



แบบแสดงข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2557

บริษัท เอเชีย นไฟฟ์โตซูติกคอลส์ จำกัด (มหาชน)

# สารบัญ

หน้า

<b>ส่วนที่ 1</b>	<b>การประกอบธุรกิจ</b>	
	1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ.....	3
	2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ.....	7
	3. ปัจจัยความเสี่ยง.....	32
	4. การวิจัยและพัฒนา.....	35
	5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ.....	39
	6. โครงการในอนาคต.....	48
	7. ข้อพิพาททางกฎหมาย.....	49
	8. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น.....	50
<b>ส่วนที่ 2</b>	<b>การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ</b>	
	9. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น.....	51
	10. โครงสร้างการจัดการ.....	53
	11. การกำกับดูแลกิจการ.....	61
	12. ความรับผิดชอบต่อสังคม.....	76
	13. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง.....	77
	14. รายการระหว่างกัน.....	80
<b>ส่วนที่ 3</b>	<b>ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน</b>	
	15. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ.....	88
	16. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ.....	93

## การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และเลขานุการบริษัท
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย
เอกสารแนบ 3	รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท (compliance)
เอกสารแนบ 4	รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน
เอกสารแนบ 5	รายละเอียดอื่นๆ

# ส่วนที่ 1

## การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “APCO”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2531 ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท ภายใต้ชื่อ บริษัท แนนเจอร์ล คอสเมติคส์ รีเสิร์ช จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดธรรมชาติ ต่อมาในปี 2548 ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) และวันที่ 4 พฤศจิกายน 2554 เข้าจดทะเบียนซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ MAI ภายใต้สัญลักษณ์ “APCO”

#### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทในภาพรวม

บริษัทได้กำหนดแนวทางในการดำเนินธุรกิจไว้เป็นแนวในการปฏิบัติอย่างชัดเจน และได้ประกาศให้พนักงานของบริษัททราบผ่านการอบรม การฝึกฝน และการแจ้งให้ทราบเป็นระยะ ๆ เพื่อนำพาบริษัทไปสู่เป้าหมายร่วมกัน ซึ่งการกำหนดแนวปฏิบัติดังกล่าวเป็นแนวทางที่ชัดเจน เป็นรูปธรรม เป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท และสามารถนำไปปฏิบัติได้ โดยอธิบายในรายละเอียดดังนี้

##### วิสัยทัศน์

บริษัทมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ คือ เป็นผู้นำในนวัตกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและความงาม ที่เกิดจากงานวิจัยและพัฒนา “สารสกัดจากธรรมชาติ” ของไทยโดยนักวิทยาศาสตร์ไทย เพื่อเพิ่มคุณภาพชีวิตของพลเมืองไทยและพลเมืองโลก

##### พันธกิจ

- มุ่งเน้นการผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและความงามที่มีคุณภาพสูงสุด โดยใช้เทคโนโลยีทันสมัยล่าสุดในศตวรรษที่ 21
- มุ่งส่งเสริมงานค้นคว้าวิจัยด้านสารสกัดจากธรรมชาติของนักวิจัยไทย
- ตอบสนองความคาดหวังของลูกค้าด้านผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพและความงาม
- ขยายช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายและทันสมัย
- เพิ่มคุณภาพชีวิตของพลเมืองไทยและพลเมืองโลก
- มุ่งเน้นให้สินค้าไทยเป็นที่รู้จักของชาวต่างชาติ
- มุ่งสร้างอุตสาหกรรมที่ยั่งยืน
- ดำเนินการด้วยหลักบรรษัทภิบาล โดยคำนึงถึงผลที่ผู้ถือหุ้น พนักงานและสังคมจะได้รับภายใต้นโยบายธุรกิจสีขาว
- มุ่งเน้นการใช้ความคิดริเริ่มสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่องค์กร ผู้ถือหุ้น ผู้มีส่วนได้เสีย และสังคม
- มุ่งเน้นการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ
- สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าและผู้ร่วมงานของบริษัท

##### เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

1. วิจัย พัฒนาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพจากสารสกัดจากธรรมชาติ เช่น มังคุด ใบบัวบก งาดำ ฝรั่งและโปรตีนสกัดจากถั่วเหลือง (Operation BIM) ซึ่งมีคุณสมบัติในการสร้างสมดุลของภูมิคุ้มกันในร่างกาย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีอาการของโรคที่เกิดจากภูมิคุ้มกันไม่สมดุล เช่น อากาศภูมิแพ้ และ แพ้ภูมิตัวเอง โรคเบาหวาน สะเก็ดเงิน กระดูกและข้อเสื่อม ตับอักเสบ ไตวาย การติดเชื้อ และมะเร็ง เป็นต้น

2. วิจัย พัฒนาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน และผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ
3. วิจัย พัฒนาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามจากสารสกัดจากธรรมชาติ โดยแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว และผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ
4. ร่วมมือกับทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน รวมทั้งทีมงานจากสถาบันการศึกษาในประเทศไทยและหน่วยงานวิจัยต่างๆ เพื่อทำการวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมทั้งพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น
5. จดทะเบียนสิทธิบัตร ได้รับการรับรองความปลอดภัยจากองค์การอาหารและยา, ได้รับการรับรองเครื่องหมายฮาลาล รวมทั้งมีผลการวิจัยทางวิทยาศาสตร์รับรอง
6. มุ่งเน้นการเติบโตของยอดขายและความสามารถในการทำกำไร โดยการมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายประเภท เช่น จัดจำหน่ายผ่านธุรกิจเครือข่าย (Direct Sales) ผ่านช่องทาง Call Center ธุรกิจค้าปลีก (Modern Trade) จัดจำหน่ายในต่างประเทศ เป็นต้น เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เข้าถึงลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น และมีอัตรากำไรที่สูงขึ้น
7. ดำเนินธุรกิจด้วยนโยบายธุรกิจสีเขียว ให้ความสำคัญแก่ผลประโยชน์ของผู้บริโภคและผู้ที่เกี่ยวข้อง แสวงหาความสมดุลระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องและสังคมโดยรวม (People) สิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติ (Planet) ผลประกอบการ (Profit)
8. มุ่งมั่นทำงานขับเคลื่อนเพื่อเปลี่ยนแปลงสังคมให้ดีขึ้น (Passion) มีการช่วยเหลือ แบ่งปัน และเป็นส่วนหนึ่งของส่วนรวม ควบคู่ไปกับการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทและพนักงาน
9. เพิ่มคุณภาพชีวิตของพลเมืองไทยและพลเมืองโลก

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- |                 |  |
|-----------------|--|
| 2 มิถุนายน 2531 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท แนทเจอร์ล คอสเมติกส์ รีเสิร์ช จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยผู้ก่อตั้ง คือ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ถือหุ้นร้อยละ 92 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว เพื่อการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามจากสารสกัดจากธรรมชาติ โดยมีโรงงานแห่งแรกตั้งอยู่ที่อำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่</li> </ul> |
| ปี 2534         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ สร้างโรงงานแห่งใหม่ที่นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน โดยย้ายฐานการผลิตจากโรงงานเดิมมาไว้ที่โรงงานใหม่ทั้งหมด</li> </ul>  |
| 25 พฤษภาคม 2538 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ก่อตั้ง บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด ("GG") ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ</li> </ul>  |
| 18 พฤษภาคม 2541 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ก่อตั้ง บริษัท เอเชียน นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยให้ APCO และ GG เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการวิจัยและพัฒนาแล้ว</li> </ul>   |
| 20 พฤษภาคม 2542 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ก่อตั้ง บริษัท เอเชียน ไลฟ์ จำกัด ("ASL") ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 10 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่จัดจำหน่ายโดยบริษัทในกลุ่ม ด้วยระบบการขายตรงหลายชั้นแบบ Multi-Level Marketing หรือ MLM</li> </ul>  |
| ปี 2546         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด หรือ GG ได้รับใบรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต (GMP : Good Manufacturing Practice ) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข</li> </ul>  |

- ปี 2548
- 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 โลฟ จำกัด
    - (3) บริษัท เอเชียน นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด

และต่อมา บริษัท แนนเจอร์ล คอสเมติกส์ รีเสิร์ช จำกัด ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) รวมทั้งเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจาก 10 บาทต่อหุ้น เป็น 1 บาทต่อหุ้น พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 93 ล้านหุ้น เป็น 116.25 ล้านหุ้น เพื่อรองรับแผนการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนทั่วไป แต่ได้ชะลอแผนการเข้าจดทะเบียนออกไปก่อน
- ปี 2548
- บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ APCO ได้รับใบรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต (GMP : Good Manufacturing Practice ) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข
- ปี 2549
- ปรับโครงสร้างโดยการโอนธุรกิจวิจัยและพัฒนาของ บริษัท เอเชียน นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด เข้ามาดำเนินการภายใต้ APCO และทำการชำระบัญชีของบริษัท เอเชียน นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด
- ปี 2554
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นจำนวน 45 ล้านหุ้น และเสนอขายแก่ผู้บริหารและพนักงานเป็นจำนวน 5 ล้านหุ้น พร้อมทั้งนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
- ปี 2555
- ก่อตั้ง บริษัท ทีเอส17 โกลบอล จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อการขยายตลาด โดยการประสานงานและบริหารการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อผู้มีปัญหาโรคเมะเร็งทั้งในและต่างประเทศ
  - ร่วมลงทุนในบริษัท ทีเอส17 (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 44 เพื่อขยายช่องทางจำหน่าย
  - ก่อตั้ง บริษัท ทีเอส มาร์คคอม จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ และบริหารจัดการงานการตลาดเชิงกิจกรรมให้แก่องค์กร
- 2 ธันวาคม 2556
- ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัทย่อยได้แก่ บริษัท เอเชียน โลฟ จำกัด, บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด, บริษัท ทีเอสสิบเจ็ด โกลบอล จำกัด, และ บริษัท ทีเอส มาร์คคอม จำกัด (“กลุ่มบริษัทย่อย”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 เข้ามาดำเนินการภายใต้ APCO และทำการจดทะเบียนเลิกกลุ่มบริษัทย่อย
- ปี 2557
- บริษัทได้ดำเนินการจ่ายหุ้นปันผลจำนวน 40 ล้านหุ้น เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2557 และได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) จำนวน 32 ล้านหุ้น ในราคาเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เมื่อวันที่ 7-9 และ 12 และ 14 พฤษภาคม 2557
  - ต่อมา ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 28,000,018 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 300,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 271,999,982 บาท โดยตัดหุ้นคงเหลือจากการออกหุ้นปันผล 18 หุ้น และตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้นำออกจำหน่ายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) อีกจำนวน 28,000,000 หุ้น

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 ยังมีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 28,000,018 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 271,999,982 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท และ/หรือบุคคลทั่วไป พร้อมทั้งนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

7 มิถุนายน 2557

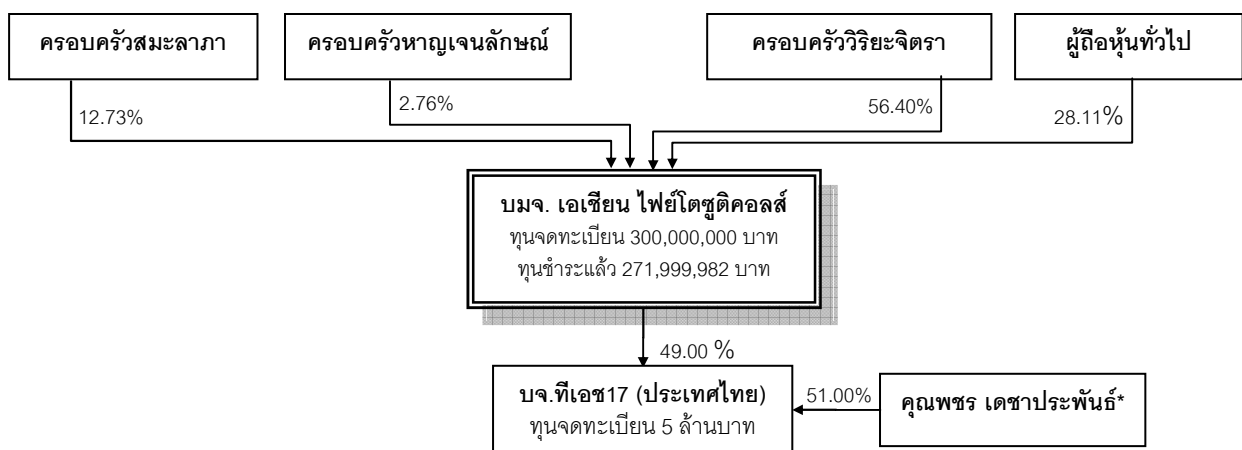
- เปิดโครงการ BIM Healthcare Center

12 กุมภาพันธ์ 2558

- คณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2558 มีมติอนุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จาก 1.00 บาทต่อหุ้น เป็น 0.10 บาทต่อหุ้น โดยให้นำเสนอต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ในวันที่ 26 มีนาคม 2558 เพื่อพิจารณามติต่อไป

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

บริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นดังต่อไปนี้



\* ถือหุ้นใน APCO 0.84% และไม่มีรายการค้ากับ APCO ในนามส่วนตัว ทั้งนี้ เป็นกรรมการในบริษัทที่เป็นสมาชิกขายตรงของบริษัท ซึ่งปัจจุบันมีรายการค้ากับ APCO น้อยมาก โดยในปี 2556 ปี 2557 มีการซื้อสินค้าจาก APCO จำนวน 0.02 ล้านบาท และ 0.01 ล้านบาท ตามลำดับ

#### รายละเอียดบริษัทร่วม

- ชื่อบริษัท : บริษัท ทีเอส17 (ประเทศไทย) จำกัด
- ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ประกอบกิจการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO สำหรับผู้ป่วยมะเร็ง
- วันที่ก่อตั้ง : 1 พฤศจิกายน 2555
- ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว : 5 ล้านบาท / 5 ล้านบาท
- ความสัมพันธ์ : 1. APCO ถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน  
2. คุณอำไพ บัณฑิต เป็นกรรมการใน บจ.ทีเอส 17 (ประเทศไทย) และเป็นที่ปรึกษาด้านวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใน APCO

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและความงาม ที่ผลิตจากสารสกัดจากธรรมชาติ โดยศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้ร่วมมือกับทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน รวมทั้งทีมงานจากสถาบันการศึกษาในประเทศไทยและหน่วยงานวิจัยต่างๆ เพื่อทำการวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมทั้งพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้มีการยื่นขอจดทะเบียนสิทธิบัตร ได้รับการรับรองความปลอดภัยจากองค์การอาหารและยา รวมทั้งมีผลการวิจัยทางวิทยาศาสตร์รับรอง

บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ สำหรับลูกค้าในประเทศจะจัดจำหน่ายผ่านวิธีการตลาดแบบขายตรงหลายชั้น (Multi-Level Marketing หรือ MLM) ซึ่งปัจจุบันมีสำนักงานสาขา 6 แห่ง คือ สาขาเชียงใหม่ สาขาสุราษฎร์ธานี สาขาชลบุรี สาขาธวัชบุรี สาขาเอสพลานาด และสาขา BIM เอสพลานาด และจัดจำหน่ายผ่านทาง Call Center ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ BIM Healthcare Center ซึ่งเป็นศูนย์บริการผู้บริโภคที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยนักวิทยาศาสตร์การแพทย์ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ Operation BIM ทุกชนิด ให้คำปรึกษา รวมถึงการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศอื่นๆ โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพและสุขภาพร่างกาย รวมทั้งจัดจำหน่ายไปยังตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศโดยตรง ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย ซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น

### 2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทสำหรับปี 2555 – 2557 แยกตามผลิตภัณฑ์ มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
<b>ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม</b>						
- ผลิตภัณฑ์ที่ระชับสัดส่วน	20.41	4.71	35.60	10.00	48.84	16.59
- ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ	11.73	2.71	17.16	4.82	20.48	6.96
- ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว	4.81	1.11	5.12	1.44	6.68	2.27
- ผลิตภัณฑ์เสริมสร้างและบำรุงเส้นผม *	-	-	-	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>36.96</b>	<b>8.53</b>	<b>57.88</b>	<b>16.26</b>	<b>76.00</b>	<b>25.82</b>
<b>ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร</b>						
- ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	79.08	18.26	47.95	13.47	20.03	6.81
- ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ	263.89	60.93	198.63	55.82	149.74	50.87
- ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	3.25	0.75	4.09	1.15	6.79	2.31
- เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ	42.63	9.84	39.99	11.24	33.40	11.35
<b>รวม</b>	<b>388.85</b>	<b>89.79</b>	<b>290.66</b>	<b>81.68</b>	<b>209.96</b>	<b>71.32</b>
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>425.81</b>	<b>98.32</b>	<b>348.54</b>	<b>97.94</b>	<b>285.96</b>	<b>97.14</b>
รายได้อื่นๆ **	7.26	1.68	7.33	2.06	8.41	2.86
<b>รายได้รวม</b>	<b>433.07</b>	<b>100.00</b>	<b>355.87</b>	<b>100.00</b>	<b>294.37</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ: \* ปัจจุบันบริษัทไม่มีการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมสร้างและบำรุงเส้นผม

\*\* รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ กำไรจากการขายวัสดุบรจภัณฑ์ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น

โครงสร้างรายได้ของบริษัทสำหรับปี 2555 – 2557 จากการขายในประเทศและต่างประเทศ

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากการขายในประเทศ	423.23	97.73	329.01	92.45	278.00	94.44
รายได้จากการขายต่างประเทศ	2.58	0.60	19.53	5.49	7.96	2.70
<b>รายได้จากการขายรวม</b>	<b>425.81</b>	<b>98.32</b>	<b>348.54</b>	<b>97.94</b>	<b>285.96</b>	<b>97.14</b>
รายได้อื่นๆ	7.26	1.68	7.33	2.06	8.41	2.86
<b>รายได้รวม</b>	<b>433.07</b>	<b>100.00</b>	<b>355.87</b>	<b>100.00</b>	<b>294.37</b>	<b>100.00</b>

## 2.2 รายละเอียดผลิตภัณฑ์และบริการ

### 2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและความงามที่ผลิตจากสารสกัดจากธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์เกือบทั้งหมดเป็นนวัตกรรมซึ่งทางทีมงานวิจัย นำโดย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยต่างๆเป็นผู้ค้นคว้าพัฒนาขึ้น โดยมีหลักฐานทางวิทยาศาสตร์ยืนยันประสิทธิภาพและความปลอดภัย โดยบริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้มาตรฐานดังต่อไปนี้

- มีพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์
- มีความปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค
- มีประสิทธิภาพชัดเจนของผลิตภัณฑ์ที่มีผลงานวิจัยทางวิทยาศาสตร์รองรับ

ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะผลิตจากสารสกัดจากธรรมชาติที่หาได้ในประเทศไทยซึ่งมีคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพและผิวพรรณอันเป็นผลงานวิจัยของ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยอื่นๆ ที่ผ่านมา ผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นของบริษัท ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบของสารสกัดจากธรรมชาติ 2 ชนิด คือ

(1) สารสกัดจากส้มแขก (Garcinia atrovirdis) ซึ่งมีคุณสมบัติในการยับยั้งเอนไซม์ในกระบวนการสร้างไขมันจากการบริโภคอาหารที่มีคาร์โบไฮเดรตสูง ทำให้มีผลต่อการลดกระชับสัดส่วนและเร่งการเผาผลาญไขมันของร่างกาย







(2) สาร GM-1 ซึ่งสกัดจากเปลือกมังคุด สาร GM-1 มีคุณสมบัติในการยับยั้งเชื้อแบคทีเรีย ด้านการอักเสบ ลดอาการแพ้ และต้านอนุมูลอิสระ เป็นต้น สารสกัดทั้ง 2 ชนิดดังกล่าว ได้ถูกนำมาเป็นส่วนประกอบสำคัญทั้งในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามซึ่งใช้ภายนอก และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารซึ่งใช้บริโภค

ปัจจุบันบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นการต่อยอดหรือเพิ่มประสิทธิภาพของสาร GM-1 โดย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตราและนักวิจัยไทยผู้เชี่ยวชาญ ได้ร่วมกันทำการวิจัยโดยใช้ชื่อว่า Operation “BIM” (Balancing Immunity) ซึ่งเป็นการนำสารสกัดจากผลไม้และธัญพืชหลายชนิดผสมกับสาร GM-1 จนได้สูตร BIM ที่มีคุณสมบัติสำคัญในการสร้างสมดุลให้กับภูมิคุ้มกันของร่างกาย ปรับสภาวะการผิดปกติที่เกิดจากสภาวะแพ้ภูมิตัวเองที่ส่งผลให้เกิดปัญหาทางผิวหนัง เช่น สะเก็ดเงิน ภาวะแพ้ ล้ำไส้อักเสบ ข้อเข่าเสื่อม เบาหวาน หัวใจ ตับและไตที่ทำงานผิดปกติ หอบหืด อากาศหืด 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 โดยรายละเอียดแสดงไว้ในหัวข้อที่ 4 การวิจัยและพัฒนา




ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ที่บริษัทมีการผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน มีดังต่อไปนี้










ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม


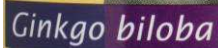
ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สารสกัดสำคัญ	ตราสินค้า / เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	ผลิตภัณฑ์ประเภทครีม หรือโลชั่นทาผิว ในรูปแบบขวด/หลอด โดยใช้วิธีการนวดให้ซึมเข้าสู่ผิว เพื่อกระชับผิวและลดสัดส่วนในบริเวณที่ต้องการ เช่น เอว สะโพก ต้นแขน ต้นขา เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์โลชั่นสำหรับผิวหน้า เพื่อสร้างความยืดหยุ่นและกระชับผิวบริเวณคาง ลำคอและแก้ม	สารสกัดจากส้มแขก ไบบัวบก พริก ขิง ชาจีน มินท์ เป็นต้น	Gold Shape <sup>4</sup>		2546
			Figor <sup>4</sup>		2550
			TrimOne <sup>4</sup>		2551
ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดต่างดำ	ผลิตภัณฑ์ประเภทครีม โลชั่น และซีรัมในรูปแบบขวด/หลอด สำหรับบำรุงผิวซึ่งเน้นคุณสมบัติในการปรับสภาพผิว ลดความหมองคล้ำ และจุดต่างดำบนผิวหน้า ทำให้ผิวหน้าขาวเนียนนุ่ม รักษาภาวะสมดุลของความชื้นและความมันของผิวตามธรรมชาติ รวมทั้งกระตุ้นการสร้างคอลลาเจน ให้ความชุ่มชื้นฟื้นฟูเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพ และลดริ้วรอย ทำให้ผิวหน้าดูอ่อนเยาว์	สาร GM-1 สารสกัดจากไบบัวบก ชะเอม เป็นต้น	7 Miracles <sup>4</sup>		2548
			7 Wonders <sup>4</sup>		2551
			Asian Life <sup>4</sup>		2555

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สารสกัดสำคัญ	ตราสินค้า / เครื่องหมายการค้า		ปีที่เริ่มจำหน่าย
ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว	ผลิตภัณฑ์ประเภทเจล ครีม หรือโลชั่น สำหรับล้างหน้า อาบน้ำ บำรุงผิว กันแดด ในรูปแบบหลอดมีคุณสมบัติปรับระดับความสมดุลซึ่งเป็นสาเหตุของอาการอักเสบและติดเชื้อซึ่งเป็นสาเหตุของสิวและเชื้อแบคทีเรีย (Anti-bacterial) ลดการอักเสบและรอยผื่นบวมแดงที่ผิวหนัง (Anti-inflammatory) ต้านอนุมูลอิสระและการเสื่อมของเซลล์ผิวหนังจากสภาวะแวดล้อม (Anti-oxidant) และช่วยในการกระตุ้นรูขุมขน ปรับสภาพผิวให้ชุ่มชื้น (Anti-stringent)	สาร GM-1	Garcinia <sup>4</sup>	GARCÍNIA	2531
	ผลิตภัณฑ์ประเภทเจล ครีม หรือโลชั่น สำหรับล้างหน้า บำรุงผิวและกันแดด โดยเน้นคุณสมบัติด้านการสร้างเม็ดสีที่มากผิดปกติ ส่งผลให้ผิวขาวขึ้น	สารสกัดจากมังคุด บัวบก และ หม่อน	Lyfe <sup>4</sup>	Lyfe	2543

ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและเครื่องดื่ม

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สารสกัดสำคัญ	เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล (500 มิลลิกรัม) และซองผงละลายน้ำ ที่มีคุณสมบัติเร่งการเปลี่ยนไขมันส่วนเกินให้เป็นพลังงาน ชะลอการสร้างไขมันใหม่จากอาหารที่รับประทานและการสะสมของไขมัน ทำให้รู้สึกอิ่มเร็วและนานขึ้น รวมทั้งทำให้รู้สึกสดชื่นและมีพลังงาน	สารสกัดจากส้มแขก	Gold Shape <sup>4</sup>		2538
			TrimOne <sup>4</sup>		2551
	Gold Shape <sup>4</sup>			2557	
	Gold Shape <sup>4</sup>			2557	
ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มน้ำมังคุดผสมผลส้มการ์ซีเนียในรูปแบบกระป๋องมีคุณสมบัติลดไขมันส่วนเกิน <sup>2</sup>	ขนมอบกรอบรสบาร์บีคิว ที่มีส่วนประกอบหลักคือ Hi-Sol Plus และธัญพืชใช้แทนอาหารได้ 1 มื้อ	สารสกัดจากเปลือกสน ฝรั่งเศส กลูตาไธโอน และโปรตีนสกัดจากถั่วเหลือง	Bryte & Spryte		2547
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล (500 มิลลิกรัม) ที่มีส่วนประกอบของสารต้านอนุมูลอิสระ ปรับสมดุลฮอร์โมนในร่างกายซึ่งเป็นสาเหตุของการเกิดฝ้า กระ จุดด่างดำ และช่วยให้ผิวชุ่มชื้น	ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ		Garcinia <sup>3,4</sup>		2550
- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพสูตร BIM <sup>1</sup>		- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล (500 มิลลิกรัม) เพื่อภูมิคุ้มกันที่สมดุล เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการรักษาสุขภาพทั่วไป			

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สารสกัดสำคัญ	เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
			Balanc <sup>/4</sup>		2556
			Allerginok <sup>/4</sup>		2556
			Diabenox <sup>3, /4</sup>		2552
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล (500 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาเบาหวาน		BIM.D <sup>/4</sup>		2556
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล (500 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาข้อเข่า		Arthrinox <sup>3, /4</sup>		2552
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล (500 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาสะกดเงิน		BIM.A <sup>/4</sup>		2556
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล (500 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาหะเจ็ง		Noriasis <sup>/4</sup>		2552
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล (500 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาหะเจ็ง		Tumorid <sup>/4</sup>		2554
			Th 17 <sup>/4</sup>		2555

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สารสกัดสำคัญ	เครื่องหมายการค้า		ปีที่เริ่มจำหน่าย
- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพสูตร BIM	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสำหรับผู้มีปัญหาติดเชื้อ HIV		LIV <sup>4</sup>		2556
	- ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงน้ำมัจูดสกัดเข้มข้นในรูปแบบของ ไม่เติมน้ำตาล และไม่มีสารกันบูด มีคุณสมบัติในการต่อต้านอนุมูลอิสระ ซึ่งเป็นสาเหตุของการเจริญเติบโตของเซลล์มะเร็งหลายชนิด (ในการศึกษาระดับห้องปฏิบัติการ) ปรับสมดุลของภูมิคุ้มกันและอาการที่เกี่ยวข้องกับการแพ้ภูมิตัวเอง เช่น โรคภูมิแพ้ อาการอักเสบต่างๆ และช่วยลดความดันโลหิต	น้ำมัจูดสกัดเข้มข้น <sup>2</sup>	Myhelth <sup>4</sup>		2551
			BIM <sup>4</sup>		2553
		น้ำมัจูดสกัดเข้มข้น ผสมสกัดจากส้มแขก ให้คุณสมบัติของน้ำมัจูดในการปรับสมดุลของภูมิคุ้มกัน รวมทั้งคุณสมบัติในการลดกระชับสัดส่วนของส้มแขก	BIM & Trim <sup>4</sup>		2553
- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพอื่นๆ	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล (100 มิลลิกรัม) ที่มีคุณสมบัติเสริมสุขภาพและสติปัญญา ซึ่งมีผลต่ออาการปวดศีรษะ ไมเกรน เสริมการไหลเวียนของเลือดที่สมอง เสริมสร้างความจำระยะสั้นและการขาดสมาธิเป็นต้น	สารสกัดจากใบแปะก๊วย	Ginkgo Biloba		2541
	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล (500 มิลลิกรัม) ที่มีคุณสมบัติต้านอนุมูลอิสระ	สารสกัดจากงาดำและข้าวกล้อง	Sesami-Cap		2557

หมายเหตุ

<sup>1</sup> รวมเรียกว่าผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation “BIM”

<sup>2</sup> เครื่องดื่มน้ำมัจูด เป็นการจ้างผลิตภายใต้ส่วนผสมและกรรมวิธีที่กำหนดโดยบริษัท

<sup>3</sup> ผลิตภัณฑ์ที่ได้เครื่องหมายรับรอง “ฮาลาล”

<sup>14</sup> ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทต้องชำระค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากผลงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ที่พัฒนาขึ้นโดย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วัระยะจิตรา ยกเว้นผลิตภัณฑ์กลุ่ม Cleaning Milk ภายใต้ตราสินค้า 7 Miracles โดยค่าตอบแทนดังกล่าวจะคิดเป็นอัตราเปอร์เซ็นต์ของยอดขายผลิตภัณฑ์ตามที่ตกลงกันในสัญญา (รายละเอียดสัญญาในหัวข้อ 5.4.1 สัญญาอนุญาตให้ใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์)

ใบอนุญาตในการผลิตต่างๆ ที่บริษัทได้รับ ประกอบด้วย ใบอนุญาตผลิตอาหาร (อ.2), หนังสือรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต (GMP), ใบจดทะเบียนอาหาร (สบ.5), ค่าขออนุญาตใช้ฉลากอาหาร (สบ.3), และหนังสือสำคัญให้ใช้เครื่องหมายฮาลาล ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานต่างๆ ได้แก่ เจ้าหน้าที่สาธารณสุขจังหวัด จะเข้าตรวจประจำปีและตรวจ GMP และเจ้าหน้าที่ฮาลาล จะเข้าตรวจประจำปีเป็นประจำทุกปี โดยผลการตรวจพบว่ากระบวนการผลิตเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการขอยื่นจดสิทธิบัตรจำนวน 2 ฉบับ คือ สิทธิบัตรส่วนประกอบโภชนเภสัชภัณฑ์ และสิทธิบัตรส่วนประกอบเพื่อควบคุมการตอบสนองของระบบ (รายละเอียดในหัวข้อ 5.3 เรื่องสิทธิบัตร)

นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มบริษัทผลิตและจำหน่ายด้วยตนเองแล้ว บริษัทยังรับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า คือ ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง Jada ซึ่งบริษัทรับจ้างผลิตให้แก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกับนายชินการ สมะลาภา ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่เกี่ยวข้องกับนายชินการ สมะลาภา ส่งออกไปยังประเทศเวียดนามโดยมีสัญญาการจัดจำหน่ายอยู่ก่อน นอกจากนี้ บริษัทมีการขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ให้กับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับนายชินการ สมะลาภา ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง (รายละเอียดการจำหน่ายและแนวทางการแก้ไขความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังที่เปิดเผยไว้ในส่วนที่ 2 หัวข้อที่ 11 รายการระหว่างกัน) ทั้งนี้ บริษัทซึ่งเป็นผู้ผลิตสินค้า มีหน้าที่ทำการขึ้นทะเบียนสินค้าที่ตนเองผลิตต่อสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ซึ่งผู้ผลิตจะมีหน้าที่รับผิดชอบเฉพาะในสูตรและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ตนเองผลิตขึ้น ไม่รวมถึงขั้นตอนและวิธีการในการจัดจำหน่าย

## 2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทวางกลยุทธ์ทางการตลาด สำหรับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์ด้านการขาย ดังนี้

### กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

- **รักษาความน่าเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์**

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

- **เผยแพร่งานวิจัยในตัวผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความเข้าใจให้แก่ผู้บริโภค**

การสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้บริโภคเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมความน่าเชื่อถือของตัวผลิตภัณฑ์ รวมทั้งมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้บริโภค ซึ่งบริษัทร่วมกับทีมนักวิจัยได้มีส่วนร่วมในการวิจัยผลงานทางวิชาการมากมายที่เกี่ยวข้องคุณสมบัติของสารสกัดจากธรรมชาติที่เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งผลงานทางวิชาการที่เกี่ยวข้องกับประสิทธิภาพของตัวผลิตภัณฑ์ โดยได้มีการนำเสนอในเชิงลึกในการสัมมนาทางวิชาการ การจัดกิจกรรมอบรมเพื่อเผยแพร่ความรู้สู่สมาชิกและลูกค้าของบริษัทในรูปแบบที่เข้าใจง่าย รวมทั้งเผยแพร่ผ่านสื่อ ทั้งทางเคเบิลทีวี เว็บไซต์ และ Social Media ต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคในวงกว้าง

- **พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์เดิมและสร้างนวัตกรรมใหม่อย่างต่อเนื่อง**

บริษัทมีการพัฒนาสูตรของผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายอยู่เดิมอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพที่สูงขึ้นและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายมุ่งเน้นการสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ป้อนสู่ตลาด เช่น ที่ผ่านมามีบริษัทได้ทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบของ BIM (สาร GM-1 ในมังคุดผสมกับสารสกัดจากสมุนไพรอื่นๆ) ที่มีคุณสมบัติในการสร้างความสมดุลของภูมิคุ้มกัน โดยได้นำคุณสมบัติเฉพาะเจาะจงของ BIM มาสร้างเป็นตัวผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เป็นนวัตกรรมหลายชนิด เช่น Diabenox สำหรับผู้มีปัญหาเบาหวาน Arthrinox สำหรับผู้มีปัญหาข้อเข่า Noriasis สำหรับผู้มีปัญหาสะเก็ดเงิน และ Tumorid สำหรับผู้มีปัญหามะเร็ง เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทคาดว่า BIM จะสามารถนำไปสู่การพัฒนาต่อยอดให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกี่ยวข้องอีกหลายประเภทในอนาคต (รายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อที่ 4 การวิจัยและพัฒนา)

- **พัฒนาตราสินค้าให้สอดคล้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย**

ด้วยเป้าหมายทางธุรกิจที่จะขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมฐานลูกค้าที่กว้างขึ้นและเพิ่มความสามารถในการทำการค้า บริษัทเห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องสร้างตราสินค้า (Brand) ใหม่ๆเพิ่มขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย และป้องกันมิให้เกิดการแข่งขันของตัวผลิตภัณฑ์ในช่องทางการจัดจำหน่ายที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ บริษัทจะจัดให้มีกิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาดเพื่อให้ตราสินค้าใหม่ๆเป็นที่รับรู้และเข้าใจของกลุ่มลูกค้าอย่างทั่วถึง

## กลยุทธ์ด้านการขาย

### ● **เพิ่มช่องทางการตลาดในประเทศ**

ผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากการวิจัยและพัฒนาของบริษัทถูกจำหน่ายในช่องทางการขายตรงของบริษัทเป็นหลัก ซึ่งเป็นช่องทางที่บริษัทจะสามารถกำหนดทิศทางของธุรกิจให้เป็นธุรกิจเครือข่ายสีขาว นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากการวิจัย ให้เป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภคด้วยราคาที่เหมาะสม ยุติธรรม ทั้งผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่ายและผู้บริโภค จึงทำให้มียอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ มากขึ้น เพื่อลดการพึ่งพิงการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรง ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญและเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Call Center มากขึ้น โดยบริษัทได้เพิ่มการประชาสัมพันธ์ทางช่องเคเบิลและสื่อออนไลน์ต่างๆ ซึ่งสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้โดยตรง เมื่อผู้บริโภคได้รับทราบข้อมูลผ่านสื่อต่างๆ และสนใจในผลิตภัณฑ์ของบริษัท สามารถติดต่อสอบถามและ/หรือสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ผ่าน Call Center ทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้สะดวกและรวดเร็วขึ้น ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้เริ่มทดลองรูปแบบการให้บริการของ BIM Healthcare Center ภายใต้อาคารสุขและสวย ที่ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเอสพลานาด เพื่อให้ผู้บริโภคที่สนใจเข้าไปติดต่อสอบถามได้โดยจะมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญประจำอยู่ที่ศูนย์ฯ เพื่อให้คำแนะนำสัปดาห์ละ 2 วัน

บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการเปิด BIM Healthcare Center เพื่อให้เป็นศูนย์บริการผู้บริโภคที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยการปรึกษานักวิทยาศาสตร์การแพทย์ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ Operation BIM ทุกชนิด ซึ่ง BIM Healthcare Center จะให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับดูแลภูมิคุ้มกัน โดยอาศัยข้อมูลที่ผู้บริโภคได้แจ้งให้ทราบจากผลการตรวจร่างกายของผู้บริโภคโดยแพทย์ นอกจากนี้ บริษัทมีแผนเปิดศูนย์บริการด้านสุขภาพ “BIM Healthcare Center” ทั้งในกรุงเทพฯ และในจังหวัดใหญ่ๆ โดยร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญด้านวิทยาศาสตร์การแพทย์ เพื่อให้คำปรึกษาและคำแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์ BIM แก่ผู้บริโภคเพื่อการดูแลสุขภาพ

### ● **การส่งเสริมการขายในประเทศ**

บริษัทมีนโยบายจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญคือการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รับทราบถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์และประสิทธิภาพที่รับรองโดยผลการวิจัย รวมทั้งประสบการณ์จริงในการใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค นอกจากนี้การส่งเสริมการขายยังรวมถึงการจัดอบรมให้สมาชิกตัวแทนขายมีความรู้ความเข้าใจเพื่อให้สามารถแนะนำสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทมีการส่งเสริมการขายหลายแนวทาง ดังนี้

#### การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- จัดกิจกรรมพบปะระหว่างสมาชิก รวมทั้งจัดให้มีการฝึกอบรมเกี่ยวกับข้อมูลผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่สำนักงานสาขา รัชดาภิเษก ทุกวันอาทิตย์
- จัดกิจกรรมแชร์ประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์ เดือนละ 1 ครั้ง ในวันอาทิตย์สุดท้ายของเดือนที่สาขารัชดาภิเษก
- จัดกิจกรรมสัมมนา Operation “BIM” โดยมีนักวิชาการมาให้ความรู้เกี่ยวกับข้อมูลทางวิชาการใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ รวมทั้งให้ผู้ที่ใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีปัญหาสุขภาพ ทำการเล่าประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์จาก BIM
- จัดการอบรมการตอบคำถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บริษัท โดยเภสัชกรทุกวันพุธ (อาทิตย์เว้นอาทิตย์) ที่สาขา รัชดาภิเษก



## การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ

- ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ผลงานวิจัยต่างๆ รวมทั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสมาชิกผ่านทางเว็บไซต์ได้แก่

<a href="http://www.apco.co.th">www.apco.co.th</a>	ประชาสัมพันธ์ APCO ความเป็นมา ผลิตภัณฑ์ งานวิจัย และการจัดจำหน่ายในทุกช่องทางทั้งในและต่างประเทศ
<a href="http://www.asianlife.co.th">www.asianlife.co.th</a>	ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรง รายละเอียดการสมัครสมาชิก และศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ
<a href="http://www.operationbim.com">www.operationbim.com</a>	ประชาสัมพันธ์ Operation “BIM” โดยนำเสนอข้อมูลผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในเชิงลึก
<a href="http://www.bim100.com">www.bim100.com</a>	เผยแพร่ clip ย้อนหลังของรายการที่บริษัทได้เคยนำออกสื่อโทรทัศน์ / เคเบิลทีวี
<a href="http://www.mangosteenrd.com">www.mangosteenrd.com</a>	เว็บไซต์ศูนย์วิจัยและพัฒนามังคุดไทย นำเสนอข้อมูลการวิจัยสารธรรมชาติในมังคุด โดยศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นหัวหน้าโครงการวิจัยดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการส่งเสริมให้สมาชิกตัวแทนขายจัดทำเว็บไซต์ของตนเองเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทให้แพร่หลายมากยิ่งขึ้นอีกทางหนึ่งด้วย

- เผยแพร่การสัมมนา Operation “BIM” รวมทั้งกิจกรรมอื่นๆของบริษัท ผ่านทางเคเบิลทีวีโดยออกอากาศในช่องต่างๆ ดังนี้

- ช่องฟ้าวันใหม่ (บลูสกาย)

รายการ Better Being By Bim ทุกวันจันทร์-ศุกร์ เวลา 11.40 – 11.55 น. และวันเสาร์-อาทิตย์ เวลา 14.30 – 14.45 น.

รายการสุขและสวยโดย BIM100 ทุกวันจันทร์-อาทิตย์ เวลา 16.45 – 17.00 น.

รายการมิติใหม่ เพื่อสุขภาพ ทุกวันจันทร์-อาทิตย์ เวลา 22.05 – 22.20 น.

- ช่อง Nation รายการ Hotline สายสุขภาพช่วงสุขสร้างได้ By BIM (5 นาที) ทุกวันอาทิตย์ เวลา 14.00 – 15.00 น.

นอกจากนี้ บริษัทได้เพิ่มช่องทางในการชมรายการย้อนหลัง และการติดตามข้อมูลข่าวสารต่างๆ ของบริษัท ได้ที่เว็บไซต์ [www.bim100.com](http://www.bim100.com) หรือ YouTube : [BIM100channel](https://www.youtube.com/channel/UC...) หรือ Facebook [สุขและสวย โดย BIM100](https://www.facebook.com/bim100) และผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน GoldShape ดูรายละเอียดได้จาก [www.goldshape.com](http://www.goldshape.com)

## ● การส่งเสริมการขายต่างประเทศ

บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับการจัดจำหน่ายในตลาดต่างประเทศมากขึ้นเพื่อการกระตุ้นยอดขาย ซึ่งบริษัทเริ่มมีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศในปี 2556 จำนวน 1 ราย คือ Salem Drug Store เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศจอร์แดน, คูเวต, กาตาร์, ซาอุดีอาระเบีย และ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ โดยในปี 2557 บริษัทได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ (รายละเอียดในข้อ 5.5 เรื่องสรุปสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศ) ซึ่งมีความประสงค์จะนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในประเทศของตนเอง รวมทั้งการเปิดศูนย์ดูแลผู้ป่วยมะเร็งด้วยวิธีธรรมชาติในประเทศสิงคโปร์ (Natural Cancer Care Center หรือ “NCCC”) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในการดูแลผู้ป่วย เช่น ผู้ป่วยโรคมะเร็ง เบาหวาน ข้อเข่าเสื่อม เป็นต้น ทั้งนี้ การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศ จะเป็นหน้าที่ของผู้แทนจำหน่ายในการดำเนินการขออนุญาตนำเข้าผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อจัดจำหน่ายในประเทศนั้นๆ เอง

- **รักษารฐานสมาชิกตัวแทนขาย**

ธุรกิจขายตรงหลายชั้นหรือการทำการตลาดแบบเครือข่าย มีการแข่งขันสูงในด้านการรักษารฐานสมาชิกตัวแทนขาย เนื่องจากตัวแทนขายที่มีประสิทธิภาพสามารถเปลี่ยนไปจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นในรูปแบบเครือข่ายเช่นเดียวกันได้โดยไม่มีข้อผูกมัดใดๆ ซึ่งบริษัทมีนโยบายในการรักษารฐานสมาชิกตัวแทนขายโดยการกำหนดระดับผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกันกับอุตสาหกรรมสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ให้ต่างกับผลิตภัณฑ์ของธุรกิจขายตรงอื่นๆ โดยใช้งานวิจัยเป็นตัวสนับสนุนให้เกิดความเชื่อมั่นของผู้บริโภค สร้างแรงจูงใจต่อตัวแทนขายโดยเริ่มต้นโปรแกรมส่งเสริมคุณวุฒิ (เข็มคุณวุฒิ) โดยการให้รางวัลต่อสมาชิกที่สามารถทำยอดขายจับคู่และหาเครือข่ายได้ถึงระดับต่างๆ ที่กำหนดไว้ และนอกจากนี้ การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ ของบริษัทจะช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทและเป็นส่วนช่วยในการดึงดูดและรักษารฐานสมาชิกตัวแทนขายด้วยอีกส่วนหนึ่ง

- **สร้างตัวแทนขายที่มีคุณภาพ**

การจัดจำหน่ายแบบขายตรงหลายชั้น สมาชิกตัวแทนขายจะเป็นผู้ติดต่อกับผู้บริโภคโดยตรงเพื่อการแนะนำสินค้า ซึ่งการสื่อสารของตัวแทนขายต่อผู้บริโภคจะมีส่วนสำคัญในการแสดงภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์รวมทั้งของบริษัทเองด้วย ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายสร้างตัวแทนขายที่มีคุณภาพ โดยมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมเพื่อให้ความรู้แก่ตัวแทนขาย เช่น การอบรมคุณสมบัติของตัวผลิตภัณฑ์ การอบรมเรื่องงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ตัวแทนขายที่ต้องการเป็นผู้บริหารศูนย์จำหน่ายจะต้องเข้ารับการอบรม เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถเป็นตัวกลางในการส่งต่อสาระสำคัญที่บริษัทต้องการให้เข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

### 2.2.3 **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

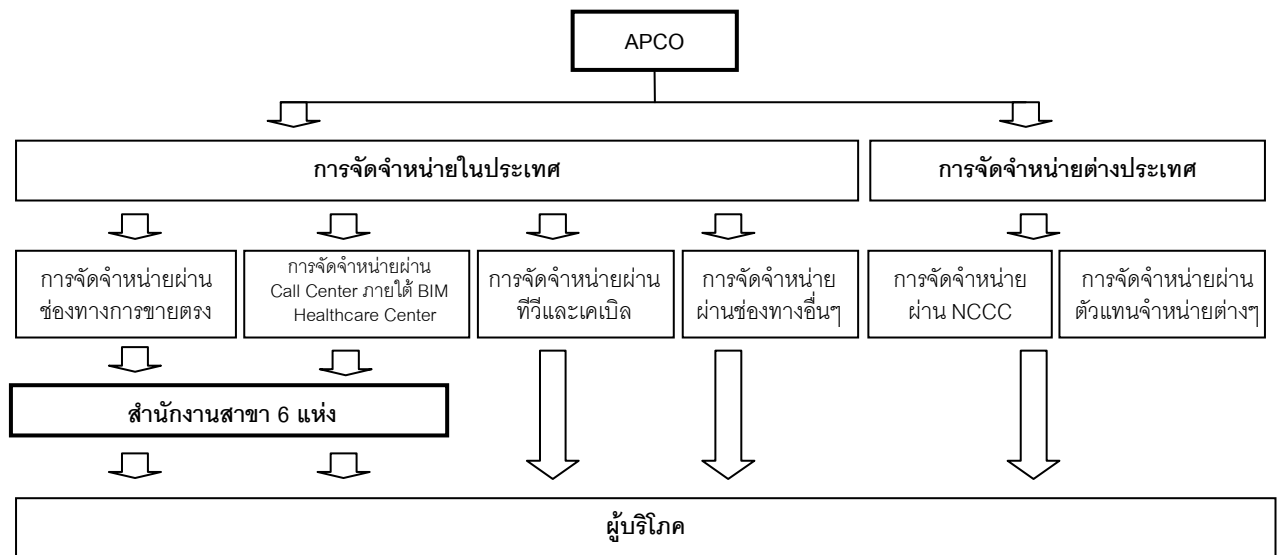
ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีลักษณะเป็นสินค้าเพื่อการบริโภค (Consumer Products) ประเภทสินค้าเจาะจงซึ่ (Specialty Products) ซึ่งหมายถึงสินค้าที่มีเอกลักษณ์และตราสินค้าเป็นของตนเอง ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจึงหมายถึงผู้บริโภคปลายทาง (End-user) ที่มีแนวโน้มว่าจะมีความต้องการที่จะใช้ผลิตภัณฑ์อันมีลักษณะเฉพาะของบริษัท แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

(1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์ลดกระชับสัดส่วนและบำรุงผิวพรรณ ลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในกลุ่มนี้ จะมุ่งเน้นในกลุ่มวัยรุ่นไปจนถึงวัยกลางคนที่มียาได้ระดับปานกลางถึงรายได้ดี และให้ความสำคัญกับการดูแลตนเอง

(2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation “BIM” รวมถึงเครื่องดื่มบำรุงสดกตเข้มข้น ลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ ได้แก่กลุ่มวัยทำงานไปจนถึงวัยผู้สูงอายุที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงรายได้ดี และให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ นอกจากนี้ยังมุ่งเน้นกลุ่มผู้มีปัญหาอันเกิดจากความไม่สมดุลของภูมิคุ้มกัน เช่น ผู้มีปัญหารอคเบาหวาน โรคกระดูก โรคข้อเข่าเสื่อม โรคสะกดเจ็บ และโรคเมเร็ง เป็นต้น เนื่องจากคุณสมบัติของ BIM สามารถปรับสมดุลของภูมิคุ้มกันซึ่งเป็นสาเหตุของอาการของโรคในกลุ่มดังกล่าว

### 2.2.4 **ช่องทางการจัดจำหน่าย**

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท จะแบ่งออกได้เป็นการจัดจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังภาพ



สำหรับการจัดจำหน่ายในประเทศ จะแบ่งออกได้เป็น 4 ช่องทาง ได้แก่ (1) การจัดจำหน่ายโดยวิธีการตลาดแบบเครือข่ายผ่านสำนักงานสาขา (2) การจัดจำหน่ายผ่าน Call Center (3) การจัดจำหน่ายผ่านทีวีและเคเบิลทีวี ซึ่งดำเนินการผ่านบริษัทเอกชนแห่งหนึ่ง โดย APCO จะขายสินค้าแบบขายขาดให้กับลูกค้า แล้วลูกค้าไปทำการตลาดและจัดจำหน่ายเองผ่านทางเคเบิลทีวี ซึ่งเน้นออกอากาศทางช่องเคเบิลทีวีต่างจังหวัด และ (4) การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ ได้แก่ ร้านค้าปลีก Modern Trade และร้านขายยา เป็นต้น สำหรับตลาดในต่างประเทศ บริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ

สัดส่วนรายได้ของบริษัทแยกตามช่องทางการจัดจำหน่าย มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
<b>รายได้จากการขายในประเทศ</b>						
- จำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรง	241.12	55.68	230.63	64.81	228.37	77.58
- จำหน่ายผ่าน Call Center	110.45	25.51	52.55	14.77	29.09	9.88
- จำหน่ายผ่านทีวีและเคเบิล	59.95	13.84	38.48	10.81	14.14	2.17
- จำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ	11.70	2.70	7.34	2.06	6.40	4.80
<b>รวม</b>	<b>423.23</b>	<b>97.73</b>	<b>329.01</b>	<b>92.45</b>	<b>278.00</b>	<b>94.44</b>
<b>รายได้จากการขายต่างประเทศ</b>	<b>2.58</b>	<b>0.60</b>	<b>19.53</b>	<b>5.49</b>	<b>7.96</b>	<b>2.70</b>
<b>รายได้จากการขายรวม</b>	<b>425.81</b>	<b>98.32</b>	<b>348.54</b>	<b>97.94</b>	<b>285.60</b>	<b>97.14</b>
รายได้อื่นๆ	7.26	1.68	7.33	2.06	8.41	2.86
<b>รายได้รวม</b>	<b>433.07</b>	<b>100.00</b>	<b>355.87</b>	<b>100.00</b>	<b>294.37</b>	<b>100.00</b>

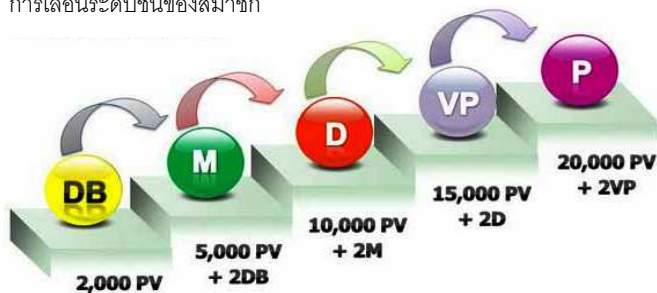
จากตารางข้างต้นพบว่าบริษัทมีการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงเป็นหลัก รองลงมาเป็นการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center การจัดจำหน่ายผ่านทีวีและเคเบิลทีวี การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ และการจัดจำหน่ายต่างประเทศ ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2555 – ปี 2557 การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงมีค่าใช้จ่ายในการขายคิดเป็นประมาณร้อยละ 80 – 85 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม ส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center มีค่าใช้จ่ายในการขายคิดเป็นประมาณร้อยละ 15 – 20 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม โดยการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางทีวีและเคเบิลและการจัดจำหน่ายต่างประเทศมีค่าใช้จ่ายในการขายรวมกันคิดเป็นประมาณร้อยละ 1 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม

• **การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางขายตรง**

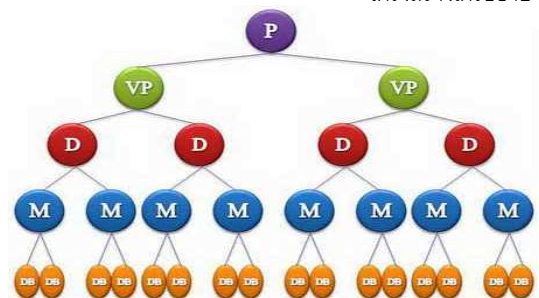
บริษัทที่มีการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรง ด้วยแนวทางการตลาดแบบขายตรงหลายชั้น (Multi-Level Marketing: MLM) หรือการตลาดแบบเครือข่าย ซึ่งเป็นหลักการที่ส่งเสริมให้สมาชิกจำนวนมากเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการกระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค โดยที่ผู้มีส่วนร่วมในกระบวนการขายจะได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของค่าคอมมิชชั่น ลดหลั่นกันไปตามเงื่อนไขของแต่ละลำดับชั้นของสมาชิก โดยสมาชิกแต่ละคนจะมีหน้าที่ในการกระจายสินค้า การโฆษณาสินค้า การแนะนำตัวแทนขาย ตลอดจนการจัดจำหน่าย ทำให้เกิดความคล่องตัวสูง ซึ่งอัตราความรวดเร็วในการกระจายสินค้าและการเข้าถึงผู้บริโภคในวงกว้างจะขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิกของเครือข่ายนั้นๆ

ปัจจุบันบริษัททำการตลาดแบบเครือข่ายในรูปแบบของ Binary (รายละเอียดการตลาดแบบเครือข่ายรูปแบบต่างๆ แสดงไว้ในหัวข้อ 2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขัน) 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 โดยการเลื่อนระดับชั้นของสมาชิก แสดงได้ดังแผนภาพด้านซ้ายและโครงสร้างเครือข่ายขั้นต้นของสมาชิกแต่ละตำแหน่งดังแสดงในแผนภาพด้านขวา

การเลื่อนระดับชั้นของสมาชิก



โครงสร้างเครือข่าย



โครงสร้างผลตอบแทน

สมาชิกในเครือข่ายจะได้รับผลตอบแทน 6 ช่องทาง ดังต่อไปนี้

1. ได้รับส่วนลดจากการซื้อสินค้า 20 – 30% สำหรับการซื้อสินค้าโดยทั่วไป
2. ผลตอบแทนจากการแนะนำสมาชิกรายอื่นๆ หรือค่าขายยรรูจิก 10 – 20% ซึ่งสมาชิกผู้ที่แนะนำลูกค้าใหม่ให้ทำการสมัครสมาชิกและซื้อสินค้า จะได้รับผลตอบแทนค่าแนะนำจากยอดซื้อของลูกค้าใหม่นั้นๆ ซึ่งเป็นการสร้างแรงจูงใจให้สมาชิกเดิมทำการแนะนำผลิตภัณฑ์สู่ลูกค้าใหม่ พร้อมทั้งขยายเครือข่ายในวงกว้างมากขึ้น
3. ผลตอบแทนจากการบริหารที่มั่งงาน (ค่า Balance คะแนน) หมายถึงส่วนแบ่งรายได้จากยอดซื้อของที่มั่งงานในสายงาน ตัวอย่างเช่น



การคำนวณผลตอบแทนจากการบริหารที่ทีมงาน จะคำนวณโดยการจับคู่ระหว่าง 2 สายงาน ในที่นี้หมายถึงสายงานด้านขาย และด้านขวา จำนวนยอดซื้อสะสมที่จะนำมาคำนวณผลตอบแทนจากการบริหารที่ทีมงาน จะคำนวณจากยอดซื้อของสายงานที่ต่ำกว่า หรือจากด้านขวาเท่ากับ 14,000 PV (ยอดซื้อส่วนเกินของสายงานด้านซ้าย 20,000 - 14,000 = 6,000 PV จะยกยอดไปคำนวณรวมใน ครั้งถัดไป) ปัจจุบันอัตราส่วนแบ่งรายได้ค่าจับคู่ อยู่ที่ 400 บาทต่อยอดซื้อจับคู่ 2,000 PV ซึ่งในกรณีด้านบน สมาชิกจะได้รับ ผลตอบแทนค่าจับคู่เป็นจำนวน 2,800 บาท เป็นต้น โดยการให้ผลตอบแทนในลักษณะนี้เพื่อสร้างแรงจูงใจให้หัวหน้าสายงานทำการ บริหารยอดขายของแต่ละสายงานให้มีความสมดุลกัน ไม่พึ่งพาสายงานใดสายงานหนึ่ง

4. ผลตอบแทนจากค่าบริหารองค์กรหรือสายงาน ซึ่งหมายถึงส่วนแบ่งผลตอบแทนการบริหารที่ทีมงานหรือส่วนแบ่งค่าจับคู่ 10 – 20% โดยสมาชิกแต่ละรายจะได้รับส่วนแบ่งจากผลตอบแทนค่าจับคู่ในข้อ 3 ของสมาชิกในสายงานที่ตนเองเป็นผู้แนะนำ โดย ค่าตอบแทนดังกล่าว จะได้รับจากสมาชิกในตำแหน่งที่รองลงไป 3 ระดับ เช่นสมาชิกตำแหน่ง VP จะได้รับส่วนแบ่งผลตอบแทนค่า จับคู่จากสายงานของตนเองที่อยู่ในตำแหน่ง D, M และ DB เป็นต้น

5. ผลตอบแทนค่าบริหารรายเดือน 5% โดยกำหนดให้สมาชิกแต่ละรายทำการรักษาสถานะโดยการคงยอดซื้อรายเดือนขึ้น ต่ำจำนวนหนึ่ง ซึ่งสมาชิกจะได้รับส่วนแบ่ง 5% จากคะแนนยอดซื้อขั้นต่ำดังกล่าวของสมาชิกในสายงานที่เป็นเครือข่ายของตนเองทุก เดือน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการประกันรายได้ต่อเดือนขั้นต่ำให้แก่สมาชิก

6. ผลตอบแทน 3% จากยอดขายรวมของบริษัท (ค่า Pool Bonus) ในกรณีที่สมาชิกทุกตำแหน่ง สามารถแนะนำสมาชิก ใหม่ที่มียอดซื้อสูงถึงระดับที่กำหนดภายใน 1 เดือน ทั้งนี้ ผลตอบแทน 3% จากยอดขายรวมดังกล่าว จะนำมาปันส่วนให้กับสมาชิกที่มี ยอดซื้อสูงถึงระดับที่กำหนดทั้งหมด โดยคำนวณผลตอบแทนตามสัดส่วนยอดซื้อที่สมาชิกแต่ละคนทำได้ในเดือนนั้นๆ ผู้ที่มียอดซื้อสูง กว่าก็จะได้ผลตอบแทนในจำนวนที่มากกว่า

ทั้งนี้ อัตราหรือเปอร์เซ็นต์การจ่ายผลตอบแทนในแต่ละช่องทางสำหรับสมาชิกแต่ละตำแหน่งจะไม่เท่ากัน โดยปกติแล้วสมาชิก ในตำแหน่งที่สูงกว่า จะมีโอกาสได้เปอร์เซ็นต์ผลตอบแทนที่สูงกว่า ซึ่งเป็นการส่งเสริมให้สมาชิกแต่ละรายมีเป้าหมายในการสร้างยอดซื้อ และเครือข่ายเพิ่มขึ้นเพื่อให้สามารถก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้นและได้รับผลตอบแทนที่มากขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ รวมทั้ง สร้างฐานลูกค้าในวงกว้างให้แก่บริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 สมาชิกตัวแทนขายของบริษัทในตำแหน่งต่างๆ มีดังต่อไปนี้

ตำแหน่งสมาชิก	ตัวย่อ	จำนวนราย
Member	MB	20,688
Distributor	DB	78,696
Manager	M	9,033
Director	D	1,902
Vice President	VP	609
President	P	269
<b>รวม*</b>		<b>111,197</b>

**หมายเหตุ:** \*ไม่นับรวมสมาชิกที่มีสถานะเป็น Consumer ซึ่งยังไม่ได้รับค่าตอบแทนในลักษณะของเครือข่าย จำนวน 14,928 ราย

ทั้งนี้ จำนวนสมาชิก จะนับจากสมาชิกที่ยังคงมีสมาชิกภาพอยู่ ซึ่งโดยปกติแล้วสมาชิกที่ต้องการเข้าร่วมเครือข่ายของบริษัท จะต้องทำการต่ออายุเพื่อคงสมาชิกภาพทุก 1 ปี

บริษัทได้เริ่มทำการตลาดแบบเครือข่ายในระบบที่เป็นอยู่ปัจจุบันในเดือนธันวาคม 2550 โดยก่อนหน้านั้นบริษัทใช้ระบบ การตลาดแบบขายตรงรูปแบบอื่นซึ่งมีการกำหนดผลตอบแทนและตำแหน่งที่ต่างออกไปและยังคงมีสมาชิกประมาณ 30 ราย ที่สมัครใจรับผลตอบแทนแบบเดิม อย่างไรก็ตาม ผู้ที่สมัครเป็นสมาชิกใหม่จะได้รับผลตอบแทนตามระบบที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเท่านั้น

