ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์	นางจันทร์ทิพย์ ทะสุยะ	นางสาวสุรีย์พร ตยปรีชญา	นางอภิญญา อุฬุมพานนท์	นางศิริทิพย์ วัชรวิจิตร
บจ. รัตนิม กิมเบล				B									
บจ. เจนลักษณะวิทย์ คอนซัลติง				A									
บจ. แพทย์รัตนิม				A									
บจ. เอเอสซีซี (ประเทศไทย)					B								
บจ. สมาพันธ์หรือเพอร์ดี					B								
บจ. สมาพันธ์พัฒนา					B								
บจ. โนวาเมดิค					B								
บจ. ไบโอนุทริชั่น รีเสิร์ช					B,D								
บจ. โนวาเทค เฮลท์แคร์					B								
บจ. สมาพันธ์อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล					B,D								
บจ. สมาพันธ์ ดีเวล็อปเม้นท์					B								
บจ. เฮลธ์ ซัพพลายเม้นท์					B,D								
บจ. สมาพันธ์เทรคดิ้ง					B								
บมจ. ไดมัท (สยาม)							Y,Z						
บมจ. แพ็คฟู้ด							Z						
บมจ. ประกันคุ้มภัย							Y,Z						
บมจ. แพน ราชเทวี กรุ๊ป							Y						
บมจ. แอ็ดด้า (ไทยแลนด์)							B,C						
บมจ. ทุนภัทร								B					
บมจ. หลักทรัพย์ภัทร								B					
ธนาคารแห่งประเทศไทย									E				
กองทุนเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน									B				
Business & Economic Research Associates Co., Ltd.									E				
บมจ. ปตท.									Z				
บมจ. ธนาคารทีสโก้									Y				