## สาขาและศูนย์บริการสมาชิก

บริษัทมีสำนักงานสาขา 4 แห่ง คือ ในจังหวัดเชียงใหม่ สุราษฎร์ธานี ชลบุรี และระยอง เพื่อให้บริการสมาชิกขายตรง โดยแต่ละสาขาจะมีการให้บริการสมาชิก อาทิ มีหน้าร้านแสดงสินค้า มีสินค้าจัดเตรียมไว้เพื่อกระจายให้แก่สมาชิก และมีการจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิก โดยสมาชิกสามารถติดต่อขอใช้สำนักงานสาขาของบริษัทเพื่อการจัดฝึกอบรมด้วยตนเองก็ได้

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการส่งเสริมให้สมาชิกเปิดศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งจะเรียกว่า ศูนย์สุขภาพและความงาม เอเชียันไลฟ์ ทำหน้าที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทุกชนิดของบริษัท และสมาชิกผู้บริหารศูนย์จะได้รับการอบรมจากบริษัท เพื่อให้สามารถให้ความรู้แก่ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ได้อย่างถูกต้อง สมาชิกทุกตำแหน่งสามารถขอเปิดศูนย์สุขภาพและความงามเอเชียันไลฟ์ได้ ภายใต้เงื่อนไขการสั่งซื้อสินค้าขั้นต่ำจำนวนหนึ่งเพื่อให้มีสินค้าเตรียมไว้จำหน่ายในศูนย์ และมีภูมิลำเนาในพื้นที่ที่จะเปิดให้บริการ โดยบริษัทจะให้การสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์ศูนย์จำหน่ายดังกล่าวในกิจกรรมต่างๆที่บริษัทจัดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีศูนย์สุขภาพและความงามเอเชียันไลฟ์ที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างต่อเนื่อง (Active) จำนวน 256 ศูนย์ ซึ่งเป็นศูนย์ที่อยู่ในกรุงเทพมหานครจำนวน 116 ศูนย์ ปริมาณ 30 ศูนย์ และต่างจังหวัดจำนวน 110 แห่ง

ทั้งนี้ ศูนย์จำหน่ายสินค้าทั้งหมดจะเป็นของสมาชิกตัวแทนขายผู้ขอเปิดศูนย์ และจะเรียกสมาชิกดังกล่าวว่าเป็นผู้บริหารศูนย์ โดยสินค้าที่จัดจำหน่ายอยู่ในศูนย์จำหน่ายสินค้าทั้งหมด สมาชิกที่เป็นผู้บริหารศูนย์จะซื้อไปจากบริษัทและจัดจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคผ่านศูนย์ของตนเอง

## นโยบายการรับประกันเปลี่ยนและคืนผลิตภัณฑ์

ลูกค้าหรือสมาชิกสามารถนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่อยู่ในสภาพสมบูรณ์มาเปลี่ยนหรือคืนสินค้าได้ภายใน 7 วัน นับจากวันที่ออกไปเสร็จรับเงิน นอกจากนี้ บริษัทยังมีการรับประกันความพึงพอใจในตัวผลิตภัณฑ์ โดยหากทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ภายในระยะเวลา 10 วัน โดยมีการใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้วไม่เกินร้อยละ 20 และไม่พอใจ สามารถเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์อื่นที่มีมูลค่าเท่ากัน หรือรับเงินคืนเต็มจำนวน นอกจากนี้ บริษัทจะมีการรับประกันสินค้าและคืนเงินเต็มมูลค่าในกรณีที่ผู้ใช้เกิดอาการแพ้ โดยมีการรับรองถึงสาเหตุของอาการจากไปรับรองแพทย์และจากเภสัชกรของบริษัท โดยที่ผ่านมามีลูกค้าจำนวนน้อยมาก (ไม่เกิน 10 รายต่อปี) ที่ต้องการขอคืนสินค้าของบริษัท โดยสาเหตุของการคืนสินค้าส่วนใหญ่เนื่องจากอาการแพ้ของลูกค้ายบุคคล มิใช่เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีปัญหา

### • **การจัดจำหน่ายผ่าน Call Center ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ BIM Healthcare Center**

บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่ Call Center เพื่อดูแลและแนะนำผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าทางโทรศัพท์ประจำที่สาขาธาดาจำนวน 13 ราย ในช่วงเวลา 9.00 น. – 18.00 น. เป็นประจำทุกวัน และจะแบ่งเจ้าหน้าที่ไปดูแลหน้าร้านวันละ 2 คน ที่ร้านสุขและสวย ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเอสพลานาด ในช่วงเวลา 10.00 น. – 19.00 น. เป็นประจำทุกวัน ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ BIM Healthcare Center โดยจะมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญประจำอยู่ที่ศูนย์ เพื่อให้คำปรึกษาและคำแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคสัปดาห์ละ 2 วัน เวลา 16.00 – 19.00 น. ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่ Call Center ทุกคนจะได้รับการอบรมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทจากเภสัชกรก่อน เพื่อให้สามารถตอบข้อซักถามจากลูกค้าในเบื้องต้นได้

บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการเปิด BIM Healthcare Center เพื่อให้เป็นศูนย์บริการผู้บริโภคที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยการปรึกษานักวิทยาศาสตร์การแพทย์ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ Operation BIM ทุกชนิด ซึ่ง BIM Healthcare Center จะให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับอาการ โดยอาศัยข้อมูลจากผู้บริโภคได้แจ้งให้ทราบจากผลการตรวจร่างกายของผู้บริโภคโดยแพทย์ นอกจากนี้ บริษัทมีแผนเปิดศูนย์บริการด้านสุขภาพ “BIM Healthcare Center” ทั้งในกรุงเทพฯ และในจังหวัดใหญ่ โดยร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญด้านวิทยาศาสตร์การแพทย์ เพื่อให้คำปรึกษาและคำแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์ BIM แก่ผู้บริโภคเพื่อการดูแลสุขภาพ

บริษัทจะจัดส่งสินค้าออกจากบริษัทภายใน 2 วันให้กับลูกค้าผ่านทางไปรษณีย์ ยกเว้นผลิตภัณฑ์น้ำมั่งคุด บริษัทจะว่าจ้างบริษัทขนส่งจัดส่งแทน เนื่องจากไปรษณีย์ไม่รับส่งสินค้าที่เป็นของเหลว ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการรับประกันสินค้า โดยบริษัทจะรับประกัน

สินค้าภายใน 7 วัน และรับเปลี่ยนสินค้าภายใน 15 วัน ในสภาพที่สมบูรณ์ พร้อมใบเสร็จรับเงิน แต่ถ้าในกรณีลูกค้าใช้แล้วเกิดอาการแพ้ บริษัทจะรับคืนสินค้าและคืนเงินเต็มมูลค่า โดยมีการรับรองถึงสาเหตุของอาการจากใบรับรองแพทย์และจากเภสัชกรของบริษัท

- **การจัดจำหน่ายต่างประเทศ**

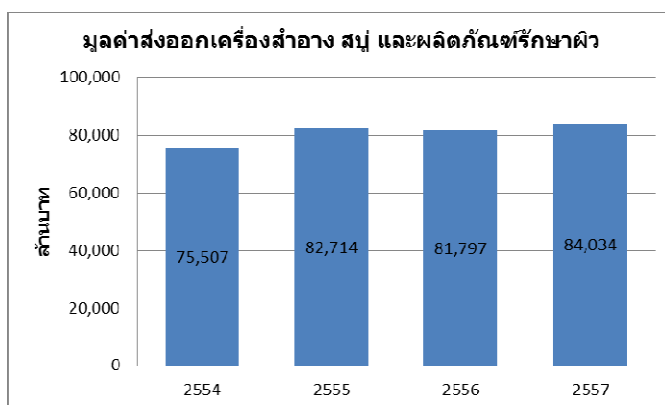
สำหรับตลาดในต่างประเทศ บริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านผู้จัดจำหน่ายในหลายประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย ซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น โดยเป็นการจัดจำหน่ายผ่าน APCO เกือบทั้งหมด ยกเว้นผลิตภัณฑ์ Jada ที่จัดจำหน่ายในประเทศเวียดนามที่ ยังคงต้องมีการจัดจำหน่ายผ่านบริษัทในเครือนายชินการ เนื่องจากเป็นผู้บุกเบิกตลาดในเวียดนามมาตั้งแต่เริ่มแรก และยังมีสัญญาผูกพันกันอยู่ (รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริษัทในเครือนายชินการ สมะลาภา และการขายสินค้าผ่านบริษัทในเครือนายชินการ สมะลาภา แสดงในหัวข้อรายการระหว่างกัน) ทั้งนี้ บริษัทเริ่มมีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศในปี 2556 จำนวน 1 ราย คือ Salem Drug Store เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศ จอร์แดน, คูเวต, กาตาร์, ซาอุดีอาระเบีย และ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และในปี 2557 บริษัทได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ ได้แก่ ประเทศในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ กลุ่มเอเชียตะวันออก กลุ่มตะวันออกกลาง ประเทศจีน และประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป เป็นต้น (รายละเอียดสัญญาโดยสรุปแสดงในหัวข้อ 5.5 สรุปสัญญาตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศ) ทั้งนี้ ในปี 2554 บริษัทมีการส่งออกไปประเทศสหรัฐอเมริกาหรือเอมิเรตส์มากที่สุด โดยในปี 2555 และ ปี 2556 บริษัทมีการส่งออกไปประเทศสิงคโปร์มากที่สุด

## 2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขัน

### อุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงาม

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและบำรุงผิวเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคที่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย โดยมีปัจจัยหลายอย่างที่ส่งเสริมให้อุตสาหกรรมเครื่องสำอางและบำรุงผิวสามารถเติบโตต่อไปในอนาคต ซึ่งได้แก่ ฐานผู้บริโภคมีการขยายตัวจากกลุ่มผู้บริโภคที่คำนึงถึงบุคลิกภาพของตนเองมากขึ้น รวมถึงกลุ่มสุภาพบุรุษที่เริ่มหันมาใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและบำรุงผิวมากขึ้นในระยะหลัง, สินค้ามีนวัตกรรมใหม่ๆ มากขึ้น เช่น ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากสารสกัดจากธรรมชาติ เป็นต้น, มีผู้ผลิตรายย่อยเกิดขึ้นจำนวนมาก, การลงโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ในปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้น อีกทั้งธุรกิจเครื่องสำอางเป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจไม่มากนัก โดยตลาดเครื่องสำอางในประเทศปัจจุบันมีมูลค่ารวมประมาณ 1.25 แสนล้านบาท แบ่งเป็นกลุ่มไฮเปอร์มาร์เก็ตมูลค่าประมาณ 81.6 หมื่นล้านบาท และกลุ่มรีเทลมูลค่าประมาณ 44 หมื่นล้านบาท (ที่มา: ASTV ผู้จัดการสุดสัปดาห์ วันที่ 19 กรกฎาคม 2557)

นอกเหนือจากการจำหน่ายในประเทศแล้ว ผู้ผลิตเครื่องสำอางในประเทศยังมีการส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในต่างประเทศ ด้วยการส่งออกเครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิว ขยายตัวเล็กน้อยในปี 2557 หลังจากหดตัวเล็กน้อยในปี 2556 โดยในปี 2557 ประเทศไทยมียอดส่งออกเครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิวเท่ากับ 84,034 ล้านบาท ดังแสดงในแผนภาพ ซึ่งขยายตัวจากปี 2556 ประมาณร้อยละ 2.74 โดยประเทศคู่ค้าหลักคือ ประเทศในกลุ่มอาเซียน โดยมีมูลค่าส่งออกคิดเป็นประมาณร้อยละ 44 ของมูลค่าส่งออกเครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิวทั้งหมด รองลงมาเป็นประเทศญี่ปุ่น ซึ่งมีมูลค่าส่งออกคิดเป็นประมาณร้อยละ 20 ของยอดส่งออก



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

## อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ

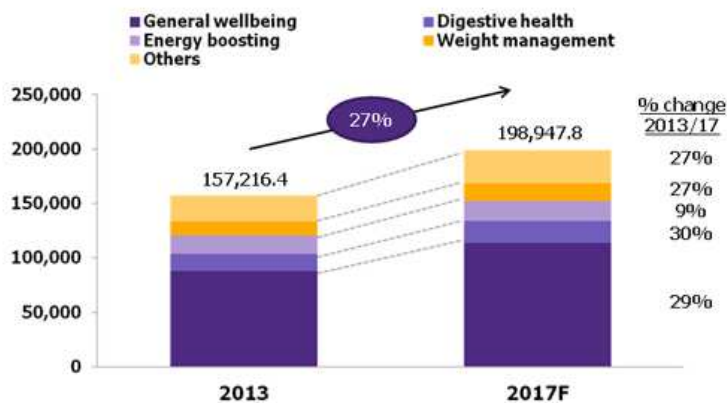
### ในประเทศ

การบริโภคอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพกำลังได้รับความนิยมอย่างมากในปัจจุบัน โดยกระแสการให้ความสำคัญกับการบริโภคเพื่อสุขภาพเริ่มมาจากปัญหาด้านสุขภาพในประเทศสหรัฐอเมริกา โดยผู้บริโภคประมาณ 1 ใน 3 ของจำนวนประชากรสหรัฐฯ มีปัญหาน้ำหนักตัวที่มากเกินไป และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็นประมาณร้อยละ 40 ภายในปี 2573 ทำให้ผู้บริโภคในสหรัฐฯ เริ่มหันมาให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น สะท้อนได้จากค่าใช้จ่ายสำหรับสินค้าเพื่อสุขภาพในสหรัฐฯ ที่มีมูลค่าประมาณร้อยละ 1 ของ GDP นับตั้งแต่ปี 2543 เป็นต้นมา ซึ่งมากกว่าค่าใช้จ่ายของประเทศในกลุ่มตลาดประเทศเกิดใหม่ (Emerging Markets) ที่มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.6 ของ GDP (ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ, บมจ.ธนาคารไทยพาณิชย์)

กระแสดังกล่าวได้ส่งผ่านมาถึงประเทศไทย โดยตลาดของผลิตภัณฑ์ในกลุ่มดูแลสุขภาพมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมูลค่าตลาดอาหารและเครื่องดื่มสุขภาพขยายตัวประมาณร้อยละ 9 ต่อปี ตลอดช่วง 5 ปีที่ผ่านมา และมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องไปอยู่ที่ประมาณเกือบ 2 แสนล้านบาทในอีก 3 ปีข้างหน้า คือ ปี 2560 หรือเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 27 จากมูลค่าตลาดในปี 2556 ที่ 1.57 แสนล้านบาท ตามแผนภาพด้านล่าง

### ยอดขายสินค้าอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ (health and wellness) ในไทย

หน่วย: ล้านบาท



Source: EIC analysis base on data from Euromonitor International

#### หมายเหตุ:

- General Wellbeing หมายถึง อาหารที่ประกอบด้วยสารสกัดจากธรรมชาติ ซึ่งมีส่วนช่วยเพิ่มภูมิคุ้มกันโรค บำรุงสมอง ลดความเสี่ยงของระบบต่างๆภายในร่างกาย
- Digestive Health หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ช่วยในเรื่องระบบย่อยอาหารและขับถ่าย
- Energy Boosting หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่ให้พลังงาน
- Weight Management หมายถึง ผลิตภัณฑ์ควบคุมน้ำหนัก

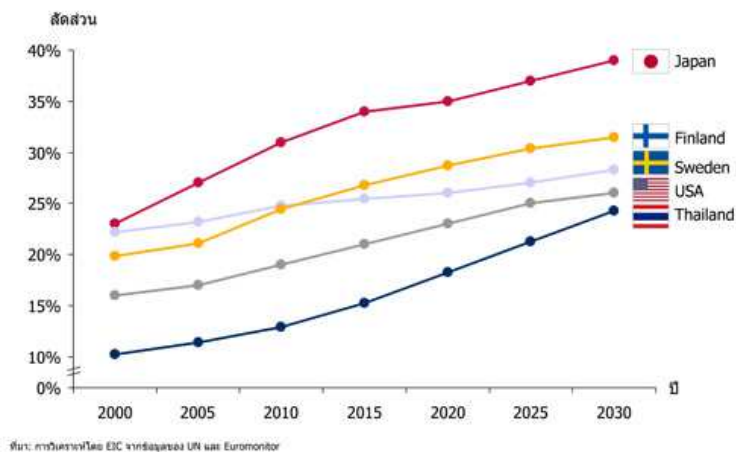
ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ, บมจ.ธนาคารไทยพาณิชย์, พฤษภาคม 2557

ถึงแม้ว่าคนไทยจะให้ความสำคัญกับสุขภาพมากขึ้น แต่คนไทยกลับมีนิสัยและพฤติกรรมบางอย่างที่ขัดแย้งกับการดูแลสุขภาพ โดยนิสัยและพฤติกรรมดังกล่าว รวมถึงสภาวะทางสังคมและค่านิยม น่าจะเป็นปัจจัยให้ตลาดผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ประกอบด้วย

1. ความอ้วนซึ่งเป็นปัญหาที่พบทั่วไป โดยคาดว่าในปี 2558 ประเทศไทยจะมีผู้ที่มีปัญหาความอ้วนประมาณ 24 ล้านคน (ที่มา: มายแชนซ์ ประเทศไทย, กรุงเทพธุรกิจออนไลน์) ซึ่งพฤติกรรมการออกกำลังกายและพฤติกรรมการบริโภคอาหารเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้คนไทยประสบปัญหาความอ้วน โดยข้อมูลจาก Nielsen ผ่านทางฐานเศรษฐกิจออนไลน์ระบุว่า คนที่ออกกำลังกายอย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง มีจำนวนลดลงจากประมาณร้อยละ 45 ในปี 2555 เป็นประมาณร้อยละ 38 ในปี 2556 ประกอบกับพฤติกรรมการบริโภคอาหารของไทยจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่าผู้บริโภคชาวไทยคำนึงถึง รสชาติ ความชอบ และความอยากทาน มากกว่าคุณค่าทางโภชนาการ
2. โลกกำลังเข้าสู่สังคมสูงอายุ ซึ่งผู้สูงอายุมีกำลังซื้อสูงและใช้จ่ายสูงในการดูแลสุขภาพ โดยในปี 2556 สัดส่วนของผู้สูงอายุต่อประชากรในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้วอยู่ที่ประมาณร้อยละ 23 หรือประมาณ 240 ล้านคน สำหรับสัดส่วนของประชากรผู้สูงอายุในประเทศกำลังพัฒนาอยู่ที่ประมาณร้อยละ 11 ของประชากร และคาดว่าจะเพิ่มเป็นประมาณร้อยละ 13 ในปี 2563 ตามแผนภาพด้านล่าง



สัดส่วนของผู้สูงอายุต่อจำนวนประชากร

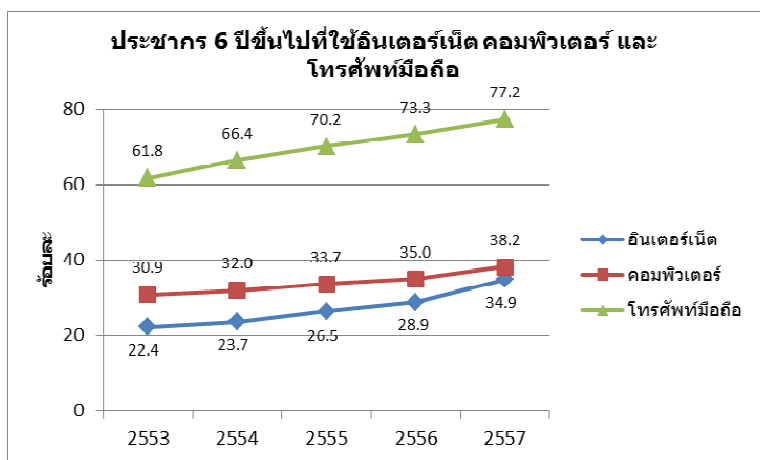


ที่มา: การวิเคราะห์ EIC จากข้อมูลของ UN และ Euromonitor

ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ บมจ.ธนาคารไทยพาณิชย์, มิถุนายน 2557

สำหรับประเทศไทยนั้นจำนวนผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นกัน โดยในปี 2556 ประชากรสูงอายุคิดเป็นสัดส่วน 13.2% ของจำนวนประชากรทั้งประเทศ (ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ)

- ปัจจุบันคนไทยให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติมากขึ้น โดยคาดว่าสมุนไพรและผลิตภัณฑ์ที่มาจากความรู้พื้นบ้านจะมีมูลค่าถึง 1.4 หมื่นล้านบาทในปี 2558 (ที่มา: มายแซร์ ประเทศไทย, กรุงเทพธุรกิจออนไลน์) นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพจะเข้าใกล้สินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวันมากขึ้น เช่น วิตามิน อาหารเสริม จะถูกนำมาเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ต่างๆ มากขึ้น เช่น เครื่องดื่มฟังก์ชั่นนอล เป็นต้น ซึ่งคาดว่าจะได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมากยิ่งขึ้นด้วย
- การใช้อินเทอร์เน็ตและเทคโนโลยีต่างๆ ช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงข้อมูลเกี่ยวกับสุขภาพได้ง่ายขึ้น รวมถึงช่องทางการซื้อขายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสุขภาพขยายตัวสู่ช่องทางออนไลน์มากขึ้น โดยข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติระบุว่า การใช้คอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต และโทรศัพท์มือถือในประชากรอายุ 6 ปีขึ้นไปในช่วงระยะเวลา 5 ปี ระหว่างปี 2553-2557 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยผู้ใช้คอมพิวเตอร์มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากประมาณ ร้อยละ 30.9 (จำนวน 19.1 ล้านคน) เป็นประมาณร้อยละ 38.2 (จำนวน 23.8 ล้านคน) ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นจากประมาณร้อยละ 22.4 (จำนวน 13.8 ล้านคน) เป็นประมาณร้อยละ 34.9 (จำนวน 21.7 ล้านคน) และผู้ใช้โทรศัพท์มือถือเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 61.8 (จำนวน 38.2 ล้านคน) เป็นร้อยละ 77.2 (จำนวน 48.1 ล้านคน) ตามแผนภาพด้านล่าง



ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ, ปี 2557

ต่างประเทศ

จากหลากหลายเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ประชาชนทั่วโลกหันมาให้ความสนใจกับสุขภาพมากขึ้น อาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพจึงได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์เหล่านี้จะมีราคาที่สูง ผู้บริโภคที่มีรายได้ตั้งแต่ระดับกลางขึ้นไป กลับใช้จ่ายกับสินค้าเหล่านี้มากขึ้น ซึ่งตัวอย่างจะเห็นได้จากตลาดสินค้าเพื่อสุขภาพในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งมีการเติบโตขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมูลค่าการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพระหว่างปี 2553 -2555 มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณกว่าร้อยละ 5 ทุกปี ดังแสดงตามตารางด้านล่าง เนื่องจากผู้บริโภคชาวสิงคโปร์ให้ความสำคัญต่อสุขภาพมากขึ้น และผู้ผลิตมีการพัฒนาและแนะนำสินค้าอยู่อย่างต่อเนื่อง

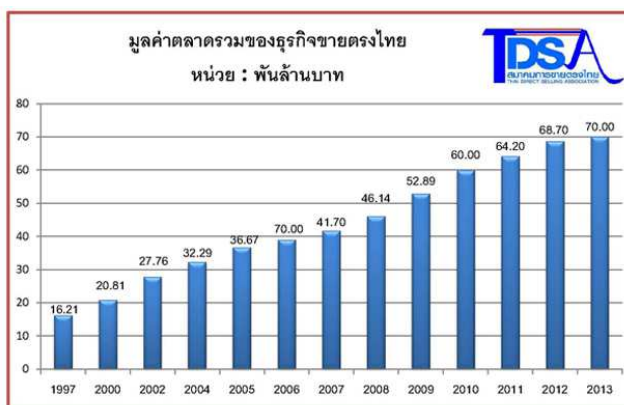
กลุ่มสินค้า	มูลค่า: ล้านเหรียญสิงคโปร์		
	2555	2554	2553
สินค้าเพื่อสุขภาพ (Health and Wellness)	1,179.8	1,123.3	1,064.8

**ที่มา:** Euromonitor International โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์, สิงหาคม 2557

ทั้งนี้ ตลาดต่างประเทศขนาดใหญ่และมีศักยภาพในการขยายตัวมากที่สุด คือ ตลาดประเทศจีน โดยคาดว่าประเทศจีนจะกลายเป็นตลาดผู้บริโภคสินค้าเพื่อสุขภาพที่ใหญ่ที่สุดในโลกในปี 2558 ซึ่งจะมีมูลค่าประมาณมากกว่า 7 หมื่นล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐฯ และหนึ่งในสินค้าที่กำลังได้รับความนิยมอย่างมาก คือ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ที่จะช่วยซ่อมแซมส่วนที่สึกหรอในร่างกาย ทำให้ผิวพรรณเปล่งปลั่งสดใส ตลาดอาหารเสริมในจีนเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่และมีศักยภาพในการซื้อสูง แต่มีผู้ผลิตน้อยราย อีกทั้งอาหารเสริมเพื่อสุขภาพมีแนวโน้มที่จะกลายเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำคัญในการรักษาสุขภาพและระบบภูมิคุ้มกันต่างๆในอนาคต ประเทศจีนจึงมียอดนำเข้าอาหารเสริมและวิตามินจำนวนมาก โดยในปี 2555 จีนมีมูลค่าการนำเข้าอาหารเสริมและวิตามินรวมมูลค่าประมาณ 279.84 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยในปัจจุบันประชากรจีนเป็นผู้บริโภคอาหารเสริมมากที่สุดเป็นอันดับสอง รองจากสหรัฐอเมริกา (ที่มา: สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์)

**สภาพการแข่งขัน**

ตลาดของผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง มีผู้ประกอบการอยู่ในอุตสาหกรรมเป็นจำนวนมากและมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในตลาดตลอดเวลา เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน มีมูลค่าทางการตลาดและโอกาสทางธุรกิจสูง ประกอบกับมีการลงทุนขึ้นต้นเป็นจำนวนไม่มากนัก โดยส่วนใหญ่แล้วกลุ่มผู้ประกอบการมักใช้ช่องทางการจำหน่ายสินค้าเป็นช่องทางการขายตรง ซึ่งเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมทั้งในธุรกิจเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนื่องจากสามารถเข้าถึงตัวผู้บริโภคเพื่อให้ข้อมูลได้ในเชิงลึก รวมทั้งเป็นการสร้างเครือข่ายการประชาสัมพันธ์จากตัวแทนขาย ซึ่งมีค่าใช้จ่ายเบื้องต้นที่ต่ำกว่าการประชาสัมพันธ์ทางสื่อสาธารณะ โดยมูลค่าตลาดรวมของธุรกิจขายตรงของประเทศไทยประจำปี 2556 มีมูลค่าประมาณ 7 หมื่นล้านบาท ดังแสดงในแผนภาพ



**ที่มา:** สมาคมขายตรงไทย

ที่ผ่านมา บริษัทเลือกใช้ช่องทางจัดจำหน่ายหลักโดยวิธีการขายตรงเช่นเดียวกัน 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)

นิตยสารลีดเดอร์ไทม์ ฉบับเดือนกุมภาพันธ์ 2557 ได้ทำการสรุปเปรียบเทียบยอดขายจากธุรกิจขายตรงรูปแบบต่างๆ โดยแบ่งกลุ่มตามยอดขาย ซึ่งกลุ่มบริษัทที่มียอดขายมากกว่า 200 ล้านบาทถึง 500 ล้านบาท ดังแสดงในตารางด้านล่าง ทั้งนี้ APCO มีรายได้จากช่องทางจัดจำหน่ายขายตรงปี 2556 ประมาณ 230 ล้านบาท จึงอาจเทียบเคียงได้กับลำดับที่ 6 ของธุรกิจการขายตรง

ลำดับที่	บริษัท	ประมาณการยอดขายปี 2556 (ล้านบาท)
1.	บริษัท แด็กชิน (ประเทศไทย) จำกัด	500
2.	บริษัท ไทยเฮลท์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	500
3.	บริษัท นิวไลฟ์ เวลด์ ไรด์ (ประเทศไทย) จำกัด	428
4.	บริษัท โอยรา แพลนเน็ต จำกัด	350
5.	บริษัท ลาซูล์ คอสเมติกส์ และลาซูล์ (เอเชีย) จำกัด	300
6.	บริษัท ออกาโน่ โกลด์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด	200

ที่มา: Leader Time Magazine

ปัจจุบัน บริษัทยังได้ขยายช่องทางจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น โดยการทำการตลาดผ่านทางโทรศัพท์ (Call Center) เพื่อการเข้าถึงผู้บริโภคอย่างใกล้ชิดและรวดเร็ว สร้างความได้เปรียบทางธุรกิจในสภาพเศรษฐกิจที่มีการแข่งขันกันสูง

ทั้งนี้ แม้ว่าธุรกิจผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามจะมีการแข่งขันสูงและเข้าสู่ธุรกิจได้ง่ายโดยอาศัยช่องทางขายตรง แต่ผู้ประกอบการใหม่ที่เข้ามาในธุรกิจจะต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างความเข้าใจให้ผู้บริโภคเกี่ยวกับคุณสมบัติและความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของตน จึงทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ยังคงมีฐานธุรกิจไม่กว้างขวางนัก แต่ APCO ได้สร้างฐานธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามมากกว่า 20 ปี ทำให้มีฐานลูกค้าที่กว้างขวางและมีศักยภาพในการแข่งขันในอุตสาหกรรมจากจุดเด่นดังต่อไปนี้

- จุดเด่นด้านผลิตภัณฑ์
  - ผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มีความเป็นนวัตกรรมอันเกิดจากผลงานวิจัยซึ่งเป็นเครื่องรับรองประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์
  - บริษัทที่มีวิจัยหลัก ซึ่งประกอบด้วย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ร่วมกับนักวิจัยผู้เชี่ยวชาญจากสาขาวิชาต่างๆ ทำหน้าที่ค้นคว้าเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องรวมทั้งดำเนินงานวิจัยเพื่อสร้างนวัตกรรมใหม่ป้อนสู่ตลาด
- จุดเด่นด้านการตลาด
  - บริษัทที่มีการสนับสนุนให้สมาชิกตัวแทนขายเปิดศูนย์จำหน่ายสินค้า เพื่อเป็นศูนย์กลางในกระจายสินค้าจากส่วนกลางออกสู่ส่วนภูมิภาค ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น โดยปัจจุบันมีศูนย์จำหน่ายสินค้าที่มีการขายสินค้าอย่างต่อเนื่องเป็นจำนวนรวม 156 แห่งทั่วประเทศ

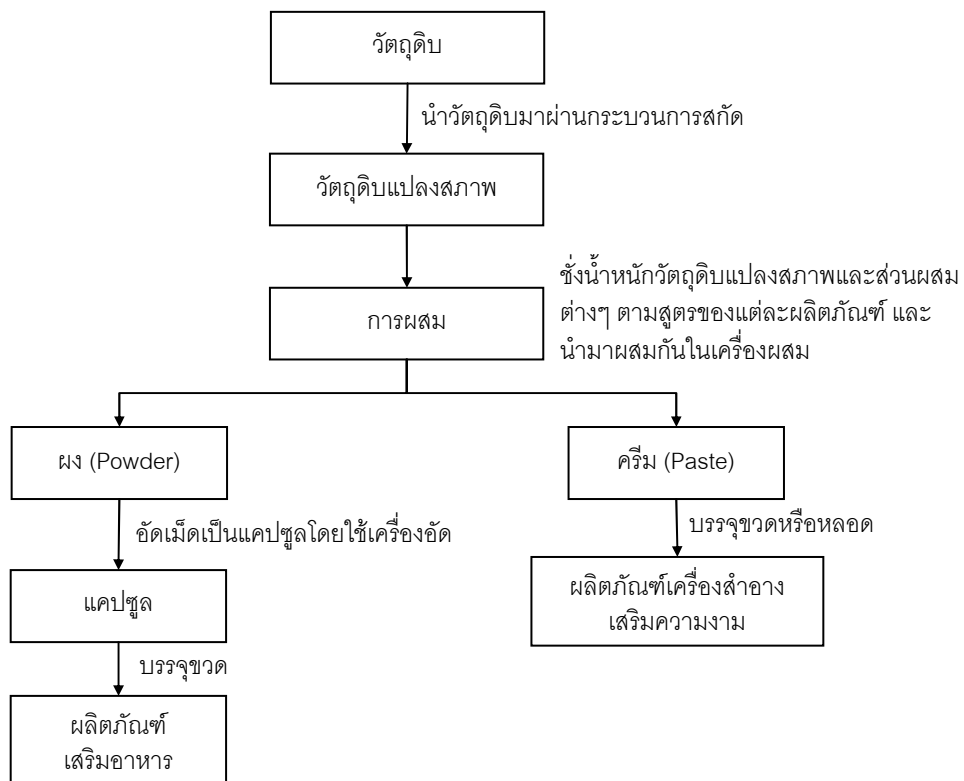
- มีการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง นอกเหนือจากการขายผ่านช่องทางขายตรง โดยผู้บริโภครสามารถติดต่อสอบถาม และ/หรือ สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ได้ทาง Call Center ซึ่งสะดวกและรวดเร็ว นอกจากนี้ บริษัทยังมีศูนย์บริการด้านสุขภาพ หรือ BIM Healthcare Center ซึ่งมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาและแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์
- มีการประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง ทั้งการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย การเผยแพร่ทางเว็บไซต์ สื่อเคเบิลทีวี รวมไปถึง Social Media ต่างๆ เพื่อให้เกิดการสื่อสารกับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้หลายช่องทาง

จากแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงามและธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ และแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของกลุ่มผู้สูงอายุซึ่งเป็นลูกค้าเป้าหมายหลักส่วนหนึ่งของบริษัท ประกอบกับความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในปัจจุบัน ทำให้ผู้บริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันและการเติบโตในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง โดยจะมีนโยบายการเพิ่มยอดขายด้วยการจัดจำหน่ายในช่องทางอื่นๆ เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ BIM Healthcare Center รวมทั้งเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายในต่างประเทศ โดยได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เข้าถึงผู้บริโภคได้ในวงกว้างมากขึ้น นอกจากนี้ ผู้บริหารมีนโยบายมุ่งเน้นการพัฒนานวัตกรรมในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีศักยภาพทางการตลาดที่ดี และเชื่อว่ากลุ่มผู้บริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เมื่อเกิดความเชื่อมั่นต่อตัวผลิตภัณฑ์แล้วจะมีแนวโน้มในการซื้อต่อเนื่องมากกว่ากลุ่มเครื่องสำอางเสริมความงาม ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้ฐานรายได้ของบริษัทมีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

### 2.3.1 การผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร องค์ประกอบหลักจะใช้วัตถุดิบชนิดเดียวกัน คือ สารสกัดจากส้มแขกและมังคุด โดยมีการผสมพืชสมุนไพร รัญพืช หรือสารสกัดอื่นๆ ตามสูตรของผลิตภัณฑ์แต่ละผลิตภัณฑ์ ขั้นตอนการผลิตจะเป็นดังนี้



วัตถุดิบทางการเกษตร เช่น ส้มแขก มังคุด จะรับเข้ามาที่โรงงานในสภาพอบแห้ง ส่วนพืชสมุนไพรอื่นๆ เช่น ใบบัวบก จะรับเข้ามาเป็นวัตถุดิบสด และนำมาอบแห้งที่โรงงาน ซึ่งวัตถุดิบในสภาพอบแห้งประกอบกับการจัดเก็บอย่างเหมาะสม ทำให้

องค์ประกอบที่เป็นสารเคมีสำคัญ (Active ingredients) ในตัววัตถุดิบจะไม่เกิดการเสื่อมสลาย และสามารถเก็บไว้ได้นานกว่า 10 ปี หลังจากนั้นวัตถุดิบอบแห้งจะถูกนำมาสกัดสารเคมีสำคัญให้อยู่ในสภาพบริสุทธิ์ ซึ่งจะเรียกว่ากระบวนการสกัดให้เป็นวัตถุดิบแปลงสภาพ และสามารถจัดเก็บไว้ได้เป็นเวลานานเช่นกัน ต่อจากนั้นวัตถุดิบแปลงสภาพดังกล่าวจะถูกนำไปใช้เป็นส่วนผสมหลักในผลิตภัณฑ์ต่างๆของบริษัทต่อไป ตามปกติแล้วบริษัทจะมีการประมาณการยอดขายและจัดส่งให้กับฝ่ายผลิตทุกไตรมาส เมื่อทำการผลิตแล้วจะทำการจัดส่งเพื่อการขายภายในเวลาประมาณไม่เกิน 2 สัปดาห์ โดยที่ผลิตภัณฑ์ทุกประเภทมีอายุประมาณ 3 ปี

ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์น้ำมันงาคูผสมชั้น บริษัทว่าจ้างบริษัทเอกชน 2 ราย ในจังหวัดนครปฐม และจังหวัดสมุทรปราการ ให้เป็นผู้ผลิต เนื่องจากต้องการลดต้นทุนค่าขนส่งน้ำมันงาคูสดซึ่งเป็นวัตถุดิบ รวมทั้งน้ำมันงาคูซึ่งมีน้ำหนักมาก โดยน้ำมันงาคูสดจะทำการแช่แข็งไว้ที่จังหวัดจันทบุรีซึ่งใกล้กับแหล่งเพาะปลูกมังคุดเพื่อรอการผลิต บริษัทควบคุมคุณภาพการผลิตน้ำมันงาคูโดยการตรวจสอบใบควบคุมคุณภาพ (Certification of Analysis) ที่ได้รับจากผู้ผลิต รวมทั้งทำการสุ่มตรวจคุณภาพด้วยตนเองเป็นครั้งคราว

### 2.3.2 กำลังการผลิตและอัตราการใช้กำลังการผลิต

APCO ทำการผลิต 1 กะต่อวัน และ 300 วันต่อปี โดยเครื่องจักรที่เป็นคอขวด (Bottle neck) เป็นตัวกำหนดกำลังการผลิตสูงสุดของโรงงาน สำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม ได้แก่ เครื่องบรรจุครีม ส่วนผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ได้แก่ เครื่องอัดแคปซูลและเครื่องบรรจุซอง ดังนั้นการวัดกำลังการผลิตจะพิจารณาจากประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องจักร โดยบริษัทมีกำลังการผลิตและอัตราการใช้กำลังการผลิตจำแนกตามผลิตภัณฑ์ ดังต่อไปนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	ขนาดบรรจุ	(หน่วย: ขวด/หลอด/ซอง)	กำลังการผลิตต่อปีต่อ 1 กะ			
			2557	2556	2555	
1 ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม	- ประเภท ครีม ไลชั่น	150 / 200 ml	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี			
			จำนวนการผลิตจริง	1,576,800	1,576,800	1,576,800
			อัตราการใช้กำลังการผลิต	46,581	41,094	67,919
	6 - 70 ml	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี				
			จำนวนการผลิตจริง	2,95%	2.61%	4.31%
			อัตราการใช้กำลังการผลิต	5,898,400	1,226,400	1,226,400
2 ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม	- ประเภท Capsule	500 mg	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี			
			จำนวนการผลิตจริง	40,880,000	20,440,000	20,440,000
			อัตราการใช้กำลังการผลิต	15,306,164	10,880,332	8,581,762
	100 mg	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี				
			จำนวนการผลิตจริง	37.44%	53.23%	41.99%
			อัตราการใช้กำลังการผลิต	7,008,000	7,008,000	7,008,000
- ประเภท ซอง	ทุกขนาด	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี				
		จำนวนการผลิตจริง	14,716,800	10,512,000	10,512,000	
		อัตราการใช้กำลังการผลิต	5,423,810	3,130,150	378,266	
		36.85%	29.78%	3.60%		

จากตารางอัตราการผลิตพบว่าอัตราการผลิตของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามมีแนวโน้มในการผลิตลดลง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการแข่งขันสูง ส่งผลให้มียอดสั่งซื้อลดลง ทั้งนี้ บริษัทได้ติดตั้งเครื่องบรรจุครีมใส่ซองขนาด 6-70 มิลลิกรัมเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทมีการเพิ่มขนาดบรรจุของผลิตภัณฑ์ครีมกระซบสัดส่วนในบรรจุภัณฑ์ที่มีขนาดเล็กลง เพื่อให้สามารถจัดจำหน่ายได้ในราคาที่ย่อมเยาขึ้น นอกจากนี้ จะเห็นได้ว่าอัตราการผลิตของผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ซึ่งเน้นไปทางเสริมสุขภาพและควบคุมน้ำหนักกระซบสัดส่วนนั้นมีแนวโน้มในการผลิตมากขึ้น เนื่องจากมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์มากขึ้นและได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งจะเห็นได้จากการผลิตแคปซูล 500 มิลลิกรัมและซองมีอัตราเพิ่มขึ้น ดังนั้น บริษัทจึงติดตั้งเครื่องอัดแคปซูล

และเครื่องบรรจุของเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการผลิตที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ แคลซูลประเภท 100 มิลลิกรัม มีอัตราการใช้กำลังการผลิตลดลงในปี 2556 และปี 2557 เนื่องจากมีผู้สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ Ginkgo Biloba ลดลง

### 2.3.3 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักของบริษัทคือวัตถุดิบทางการเกษตร ส่วนใหญ่สั่งซื้อจากเกษตรกรในพื้นที่ที่มีการเพาะปลูกพืชผลนั้นๆ โดยมีตัวกลางในท้องถิ่นทำการรวบรวมให้จากเกษตรกรรายย่อย เช่น ส้มแขก สั่งซื้อจากพื้นที่ภาคใต้ มังคุด สั่งซื้อจากพื้นที่ในแถบจังหวัดระยอง จันทบุรี และตราด โบঝวก สั่งซื้อจากพื้นที่ในภาคเหนือ เป็นต้น วัตถุดิบทางการเกษตรบางชนิดออกผลได้เพียงปีละ 1 ครั้ง ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่มากเพียงพอที่จะสามารถใช้ในการผลิตได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี เพื่อป้องกันการขาดแคลนของวัตถุดิบและลดต้นทุนค่าขนส่ง ประกอบกับวัตถุดิบที่ผ่านการอบแห้งแล้วสามารถเก็บไว้ได้นานมากโดยที่ส่วนประกอบสำคัญไม่มีการเสื่อมสภาพ

ส้มแขกซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญตัวหนึ่งได้ถูกสั่งซื้อไว้ล่วงหน้าในปริมาณมาก บริษัทจึงไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว ทั้งนี้ ปริมาณวัตถุดิบส้มแขกที่บริษัทจัดเก็บไว้ ณ 31 ธันวาคม 2557 เมื่อเทียบกับประมาณการปริมาณการผลิตในแต่ละปี ยังคงสามารถใช้ในการผลิตต่อเนื่องได้อีกประมาณ 2 - 2.5 ปี เนื่องจากบริษัทประมาณการว่าจะมีการใช้ส้มแขกเป็นวัตถุดิบในการผลิตมากขึ้น โดยบริษัทมีแผนเพิ่มการผลิตในผลิตภัณฑ์เดิมประเภทผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน เช่น Gold Shape, Figor, Trim One ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีแนวโน้มการผลิตเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 1.5 – 3 เท่าในแต่ละปี โดยประมาณการจากแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายผ่านทางทีวีและเคเบิล และการขยายตลาดไปยังประเทศต่างๆ เพิ่มขึ้น เช่น ประเทศอิตาลี สวิตเซอร์แลนด์ , สิงคโปร์, มาเลเซีย, ไต้หวัน, ฟิลิปปินส์, คูเวต, อารหรับ, สหรัฐอเมริกา, ออสเตรเลีย, นิวซีแลนด์ เป็นต้น ทั้งนี้ วัตถุดิบส้มแขกจะถูกจัดเก็บในสภาพอบแห้งอยู่ในคลังสินค้าที่มีอุณหภูมิและความชื้นที่เหมาะสม โดยบริษัทจะมีการตรวจสอบคุณภาพทั้งทางกายภาพและทางเคมีเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าส่วนประกอบที่สำคัญในส้มแขก หรือ HCA (Hydroxy-citric acid) ยังอยู่ในเกณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด ซึ่งจากข้อมูลผลการทดสอบจากบริษัทพบว่า ปริมาณ HCA ในส้มแขกที่เก็บไว้เกินกว่า 5 ปี ยังอยู่ในเกณฑ์ที่มาตรฐานกำหนด อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาเพื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพสำหรับวัตถุดิบที่มีอายุเกินกว่า 5 ปี

สำหรับมังคุดซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญอีกตัวหนึ่ง ราคาขายในแต่ละปี ขึ้นอยู่กับปริมาณการเพาะปลูกและความต้องการของตลาดในปีนั้นๆ โดยในปี 2556 และปี 2557 ใช้มังคุดในการผลิตมูลค่า 5.89 ล้านบาท และ 5.83 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.99 และร้อยละ 13.52 ของมูลค่าวัตถุดิบโดยรวม ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทได้มีการตกลงประกันราคามังคุดกับตัวแทนกลุ่มชาวสวนไว้ ดังนั้น หากในอนาคตราคามังคุดมีความผันผวน จะไม่กระทบต่อต้นทุนรวมของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ ปริมาณวัตถุดิบมังคุดที่บริษัทจัดเก็บไว้ ณ 31 ธันวาคม 2557 เมื่อเทียบกับประมาณการปริมาณการผลิต ยังคงสามารถใช้ในการผลิตต่อเนื่องได้อีกประมาณ 1 – 1.5 ปี เนื่องจากมีแนวโน้มการผลิตเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ เปลือกมังคุดจะถูกจัดเก็บในสภาพอบแห้งอยู่ในคลังสินค้าที่มีอุณหภูมิและความชื้นที่เหมาะสม และเนื้อมังคุดจะถูกจัดเก็บในสภาพแช่แข็ง โดยบริษัทจะมีการตรวจสอบคุณภาพทั้งทางกายภาพและทางเคมีเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าส่วนประกอบที่สำคัญในมังคุด ยังอยู่ในเกณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด

วัตถุดิบอื่นๆ เช่น สารเคมีที่ใช้ในการผลิต ภาชนะบรรจุผลิตภัณฑ์ เป็นวัตถุดิบที่มีจำหน่ายทั่วไป ซึ่งบริษัทสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายหลายราย โดยมีได้พึ่งพาผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง ทั้งนี้ วัตถุดิบทั้งหมดของบริษัทสั่งซื้อในประเทศไทย ส่งผลให้ไม่มีความเสี่ยงที่เกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนเงินในการจัดซื้อ โดยมูลค่าวัตถุดิบหลักที่ใช้ในแต่ละปีดังแสดงในตาราง

วัตถุดิบ	วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต (ล้านบาท)					
	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
วัตถุดิบทางการเกษตร	10.84	25.16%	8.68	25.03%	5.11	22.55%
- ส้มแขก	2.48	5.75%	1.64	4.72%	0.01*	0.06%
- มังคุด	5.83	13.52%	5.89	16.99%	3.55	15.67%
- อื่นๆ เช่น บัวบก ชิง งา ถั่วเหลือง	2.54**	5.89%	1.15	3.32%	1.54	6.82%
สารเคมีที่ใช้ในการผลิต	22.04	51.14%	16.94	48.86%	13.01	57.42%
ภาชนะบรรจุ	10.21	23.70%	9.05	26.11%	4.54	20.03%
<b>รวม</b>	<b>43.09</b>	<b>100.00%</b>	<b>34.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>22.66</b>	<b>100.00%</b>

หมายเหตุ: \* ปี 2555 มีการเบิกใช้ส้มแขกลดลง เนื่องจากมีการผลิตสินค้าที่ใช้ส้มแขกในปริมาณน้อย

\*\* ปี 2557 มีการใช้บัวบกในการผลิตเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้บัวบกเป็นวัตถุดิบมากขึ้น เช่น Garcinia, Arthrinox, Diabenox

### 2.3.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพของพนักงาน รวมทั้งบุคคลอื่น ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิต และที่พำนักอาศัยในบริเวณใกล้เคียง ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายชัดเจนและเป็นรูปธรรม ให้มีการฝึกอบรมเพื่อให้ความรู้แก่พนักงานในเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อม ประกอบกับมีนโยบายให้พนักงานได้รับการป้องกันที่เหมาะสมเมื่อต้องเกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตที่อาจมีการสัมผัสกับสารเคมีหรือฝุ่นละออง เช่น การสวมถุงมือยาง เสื้อคลุม ผ้าปิดปาก รองเท้าบูต เป็นต้น นอกจากนี้ภายในโรงงานยังจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิตทั้งหมด ซึ่งระบบดังกล่าวได้รับการตรวจสอบและผ่านมาตรฐานของกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม นอกจากนี้ โรงงานของบริษัทตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือที่ได้รับมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001:1996 ด้วย ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทยังไม่มีเคยมีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

### 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทเป็นการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยมิได้เป็นการผลิตตามคำสั่งจากลูกค้า ดังนั้นจึงไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท นักลงทุนควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณา ปัจจัยความเสี่ยงในหัวข้อนี้รวมทั้งข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารนี้ ทั้งนี้ปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวมิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัท ดังนั้นปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทมิทราบในขณะนี้หรือที่บริษัทเห็นว่าเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ไม่เป็นสาระสำคัญในปัจจุบัน อาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

- ความเสี่ยงจากบุคลากร

ในส่วนวิชาการ ผลิตภัณฑ์เกือบทั้งหมดที่บริษัทผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากผลงานวิจัยและพัฒนาซึ่งนำโดย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงความรู้และความเชี่ยวชาญของบุคลากรดังกล่าว นอกจากนี้ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ยังดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทาง และการตลาดของบริษัท ซึ่งในอนาคตหากมีการเปลี่ยนแปลงบุคลากรดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นผู้ก่อตั้งและมีฐานะเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ทำให้คาดว่าบริษัทจะสามารถรักษามูลค่าดังกล่าวไว้ได้ในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทได้จัดตั้งทีมงานวิจัยและพัฒนา ซึ่งประกอบด้วยผู้เชี่ยวชาญในสาขาวิชาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท จัดตั้งศูนย์วิจัยและพัฒนา มังคุดไทย รวมทั้งร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยต่างๆ เพื่อร่วมกันทำการวิจัยและต่อยอดผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่อง โดยมีได้เป็นการพึ่งพิงบุคคลใดบุคคลหนึ่ง หรือหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง อีกทั้งยังได้มีการจัดสรรหุ้นให้แก่ทีมงานวิจัยดังกล่าวเพื่อให้มีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าของและสร้างแรงจูงใจให้อยู่กับบริษัทในระยะยาว

นอกจากนี้ ในกรณีที่มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบใหม่ที่ทีมวิจัยปัจจุบันของบริษัทไม่มีความเชี่ยวชาญ บริษัทมีนโยบายว่าจ้างหน่วยงานภายนอก เช่น มหาวิทยาลัย หรือ หน่วยงานวิจัยอื่นๆ ที่มีความเชี่ยวชาญในด้านนั้นๆ เป็นผู้ทำการวิจัย ซึ่งคาดว่าจะทำให้ใช้เวลาและค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าที่บริษัทจะเป็นผู้ทำการวิจัยและพัฒนาด้วยตนเอง รวมทั้งเป็นการลดการพึ่งพิงบุคลากรด้วยอีกทางหนึ่ง อย่างไรก็ตาม สูตรในการผลิตทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการวิจัยและพัฒนาของ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา จากนักวิจัยและหน่วยงานภายนอกอื่นๆ ที่ทำการผลิตอยู่ในปัจจุบัน รวมทั้งที่จะผลิตในอนาคตเป็นของบริษัททั้งหมด โดยมีการบันทึกสูตรการผลิตทั้งหมดเก็บรวบรวมไว้ในตู้निรภัยของบริษัท มีผู้บริหารสองท่านถือกุญแจไว้ทำนละหนึ่งดอก และบริษัทได้ยื่นขอจดสิทธิบัตรสำหรับสูตรการผลิตผลิตภัณฑ์ที่สำคัญของบริษัทไว้แล้ว

ในส่วนของการบริหารจัดการ บริษัทได้จัดให้มีคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้กำหนดนโยบายและทิศทางในการดำเนินธุรกิจ โดยมีคณะกรรมการบริหารเป็นผู้บริหารงานในภาพรวมตามนโยบายที่ได้รับจากคณะกรรมการบริษัทและผู้ถือหุ้น และจัดให้มีคณะที่ปรึกษาในด้านต่างๆ เช่น ที่ปรึกษาการตลาด ที่ปรึกษาการวิจัยและพัฒนา ที่ปรึกษา CSR (Corporate Social Responsibility) เป็นต้น ซึ่งประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิในด้านที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้คำปรึกษาในการบริหารงาน เพื่อให้ธุรกิจเติบโตไปข้างหน้าอย่างมีประสิทธิภาพ

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจช่องทางปัจจุบันซึ่งผ่านธุรกิจขายตรงเป็นหลัก

เนื่องจากรายได้ของบริษัทส่วนหนึ่งมาจากการจัดจำหน่ายในช่องทางขายตรง โดยในปี 2555 ปี 2556 และปี 2557 บริษัทมีรายได้จากการจัดจำหน่ายด้วยช่องทางการขายตรง ร้อยละ 77.58 ร้อยละ 64.81 และร้อยละ 51.57 ของรายได้รวม ตามลำดับ ธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรงและมีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ซึ่งนักธุรกิจขายตรงหรือสมาชิกตัวแทนขายสามารถเปลี่ยนไปเป็นตัวแทนขายของผู้ประกอบการรายใดก็ได้ในอุตสาหกรรม ขึ้นอยู่กับโครงสร้างและส่วนแบ่งผลตอบแทนของยอดจำหน่ายเป็นสำคัญ ดังนั้นหากมีผู้ประกอบการรายอื่นให้ข้อเสนอผลตอบแทนที่ดีกว่า สมาชิกตัวแทนขายของบริษัทอาจเปลี่ยนไปให้ความสำคัญกับการจำหน่ายสินค้าอื่นแทนได้



ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญต่อโครงสร้างผลตอบแทนของสมาชิกตัวแทนขาย โดยมีนโยบายการจ่ายผลตอบแทนที่อยู่ในระดับเดียวกันกับอุตสาหกรรม มีโครงสร้างผลตอบแทนที่การสร้างแรงจูงใจทั้งการขายสินค้าและการหาสมาชิกเครือข่าย รวมทั้งมีการแบ่งผลตอบแทนในรูปแบบอื่น เช่น การให้รางวัลพิเศษแก่สมาชิกที่ทำยอดขายได้ถึงระดับที่กำหนด เป็นต้น และบริษัทเชื่อว่าความน่าเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์สามารถทำให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นและเกิดความพึงพอใจที่จะซื้อต่อเนื่องในระยะยาวด้วย การที่ยอดรายได้จากการจำหน่ายในช่องทางนี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเสริมกับผลการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นตัวแปรที่ทำให้ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจขายตรง กลายเป็นความมั่นคงในการสร้างรายได้และจะเป็นส่วนหนึ่งของการเจริญเติบโตของบริษัทอย่างต่อเนื่องต่อไป

แต่เพื่อเป็นการเสริมการเจริญเติบโตและลดการพึ่งพิงจัดจำหน่ายผ่านช่องทางขายตรง บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายในช่องทางอื่น ๆ ให้มากขึ้น โดยบริษัทมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 9.88 ของรายได้รวมในปี 2555 เป็นร้อยละ 14.77 และร้อยละ 23.35 ของรายได้รวมในปี 2556 และปี 2557 ตามลำดับ และบริษัทได้ดำเนินการส่งเสริมการขายในต่างประเทศเพิ่มขึ้นเพื่อกระตุ้นยอดขาย โดยบริษัทได้มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านศูนย์ดูแลผู้ป่วยมะเร็งด้วยวิธีธรรมชาติในประเทศสิงคโปร์ (Natural Cancer Care Center หรือ “NCCC”) ซึ่งมีผู้ใช้บริการที่เป็นชาวสิงคโปร์และชาวต่างชาติ นอกจากนี้ บริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายในหลายประเทศ โดยบริษัทได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายประเทศต่างๆ (รายละเอียดในหัวข้อ 5.5 เรื่องสรุปสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศ) ที่จะนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในประเทศของตนเอง เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการกระจายผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น

#### ● ความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ

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

บริษัทตระหนักดีถึงสภาวะทางธรรมชาติที่ไม่อาจควบคุมได้ซึ่งมีผลต่อการจัดหาวัตถุดิบ ดังนั้นจึงมีนโยบายการสั่งซื้อวัตถุดิบทางการเกษตรในปริมาณมาก โดยแต่ละครั้งให้ครอบคลุมการผลิตและจำหน่ายได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี โดยวัตถุดิบดังกล่าวเมื่อนำมาผ่านการอบแห้งและเก็บรักษาไว้ในสภาพที่เหมาะสม จะสามารถเก็บไว้ได้นานกว่า 10 ปี โดยที่สารประกอบสำคัญในตัววัตถุดิบไม่มีการเสื่อมสลาย สำหรับการจัดหาวัตถุดิบส้มแขก บริษัทมีตัวแทนในท้องถิ่นภาคใต้เป็นผู้รวบรวมสินค้าและจัดส่งให้กับบริษัท

#### ● ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีสินค้าทดแทนที่มีคุณสมบัติในลักษณะเดียวกันเป็นจำนวนมาก ตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์ที่กระชับสัดส่วนที่มีจำหน่ายในเชิงพาณิชย์จำนวนมากหลายตราสินค้าซึ่งมีคุณสมบัติที่โฆษณาไว้ใกล้เคียงกัน คือช่วยลดน้ำหนักและทำให้รูปร่างดี ดังนั้นจึงทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภคมาก

บริษัทตระหนักดีถึงสินค้าที่มีคุณสมบัติในแนวทางเดียวกันในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร จึงมุ่งเน้นการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ตั้งแต่การเผยแพร่ผลงานวิจัยที่แสดงถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่เหนือกว่าสินค้าทดแทนอื่นในท้องตลาด รวมไปถึงการแบ่งปันประสบการณ์ความพึงพอใจของผู้ใช้จริง อีกทั้งมุ่งเน้นการอบรมตัวแทนขายให้เข้าใจถึงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้องเพื่อให้สามารถสื่อสารให้ผู้บริโภคเข้าใจและรับรู้ถึงความแตกต่างกับผลิตภัณฑ์อื่นในท้องตลาด

#### ● ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศเป็นจำนวนไม่มากนักเมื่อเทียบกับรายได้รวม โดยในปี 2555 ปี 2556 และปี 2557 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายต่างประเทศประมาณ ร้อยละ 2.70 ร้อยละ 5.49 และร้อยละ 0.60 ของรายได้รวมตามลำดับ และส่วนใหญ่บริษัทกำหนดนโยบายการขายต่างประเทศโดยใช้เงินบาท ยกเว้นลูกค้าบางรายที่มีการขายเป็นเงินสกุล

ต่างประเทศ โดยในปี 2555 – 2557 มีสัดส่วนการขายเป็นเงินสกุลต่างประเทศประมาณไม่เกินร้อยละ 1 ของรายได้จากการขายรวมของบริษัท ซึ่งถือว่าบริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในปัจจุบันอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายสินค้าสู่ต่างประเทศ โดยเฉพาะในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เอเชียตะวันออก ตะวันออกกลาง และจีน ซึ่งอาจทำให้มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทมีนโยบายพิจารณาทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Forward Contract) สำหรับการขายสินค้าที่มีมูลค่ามาก ซึ่งจะพิจารณาความเหมาะสมเป็นรายกรณี

### 3.2 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 2 มีนาคม 2558 กลุ่มครอบครัววิริยะจิตราถือหุ้นในบริษัท เป็นจำนวน 153,408,670 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.40 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ส่งผลให้ครอบครัววิริยะจิตราเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งสามารถควบคุมมติส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ เว้นแต่เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติไม่ต่ำกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการบางส่วนหรือทั้งหมด เป็นต้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่นำเสนอได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้จัดให้มีคณะกรรมการที่เป็นบุคคลภายนอกซึ่งได้แก่กรรมการอิสระ 4 ท่าน ทำหน้าที่ประธานกรรมการ รวมทั้งเป็นกรรมการตรวจสอบจำนวน 4 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน (เดิมบริษัทมีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่านตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ แต่เนื่องจาก บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญของความเสี่ยงในประเด็นนี้ ในปี 2556 บริษัทฯ จึงได้มีการแต่งตั้งกรรมการอิสระเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบเพิ่มอีก 1 ท่าน) เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการและผู้บริหารบริษัท นอกจากนี้ยังแต่งตั้งผู้ทรงคุณวุฒิเป็นที่ปรึกษาฝ่ายตรวจสอบภายในเพื่อให้การตรวจสอบภายในมีความถูกต้องสมบูรณ์

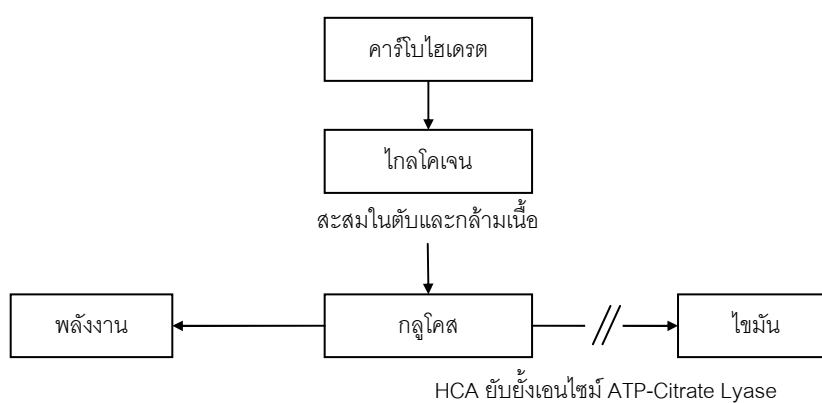
คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายการดำเนินงานโดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบอย่างชัดเจน และหากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการพิจารณารายการดังกล่าว

#### 4. การวิจัยและพัฒนา

APCO ให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการวิจัยและพัฒนาเพื่อค้นคว้าคุณสมบัติใหม่ๆ ของพืชและสมุนไพรที่หาได้ในประเทศไทย เพื่อนำมาต่อยอดให้เกิดผลิตภัณฑ์อันเป็นนวัตกรรมและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค 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 และไกลโคเจนก็เปลี่ยนเป็นกลูโคสช้าลง จึงยังคงอยู่ในตับและกล้ามเนื้อนานขึ้น ซึ่งจะก่อให้เกิดความรู้สึกอิ่มนานขึ้น และหิวช้าลง

ในปี 2543 บริษัทร่วมกับนักวิจัยจากแผนกอายุรศาสตร์ โรงพยาบาลรามาริบัติ และศูนย์วิจัยคณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ได้ทำการพิสูจน์ประสิทธิภาพของ HCA ความเข้มข้น 70% ในการลดไขมันสะสมของร่างกายในกลุ่มสตรีที่มีน้ำหนักประมาณ 65 – 70 กิโลกรัม ซึ่งพบว่ากลุ่มที่ทำการทดลองมีน้ำหนักตัวที่ลดลงซึ่งเกิดจากการหายไปของไขมันสะสมใต้ผิวหนัง บริเวณต้นแขน ได้สะบัก และเหนือเอว และรอบสะโพก โดยไม่มีผลข้างเคียงอื่นใดกับกลุ่มผู้ทดลอง ซึ่งนักวิจัยได้นำเสนอผลงานดังกล่าวในสภานาโภชนาการคลินิกระดับโลกที่จังหวัดพิษณุโลก ในเดือนธันวาคม 2543 และพิมพ์เผยแพร่ในวารสารนานาชาติอีกด้วย (Asia Pac J.Clin Nutr 2007 ; 16 (1) : 25-29)

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

## งานวิจัยสารสกัดจากมังคุด

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



จนกระทั่งในปี 2550 เกิดสถานการณ์ราคามังคุดตกต่ำทั่วประเทศ คณะนักวิจัยจึงได้จัดตั้งทีมวิจัย Operation “BIM” ขึ้น โดยมีความมุ่งหวังว่าจะช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับมังคุดเพิ่มขึ้น เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้และแก้ไขปัญหามังคุดล้นตลาดในขณะนั้น โดยศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ในฐานะหัวหน้าโครงการวิจัย ได้จัดตั้งศูนย์วิจัยและพัฒนามังคุดไทย และร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยอื่น เช่น มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ เป็นต้น และนักวิจัยผู้เชี่ยวชาญในสาขาวิชาต่างๆ ที่มีบทบาทสำคัญ ได้แก่

- |  |   |
|--|---|
| (1) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. อัมไพ บันทอง          | ภาควิชาเภสัชวิทยา คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่          |
| (2) รองศาสตราจารย์ ดร. ศิริวรรณ องค์กรไชย        | ภาควิชาเคมี คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่                |
| (3) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร | ภาควิชาจุลชีววิทยา คณะวิทยาศาสตร์<br>มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ |
| (4) รองศาสตราจารย์ ดร. วิลาวัลย์ มหามุขราชคัม    | ภาควิชาเคมี คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์           |

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

### ภาวะภูมิคุ้มกันบกพร่องที่เกิดจากความสมดุลของ Th1, Th2, และ Th17

T helper cell (Th cell) เป็นเม็ดเลือดขาวชนิดหนึ่งที่มีความสำคัญในการสร้างสมดุลของภูมิคุ้มกันด้วยการส่งสัญญาณกระตุ้นให้เม็ดเลือดขาวนักฆ่า (Phagocyte, Cytotoxic T cell, NK cell) สามารถจัดการกับสิ่งแปลกปลอมต่างๆ ที่เข้าสู่ร่างกายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- 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
- Th cell สามารถกลายเป็น T reg ที่ทำหน้าที่ควบคุมการทำงานของ Th1, Th2 และ Th17 ไม่ให้มากเกินไป จึงสามารถควบคุมอาการภูมิแพ้ และแพ้ภูมิตัวเองได้

ภาวะภูมิคุ้มกันที่สมดุลในร่างกาย ขึ้นอยู่กับความสมดุลของ Th1, Th2, Th17 และ T reg

ผลจากการวิจัยพบว่า BIM มีผลทำให้ Th1, Th9 และ Th17 เพิ่มขึ้นส่งผลให้ร่างกายสามารถจัดการกับเชื้อรา แบคทีเรีย ไวรัส รวมทั้งเซลล์มะเร็ง ได้ดีขึ้น และทำให้ Th2 มีระดับต่ำกว่า Th1 เล็กน้อย ซึ่งช่วยลดภาวะภูมิแพ้และการแพ้ภูมิตัวเองที่เกิดการที่มี Th2 มากเกินไป นอกจากนี้ การที่มี Th17 เพิ่มขึ้นจะทำให้สามารถจัดการกับสิ่งแปลกปลอมที่เหลือจากการจัดการของ Th1 และ Th2 ได้เพิ่มขึ้นด้วย

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

จากผลงานการค้นพบข้างต้น ส่งผลให้เกิดนวัตกรรมอันเกิดจากการนำ BIM มาเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารหลายชนิด โดยการปรับปรุงสูตรให้เหมาะสมกับผู้มีปัญหาที่เกิดจากการแพ้ภูมิตัวเองประเภทต่างๆ เช่น Diabenox สำหรับผู้ปัญหาเบาหวาน Arthrinox สำหรับผู้ปัญหาข้อเข่า Noriasis สำหรับผู้ปัญหาสะเก็ดเงิน และ Tumorid สำหรับผู้ปัญหามะเร็ง และ LIV สำหรับผู้ติดเชื้อ HIV เป็นต้น โดยบริษัทได้ทำการยื่นขอสิทธิบัตรสำหรับสูตรการผลิตของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไว้แล้ว

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดให้มีโครงการเผยแพร่ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ Operation “BIM” ในรูปแบบที่เข้าใจง่ายเพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ในวงกว้าง จึงได้จัดให้มีโครงการ BIM100 ซึ่งได้เชิญผู้ปัญหาจากอาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับภาวะภูมิคุ้มกันไม่สมดุลมาเล่าเรื่องอาการและผลที่ประสบบด้วยตนเองภายหลังจากใช้ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตร BIM ซึ่งตัวอย่างผู้ที่เข้าร่วมโครงการได้แก่ ผู้มีปัญหามะเร็งระยะสุดท้าย เอดส์ ลิวอิกเสบ เบาหวาน พาร์กินสัน ลำไส้ติ่งอักเสบ ตับเสื่อม กระเพาะเรื้อรัง สะเก็ดเงิน เรื้อนทรวงอก ไช้ออกัสเสบรูมาตอยด์ สะบ้าหัวเข่าเสื่อม เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ปัญหาดังกล่าว และเผยแพร่ทางเคเบิลทีวี รวมทั้งเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อให้ผู้บริโภคได้เข้าใจผลิตภัณฑ์ในเชิงประสบการณ์มากขึ้น

บริษัทมีค่าใช้จ่ายเพื่อสนับสนุนงานวิจัยต่างๆ สำหรับปี 2555 – 2557 ดังต่อไปนี้

โครงการวิจัย	มูลค่าการสนับสนุน (บาท)		
	ปี 2557	ปี 2556	ปี 2555
<p><b>โครงการที่ 1</b></p> <p>โครงการศึกษาผลของผลิตภัณฑ์ Operation “BIM” ต่อการกระตุ้นการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน (Study of Operation “BIM” Products on the Modulation of the Immune System) ร่วมกับ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (ระยะเวลาโครงการตั้งแต่วันที่ 15 พฤศจิกายน 2553 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2556) โดยผลจากการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์ BIM จะช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตผู้ติดเชื้อ HIV ได้ (งบประมาณ 1.78 ล้านบาท)</p>	-	519,200	114,800
<p><b>โครงการที่ 2</b></p> <p>โครงการการศึกษาผลของผลิตภัณฑ์ Operation BIM ต่อการทำงานระบบภูมิคุ้มกันในผู้ป่วยเอดส์ ร่วมกับ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และ โรงพยาบาลแม่ฮอน โดยเป็นการศึกษาว่าผลิตภัณฑ์ Operation BIM สามารถเพิ่ม CD4 ในผู้ป่วยเอดส์ได้หรือไม่ ซึ่ง CD4 เป็นเม็ดเลือดขาวชนิดหนึ่งที่สำคัญในการสร้างภูมิคุ้มกันให้แก่ร่างกาย สำหรับในผู้ป่วยเอดส์ เม็ดเลือดขาว CD4 จะถูกโจมตีโดยไวรัสเอดส์ ซึ่งหากสามารถเพิ่ม CD4 ได้ จะทำให้เม็ดเลือดขาวถูกทำลายน้อยลง (ระยะเวลาโครงการตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 ถึงวันที่ 30 ตุลาคม 2556) โดยผลที่ได้จากการศึกษา ยังไม่สามารถสรุปได้อย่างชัดเจนว่าผลิตภัณฑ์ Operation BIM สามารถเพิ่ม CD4 ได้ จึงมีการศึกษาต่อเนื่อง (รายละเอียดตามโครงการที่ 3) (งบประมาณ 2.20 ล้านบาท)</p>	-	2,126,275	454,953
<p><b>โครงการที่ 3</b></p> <p>โครงการศึกษาผลของผลิตภัณฑ์ Operation BIM ต่อการทำงานระบบภูมิคุ้มกันในผู้ป่วยเอดส์ ต่อเนื่องปีที่ 2 ร่วมกับ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และ โรงพยาบาลแม่ฮอน ซึ่งเป็นโครงการศึกษาต่อเนื่องในเรื่องผลิตภัณฑ์ Operation BIM สามารถเพิ่ม CD4 ในผู้ป่วยเอดส์ได้หรือไม่ (ระยะเวลาโครงการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557) โดยผลที่ได้จากการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์ Operation BIM สามารถเพิ่ม CD4 ได้ (งบประมาณ 3.25 ล้านบาท)</p>	3,281,520		
<p><b>โครงการที่ 4</b></p> <p>โครงการวิจัย NK cell activity เป็นการศึกษาวิจัยว่าผลิตภัณฑ์ Operation BIM สามารถเพิ่ม NK cell ซึ่งเป็นเม็ดเลือดขาวที่ทำหน้าที่ทำลายสิ่งแปลกปลอมต่างๆ ในร่างกาย เช่น ไวรัส เซลล์มะเร็ง เป็นต้น (เริ่มโครงการเมื่อเดือนเมษายน 2557) โดยผลจากการวิจัยพบว่า ผลิตภัณฑ์ Operation BIM สามารถเพิ่มเม็ดเลือดขาวดังกล่าวได้ (เป็นการทำวิจัยภายในบริษัทจึงไม่มีการตั้งงบประมาณ โดยค่าใช้จ่ายจะเป็นการจ่ายตามจริง)</p>	155,454		

**หมายเหตุ:** - โครงการวิจัยลำดับที่ 1- 3 ได้มีการจัดทำเป็นบันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่างบริษัทกับมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

- ค่าใช้จ่ายเพื่อสนับสนุนงานวิจัยสำหรับโครงการลำดับที่ 1 - 3 เป็นค่าใช้จ่ายสำหรับค่าอุปกรณ์ ค่าตรวจผลในห้องทดลอง ค่าบริหารโครงการ ค่าตอบแทนนักวิจัยในโครงการ เป็นต้น ซึ่งไม่รวมค่าจ้างที่ปรึกษาด้านวิจัยผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้ว่าจ้างโดยตรง

สำหรับแผนการวิจัยในอนาคต คณะนักวิจัยเชื่อว่า BIM ยังคงมีคุณสมบัติที่โดดเด่นอีกมาก จึงมุ่งเน้นการดำเนินโครงการวิจัยเพื่อยืนยันประสิทธิภาพด้วยวิทยาศาสตร์ภูมิคุ้มกัน รวมทั้งพัฒนาประสิทธิภาพให้ดียิ่งขึ้นเพื่อให้สามารถนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร BIM สูตรใหม่ เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้มีปัญหาภูมิคุ้มกันตัวเองได้หลากหลายและเฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น

## 5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 5.1 ทรัพย์สินไม่หมุนเวียนหลัก

ทรัพย์สินที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ประกอบด้วย

#### 1.1 ที่ดินและกรรมสิทธิ์ในห้องชุด

เลขที่โฉนดที่ดิน/ กรรมสิทธิ์ในห้องชุด	ที่ตั้ง	เนื้อที่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (บาท)	วัตถุประสงค์ในการถือครอง
27416	84/3 หมู่ 4 นิคมอุตสาหกรรม ภาคเหนือ (ฝั่งตะวันตก) ต.บ้านกลาง อ. เมือง จ. ลำพูน	5 ไร่ 7 ตารางวา	APCO	2,629,857	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ โรงงานผลิตสินค้า
14124 (ห้องชุดสำนักงาน)	121/33, 121/34 ชั้น 8 อาคาร อาร์เอสทาวเวอร์ ถ. รัชดาภิเษก ห้วยขวาง กรุงเทพฯ	824.72 ตารางเมตร	APCO	7,533,000	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ สำนักงานสาขา
76768,76769 (ตึกแถว3 ชั้น2 คูหา)	22 อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	135 ตารางเมตร	APCO	5,000,000	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ สำนักงานสาขา
449, 450, 4491, 6579.8680	ชั้น 11 อาคารชุด เอส วี ซิตี อาคาร 2 ถนน.พระราม 3 ช่องนนทรี ยานนาวา กรุงเทพฯ	63.19	APCO	417,273	เพื่อใช้เป็นที่พัก พนักงาน
159123,159124,159125 เลขที่ดิน 503,504,505 ตึกแถวสามชั้นสามคูหา	170/126-8 ม.3 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี	520 ตารางเมตร	APCO	616,000	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ สำนักงานสาขา
<b>รวม</b>				<b>16,196,130</b>	

ทั้งนี้ ที่ดินและกรรมสิทธิ์ในห้องชุดทั้งหมด เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและไม่มีภาระผูกพันใดๆ

#### 1.2 สินทรัพย์ถาวรอื่น

ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ (บาท) หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	58,575,776
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	12,889,355
เครื่องมือและเครื่องใช้	เป็นเจ้าของ	1,498,771
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	812,567
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	3,953,547
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	5,748,385
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	6,068,875
<b>รวม</b>		<b>89,547,276</b>

ทั้งนี้ สินทรัพย์ถาวรอื่นดังตาราง เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและไม่มีภาระผูกพันใดๆ

### 1.3 สิทธิการเช่า

พื้นที่เช่า	รายละเอียดของสัญญา
1. โกดังสินค้าของ APCO ตั้งอยู่ที่ 269 ถ.กรุงเทพกรีฑา แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร	ผู้เช่า : APCO ผู้ให้เช่า : นางพรรณณี สุวินัย ระยะเวลา : 1 มิถุนายน 2557 – 30 พฤษภาคม 2560 ค่าเช่า : 61,300 บาทต่อเดือน
2. สาขาสุราษฎร์ธานีของ APCO ตั้งอยู่ที่ 251/6 ถ.ชนเกษม ต.ตลาด อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี	ผู้เช่า : APCO ผู้ให้เช่า : คณะบุคคลนางอรุณี วิริยะจิตรา และนางวิภา วิทยาเวโรจน์ (เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท) ระยะเวลา : 1 กรกฎาคม 2557 – 30 มิถุนายน 2560 ค่าเช่า : 13,000 บาทต่อเดือน
3. สาขาเชียงใหม่ของ APCO ตั้งอยู่ที่ 61/5 ถ.อินทวโรธ ต.ศรีภูมิ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	ผู้เช่า : APCO ผู้ให้เช่า : บริษัท อรุณพิทยา จำกัด (เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท) ระยะเวลา : 1 กรกฎาคม 2557 – 30 มิถุนายน 2560 ค่าเช่า : 35,000 บาทต่อเดือน
4. สาขาBIM เอสพลานาดของ APCO ตั้งอยู่ที่ 5_318 ชั้น 3 อาคารศูนย์การค้าเอสพลานาด	ผู้เช่า : APCO ผู้ให้เช่า : บริษัท สยามฟิวเจอร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ระยะเวลา : 3 ปี นับตั้งแต่วันส่งมอบ (15 พ.ย. 56) พื้นที่เช่า : ประมาณ 68 ตารางเมตร ค่าเช่า : 468 บาทต่อเดือนต่อตารางเมตร หรือคิดเป็นประมาณ 31,824 บาทต่อเดือน
5. สาขาเอสพลานาด ของ APCO ตั้งอยู่ที่ 5_317 ชั้น 3 อาคารศูนย์การค้าเอสพลานาด	ผู้รับโอนสิทธิการเช่า : APCO ผู้โอนสิทธิการเช่า : บริษัท วีไอพี เวิร์ลเน็ตเวิร์ค จำกัด ผู้ให้เช่า : บริษัท สยามฟิวเจอร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ระยะเวลา : 3 ปี พื้นที่เช่า : ประมาณ 65.54 ตารางเมตร ค่าเช่า : 660 บาทต่อเดือนต่อตารางเมตร หรือคิดเป็นประมาณ 43,256 บาทต่อเดือน
6. สาขารัชดาของ APCO ตั้งอยู่ที่ ชั้น 30 (ทั้งชั้น) อาคาร เอไอเอ แคปปิตอล เซ็นเตอร์	ผู้เช่า : APCO ผู้ให้เช่า : บริษัท เอไอเอ จำกัด ระยะเวลา : 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557 – 30 กันยายน 2560 โดยสามารถต่อสัญญาได้อีกครั้งละ 3 ปี พื้นที่เช่า : ประมาณ 1,894.72 ตารางเมตร ค่าเช่า : 660 บาทต่อเดือนต่อตารางเมตร วันส่งมอบพื้นที่เพื่อตกแต่ง : 1 ตุลาคม 2557 วันเริ่มต้นชำระค่าเช่า : 1 มกราคม 2558



**หมายเหตุ:** สำหรับสัญญาเช่าลำดับที่ 1, 2, 3, และ 6 ดังที่กล่าวในตารางเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่า ผู้เช่าสามารถต่อสัญญาเช่าได้อีกครั้งละ 3 ปี โดยตกลงราคาค่าเช่าร่วมกับผู้ให้เช่า สำหรับสัญญาเช่าลำดับที่ 4 และ 5 ไม่ได้ระบุรายละเอียดในการต่ออายุสัญญาในสัญญาเช่า ซึ่งโดยปกติเมื่อใกล้ครบกำหนดในสัญญา ผู้ให้เช่าจะมีหนังสือแจ้งรายละเอียดในการต่ออายุสัญญาเช่ามาถึงผู้เช่า



## 5.2 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
	Arthrinon	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Arthrinox	APCO*	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
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
อาหารเสริมจากผลไม้สกัดเข้มข้น	GREENLINE	APCO	10 ตุลาคม 2549	9 ตุลาคม 2559
	TRIMONE	GG*	11 กุมภาพันธ์ 2550	10 กุมภาพันธ์ 2560
	FIGOR	GG*	23 พฤษภาคม 2550	22 พฤษภาคม 2560
อาหารเสริมที่ทำมาจากพืชสมุนไพร	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

ประเภทสินค้า	เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
	<i>Noriasis</i>	APCO*	4 กันยายน 2552	3 กันยายน 2562
	Tumorid	APCO*	4 กันยายน 2552	3 กันยายน 2562
	<b>HoNo</b>	APCO	24 กันยายน 2552	23 กันยายน 2562
	<b>บีม</b> <small>บีม</small>	APCO*	30 เมษายน 2552	29 เมษายน 2562
	<b>BIM</b> <small>บีม</small>	APCO*	30 เมษายน 2552	29 เมษายน 2562
	<b>Dethritis</b>	APCO	20 เมษายน 2553	19 เมษายน 2563
	<b>Debetes</b>	APCO	20 เมษายน 2553	19 เมษายน 2563
	<b>Imm</b>	APCO	11 พฤษภาคม 2553	10 พฤษภาคม 2563
ยาสมุนไพรลดน้ำหนัก		GG*	19 ธันวาคม 2549	18 ธันวาคม 2559
		GG	19 ธันวาคม 2549	18 ธันวาคม 2559
น้ำผลไม้	GARCINIA LICA	GG	23 พฤษภาคม 2550	22 พฤษภาคม 2560
	TRIMONE	GG	11 กุมภาพันธ์ 2550	10 กุมภาพันธ์ 2560
	GREENLINE	APCO	10 ตุลาคม 2549	9 ตุลาคม 2559

หมายเหตุ: \* เป็นเครื่องหมายการค้าที่มีจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน

- GG คือ บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของ APCO ซึ่งในเดือนธันวาคม 2556 ได้มีการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของบริษัทย่อย เข้ามาดำเนินการภายใต้ APCO และทำการจดทะเบียนเลิกบริษัทย่อย ทั้งนี้ บริษัทย่อยระหว่างทางโอนเครื่องหมายการค้าที่ GG เป็นเจ้าของมาเป็นของ APCO
- ในกรณีที่เครื่องหมายการค้าหมดอายุและบริษัทมิได้ดำเนินการต่ออายุ บุคคลอื่นสามารถนำเครื่องหมายการค้านั้นมาขอจดทะเบียนเป็นเจ้าของได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการติดตามและดำเนินการยื่นต่ออายุการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า เพื่อให้สามารถใช้ในการค้าต่อไป

### 5.3 สิทธิบัตร

บริษัทกำลังอยู่ระหว่างการยื่นขอจดทะเบียนคำขอรับสิทธิบัตรการประดิษฐ์สำหรับการประดิษฐ์ดังต่อไปนี้

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

รายละเอียดการยื่นคำขอสิทธิบัตรดังกล่าว สรุปได้ดังต่อไปนี้

สิทธิบัตรการประดิษฐ์	รายละเอียด	
ชื่อสิทธิบัตร	ส่วนประกอบโภชนเภสัชภัณฑ์	ส่วนประกอบเพื่อควบคุมการตอบสนองของระบบภูมิคุ้มกัน
คำขอเลขที่	0901004137	1001001545
วันที่ยื่นคำขอ	14 กันยายน 2552	5 ตุลาคม 2553
ชื่อผู้ขอ	บมจ.เอเซียโนไฟโตซูติคอลส์	บมจ.เอเซียโนไฟโตซูติคอลส์
ชื่อผู้ประดิษฐ์	นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา	นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา นางอำไพ บันทอง นางศิววรรณ องค์กรไชย นางสาวเสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร นางสาววิลาวัลย์ มหามุขราคม
สถานะ	อยู่ระหว่างการประกาศโฆษณา คำขอรับสิทธิบัตร	อยู่ระหว่างการยื่นเอกสารแก้ไขเพิ่มเติมผลการตรวจสอบ

**หมายเหตุ:** การจดสิทธิบัตร กฎหมายจะให้ความคุ้มครอง 20 ปีนับแต่วันที่ยื่นคำขอรับสิทธิบัตร หลังจากนั้นสาธารณชนสามารถใช้ประโยชน์จากสิทธิบัตรนั้นได้ แต่หากมีการพัฒนาเทคโนโลยีที่ได้จดไว้ ก็สามารถยื่นขอจดสิทธิบัตรใหม่ได้

#### 5.4 สัญญาสำคัญอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

##### 1. สัญญาอนุญาตให้ใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

- คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1: บริษัท เอเซียโนไฟโตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้ได้รับอนุญาต”)  
ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 55.80 โดยศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา และภรรยา คือ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา
- ฝ่ายที่ 2: บริษัท อรุณพิทยา จำกัด (“ผู้อนุญาต”)  
ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 100 โดยศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา และภรรยา คือ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา
- วันที่ลงนาม : 1 ธันวาคม 2556
- สรุปสาระสำคัญของสัญญา : 1. การอนุญาตให้ใช้ผลงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งหมายถึง ผลงานวิจัยและพัฒนาในเรื่องเกี่ยวกับ สารสกัดจากมังคุดและ/หรือสารสกัดจากส้มแขกที่ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ได้วิจัยและพัฒนามาในอดีตจนถึงปัจจุบันเป็นองค์ประกอบ รวมถึงผลงานที่ต่อยอดมาจากสารสกัดดังกล่าว
2. ผู้อนุญาตให้ใช้ประโยชน์มีหน้าที่ทดลองและวิจัยพัฒนา เพื่อยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง
3. ผู้ได้รับอนุญาตจะเป็นผู้เก็บรักษาสูตรการผลิตที่ได้จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของผู้อนุญาต และห้ามมิให้นำสูตรและขั้นตอนการผลิตไปเผยแพร่แก่บุคคลอื่น
- ค่าตอบแทน : ร้อยละ 5 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ หากเป็นการจำหน่ายออกจากโรงงาน  
ร้อยละ 2 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ หากเป็นการจำหน่ายออกจากสำนักงานสาขา  
โดยให้จ่ายค่าตอบแทนเดือนละ 1 ครั้ง หลังการสรุปยอดขาย
- ระยะเวลาสัญญา : จนกว่าจะมีการบอกเลิกสัญญาจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย

สัญญาจ้างวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าว มีที่มาจากผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทในอดีตที่ผ่านมา ผลิตจากผลงานวิจัยสารสกัดจากมังคุดและส้มแขกของศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ที่วิจัยขึ้นร่วมกับทีมนักวิจัยอื่นๆ เป็นการส่วนตัว และอนุญาตให้บริษัททำการผลิตโดยไม่คิดค่าตอบแทน อย่างไรก็ตาม ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ได้ให้ APCO เป็นผู้ยื่นขอสิทธิบัตรในตัวผลิตภัณฑ์และสูตรการผลิตทั้งหมด และชำระค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากงานวิจัยและพัฒนาในอัตราร้อยละ 5 ของยอดขายของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากผลงานวิจัยส่วนตัวที่ผ่านมา รวมถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตจากงานวิจัยดังกล่าวด้วย ซึ่งหลักการดังกล่าวได้ผ่านการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2549 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2549 โดยที่ประชุมคณะกรรมการได้มีการพิจารณาว่าอัตราค่าตอบแทนดังกล่าวใกล้เคียงกับค่าตอบแทนที่สภาวิจัยแห่งชาติให้แก่นักวิจัยที่สามารถนำผลงานวิจัยไปสู่อุตสาหกรรมได้ โดยได้มีการจัดทำสัญญาขึ้นเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2551 และเริ่มมีผลบังคับใช้ย้อนหลังตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2549 ต่อมาที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2554 เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2554 มีมติอนุมัติให้มีการจัดทำสัญญาฉบับใหม่ วัตถุประสงค์เพื่อการปรับปรุงเนื้อความในสัญญาฉบับเดิมให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น และได้เปลี่ยนคู่สัญญาจากห้างหุ้นส่วนสามัญวิสาหกิจ ซึ่งมีส่วนศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ เป็น บริษัท อรุณพิทยา จำกัด ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 100 โดยศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา และภรรยาคือ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา ทั้งนี้ สัญญาฉบับใหม่ให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 เป็นต้นไป

ทั้งนี้ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 มีมติอนุมัติการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทได้ดำเนินการปรับโครงสร้างแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2556 โดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เอเชียน โลฟ จำกัด, บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด, บริษัท ทีเอสบีเจ็ด โกลบอล จำกัด, และ บริษัท ทีโอพี มาร์คคอม จำกัด (“กลุ่มบริษัทย่อย”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 เข้ามาดำเนินการภายใต้ APCO และทำการจดทะเบียนเลิกกลุ่มบริษัทย่อย โดยหลังจากการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท ได้มีการจัดทำ “สัญญาอนุญาตให้ใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์” ขึ้นใหม่ และได้มีการปรับปรุงเงื่อนไขค่าตอบแทนในสัญญา โดยบริษัทตกลงชำระค่าตอบแทนการใช้ประโยชน์จากผลงานวิจัยและพัฒนาในอัตราร้อยละ 5 ของยอดขาย หากจำหน่ายออกจากโรงงาน และ ร้อยละ 2 ของยอดขาย หากจำหน่ายออกจากสำนักงานสาขา โดยให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2556 โดยชำระค่าตอบแทนเดือนละครั้ง หลังสรุปยอดขาย โดยมีรายละเอียดโดยสรุปของสัญญาตามตารางข้างต้น ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ที่ไม่รวมอยู่ในการคำนวณค่าตอบแทน ได้แก่ Bryte & Spryte, Ginkgo Biloba และผลิตภัณฑ์บางตัวในกลุ่มของ 7 Miracles และ Jada

สำหรับแนวทางในการทำการวิจัยและพัฒนาในอนาคต ในกรณีที่มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบใหม่ที่ทีมนักวิจัยปัจจุบันของบริษัทไม่มีความชำนาญ บริษัทมีนโยบายว่าจ้างหน่วยงานภายนอก เช่น มหาวิทยาลัย หรือ หน่วยงานวิจัยอื่นๆ ที่มีความเชี่ยวชาญเป็นผู้ทำการวิจัย ซึ่งคาดว่าจะทำให้ใช้เวลาและค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าที่บริษัทจะเป็นผู้ทำการวิจัยและพัฒนาด้วยตนเอง

## 2. สัญญาจ้างที่ปรึกษาด้านวิจัยผลิตภัณฑ์

สัญญาจัดทำขึ้นระหว่าง APCO และ

- |   |                        |
|---|------------------------|
| (1) รองศาสตราจารย์ ดร. ศิริวรรณ องค์ไชย     | ลงวันที่ 1 มีนาคม 2553 |
| (2) รองศาสตราจารย์ ดร. วิลาวัลย์ มหามุขราคม | ลงวันที่ 1 มีนาคม 2553 |

โดย APCO ว่าจ้างผู้ทรงคุณวุฒิดังกล่าวเพื่อเป็นที่ปรึกษาเกี่ยวกับการวิจัยผลิตภัณฑ์ ชำระค่าจ้างเป็นรายเดือน มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ในสัญญาจนกว่าจะบอกเลิกสัญญา ผู้ทรงคุณวุฒิดังกล่าวเป็นผู้ร่วมคณะวิจัยในโครงการ Operation “BIM” ซึ่งมีศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นหัวหน้าโครงการ โดยผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลจากงานวิจัยดังกล่าวถือเป็นลิขสิทธิ์ของบริษัทร่วมกับนักวิจัย

### 3. สัญญาจ้างที่ปรึกษาด้านวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

สัญญาจัดทำขึ้นระหว่าง APCO และ

- (1) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. อำไพ บัณฑิตวงศ์ ลงวันที่ 1 มกราคม 2555  
 (2) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร ลงวันที่ 1 มกราคม 2555

โดย รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. อำไพ บัณฑิตวงศ์ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการวิจัยและพัฒนา และ รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร ดำรงตำแหน่งกรรมการวิจัยและพัฒนา โดยบริษัทว่าจ้างผู้ทรงคุณวุฒิดังกล่าวเพื่อเป็นที่ปรึกษาให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แก่ผู้ประกอบการสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ ตามที่บริษัทกำหนด รวมถึงการให้คำปรึกษาแก่สมาชิกของสาขาโดยจะเข้าไปที่สาขาตามที่บริษัทกำหนด เพื่อให้คำปรึกษาสัปดาห์ละ 2 ครั้ง ซึ่งบริษัทจะชำระค่าจ้างเป็นรายเดือน และสัญญามีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ในสัญญาจนกว่าจะบอกเลิกสัญญา ทั้งนี้ ประธานกรรมการวิจัยและพัฒนาจะร่วมกับประธานเจ้าหน้าที่บริหารในการวางแผนวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการให้คำแนะนำแก่ร้านค้าในเครือบริษัท Fascino เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์จัดชุดสำหรับผู้ป่วยมะเร็ง ผู้ทรงคุณวุฒิดังกล่าวเป็นผู้ร่วมคณะวิจัยในโครงการ Operation "BIM" ซึ่งมี ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นหัวหน้าโครงการ โดยผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลจากงานวิจัยดังกล่าวถือเป็นลิขสิทธิ์ของบริษัทร่วมกับนักวิจัย

### 4. สัญญาจ้างผู้เชี่ยวชาญ

- คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1: บริษัท เอเชีย ไฟโตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ")  
 ฝ่ายที่ 2: พญ วลัยรัตน์ ธรรมจริย์ ("ผู้เชี่ยวชาญ")
- วันที่ลงนาม : 1 พฤษภาคม 2557
- สาระสำคัญของสัญญา : 1. บริษัทฯ ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อเป็นผู้ให้คำปรึกษาและแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ Operation BIM แก่ผู้ประกอบการ และเป็นผู้บริหาร/ผู้ร่วมบริหาร ในกิจกรรมทั้งหมดของ BIM Healthcare Center  
 2. ผู้เชี่ยวชาญจะให้คำแนะนำ ณ ร้านสุขและสวยโดย BIM100 ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้า เอสพลานาด รัชดาภิเษก ทุกวันจันทร์และวันพุธของสัปดาห์ ระหว่างเวลา 16.00-18.00 น. จนกว่า BIM Healthcare Center จะจัดตั้งเสร็จเรียบร้อย  
 3. บริษัทฯและผู้เชี่ยวชาญจะมีการร่วมตกลงและกำหนดค่าตอบแทนการบริหารกิจการรวม Bim Healthcare Center อีกครั้งก่อนการเปิด BIM Healthcare Center อย่างเป็นทางการ
- ระยะเวลาสัญญา : ก่อนการเปิด BIM Health Center อย่างเป็นทางการ และมีการจัดทำสัญญาฉบับใหม่

### 5.5 สรุปสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศ

บริษัท	จำหน่ายในประเทศ	ผลิตภัณฑ์	ยอดขายขั้นต่ำ (ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา)		วันที่ลงนาม	ระยะเวลา
			ต่อปี	6 เดือนแรก		
PharmaGIC s.r.l.	อิตาลี ซานมารีโน วาติกัน และประเทศในสหภาพยุโรป	Arthrinox / Diabenox / น้ำมูก BIM	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ	24 มกราคม 2557	10 ปีนับตั้งแต่วันที่เซ็นสัญญา และจะทำสัญญาต่อในลักษณะปีต่อปี
มาดาม ลุย ฟาง	ประเทศจีน	Th17 / Th Balance / Diabenox	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ	6 เมษายน 2557	5 ปี สิ้นสุดในวันที่ 5 เมษายน 2562 และเมื่อครบอายุสัญญาสามารถต่อสัญญาใหม่โดยอัตโนมัติอีก 5 ปี ตั้งแต่วันที่ 6 เมษายน 2562

บริษัท	จำหน่ายในประเทศ	ผลิตภัณฑ์	ยอดขายขั้นต่ำ (ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา)		วันที่ลงนาม	ระยะเวลา
			ต่อปี	6 เดือนแรก		
แวน โกลบอล เวนเจอร์ส ไพรเวท ลิมิเตด (สิงคโปร์)	ไต้หวัน	ทุกผลิตภัณฑ์ของ APCO	500,000	200,000	19 กรกฎาคม 2557	10 ปี สิ้นสุดในวันที่ 18 กรกฎาคม 2567 และเมื่อครบ อายุสัญญาสามารถต่อสัญญา ใหม่โดยอัตโนมัติอีก 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 20 กรกฎาคม 2567
	เกาหลีเหนือ		500,000	200,000		
	เกาหลีใต้		500,000	200,000		
	ญี่ปุ่น		500,000	200,000		
	ฮ่องกง		500,000	200,000		
	มาเก๊า		500,000	200,000		

**หมายเหตุ:** ในกรณีที่ตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศไม่สามารถทำยอดขายขั้นต่ำได้ตามที่ระบุในสัญญา บริษัทสามารถพิจารณาเปลี่ยนแปลงสัญญาได้

บริษัท	จำหน่ายในประเทศ	ผลิตภัณฑ์	ยอดขายขั้นต่ำ (ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา)		วันที่ลงนาม	ระยะเวลา
			ต่อปี	ปีแรกที่เซ็นสัญญา		
Mr. Oh Puay Teck (ฟิลิปปินส์)	ฟิลิปปินส์	ทุกผลิตภัณฑ์ของ APCO	600,000	200,000	1 สิงหาคม 2557	10 ปี สิ้นสุดในวันที่ 18 กรกฎาคม 2567 และเมื่อครบ อายุสัญญาสามารถต่อสัญญา ใหม่โดยอัตโนมัติอีก 10 ปีตั้ง แต่วันที่ 20 กรกฎาคม 2567
MS. Bui Kim ChuYen (เวียดนาม)	เวียดนาม	- ผลิตภัณฑ์ BIM - ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม - ผลิตภัณฑ์ลดน้ำหนัก กระชับสัดส่วน แต่จะไม่ได้ เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่ เพียงผู้เดียว	600,000	200,000	1 สิงหาคม 2557	10 ปี สิ้นสุดในวันที่ 31 กรกฎาคม 2567 และเมื่อครบ อายุสัญญาสามารถต่อสัญญา ใหม่โดยอัตโนมัติอีก 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2567
Evergreen Health Product Pte Ltd (สิงคโปร์)	มาเลเซีย	ทุกผลิตภัณฑ์ของ APCO	600,000	150,000	1 สิงหาคม 2557	10 ปี สิ้นสุดในวันที่ 31กรกฎาคม 2567 และจะต่อสัญญาใหม่เป็น เวลา 10 ปี ในวันที่ 1 สิงหาคม 2567
พาวาโดม เฮลท์ แอนด์ เวล เนส ไพรเวท ลิมิเตด (สิงคโปร์)	สหรัฐอเมริกา	ทุกผลิตภัณฑ์ของ APCO	2,000,000	500,000	5 สิงหาคม 2557	10 ปี สิ้นสุดในวันที่ 4 สิงหาคม 2567 และเมื่อครบอายุสัญญา สามารถต่อสัญญาใหม่โดย อัตโนมัติอีก 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 5 สิงหาคม 2567
	ออสเตรเลีย		800,000	200,000		
	นิวซีแลนด์		500,000	100,000		
	โมร็อกโก		500,000	100,000		
	มาเลเซีย		500,000	100,000		
	อินโดนีเซีย		500,000	100,000		
	อิหร่าน		500,000	100,000		
	แอฟริกา		500,000	100,000		
	แอลจีเรีย		500,000	100,000		
	แคนาดา		500,000	100,000		
	อียิปต์		500,000	100,000		
	อิสราเอล		300,000	100,000		
	ลาว		300,000	100,000		
	ตูนิเซีย		300,000	100,000		
	สหภาพยุโรป 28 ประเทศ ได้แก่ ออสเตรเลีย เบลเยียม บัลแกเรีย โครเอเชีย ไชปรัส สาธารณรัฐเช็ก เดนมาร์ก เอสโตเนีย ฝรั่งเศส ฟินแลนด์เยอรมนี กรีซ ฮังการี ไอร์แลนด์ อิตาลี		ทุกผลิตภัณฑ์ของ APCO ยกเว้น Arthrinox / Diabenox / น้ำมูก BIM	1,000,000		

บริษัท	จำหน่ายในประเทศ	ผลิตภัณฑ์	ยอดขายขั้นต่ำ (ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา)		วันที่ลงนาม	ระยะเวลา
			ต่อปี	ปีแรกที่เซ็นสัญญา		
	ลัตเวีย ลิทัวเนีย ลักเซมเบิร์ก มอลตา เนเธอร์แลนด์ โปแลนด์ โปรตุเกสโรมาเนีย สโลวีเนีย สเปน สวีเดน สวิตเซอร์แลนด์ อังฤษ					

**หมายเหตุ:** ในกรณีที่ตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศไม่สามารถทำยอดขายขั้นต่ำได้ตามที่ระบุในสัญญา บริษัทสามารถพิจารณาเปลี่ยนแปลงสัญญาได้

ตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งจะทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศต่างๆ ตามที่บริษัทกำหนดขอบเขตให้จำหน่ายได้ตามข้อตกลงในสัญญาที่ทำร่วมกัน หากไม่สามารถทำตามเงื่อนไขที่ตกลงกันได้ บริษัทสามารถเปลี่ยนแปลงสัญญาได้ โดยบริษัทจะขายสินค้าให้ตัวแทนจำหน่ายแบบขายขาด และให้ตัวแทนจำหน่ายไปทำการตลาดเอง ซึ่งบริษัทจะไม่มีกรจ่ายค่าตอบแทนหรือค่าใช้จ่ายใดๆ ให้แก่ตัวแทนจำหน่าย แต่ทางบริษัทจะส่งข้อมูลผลิตภัณฑ์หรือข้อมูลต่างๆที่ตัวแทนจำหน่ายต้องการ เพื่อนำไปใช้ในการประชาสัมพันธ์และทำการตลาด ทั้งนี้ ตัวแทนจำหน่ายที่บริษัทแต่งตั้งในปี 2557 ส่วนใหญ่ยังไม่เคยติดต่อกับบริษัท แต่จะเป็นลูกค้าที่เคยซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทผ่านผู้จัดจำหน่ายอื่นมาก่อน ยกเว้น PharmaGIC s.r.l. จากประเทศอิตาลี ซึ่งเคยติดต่อกับบริษัทเพื่อนำไปเป็นตัวอย่างทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่างก่อนที่จะตกลงทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายในปี 2557 อนึ่ง ใบอนุญาตในการนำเข้าผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปยังประเทศต่างๆ จะเป็นความรับผิดชอบของตัวแทนจำหน่ายในการดำเนินการขออนุญาตนำเข้าเพื่อจัดจำหน่ายในประเทศต่างๆ

## 5.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะอยู่ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

## 6. โครงการในอนาคต

บริษัทมีแผนในการขยายธุรกิจและฐานลูกค้า ดังต่อไปนี้

### (1) แผนการเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center ภายใต้รูปแบบการบริการของ BIM Healthcare Center

บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ มากขึ้น โดยบริษัทได้ให้ความสำคัญและเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Call Center ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ BIM Healthcare Center มากขึ้น โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ในการเปิด BIM Healthcare Center เพื่อให้เป็นศูนย์บริการผู้บริโภคที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยการปรึกษานักวิทยาศาสตร์การแพทย์ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ Operation BIM ทุกชนิด ซึ่ง BIM Healthcare Center จะให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับอาการป่วย โดยอาศัยข้อมูลจากผู้บริโภคได้แจ้งให้ทราบจากผลการตรวจร่างกายของผู้บริโภคโดยแพทย์ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มผู้บริโภคระดับปานกลางขึ้นไป ที่ต้องการความมั่นใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ โดยการปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญโดยตรง ทั้งนี้ บริษัทจะเพิ่มการประชาสัมพันธ์ทางช่องเคเบิลทีวีและสื่อออนไลน์ต่างๆ เพื่อให้ข้อมูลประชาสัมพันธ์สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้โดยตรง ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้เริ่มทดลองรูปแบบการให้บริการของ BIM Healthcare Center ภายใต้ร้านสุขและสวย ที่ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเอสพลานาด

ทั้งนี้ ในต้นปี 2558 บริษัทจะมีการเปิด BIM Healthcare Center ที่สำนักงานสาขาวิชาโรคหัวใจ (ที่ตั้งใหม่) ของ APCO ณ ชั้นที่ 30 อาคารเอไอเอ แคปปิตอล เซ็นเตอร์ บนถนนรัชดาภิเษก โดยบริษัทมีแผนเปิดศูนย์บริการด้านสุขภาพ "BIM Healthcare Center" ทั้งในกรุงเทพฯ และในจังหวัดใหญ่ ซึ่งจะพิจารณาตามความเหมาะสม

### (2) แผนการเพิ่มยอดขายในต่างประเทศ

บริษัทมีแผนเพิ่มการจัดจำหน่ายในต่างประเทศเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขาย โดยบริษัทได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ (รายละเอียดในหัวข้อ 5.5 เรื่องสรุปสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศ) เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการกระจายผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น รวมทั้งบริษัทได้มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านศูนย์ดูแลผู้ป่วยมะเร็งด้วยวิธีธรรมชาติในประเทศสิงคโปร์ (Natural Cancer Care Center หรือ "NCCCC") เพื่อใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในการดูแลผู้ป่วย เช่น ผู้ป่วยโรคมะเร็ง เบาหวาน ข้อเข่าเสื่อม เป็นต้น ซึ่งมีผู้ใช้บริการที่เป็นชาวสิงคโปร์และชาวต่างชาติ ที่นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในประเทศของตนเอง บริษัทจึงคาดว่าจะส่งผลให้ยอดขายในต่างประเทศเพิ่มขึ้น

### (3) แผนเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายแบบ Digital Marketing

บริษัทมีแผนเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายแบบ Digital Marketing ซึ่งเป็นการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทผ่าน Social Media ให้แก่ผู้บริโภคในประเทศโดยตรง โดยมีแผนจะไปจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าในประเทศ อาทิเช่น ลอสแอนเจลิส, ฮองกง, สิงคโปร์ เป็นต้น และผลิตภัณฑ์ที่คาดว่าจะจำหน่ายในระยะแรก ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ LIV สำหรับผู้ติดเชื้อ, ผลิตภัณฑ์ Arthrinok สำหรับแก้อาการข้อเสื่อม และผลิตภัณฑ์ลดสัดส่วน Gold Shape ชนิดขงต้ม และทาผิว



## 7. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

## 8. ข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอเชียัน ไฟytoceuticals จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: ASIAN PHYTOCEUTICALS PUBLIC COMPANY LIMITED
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามจากสารสกัดจากธรรมชาติ จากผลงานการวิจัยและพัฒนาของนักวิทยาศาสตร์ไทย
ทุนจดทะเบียน ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	: 300 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 300 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท ( ณ 30 มิถุนายน 2557 ) : 272 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 272 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท ( ณ 30 มิถุนายน 2557 )
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 84/3 หมู่ 4 นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ (ฝั่งตะวันตก) ถนนทางหลวงหมายเลข 11 ตำบลบ้านกลาง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน 51000 โทรศัพท์ 0-5358-1374 โทรสาร 0-5358-1375
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	: <u>สาขาวิชาภิเชก</u> เลขที่ 89 อาคารเอไอเอ แคปปิตอล เซ็นเตอร์ ชั้น 30 ถนนรัชดาภิเชก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2646-4800 : <u>สาขาเชียงใหม่</u> เลขที่ 61/5 ถนนอินทวิโรต ตำบลศรีภูมิ อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ 50200 โทรศัพท์ 0-5335-8276 : <u>สาขาสุราษฎร์ธานี</u> เลขที่ 251/6 ถนนชนเกษม ตำบลตลาด อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000 โทรศัพท์ 0-7728-8013 : <u>สาขาชลบุรี</u> เลขที่ 170/126-128 หมู่ที่ 3 ตำบลเสม็ด อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000 โทรศัพท์ 0-3845-5025 : <u>สาขาเอสพลานาด</u> อาคารศูนย์การค้าเอสพลานาด ห้องเลขที่ 317 ชั้นที่ 3 เลขที่ 99 ถนนรัชดาภิเชก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2660-9011 : <u>สาขา BIM เอสพลานาด</u> อาคารศูนย์การค้าเอสพลานาด ห้องเลขที่ 318 ชั้นที่ 3 เลขที่ 99 ถนนรัชดาภิเชก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2660-9013
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000480
Home Page	: <a href="http://www.apco.co.th">www.apco.co.th</a>
บริษัทร่วม	: บริษัท ทีเอช17 (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 276 ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงบางยี่เรือ เขตธนบุรี กรุงเทพมหานคร 10600
ประเภทธุรกิจ ทุนจดทะเบียน	: จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท สำหรับผู้ป่วยมะเร็ง : 5 ล้านบาท ( การถือหุ้นโดย APCO คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49 )
บุคคลอ้างอิง นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 62 อาคารหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเชก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2229-2000 โทรสาร 0-2654-5642
ผู้สอบบัญชี	: นางสาวนงราม เลหาอวีดิติก ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4334 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด เลขที่ 790/12 อาคารทองหล่อทาวเวอร์ ซอยทองหล่อ 18 ถนนสุขุมวิท 55 แขวงคลองตัน เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 0-2714-8842 โทรสาร 0-2185-0225

## ส่วนที่ 2

### การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

#### 9. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

##### 9.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 300,000,000 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 271,999,982 บาท คิดเป็นหุ้นสามัญจำนวน 271,999,982 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

##### 9.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ วันที่ 2 มีนาคม 2558

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ความเกี่ยวพัน กับบริษัท	ณ วันที่ 2 มีนาคม 2558	
		จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ
1. ครอบครัววิริยะจิตรา ประกอบด้วย นาย พิเชษฐ์ วิริยะจิตรา นาง อรุณี วิริยะจิตรา นาง วิลาวัลย์ วิริยะจิตรา นาง วิภา วิทยาเวโรจน์ นาย สีนากู วิริยะจิตรา นางสาว สิริรัตน์ วิริยะจิตรา นาง ศิริทิพย์ วิริยะจิตรา รวมครอบครัววิริยะจิตรา	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการ น้องสาวนายพิเชษฐ์ น้องสาวนายพิเชษฐ์ หลานนายพิเชษฐ์ หลานนายพิเชษฐ์ หลานนายพิเชษฐ์	136,495,679 15,553,020 419,327 267,665 275,644 260,644 136,691 153,408,670	50.18 5.72 0.15 0.10 0.10 0.10 0.05 56.40
2. ครอบครัวสมะลาภา นาย ชินการ สมะลาภา นาง สุพรรณแข สมะลาภา นาย ชาญกิจ สมะลาภา รวมครอบครัวสมะลาภา	กรรมการ ภรรยานายชินการ น้องชายนายชินการ	34,000,000 82,960 550,000 34,632,960	12.50 0.03 0.20 12.73
3. นายณัฐพัฒน์ รังสรรค์	-	9,640,000	3.54
4. ครอบครัวหาญเงินลักษณะ ประกอบด้วย คุณหญิง จำนงศรี หาญเงินลักษณะ นาย ชิงชัย หาญเงินลักษณะ รวมครอบครัวหาญเงินลักษณะ	ภรรยานายชิงชัย กรรมการ	5,852,041 1,650,097 7,502,138	2.15 0.61 2.76
5. นายมนต์ชัย ลีศิริกุล	-	3,100,000	1.14
6. นายสมชาย พงศ์สุริยนันท์	-	2,932,021	1.08
7. นางสาวเพชร เดชาประพันธ์	-	2,286,476	0.84
8. นายนพลสิทธิ์ ธนะรุ่งรักษา	-	2,100,400	0.77
9. บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	-	2,069,276	0.76
10. นายวิทยา นราธิ์ศจารย์	-	1,885,067	0.69
ผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่นๆ	-	52,442,974	19.29
<b>รวม</b>	<b>-</b>	<b>271,999,982</b>	<b>100</b>

ที่มา: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ณ วันที่ 2 มีนาคม 2558

### 9.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

-ไม่มี-

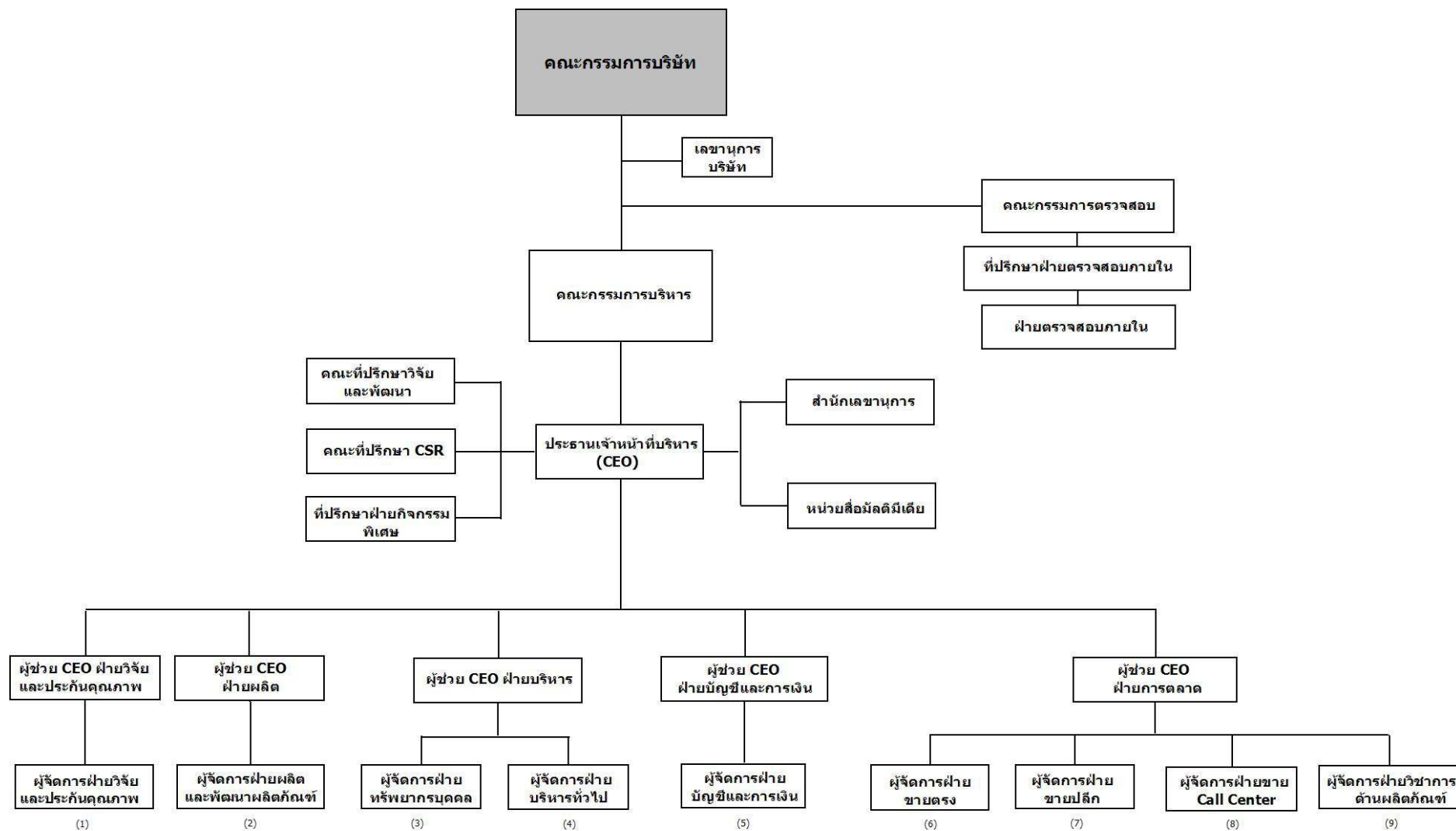
### 9.4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลได้นำปัจจัยต่างๆต่อไปนี้อธิบายประกอบ อาทิ ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท สภาพคล่องของบริษัท การขยายธุรกิจ และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจกำหนดให้การจ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่กำหนดข้างต้นได้หากบริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องนำเงินกำไรสุทธิจำนวนดังกล่าวมาใช้เพื่อขยายการดำเนินงานของบริษัท

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

## 10. โครงสร้างการจัดการ

ณ 12 กุมภาพันธ์ 2558



## 10.1 คณะกรรมการบริษัท

บริษัทมีคณะกรรมการจำนวน 8 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม	ประธานกรรมการ / ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
2. ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	กรรมการ
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	กรรมการ
4. นายชินการ สมะลาภา	กรรมการ
5. รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	กรรมการ
6. ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ์ บุญยเกียรติ	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
7. รองศาสตราจารย์ ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
8. ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

ทั้งนี้ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท

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

### ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการมีอำนาจและหน้าที่และความรับผิดชอบในการจัดการบริษัท ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัท โดยสรุปอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญได้ดังนี้

1. จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้น เป็นการประชุมสามัญประจำปีภายใน 4 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท
2. จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง
3. จัดให้มีการทำบัญชีและงบกำไรขาดทุนของบริษัท 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 อันได้แก่เรื่องที่เกี่ยวข้องที่กำหนดให้ต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การออกหุ้นกู้ การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น หรือการซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัท การแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิหรือข้อบังคับ เป็นต้น

นอกจากนี้ คณะกรรมการยังมีขอบเขตหน้าที่ในการกำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการซื้อหรือขายทรัพย์สินที่สำคัญ ตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

6. พิจารณาโครงสร้างการบริหารงาน แต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะกรรมการอื่นตามความเหมาะสม
7. ติดตามผลการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณอย่างต่อเนื่อง
8. กรรมการจะต้องไม่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือเป็นกรรมการของบริษัทเอกชน หรือบริษัทอื่นที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ตนหรือเพื่อประโยชน์ผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งให้ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง
9. กรรมการต้องแจ้งให้บริษัททราบโดยไม่ชักช้า หากมีส่วนได้เสียไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมในสัญญาที่บริษัททำขึ้น หรือถือหุ้น หรือหลักทรัพย์อื่นเพิ่มขึ้นหรือลดลงในบริษัท หรือบริษัทในเครือ

#### อำนาจอนุมัติของคณะกรรมการบริษัท

1. อนุมัติงบประมาณประจำปีและแผนธุรกิจของบริษัท
2. อนุมัติการก่อภาระผูกพันทางการเงินของบริษัท เช่น การทำสัญญากู้เงิน การค้าประกันหนี้
3. อนุมัติโครงการลงทุนในธุรกิจขนาดใหญ่
4. อนุมัติการเปิดบริษัทใหม่
5. อนุมัติการซื้อหรือจำหน่ายสินทรัพย์ของบริษัท ตามเกณฑ์ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน
6. อนุมัติการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท ตามเกณฑ์ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน
7. อนุมัตินโยบายการเพิ่มอัตรากำไรจ่ายค่าตอบแทนและโบนัสประจำปี
8. อนุมัติงบการเงินของบริษัท
9. อนุมัติการเปิดหรือปิดบัญชีกับธนาคารต่างๆ
10. อนุมัติการแต่งตั้งคณะกรรมการ
11. อนุมัติการแต่งตั้งกรรมการใหม่แทนกรรมการที่ออกตามวาระ

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทยังมีหน้าที่ในการอนุมัติการดำเนินรายการต่างๆ ตามประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และตามกฎหมายอื่นๆที่เกี่ยวข้องกำหนด

#### การประชุมคณะกรรมการบริษัท

ชื่อ - สกุล	ปี 2557		ปี 2556	
	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม	4	4	4	4
2. ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	4	4	4	4
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	4	4	4	4
4. คุณหญิงจันทรี หาญเจนลักษณ์ <sup>1</sup>	-	-	4	2
5. นายชินการ สมะลาภา	4	4	4	4
6. รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	4	4	4	4
7. ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญยเกียรติ	4	4	4	4

ชื่อ - สกุล	ปี 2557		ปี 2556	
	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
8. รองศาสตราจารย์ ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	4	3	4	3
9. ศาสตราจารย์ ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์	4	3	4	4

หมายเหตุ <sup>1/</sup> ลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556

## 10.2 คณะผู้บริหาร (Management Team)

รายชื่อผู้บริหาร ณ วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2558 มีจำนวน 6 ท่าน ดังต่อไปนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. นางจันทร์ทิพย์ ทะสุยะ	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายผลิต
3. นางสาวสุรีย์พร ตียปรีชญาน	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายบริหาร
4. นางอภิญา อูพุมปานนท์	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายบัญชีและการเงิน
5. นางศิริทิพย์ วิริยะจิตรา	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายวิจัยและประกันคุณภาพ
6. นางสาวอรพิมล ประเสริฐวิทย์	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการตลาด

### ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

- มีอำนาจดำเนินการเป็นผู้บริหารงาน จัดการและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัท
- มีอำนาจดำเนินการตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหารได้มอบหมาย ตลอดจนให้มีอำนาจในการมอบหมายให้บุคคลอื่นๆ ที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเห็นสมควรทำหน้าที่จัดการและดำเนินการแทน ทั้งนี้ จะไม่มีการมอบอำนาจช่วงให้แก่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการดำเนินการ
- มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ บัญชีก เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษาระเบียบวินัยการทำงานภายในองค์กร
- มีอำนาจกระทำการแทน และแสดงตนเป็นตัวแทนบริษัทต่อบุคคลภายนอกในกิจการที่เกี่ยวข้องกับบริษัท และเป็นประโยชน์ต่อบริษัท
- พิจารณากลั่นรอกองการลงทุนต่างๆ เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหาร
- พิจารณาแต่งตั้งที่ปรึกษาต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินกิจการของบริษัท เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหาร
- มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการทางการเงินดังนี้
  - อนุมัติการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินการปกติ และในการจัดซื้อจัดจ้างในทรัพย์สินและบริการเพื่อประโยชน์ของบริษัท ในวงเงินไม่เกิน 10 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อไตรมาส แต่ไม่รวมถึงรายการที่เป็น การอนุมัติการกู้ยืมหรือขอสินเชื่อใดๆ ของบริษัท และพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินเพื่อลงทุน เช่น การซื้อขายเงินลงทุน หรือสินทรัพย์ถาวร ซึ่งการเข้าทำรายการดังกล่าวจะต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท
  - อนุมัติการขายหรือการให้บริการตามปกติธุรกิจของบริษัท เช่น การอนุมัติขายสินค้า การอนุมัติให้ทำสัญญา รับจ้างทำของตามปกติธุรกิจ เป็นต้น ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 100 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท



8. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหารเป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะพิจารณาและอนุมัติรายการที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยไม่ได้ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว และเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทอาจยกเลิก เพิกถอนเปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้โดยมติคณะกรรมการบริษัท

### 10.3 คณะที่ปรึกษา

บริษัทมีคณะที่ปรึกษาทั้งสิ้น 4 คณะ ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาแก่ฝ่ายบริษัทสำหรับการดำเนินงานในด้านต่างๆ ดังนี้

คณะที่ปรึกษาวิจัยและพัฒนา ประกอบด้วย

1. รองศาสตราจารย์ ดร. อำไพ บันทอง
2. รองศาสตราจารย์ ดร. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร
3. รองศาสตราจารย์ ดร. วิลาวัลย์ มหามุขราคม
4. รองศาสตราจารย์ ดร. ศิริวรรณ องค์กรไทย

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาในการวิจัยและพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท รวมทั้งเป็นส่วนหนึ่งของทีมงานที่ดำเนินการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อต่อยอดให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยแต่ละท่านดำรงตำแหน่งอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญในสายงานวิจัยต่างๆ ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

คณะที่ปรึกษา CSR (Corporate Social Responsibility) ประกอบด้วย

1. รองศาสตราจารย์ ดร. อรุณี วิริยะจิตรา
2. คุณหญิงจันทรี หาญเจนลักษณ์
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์
4. นางสุพรรณนัช สมะลาภา

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านการจัดกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม อาทิ การอุดหนุนงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาในสถาบันของรัฐ การบริจาคเงินและสิ่งของเพื่อช่วยเหลือผู้ขาดแคลนและผู้ประสบภัย เป็นต้น ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายที่บริษัทดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการตอบแทนแก่สังคมและสิ่งแวดล้อม

ที่ปรึกษาฝ่ายตรวจสอบภายใน ประกอบด้วย

1. รองศาสตราจารย์ ชูศรี เที้ยศิริเพชร

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านการตรวจสอบภายในของบริษัท

ที่ปรึกษาฝ่ายกิจกรรมพิเศษ ประกอบด้วย

1. นางสาวณัฐชภัทร ตันดิวิวัฒน์

ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการโครงการชมรมคนหุ่นสวย (Gold Shape) และกำหนดและพัฒนากลยุทธ์ด้านการตลาด รวมถึงบริหารและดูแลทีมงานชายของโครงการ

### 10.4 เลขานุการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้แต่งตั้งรองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะจิตรา ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัท ตั้งแต่วันที่ 2 กรกฎาคม 2554 โดยเลขานุการบริษัทจะต้องปฏิบัติหน้าที่ตามที่กำหนดตามมาตรา 89/15 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 และมาตรา 89/16 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2551 ซึ่งมีผลใช้บังคับในวันที่ 31 สิงหาคม 2551 ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง และความซื่อสัตย์สุจริต รวมทั้งต้องปฏิบัติตามกฎหมายวัตถุประสงค์ ข้อบังคับบริษัท มติคณะกรรมการ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ หน้าที่ตามกฎหมายของเลขานุการบริษัทมีดังนี้

1. จัดทำและเก็บรักษาทะเบียนกรรมการ

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

นอกจากนี้ เลขานุการบริษัทยังมีหน้าที่อื่นตามที่บริษัท (หรือคณะกรรมการบริษัท) มอบหมาย ดังนี้

1. ทำหน้าที่ในการดำเนินการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้น
2. ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภายในบริษัทให้ปฏิบัติตามมติคณะกรรมการบริษัทและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
3. หน้าที่อื่นๆตามที่ได้รับมอบหมายจากบริษัท

## 10.5 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

### (1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

#### (1.1) ค่าตอบแทนกรรมการ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2557 ได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและกรรมการตรวจสอบในรูปแบบของเบี้ยประชุมกรรมการ รายละเอียดดังนี้

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

หมายเหตุ: กรรมการที่เป็นผู้บริหารจะไม่ได้รับเบี้ยประชุมเนื่องจากได้รับค่าตอบแทนในฐานะผู้บริหารอยู่แล้ว

ค่าตอบแทนรวมที่เป็นตัวเงินสำหรับคณะกรรมการในรูปของเบี้ยประชุมและบำเหน็จกรรมการ สรุปได้ดังนี้

ชื่อ - สกุล	ปี 2557				ปี 2556			
	เบี้ยประชุม ในฐานะ กรรมการ บริษัท <sup>7</sup>	เบี้ยประชุม ในฐานะ กรรมการ ตรวจสอบ	โบนัส กรรมการ ประจำปี	รวมเป็น เงิน (บาท)	เบี้ยประชุม ในฐานะ กรรมการ บริษัท <sup>8</sup>	เบี้ยประชุม ในฐานะ กรรมการ ตรวจสอบ	โบนัส กรรมการ ประจำปี	รวมเป็น เงิน (บาท)
นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตร์ชม <sup>1, 2, 6</sup>	102,000	68,000	108,919	278,919	102,000	68,000	72,000	242,000
ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	-	-	-	-	-	-	-	-
ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	72,000	-	-	72,000	72,000	-	-	72,000
คุณหญิงจันทน์ศรี หาญเจนลักษณ์ <sup>3</sup>	-	-	-	-	36,000	-	-	36,000
นายชินการ สมะลาภา	60,000	-	-	60,000	-	-	-	-
รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา <sup>4</sup>	-	-	-	-	12,000	-	-	12,000
ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ์ บุญเกียรติ <sup>5, 6</sup>	48,000	48,000	108,919	204,919	48,000	36,000	72,000	156,000
รองศาสตราจารย์ ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ <sup>6</sup>	60,000	36,000	108,919	204,919	48,000	36,000	72,000	156,000
ศาสตราจารย์ ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์ <sup>6</sup>	60,000	36,000	108,919	204,919	60,000	48,000	72,000	180,000

**หมายเหตุ** <sup>/1</sup> ประธานกรรมการ

<sup>/2</sup> ประธานกรรมการตรวจสอบ

<sup>/3</sup> ลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556

<sup>/4</sup> ได้รับการแต่งตั้งเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริหาร เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2556

<sup>/5</sup> ได้รับการแต่งตั้งเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2556

<sup>/6</sup> โบนัสกรรมการจ่ายให้แก่กรรมการอิสระ โดยคำนวณจากผลประกอบการปีที่ผ่านมา

<sup>/7</sup> ค่าเบี้ยประชุมสำหรับการประชุมในฐานกรรมการบริษัท ในปี 2556 ประกอบด้วย การประชุมคณะกรรมการบริษัท จำนวน 4 ครั้ง และเบี้ยประชุมสำหรับกรรมการที่เข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2556 จำนวน 1 ครั้ง และวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 จำนวน 1 ครั้ง

<sup>/8</sup> ค่าเบี้ยประชุมสำหรับการประชุมในฐานกรรมการบริษัท ในปี 2557 ประกอบด้วย การประชุมคณะกรรมการบริษัท จำนวน 4 ครั้ง และเบี้ยประชุมสำหรับกรรมการที่เข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2557 จำนวน 1 ครั้ง และวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 จำนวน 1 ครั้ง

### (1.2) ค่าตอบแทนผู้บริหาร

	ปี 2557 <sup>/1, /2</sup>	ปี 2556 <sup>/1</sup>
จำนวนผู้บริหาร	8 ท่าน	7 ท่าน
ค่าตอบแทนรวมของผู้บริหาร (บาท)	17,096,835	11,121,000
รูปแบบค่าตอบแทน	เงินเดือนและโบนัส	

**หมายเหตุ:** <sup>/1</sup> ได้รวมค่าตอบแทน รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา ในฐานกรรมการบริหาร ซึ่งได้รับการแต่งตั้งเข้าดำรงตำแหน่ง เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2556

<sup>/2</sup> บริษัทแต่งตั้งผู้บริหารเพิ่มขึ้น 1 ท่าน คือ นายศานติ ชันทศกุล ผู้อำนวยการ เมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2557

### (2) ค่าตอบแทนอื่น

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้กับผู้บริหารตั้งแต่ปี 2548 ซึ่งกำหนดให้สมาชิกจ่ายเงินสะสมในอัตราร้อยละ 3 ของค่าจ้าง และนายจ้างจ่ายเงินสมทบในอัตราร้อยละ 3 ของค่าจ้าง

## 10.6 บุคลากร

### 10.6.1 จำนวนพนักงานและผลตอบแทน

บริษัทมีจำนวนพนักงานของบริษัทแบ่งตามสายงานหลักดังนี้

ลำดับ	สายงานหลัก	จำนวนพนักงาน (คน) ณ 30 กันยายน 2557
1.	ฝ่ายผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์	47
2.	ฝ่ายขาย	40
3.	ฝ่ายสำนักงาน	24
4.	ฝ่ายบัญชีและการเงิน	14
5.	ฝ่ายวิจัยและพัฒนา	3
รวม		128

บริษัทจ่ายผลตอบแทนให้แก่พนักงาน (ไม่รวมค่าตอบแทนที่จ่ายให้แก่ผู้บริหาร) ในรูปแบบของเงินเดือน โบนัส และอื่นๆ เช่น กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ค่าล่วงเวลา เบี้ยเลี้ยง เงินสมทบกองทุน เป็นต้น เป็นจำนวนเงินทั้งหมดดังนี้

	ปี 2557	ปี 2556
จำนวนพนักงาน (คน)	128	115
ค่าตอบแทนรวม (บาท)	32,790,722	16,620,598

บริษัทมีการกำหนดผลตอบแทน สิทธิประโยชน์ และสวัสดิการต่างๆ ตามตำแหน่ง ความรับผิดชอบ และความสามารถของพนักงานในทุกระดับภายในองค์กร โดยมีการประเมินค่างานให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทและสถานะเศรษฐกิจ เปรียบเทียบกับธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานทุกคนได้รับผลตอบแทน สิทธิประโยชน์ และสวัสดิการที่เหมาะสม

## 10.6.2 นโยบายในการอบรมและพัฒนาพนักงาน

บริษัทมีนโยบายพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ พัฒนาและเสริมสร้างทรัพยากรบุคคลให้มีความรู้ ความเข้าใจในการปฏิบัติหน้าที่ของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นการพัฒนาให้บุคลากรมีความก้าวหน้าในสายงานขึ้นไปเรื่อยๆ (Career Path) และมุ่งเน้นการส่งเสริมให้องค์กรสามารถแข่งขันอย่างมีความได้เปรียบในธุรกิจได้

ทั้งนี้ แผนการอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคลของบริษัทแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่

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

ในปี 2557 การอบรมทั้งภายใน ภายนอก โดยรวมของบริษัท เอเซียเน โฟodyโตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) มีจำนวนชั่วโมงการอบรมเฉลี่ย 3.72 ชม./คน/ปี Man day โดยมีตัวอย่างหลักสูตรการอบรมภายใน ภายนอก ประจำปี 2557 ดังนี้

- o เคนดิ(ไม่ลับ) การจัดทำบัญชีเพื่อออกงบการเงิน พร้อมการตรวจสอบสุขภาพองค์กรด้วยงบการเงิน
- o มาตรฐานการรายงานทางการเงินใหม่ล่าสุด Pack 5 และฉบับที่ 13 เรื่องการวัดมูลค่ายุติธรรม
- o เรียนรู้ ภาษี ก้าวสู่ AEC อย่างมั่นใจ
- o พัฒนาศักยภาพผู้จัดทำระบบมาตรฐานการป้องกันและแก้ไขปัญหาเสฟติดในสถานประกอบกิจการ (มยส.) ประจำปี 2557
- o เพิ่มศักยภาพการปฏิบัติงานของ จป. ระดับหัวหน้างาน
- o การจัดการอุตสาหกรรมอาหารที่ดี ตามหลักสากล GMP HACCP และ FSSC 22000
- o การจัดการน้ำใช้และน้ำทิ้งจากอาคารและโรงงานอุตสาหกรรม
- o GMP ของการผลิตเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
- o ข้อกำหนดด้านการศึกษาความคงสภาพอายุการเก็บรักษายาแผนโบราณและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามแนวทางอาเซียน
- o ผู้ประกอบการด้านอาหารประจำปี 2558

## 11. การกำกับดูแลกิจการ

### 11.1 นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญในการปฏิบัติตามหลักบรรษัทภิบาลในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นคณะกรรมการบริษัทจึงได้มีนโยบายปฏิบัติตามหลักการและข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัท ซึ่งสอดคล้องกับข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน (Code of Best Practices for Directors of Listed Company) ตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การกำหนดบทบัญญัติต่างๆ จะยึดให้เป็นแนวทางให้ปฏิบัติได้จริง นอกจากนี้บริษัทได้นำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) มาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนานโยบายที่ครอบคลุมถึงสิทธิและความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย โครงสร้าง บทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบและความเป็นอิสระของคณะกรรมการ การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส การควบคุมและบริหารความเสี่ยง ตลอดจนจริยธรรมทางธุรกิจ เพื่อให้การบริหารงาน และการดำเนินธุรกิจของบริษัท เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และโปร่งใส โดยหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีที่ใช้ปัจจุบันเป็นนโยบายฉบับปรับปรุงครั้งที่ 3 ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท และประกาศใช้ครั้งแรกเมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2558 และกำหนดให้มีการทบทวนเนื้อหาเป็นประจำทุกปี พร้อมทั้งได้เผยแพร่ไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อให้บุคคลภายนอกและพนักงานบริษัทได้รับทราบถึงนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท ซึ่งพนักงานทุกระดับพึงยึดถือปฏิบัติโดยเคร่งครัด นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีครอบคลุมหลักการ 5 หมวด ดังนี้

#### หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น

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

ทั้งนี้บริษัทดำเนินการในเรื่องต่างๆ ที่เป็นการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น ดังนี้

- บริษัทกำหนดให้คณะกรรมการจัดทำหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ โดยให้มีสารสนเทศที่เพียงพอให้ผู้ถือหุ้นรับทราบ และบริษัทจะเผยแพร่ข้อมูลล่วงหน้าประมาณ 30 วันในเว็บไซต์ของบริษัทที่ [www.apco.co.th](http://www.apco.co.th) ก่อนจัดส่งเอกสารให้แก่ผู้ถือหุ้นล่วงหน้าก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 21 วัน หรือให้เป็นไปตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิที่จะเสนอวาระเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้า ระหว่างเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคม ของทุกปี และเปิดโอกาสให้ส่งคำถามที่เกี่ยวข้องกับวาระการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้า ได้ถึงวันที่ 31 มกราคม ของทุกปี โดยจะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมทั้งประกาศหลักเกณฑ์และระบบขั้นตอนที่ชัดเจนไว้ในเว็บไซต์ของบริษัทที่ [www.apco.co.th](http://www.apco.co.th)
- ในการประชุมผู้ถือหุ้นแต่ละครั้ง ประธานที่ประชุมจะชี้แจงเกี่ยวกับกฎเกณฑ์ที่ใช้ในการประชุม รวมถึงขั้นตอนการออกเสียงลงมติ และจัดสรรเวลาในการประชุมอย่างเพียงพอ
- นำเสนอคำตอบแทนกรรมการให้ผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติเป็นประจำทุกปี และนำเสนอนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนเกี่ยวกับการกำหนดคำตอบแทนกรรมการให้ผู้ถือหุ้นทราบ
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ ได้อย่างเต็มที่ โดยมีกรรมการและผู้บริหารที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อตอบคำถามในที่ประชุม และเมื่อการประชุมแล้วเสร็จ บริษัทจะจัดทำรายงานการประชุมโดยแสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นตรวจสอบได้

- ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระหรือบุคคลใดๆ เข้าร่วมประชุมแทนได้ โดยใช้หนังสือมอบฉันทะแบบใดแบบหนึ่งที่บริษัทได้จัดส่งไปพร้อมกับหนังสือนัดประชุมที่ได้ระบุถึงเอกสาร/หลักฐานรวมทั้งคำแนะนำขั้นตอนในการมอบฉันทะไว้แล้ว ซึ่งไม่ได้กำหนดกฎเกณฑ์ใดๆ ให้เกิดความยุ่งยากให้แก่ผู้ถือหุ้น
- สำหรับนักลงทุนสถาบัน เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการเข้าประชุม บริษัทได้ชี้แจงเอกสารและหลักฐานที่ต้องนำมาแสดงในวันประชุมไว้ในหนังสือเชิญประชุมอย่างละเอียด ทั้งนี้ เพื่อความสะดวกในการลงทะเบียนเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น
- บริษัทไม่มีนโยบายกีดกันหรือสร้างอุปสรรคในการสื่อสารกันระหว่างผู้ถือหุ้น

## หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม ทั้งผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นที่ไม่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นต่างชาติ และผู้ถือหุ้นส่วนน้อย โดยมีหลักการดังนี้

- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิเสนอชื่อบุคคลเพื่อพิจารณาเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทล่วงหน้า ระหว่างเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคม ของทุกปี โดยจะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมทั้งประกาศหลักเกณฑ์ และระบุนัดตอนที่ชัดเจนไว้ในเว็บไซต์ของบริษัทที่ [www.apco.co.th](http://www.apco.co.th)
- คณะกรรมการจะไม่เพิ่มวาระการประชุมโดยไม่แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ
- ไม่มีการให้ความช่วยเหลือทางการเงินกับบริษัทที่ไม่ใช่บริษัทย่อย
- บริษัทกำหนดให้มีการป้องกันการนำข้อมูลของบริษัทไปใช้ โดยห้ามหน่วยงานที่ทราบข้อมูลไปเปิดเผยต่อหน่วยงานหรือบุคคลอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง ในกรณีที่พนักงานหรือผู้บริหารนำข้อมูลไปเปิดเผยหรือนำไปใช้เพื่อหาประโยชน์ให้แก่ตนเองหรือผู้เกี่ยวข้อง จะถือเป็นความผิดร้ายแรงและถูกลงโทษทางวินัย
- ในการประชุมผู้ถือหุ้น กรรมการและผู้บริหารบริษัทจะเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับส่วนได้ส่วนเสียของตนในแต่ละวาระ เพื่อให้คณะกรรมการสามารถพิจารณาธุรกรรมที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และสามารถตัดสินใจเพื่อประโยชน์ของบริษัทโดยรวม โดยกรรมการและผู้บริหารที่มีส่วนได้ส่วนเสียดังกล่าวจะไม่สิทธิออกเสียงในวาระการประชุมนั้นๆ
- บริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นที่ชัดเจน โปร่งใส ไม่มีการถือหุ้นไขว้กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และไม่มีโครงสร้างการถือหุ้นแบบปิรามิดในกลุ่มของบริษัท จึงไม่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้แก่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง โดยได้เปิดเผยโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทและ/หรือบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมไว้ในรายงานประจำปี รวมถึงเปิดเผยการถือหลักทรัพย์ของคณะกรรมการบริษัทอย่างครบถ้วน

## หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม และมีนโยบายในการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่มที่สำคัญ ดังนี้

ผู้ถือหุ้น : นอกจากสิทธิขั้นพื้นฐาน สิทธิที่กำหนดไว้ตามกฎหมายและข้อบังคับของบริษัท เช่น สิทธิในการเข้าประชุมผู้ถือหุ้นและออกเสียงลงคะแนน สิทธิในการแสดงความคิดเห็นอย่างอิสระในที่ประชุมผู้ถือหุ้น ฯลฯ บริษัทยังมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยความรู้และทักษะการบริหารจัดการ อย่างสูงสุดความสามารถในทุกกรณี ด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่และรายย่อย เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นโดยรวมรวมทั้งเปิดเผยข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ และครบถ้วนตามความเป็นจริง

พนักงาน : บริษัทจะให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมแก่พนักงาน มีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ให้ความสำคัญกับการรักษาสุขภาพ ความปลอดภัย ดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สิน โดยมีการกำหนดเป็นนโยบายความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน มี

กฎระเบียบเพื่อความปลอดภัยในการทำงานให้พนักงานยึดถือปฏิบัติ มีการแต่งตั้งเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยในการทำงาน เพื่อทำหน้าที่กำกับ ดูแล ให้พนักงานในสถานประกอบการได้รับความปลอดภัยในการทำงานให้ความสำคัญต่อการฝึกอบรมพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับพนักงานอย่างเคร่งครัด รวมทั้งหลีกเลี่ยงการกระทำใดๆที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อความมั่นคงในหน้าที่การทำงานของพนักงาน ตลอดจนปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความสุภาพและให้ความเคารพต่อศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ โดยในปี 2557 บริษัทมีสถิติการเกิดอุบัติเหตุและเจ็บป่วยจากการทำงานเป็นศูนย์

ลูกค้า : บริษัทมุ่งมั่นที่จะผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและมาตรฐาน ในราคาที่เหมาะสม มุ่งมั่นพัฒนาและรักษาสัมพันธ์ที่ยั่งยืน จัดให้มีหน่วยงานรับผิดชอบในการให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับสินค้า ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการใช้สินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด รักษาความลับของลูกค้าอย่างจริงจังและสม่ำเสมอ แสวงหาช่องทางอย่างไม่หยุดยั้งที่จะเพิ่มประโยชน์ให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่มีต่อลูกค้าอย่างเคร่งครัด

ผู้ร่วมทุน : บริษัทเคารพซึ่งสิทธิของผู้ร่วมทุนและปฏิบัติต่อผู้ร่วมทุนทุกรายอย่างเป็นธรรม รวมทั้งให้ความร่วมมืออย่างดีกับผู้ร่วมทุน ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินงานของกิจการร่วมทุนประสบผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของกิจการร่วมทุน

คู่ค้าและเจ้าหนี้ : บริษัทจะไม่ดำเนินการที่ทุจริตในการค้ากับคู่ค้าและเจ้าหนี้ และมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่มีต่อเจ้าหนี้อย่างเคร่งครัด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องวัตถุประสงค์ของการใช้เงิน การชำระคืน การดูแลคุณภาพหลักทรัพย์ค้ำประกัน และเรื่องอื่นใดที่ได้ทำข้อตกลงไว้กับเจ้าหนี้ เพื่อบรรลุผลประโยชน์ร่วมกัน

คู่แข่งทางการค้า : บริษัทจะประพฤติปฏิบัติภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริต หรือไม่เหมาะสม ตลอดจนไม่ล่วงละเมิดสิทธิทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ และต่อต้านการทุจริตและไม่สนับสนุนการจ่ายสินบนเพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจของบริษัท อีกทั้งไม่พยายามทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้ายโดยไม่มูลความจริง

สังคมส่วนรวม : บริษัทจะมุ่งเน้นการดำเนินงานที่ใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และไม่กระทำการใดๆที่จะส่งผลเสียหายต่อสังคม ทรัพยากรธรรมชาติและสภาพแวดล้อม อีกทั้งยังต้องแสวงหาโอกาสสนับสนุนกิจกรรมสร้างสรรค์สังคม จัดฝึกอบรมให้ความรู้และปลูกฝังจิตสำนึกของความรับผิดชอบต่อสังคมให้เกิดขึ้นในหมู่พนักงานทุกระดับอย่างต่อเนื่องและจริงจัง ส่งเสริมให้พนักงานปฏิบัติตนเป็นพลเมืองดีที่ทำประโยชน์ให้กับชุมชนและสังคมให้เติบโตเคียงคู่กันไปอย่างยั่งยืน รวมทั้งปฏิบัติหรือควบคุมให้มีการปฏิบัติอย่างเคร่งครัดตามเจตนารมณ์ของกฎหมายและกฎระเบียบที่ออกโดยหน่วยงานที่กำกับดูแล

ทั้งนี้ คณะกรรมการได้จัดให้มีช่องทางที่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มสามารถติดต่อ/ร้องเรียน/แจ้งเบาะแสในเรื่องที่ถูกละเมิดสิทธิการกระทำความผิด เหตุการณ์ทุจริตหรือต้องสงสัยว่าทุจริต หรือเรื่องที่สามารถทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัท โดยผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มสามารถติดต่อกับบริษัทรวมถึงติดต่อคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทได้โดยตรงทางจดหมายตามที่อยู่ที่แจ้งไว้บนเว็บไซต์ของบริษัท หรือทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ที่ [www.apco.co.th](http://www.apco.co.th) ซึ่งผู้แจ้งข้อมูลจะได้รับความคุ้มครองโดยจะไม่มีการเปิดเผยชื่อผู้แจ้งแก่ผู้ใดทั้งสิ้น และข้อคำถาม ข้อร้องเรียน ข้อเสนอแนะต่างๆ จะส่งต่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ดำเนินการตรวจสอบ หากทางแก้ไขตามขั้นตอนต่อไป

#### หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

บริษัทให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลที่มีความถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส ตรงเวลา และได้มาตรฐานตามเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนดทั้งรายงานทางการเงินและข้อมูลทั่วไป ตลอดจนข้อมูลอื่นๆ ที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ และมีผลต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัททั้งหมดได้รับทราบข้อมูลอย่างเท่าเทียมกัน โดยบริษัทได้เผยแพร่ข้อมูลผ่านทางตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและผ่านทางเว็บไซต์ [www.apco.co.th](http://www.apco.co.th)

คณะกรรมการตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อรายงานทางการเงินที่มีข้อมูลถูกต้อง ครบถ้วน เป็นจริงและสมเหตุสมผล งบการเงินรวมของบริษัทจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสม การบันทึกข้อมูลทางบัญชีที่มีความถูกต้องครบถ้วน เพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สิน และเพื่อให้ทราบจุดอ่อนเพื่อป้องกันการทุจริตหรือการดำเนินการที่ผิดปกติดังมีสาระสำคัญ โดยถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการได้แต่งตั้งกรรมการตรวจสอบ เพื่อตรวจสอบรายงานทางการเงิน รายการระหว่างกัน และระบบควบคุมภายใน โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานผลต่อคณะกรรมการในการประชุมคณะกรรมการทุกครั้ง ทั้งนี้รายงานของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และรายงานของผู้สอบบัญชี มีรายละเอียดปรากฏในรายงานประจำปี ในส่วนของงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์นั้น มอบหมายให้ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ นางอภิญญา อุพุมปานนท์ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี และการเงิน ทำหน้าที่ในการติดต่อกับผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ และผู้ที่เกี่ยวข้อง

## หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการ

### (1) โครงสร้างคณะกรรมการ

คณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์กับบริษัท โดยคณะกรรมการของบริษัทมาจากการแต่งตั้งจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ประกอบด้วยคณะกรรมการจำนวน 8 ท่าน โดยเป็นกรรมการอิสระ 4 ท่าน ทำหน้าที่ประธานกรรมการตรวจสอบ 1 ท่าน และกรรมการตรวจสอบ 3 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 ท่าน เป็นผู้มีความรู้ทางด้านบัญชีเพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้ ทั้งนี้บริษัทกำหนดให้อย่างน้อย 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งคณะ แต่ต้องไม่น้อยกว่า 3 คน เป็นกรรมการอิสระ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย โดยปฏิบัติหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการบริหารกิจการต่างๆ ของบริษัท เพื่อให้ดำเนินไปอย่างถูกต้อง เป็นธรรม และเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น

ประธานกรรมการบริษัทไม่เป็นบุคคลเดียวกันประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและการสอบทานการบริหารงาน โดยประธานกรรมการบริษัทและประธานกรรมการบริหารมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ดังนี้

#### ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานกรรมการ

1. เป็นผู้นำของคณะกรรมการในการกำกับ ติดตาม ดูแลการบริหารงานของคณะกรรมการบริหาร และคณะอนุกรรมการอื่นๆ ให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามแผนงานที่กำหนดไว้
2. เป็นประธานการประชุมคณะกรรมการ และผู้ถือหุ้นของบริษัท
3. เป็นผู้ลงคะแนนเสียงชี้ขาดในกรณีที่เคยเห็นเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัททั้งสองฝ่ายมีคะแนนเสียงเท่ากัน

#### ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานกรรมการบริหาร

1. บริหารจัดการและควบคุมดูแลการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานทั่วไปของบริษัทเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ นโยบาย ระเบียบและข้อบังคับของบริษัท
2. พิจารณาแผนการลงทุนในธุรกิจต่างๆ และนำเสนอคณะกรรมการบริหาร และ คณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป
3. มีอำนาจในการทำนิติกรรมผูกพันบริษัท ตามขอบเขตที่กำหนดไว้ในนโยบายและระเบียบวิธีปฏิบัติของบริษัท เรื่องอำนาจอนุมัติดำเนินการ
4. การดำเนินงานใดๆ ที่ได้รับมอบหมายตามมติที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น

นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดขอบเขต อำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบต่อกรรมการ กรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหารอย่างชัดเจน เพื่อให้กรรมการบริหารและประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีอำนาจบริหารและอนุมัติวงเงินไม่จำกัด

คณะกรรมการบริษัทกำหนดนโยบายจำกัดจำนวนบริษัทจดทะเบียนที่กรรมการแต่ละคนจะไปดำรงตำแหน่งกรรมการไว้ไม่เกิน 3 บริษัท หรือ บริษัทจดทะเบียนและบริษัทย่อยที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียนไว้ไม่เกิน 5 แห่ง อย่างไรก็ตาม กรรมการบริษัท ทั้ง 8 ท่าน ไม่มีท่านใดที่ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนอื่นเกิน 3 บริษัท



สำหรับกรรมการที่เป็นผู้บริหาร บริษัทมีนโยบายจำกัดจำนวนบริษัทจดทะเบียนที่จะไปดำรงตำแหน่งกรรมการไว้ไม่เกิน 2 บริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารซึ่งมีภารกิจในการบริหารจัดการธุรกิจประจำวัน การไปดำรงตำแหน่งกรรมการที่บริษัทอื่นอาจรบกวนเวลาทำงานประจำ คณะกรรมการไม่มีนโยบายสนับสนุนให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารไปดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น

## (2) คณะอนุกรรมการ

คณะกรรมการบริษัท ได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการเพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการคือ

- คณะกรรมการบริหาร มีทั้งหมด 4 ท่าน ซึ่งช่วยให้การปฏิบัติงานเป็นไปโดยคล่องตัวโดยมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
- คณะกรรมการตรวจสอบมีอย่างน้อย 3 ท่าน ทำหน้าที่ตรวจสอบและช่วยในการกำกับดูแลการดำเนินงานกิจการของบริษัท มีขอบเขตอำนาจหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท โดยสมาชิกทุกคนมีคุณสมบัติเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือโดยกฎเกณฑ์ ประกาศ ข้อบังคับ หรือระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

อย่างไรก็ตามในอนาคตบริษัทอาจสรรหาคณะอนุกรรมการอื่น ๆ ขึ้นมาปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมายเพื่อแบ่งเบาภาระการบริหารงานของคณะกรรมการบริษัท

## (3) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการ

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

### จรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัทจัดทำข้อพึงปฏิบัติที่เกี่ยวกับจรรยาบรรณธุรกิจเพื่อให้คณะกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ และพนักงานทุกคนยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติ โดยมีประเด็นหลักในการรักษาความลับของบริษัท การปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ถูกต้องตามกฎหมาย การเคารพสิทธิซึ่งกันและกัน และการดูแลรักษาทรัพย์สินทั้งภายในบริษัทและสิ่งแวดล้อมภายนอก ซึ่งการให้ความสำคัญกับจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจจะทำให้มีการปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต การควบคุมภายในทำได้อย่างมีประสิทธิภาพขึ้นส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่นกับตลาดทุนและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับนักลงทุน

บริษัทได้มีการสื่อสารแนวทางปฏิบัติตามจริยธรรมธุรกิจผ่านทางช่องทางต่างๆ และกำหนดให้ผู้บังคับบัญชาทุกคนทุกระดับเป็นผู้สอดส่องดูแล ติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติตามจริยธรรมธุรกิจ รวมทั้งการให้คำแนะนำ คำปรึกษาในกรณีที่ประสบปัญหาในการปฏิบัติงานเกี่ยวกับจริยธรรมธุรกิจที่ไม่ได้กำหนดไว้ โดยคำแนะนำดังกล่าวจะต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของกฎหมาย ไม่ขัดต่อนโยบาย หรือจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัท รวมถึงไม่ส่งผลเสียต่อภาพลักษณ์ของบริษัทและไม่กระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของบริษัทอีกด้วย

ในกรณีที่ปรากฏเหตุว่ามีการปฏิบัติฝ่าฝืนจริยธรรมธุรกิจ ให้ผู้บังคับบัญชาดำเนินการตามสมควรเพื่อให้มีการแก้ไขหรือดำเนินการให้ถูกต้องหรือตักเตือนแล้วแต่กรณี ทั้งนี้ผู้กระทำความผิดอาจถูกพิจารณาโทษทางวินัย หรือตามกฎหมาย หากพบว่าการกระทำนั้นขัดต่อกฎหมาย

### นโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์บนหลักการที่ว่า พนักงานทุกคนจะต้องปฏิบัติหน้าที่เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเท่านั้น การกระทำและการตัดสินใจใดๆ จะต้องปราศจากอิทธิพลของความต้องการของส่วนตัว ของครอบครัว ของญาติพี่น้อง หรือของบุคคลอื่นที่รู้จักส่วนตัวเป็นการเฉพาะ โดยกำหนดนโยบายที่ครอบคลุม 2 เรื่อง คือ

- รายการที่เกี่ยวข้องกัน : บริษัทจะพิจารณาความเหมาะสมก่อนที่จะทำรายการที่เกี่ยวข้องกันอย่างรอบคอบทุกรายการ รวมทั้งกำหนดราคาและเงื่อนไขของรายการเกี่ยวข้องกัน เสมือนทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) และมีคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ และเมื่อบริษัทหรือบริษัท

ย่อยได้ทำรายการที่เกี่ยวข้องกันแล้ว 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 หรือข้อเสนอที่ทำให้เป็นการส่วนตัวต่าง 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

บริษัทจัดให้มีระบบควบคุมภายในเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นแก่นักลงทุนว่าบริษัทจะมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิผลและมีประสิทธิภาพการดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมาย บริษัทได้แต่งตั้ง รศ.ชูศรี เที้ยศิริเพชร หัวหน้าภาควิชาบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งมีความรู้ความสามารถในด้านระบบบัญชีและการควบคุมภายใน ให้เป็นที่ปรึกษาในด้านการควบคุมภายในให้รัดกุม พร้อมทั้งดำเนินการขจัดความเสี่ยงและรายการที่ผิดปกติ รวมทั้งจัดตั้งฝ่ายตรวจสอบภายในซึ่งทำหน้าที่ตรวจติดตามระบบการควบคุมต่างๆ

นอกจากนี้ บริษัทได้แต่งตั้งให้ นางสาวจุติรัตน์ พรหมโชติชัย ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการกรรมการตรวจสอบ ทำหน้าที่ประสานงานกับ รศ.ชูศรี เที้ยศิริเพชร และนำเสนอผลการตรวจสอบภายในต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างน้อยทุกๆ 3 เดือน

#### **(4) การประชุมคณะกรรมการ**

คณะกรรมการบริษัทได้มีการกำหนดตารางการประชุมคณะกรรมการบริษัทไว้อย่างเป็นทางการล่วงหน้าตลอดปี 2557 มีกำหนดประชุมอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง และอาจมีการประชุมพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น เพื่อให้คณะกรรมการสามารถกำกับควบคุมและดูแลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการได้อย่างต่อเนื่องและทันการ โดยจะส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่กรรมการเพื่อพิจารณา ก่อนการประชุมล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน ก่อนวันประชุม เว้นแต่ในกรณีจำเป็นรีบด่วนเพื่อรักษาสิทธิหรือประโยชน์ของบริษัท โดยกรรมการสามารถร้องขอสารสนเทศที่จำเป็นเพิ่มเติมได้จากเลขานุการบริษัท

ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะร่วมกับพิจารณากำหนดวาระการประชุม โดยเปิดโอกาสให้กรรมการแต่ละคนสามารถเสนอเรื่องเข้าสู่วาระการประชุมได้ โดยในบางวาระอาจมีผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมประชุมด้วยเพื่อให้สารสนเทศในรายละเอียดเพิ่มเติม

การลงมติในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บริษัทมีนโยบายให้มีองค์ประชุมขั้นต่ำในขณะที่จะมีการลงมติจำนวนไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

ในปี 2556 และ ปี 2557 บริษัทมีการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทจำนวน 4 ครั้ง และ 4 ครั้ง ตามลำดับ และมีการจัดประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ จำนวน 4 ครั้ง และ 4 ครั้ง ตามลำดับ รายละเอียด ดังนี้

ชื่อ - สกุล	ประชุมคณะกรรมการบริษัท		ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ	
	ปี 2557	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2556
1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตธรรม <sup>/1, /2</sup>	4/4	4/4	4/4	4/4
2. ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	4/4	4/4	-	-
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	4/4	4/4	-	-
4. คุณหญิงจันทน์ศรี หาญเจนลักษณ์ <sup>/3</sup>	-	2/4	-	-
5. นายชินการ สมะลาภา	4/4	4/4	-	-
6. รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	4/4	4/4	-	-
7. ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญยเกียรติ <sup>/4</sup>	4/4	4/4	4/4	3/4
8. รองศาสตราจารย์ ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	3/4	3/4	3/4	3/4
9. ศาสตราจารย์ ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์	3/4	4/4	3/4	4/4

หมายเหตุ <sup>/1</sup> ประธานกรรมการ

<sup>/2</sup> ประธานกรรมการตรวจสอบ

<sup>/3</sup> ลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556

<sup>/4</sup> ได้รับการแต่งตั้งเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2556

ในกรณีที่มีความจำเป็น กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารอาจนัดประชุมกันเองโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าประชุมด้วยก็ได้ เพื่ออภิปรายปัญหาต่างๆเกี่ยวกับการจัดการที่อยู่ในความสนใจ และแจ้งให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารทราบผลการประชุมด้วย โดยที่ผ่านมานี้จะนัดประชุมกันก่อนเวลาการประชุมคณะกรรมการ

#### (5) คำตอบแทน

บริษัทมีนโยบายกำหนดคำตอบแทนของกรรมการและกรรมการตรวจสอบ ให้อยู่ในระดับที่สามารถมั่นใจให้สามารถรักษากรรมการที่มีคุณภาพตามที่ต้องการได้ คำตอบแทนจะอยู่ในระดับที่เทียบเคียงได้กับกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน และเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัท โดยขออนุมัติคำตอบแทนของกรรมการในที่ประชุมผู้ถือหุ้น

คำตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง กำหนดให้มีความเหมาะสมกับอำนาจหน้าที่ตามหลักเกณฑ์และนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดและเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท ระดับคำตอบแทนเป็นเงินเดือน โบนัส และผลตอบแทนสูงในระยะยาวสอดคล้องกับผลงานของบริษัทและการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละราย

#### (6) การพัฒนากรรมการและผู้บริหารของบริษัท

ทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงกรรมการใหม่ เลขานุการบริษัทจะจัดให้มีเอกสารข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการใหม่ รวมถึงจัดให้มีการแนะนำลักษณะธุรกิจและแนวทางการดำเนินธุรกิจให้แก่กรรมการใหม่

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้มีการฝึกอบรมและให้ความรู้แก่ผู้เกี่ยวข้องในระบบการกำกับดูแลกิจการของบริษัท เช่น กรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ ผู้บริหาร เป็นต้น เพื่อให้มีการปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการฝึกอบรมและให้ความรู้อาจกระทำเป็นการภายในบริษัทหรือใช้บริการของสถาบันภายนอก

ปัจจุบัน มีกรรมการบริษัทที่เข้ารับการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับบทบาทหน้าที่ของกรรมการ ซึ่งจัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) โดยเฉพาะหลักสูตร Director Certificate Program (DAP) และหลักสูตร Director Accreditation Program (DCP) รวมจำนวน 5 และ 4 ท่านตามลำดับ จากกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน

### (7) การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ

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

### (8) การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารสูงสุด

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารสูงสุดเป็นประจำทุกปี โดยใช้หลักเกณฑ์การประเมินที่ปรับจากตัวอย่างที่ตลาดหลักทรัพย์แนะนำไว้ ให้เหมาะสมกับองค์กร

### (9) แผนการสืบทอดตำแหน่ง

คณะกรรมการบริษัทเห็นความสำคัญและสนับสนุนให้มีการพัฒนาแผนการสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ/หรือ ผู้บริหารในตำแหน่งที่มีความสำคัญ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในยุทธศาสตร์การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ โดยได้พิจารณากำหนดตัวบุคคลเพื่อรองรับแผนสืบทอดงานโดยกำหนดให้ผู้บริหารในระดับสองลงไป เป็นผู้ทำหน้าที่แทนชั่วคราว แต่สำหรับกรณีภาวะให้คณะกรรมการพิจารณาตามความเหมาะสม เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทได้ผู้บริหารที่มีความเป็นมืออาชีพและบริหารได้โดยเป็นอิสระจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือรายอื่นใด

## 11.2 คณะกรรมการชุดย่อย

โครงสร้างการบริหารของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการจำนวน 3 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริหาร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

### 1.1 คณะกรรมการบริษัท

บริษัทมีคณะกรรมการจำนวน 8 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นางมาลีรัตน์ ปลั่งจิตรชม	ประธานกรรมการ / ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
2. ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	กรรมการ
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	กรรมการ
4. นายชินการ สมะลาภา	กรรมการ
5. รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	กรรมการ
6. ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญเกียรติ	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
7. รองศาสตราจารย์ ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
8. ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ้มทรัพย์	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

ทั้งนี้ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท ได้แก่ นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา หรือ นางอรุณี วิริยะจิตรา ลงลายมือชื่อร่วมกับนายชิงชัย หาญเจนลักษณ์ หรือ นายชินการ สมะลาภา คนใดคนหนึ่งรวมเป็นสองคนและประทับตราสำคัญของบริษัท

## 1.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบ มีจำนวน 4 ท่าน ประกอบด้วยกรรมการอิสระทั้งคณะ ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตฺตรชม	ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
2. รองศาสตราจารย์ ดร. วราภรณ์ สามโกเศศ	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
3. ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ้มทรัพย์	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
4. ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญยเกียรติ	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

โดยมี นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตฺตรชม จบการศึกษาด้านบัญชี เป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงินของบริษัท และนางสาวจตุรีรัตน์ พรหมโชติชัย 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 รวมถึงพิจารณาเสนอคำตอบแทนของผู้สอบบัญชี โดยคำนึงถึงความน่าเชื่อถือ ความเพียงพอของทรัพยากร และปริมาณงานตรวจสอบของสำนักงานตรวจสอบบัญชีนั้น รวมถึงประสบการณ์ของบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้ทำการตรวจสอบบัญชีของบริษัท เพื่อขอรับการแต่งตั้งจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป
5. พิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทในกรณีที่เกิดรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน รวมทั้งพิจารณานุมัติรายการดังกล่าว 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

คณะกรรมการบริหารจำนวน 4 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	ประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	กรรมการบริหาร
3. นายชินการ สมะลาภา	กรรมการบริหาร
4. รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	กรรมการบริหาร

#### ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของคณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารงานในเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินงานตามปกติและงานบริหารของบริษัท กำหนดนโยบาย แผนธุรกิจ งบประมาณ โครงสร้างการบริหารงาน และอำนาจการบริหารต่าง ๆ ของบริษัท หลักเกณฑ์ในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ เพื่อเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทพิจารณาและอนุมัติและ/หรือให้ความเห็นชอบ รวมถึงติดตามการตรวจสอบและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทตามนโยบายที่กำหนด โดยสรุปอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญได้ดังนี้

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 รวมถึงการขอให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันเพื่อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท 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 จำนวน จำนวนา เพื่อเป็นประกันหนี้สินของบริษัททุกประเภทที่มีอยู่แล้วหรือจะมีขึ้นในอนาคต ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 20 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 40 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- (จ) อนุมัติการเปิด/ปิดบัญชีเงินฝากทุกประเภทกับธนาคาร หรือสถาบันการเงิน พร้อมกับกำหนดเงื่อนไขในการเบิกถอนเงิน หรือทำนิติกรรมของบัญชีเงินฝากดังกล่าว
- (ฉ) อนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณรายจ่ายประจำปีตามที่จะได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้วดำเนินการอื่นใดๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริหารจะพิจารณาและอนุมัติรายการที่คณะกรรมการบริหารมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยไม่ได้ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว และเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทอาจยกเลิก เพิกถอนเปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจคณะกรรมการบริหารได้โดยมติคณะกรรมการบริษัท

### 11.3 การสรรหาและแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารสูงสุด

#### 1. การสรรหากรรมการและผู้บริหาร

##### 1.1 องค์ประกอบและการแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท

บริษัทยังไม่มีกรรมการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหากรรมการและผู้บริหารโดยเฉพาะ เนื่องจากยังเป็นบริษัทจดทะเบียนที่มีขนาดเล็ก ทั้งนี้ ในการคัดเลือกบุคคลที่จะได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ บริษัทมีนโยบายคัดเลือกกรรมการให้มีความหลากหลายในโครงสร้าง โดยจะพิจารณาจากเพศ ความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ทักษะที่จำเป็นที่ยังขาดอยู่ในคณะกรรมการ 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 ให้กรรมการลาออกจากตำแหน่งเป็นสัดส่วนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมด ถ้าจำนวนกรรมการที่จะออกแบ่งให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงกับสัดส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้นให้จับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังๆต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งแล้วอาจได้รับเลือกตั้งใหม่ได้

## 1.2 องค์ประกอบและการแต่งตั้งกรรมการอิสระ

คณะกรรมการบริษัทจะร่วมกันพิจารณาเบื้องต้นถึงคุณสมบัติของบุคคลที่จะเข้ามาดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ โดยพิจารณาจากคุณสมบัติตามพระราชบัญญัติมหาชนจำกัด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการตลาดทุน รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือกฎระเบียบอื่นๆที่เกี่ยวข้อง 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 รวมถึงการทำรายการทางการค้าที่กระทำเป็นปกติเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงินด้วยการรับหรือให้กู้ยืม คำประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติกรรมอื่นที่ตนเองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทหรือคู่สัญญา มีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่งตั้งแต่อ้อยละ 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทหรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า โดยการคำนวณหนี้สินดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน 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. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นทางการเกี่ยวกับกิจการของบริษัท ทั้งนี้ โดยทั่วไปการแสดงความเห็นอย่างอิสระหมายความว่าแสดงความคิดเห็นหรือรายงานตามภารกิจที่ได้รับมอบหมายโดยไม่ต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ใดๆ ที่เกี่ยวกับทรัพย์สินหรือตำแหน่งหน้าที่ และไม่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลใด รวมถึงไม่อยู่ภายใต้สถานการณ์ใดๆ ที่อาจบีบบังคับให้ไม่สามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างตรงไปตรงมา

### 1.3 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 กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบแต่ละท่านจะมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี โดยมีวาระการดำรงตำแหน่งติดต่อกันไม่เกิน 3 วาระ เว้นแต่จะได้รับมติเห็นชอบเป็นเอกฉันท์จากคณะกรรมการว่าการดำรงตำแหน่งเกินวาระที่กำหนดมิได้ทำให้ความเป็นอิสระของกรรมการดังกล่าวขาดหายไป รวมทั้งต้องได้รับการอนุมัติจากผู้ถือหุ้นของบริษัทด้วย

### 11.4 การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการเสนอชื่อและใช้สิทธิออกเสียงแต่งตั้งบุคคลเป็นกรรมการในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมจะต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยบุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นกรรมการในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม มีหน้าที่ดำเนินการเพื่อประโยชน์ที่ดี

ที่สุดของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมอื่นๆ และบริษัทกำหนดให้บุคคลที่ได้รับแต่งตั้งนั้น ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทก่อนที่จะไปลงมติหรือใช้สิทธิออกเสียงในเรื่องสำคัญในระดับเดียวกับที่ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการ หากเป็นการดำเนินการโดยบริษัทเอง

นอกจากนี้ ในกรณีเป็นบริษัทย่อย บุคคลที่ได้รับแต่งตั้งจากบริษัทนั้น ต้องดูแลให้บริษัทย่อยมีข้อบังคับในเรื่องการทำรายการเกี่ยวโยงที่สอดคล้องกับบริษัท การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์หรือการทำรายการสำคัญอื่นใดของบริษัทดังกล่าว ให้ครบถ้วนถูกต้อง และใช้หลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลและการทำรายการข้างต้นในลักษณะเดียวกับหลักเกณฑ์ของบริษัท รวมถึงต้องกำกับดูแลให้มีการจัดเก็บข้อมูล และการบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยให้บริษัทสามารถตรวจสอบ และรวบรวมมาจัดทำงบการเงินรวมได้ทันกำหนดด้วย

#### 11.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธีการตรวจสอบกรรมการและผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัทซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปใช้แสวงหาประโยชน์ส่วนตนในการซื้อขายหลักทรัพย์ดังนี้

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

#### 11.6 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

1. ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (audit fee): บริษัทและบริษัทย่อยจ่าย ค่าตอบแทนการสอบบัญชี ให้แก่
  - ผู้สอบบัญชีของบริษัท ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมาปี 2556 และปี 2557 มีจำนวนเงินรวม 1,190,000 บาท และ 1,190,000 บาท ตามลำดับ
  - บริษัทไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนให้สำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีและสำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด ในรอบปีที่ผ่านมา
2. ค่าบริการอื่นๆ (non-audit fee)  
-ไม่มี-

#### 11.7 การปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีเรื่องอื่นๆ

เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทได้จัดให้มีการปฏิบัติเพิ่มเติมในเรื่องต่างๆดังนี้

- ในการประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทจัดให้มีบุคคลที่เป็นอิสระ ได้แก่ ที่ปรึกษาทางกฎหมาย เป็นผู้ตรวจนับหรือตรวจสอบคะแนนเสียง และเปิดเผยให้ที่ประชุมทราบพร้อมบันทึกไว้ในรายงานประชุม
- ประธานกรรมการ, ประธานกรรมการตรวจสอบ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เข้าร่วมประชุมสามัญประจำปีของบริษัททุกครั้ง
- บริษัทได้เข้าร่วมเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต
- บริษัทไม่มีประวัติการกระทำผิดกฎระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

## 12. ความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibilities:CSR) จึงได้จัดทำรายงานความรับผิดชอบต่อสังคม ประจำปี 2557 ตามแนวทางการจัดทำรายงานแห่งความยั่งยืนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ คู่มือ “เข้มทิศธุรกิจ” โดยมุ่งให้ผู้ถือหุ้น กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย และนักลงทุน รับทราบถึงภาพรวมการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัทฯ ในรอบปีบัญชีระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2557 - 31 ธันวาคม 2557 มีเนื้อหาครอบคลุมทั้งกิจการ โดยบริษัทฯ ได้เผยแพร่รายงานฉบับดังกล่าวไว้บนเว็บไซต์ [www.apco.co.th](http://www.apco.co.th)

ทั้งนี้ บริษัทได้รับรางวัล “CSRI Recognition 2013” ซึ่งเป็นรางวัลสำหรับบริษัทที่มีการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2556 และได้รับรางวัล “CSR Recognition ประเภทรางวัล Most Improved CSR” สำหรับบริษัทที่มีพัฒนาการด้านความรับผิดชอบต่อสังคมโดดเด่น เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2557 นอกจากนี้ บริษัทได้เข้าเป็นสมาชิกโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption “CAC”) เพื่อร่วมกันต่อต้านคอร์รัปชัน และร่วมลงนามประกาศเจตนารมณ์แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทย เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2557

### 13. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการจัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดีและมีประสิทธิภาพเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมาย โดยมุ่งเน้นให้มีระบบการควบคุมภายในที่ครอบคลุมในทุกกิจกรรมเพื่อให้มีความเพียงพอและเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินงาน การใช้ทรัพยากรและการดูแลรักษาทรัพย์สิน รวมทั้งมีระบบบัญชีและการรายงานทางการเงินที่มีความถูกต้องเชื่อถือได้ มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทมีหน่วยงานตรวจสอบภายในซึ่งมีที่ปรึกษาด้านการตรวจสอบภายในให้คำแนะนำอย่างเป็นทางการประเมินประสิทธิภาพและความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในด้านต่างๆ คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ในการสอบทานผลการประเมินการควบคุมภายในของบริษัทและพิจารณาให้คำปรึกษาเสนอแนะพัฒนาระบบการควบคุมภายในอย่างสม่ำเสมอ

#### 13.1 การประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในโดยคณะกรรมการบริษัท

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2558 คณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบได้ร่วมประชุมและพิจารณาแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ ตามเกณฑ์ COSO 2013 เพื่อแสดงความเห็นต่อความเพียงพอและความเหมาะสมของการควบคุมภายในโดยยึดหลักการควบคุมภายในที่ดีสรุปได้จากการประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัทในด้านต่างๆ 5 องค์ประกอบคือ สภาพแวดล้อมการควบคุมภายใน (Control Environment), การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment), การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities), ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information & Communication) และระบบการติดตาม (Monitoring Activities) คณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าบริษัทมีระบบการควบคุมภายในในเรื่องการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว อย่างเพียงพอแล้ว สำหรับการควบคุมภายในในหัวข้ออื่น คณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าบริษัทมีการควบคุมภายในที่เพียงพอแล้ว ไม่พบข้อบกพร่องที่เกี่ยวข้องกับระบบการควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญเช่นกัน อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการตรวจสอบได้กำชับเรื่องการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทอย่างเคร่งครัดเพื่อให้การปฏิบัติงานของบริษัทเป็นไปอย่างโปร่งใสและมีประสิทธิภาพมากที่สุด นอกจากนี้ บริษัทยังมีระบบการจัดเก็บเอกสารสำคัญที่ทำให้กรรมการ ผู้สอบบัญชี และผู้มีอำนาจตามกฎหมายสามารถตรวจสอบได้ภายในระยะเวลาอันควร

#### 13.2 นโยบายการดำเนินการตรวจสอบภายใน

บริษัทมีนโยบายให้การตรวจสอบภายในมีการปฏิบัติงานเป็นไปตามกรอบมาตรฐานการตรวจสอบภายในสากล จึงได้แต่งตั้งผู้มีความรู้ความสามารถ ซึ่งได้แก่ รองศาสตราจารย์ชูศรี เที้ยศิริเพชร อาจารย์จากภาควิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ให้เป็นผู้ให้คำปรึกษาในการตรวจสอบภายใน โดยพิจารณาความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยงและการกำกับดูแลกิจการที่ดี และแต่งตั้งให้ นางสาวจตุรรัตน์ พรหมโชติชัย ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการกรรมการตรวจสอบ ทำหน้าที่ประสานงานกับ รศ.ชูศรี เที้ยศิริเพชร และนำเสนอผลการตรวจสอบภายในต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างน้อยทุกๆ 3 เดือน ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่ามีความเหมาะสมที่จะปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ผู้ตรวจสอบภายในจะทำการประเมินความเสี่ยงและจัดทำแผนการตรวจสอบภายในรายปี ดำเนินการตรวจสอบตลอดจนตรวจติดตามผลการปรับปรุงระบบ และรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างน้อยทุกไตรมาส มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อการประเมินประสิทธิภาพและความเหมาะสมเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน การปฏิบัติงาน การปฏิบัติตามนโยบายและระเบียบปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งความเหมาะสมและเชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท โดยที่ผ่านมาผู้ตรวจสอบภายในได้เข้าตรวจสอบกระบวนการปฏิบัติงานของบริษัท ให้ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงประสิทธิภาพการปฏิบัติงานซึ่งผู้บริหารให้ความสำคัญและได้ดำเนินการปรับปรุงตามคำแนะนำของผู้ตรวจสอบภายในแล้ว

ทั้งนี้ การพิจารณาและอนุมัติ แต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทจะต้องผ่านการอนุมัติ (หรือได้รับความเห็นชอบ) จากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในปรากฏในเอกสารแนบ 3

### 13.3 ข้อสังเกตของผู้สอบบัญชีสำหรับระบบควบคุมภายในของบริษัท

บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทได้ทำการสอบทานระบบการควบคุมภายในปี 2556 โดยผู้สอบบัญชีรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2558 ว่าไม่พบประเด็นเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญ จึงไม่มีรายงานข้อสังเกตสำหรับระบบควบคุมภายในของบริษัทในสำหรับปี 2557

### 13.4 ข้อสังเกตของผู้ตรวจสอบภายใน

ผู้ตรวจสอบภายในได้ทำแผนการตรวจสอบภายในสำหรับปี 2557 โดยจะเข้าตรวจระบบต่าง ๆ ดังนี้ ระบบประมวลผลทางบัญชี, การจัดทำงบประมาณ/แผนธุรกิจ, ระบบบริหารงานบุคคล, ระบบการจัดซื้อ, ระบบการจ่ายชำระเจ้าหนี้, ระบบการจ่ายเงินส่วยย่อย, ระบบบริหารสินค้าคงคลัง, ระบบงานขาย/ลูกหนี้, ระบบบริหารเงิน, ระบบต้นทุนสินค้า, ระบบการผลิต, ระบบทรัพย์สิน, การสอบทางงบการเงิน, ระบบบริหารสาขา, การปรับปรุงคู่มือปฏิบัติงานใหม่, สอบทานระบบควบคุมภายในและบริหารความเสี่ยง ทั้งนี้ ผู้ตรวจสอบภายในได้ดำเนินการตรวจสอบภายในระหว่างเดือนมกราคม – ธันวาคม 2557 ตามแผนการตรวจสอบครบทุกระบบแล้ว และได้ให้ข้อเสนอแนะโดยสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

ข้อสังเกตของผู้ตรวจสอบภายใน	การดำเนินการของบริษัท
1. <u>ระบบการบันทึกการขายสินค้าผ่าน Call Center ที่สาขาธาดา</u> การสรุปยอดประจำวันระหว่างฝ่ายขายและฝ่ายบัญชีไม่ตรงกัน เนื่องจากมีการสรุปยอดขายในเวลาที่แตกต่างกันและการตัดยอดไม่มีการกระทบยอดกัน ฝ่ายบัญชีควรกำหนดวิธีการตัดยอดขายประจำวันให้สามารถกระทบยอดขายได้	ฝ่ายบัญชีได้มีการปรับปรุงกระบวนการ ให้สามารถดำเนินการกระทบยอดขายได้เรียบร้อยแล้วในเดือนสิงหาคม 2557
2. <u>ระบบประมวลผลยอดขายตรงประจำที่สาขาธาดา</u> ระบบการประมวลผลยอดขายประจำวันจะมีการประมวลผลทุกสิ้นวันหลังเวลาปิดทำการ เพื่อคำนวณค่านายหน้าประจำวันและนำขึ้นขึ้นเว็บไซต์ให้สมาชิกทราบทุกสิ้นวัน ซึ่งมักเกิดการขัดข้องและเป็นช่วงนอกเวลาทำการของฝ่าย IT ทำให้บางวันไม่สามารถนำเสนอข้อมูลค่านายหน้าประจำวันขึ้นเว็บไซต์ได้	ฝ่าย IT ได้ดำเนินการตรวจสอบถึงสาเหตุที่ทำให้เกิดการขัดข้องแล้ว พบว่าเกิดจากการเปิดเครื่อง Server ที่ไว้ตลอดเวลา โดยได้ดำเนินการแก้ไขแล้วเสร็จตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2557 ทั้งนี้ เพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ในช่วงการประมวลผลทุกวันได้กำหนดให้มีเจ้าหน้าที่ IT อยู่ประจำด้วย โดยอยู่ระหว่างการรับพนักงาน IT และพนักงานบัญชีเพิ่มฝ่ายละ 1 ตำแหน่ง
3. <u>ระบบการขายสินค้าที่สาขาเชียงใหม่</u> นอกจากการขายในระบบขายตรงแล้ว ที่สาขาเชียงใหม่ยังมีการขายสินค้าในช่องทางอื่นด้วย เช่น BIM 100 เป็นต้น แต่ระบบโปรแกรมไม่รองรับการขายในช่องทางอื่น จึงไม่สามารถออกเอกสารการขายและตัดบัญชีสินค้า ฝ่ายบัญชีสาขาควรปรับปรุงระบบการขายช่องทางอื่นของสาขาให้ชัดเจนเพื่อให้สามารถควบคุมการขายสินค้าและสินค้าคงคลังได้	ฝ่ายบัญชีที่สำนักงานใหญ่ได้กำหนดวิธีการให้มีการจัดทำเอกสารการขายในช่องทางอื่นด้วยระบบมือและมีการจัดทำใบเบิกสินค้าทุกครั้ง โดยจะมีการตรวจสอบจากสำนักงานใหญ่ทุกวัน และให้ฝ่าย IT พิจารณาพัฒนาจัดทำโปรแกรมเพื่อรองรับการขายอื่นสำหรับการขายในอนาคต
4. <u>สอบทานงบการเงินรายไตรมาส 2/57</u> ฝ่ายบัญชีที่สำนักงานใหญ่มีการจัดทำรายงานได้รวดเร็วขึ้น	ฝ่ายบัญชีที่สำนักงานใหญ่และสาขาได้ร่วมดำเนินการเก็บ

ข้อสังเกตของผู้ตรวจสอบภายใน	การดำเนินการของบริษัท
แต่ทั้งนี้ยังขาดการวิเคราะห์ข้อมูลบางอย่าง เช่น การวิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้นของการขายแต่ละช่องทาง เป็นต้น	ข้อมูลแล้ว และได้เริ่มนำมาวิเคราะห์จัดทำงบการเงินของเดือนสิงหาคม แล้ว และคาดว่าจะวิเคราะห์ข้อมูลอื่นๆ เพิ่มเติม เพื่อนำเสนอประกอบการตัดสินใจของผู้บริหาร
5. การปรับปรุงคู่มือระบบควบคุมภายใน ควรมีการจัดทำปรับปรุง คู่มือการควบคุมภายในตามกระบวนการทำงานที่เปลี่ยนไป หลังจากที่มีการรวมกิจการ	บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงแล้วเสร็จในเดือนสิงหาคม โดยอยู่ระหว่างการตรวจสอบรายละเอียด ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนกันยายน
6. การพิจารณาการนำโปรแกรม ERP มาใช้ เนื่องจากโปรแกรมบัญชีของสำนักงานใหญ่และสาขาต่างกัน เป็นเหตุให้การตรวจสอบและการปฏิบัติล่าช้า และเป็นนโยบายของคณะกรรมการให้พิจารณาหาโปรแกรมใหม่มาใช้	ฝ่ายบัญชีได้หาโปรแกรม Formula ERP มาแนะนำเสนอ พบว่าไม่มี ความแตกต่างจากโปรแกรมเดิมมากนัก จึงอยู่ระหว่างหาโปรแกรมอื่นต่อไปและอยู่ระหว่างติดต่อกับ 2 บริษัทผู้ขาย การที่ล่าช้าเนื่องจากบริษัทผู้ขายไม่สะดวกไปนำเสนอที่สำนักงานใหญ่ ลำพูน แต่ได้แนะนำให้นำเสนอที่สาขาธาดาก่อนในเบื้องต้น อย่างไรก็ตาม การจัดทำบัญชีตามโปรแกรมบัญชีที่ใช้อยู่ตั้งแต่ไตรมาส 2/57 มีความรวดเร็วและตรวจสอบได้มากขึ้น เนื่องจากมีการจัดระบบงานให้ชัดเจนขึ้น
7. การประเมินการควบคุมภายในตามแบบประเมิน COSO2013 ได้มีการประเมินร่วมกับผู้บริหารและนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2558 โดยผลจากการประเมินพบว่าส่วนใหญ่มีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอแล้ว ยกเว้นบางข้อ 1.3.2 การประเมินจากผู้เชี่ยวชาญภายนอก และข้อ 9.3 การประเมินผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงผู้จาด้านการบริหาร แต่บริษัทได้มีการเตรียมการสำหรับผู้บริหารด้านอื่นแล้ว	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท มีความเห็นดังนี้ - บริษัทไม่มีการประเมินการเปลี่ยนแปลงผู้นำองค์กร เนื่องจากยังไม่มีกรรมการเปลี่ยนแปลงผู้นำองค์กรจึงยังไม่มีผลการประเมินผลกระทบ - บริษัทได้มีการดำเนินการให้รายงานการประเมินคณะกรรมการมีรายละเอียดตามควร เพื่อให้สามารถตรวจสอบย้อนหลังได้

### 13.5 นโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทขนาดเล็กจึงยังมิได้จัดให้มีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง แต่บริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการจึงจัดให้มีระบบบริหารจัดการความเสี่ยงที่เพียงพอ โดยจัดตั้งคณะทำงานบริหารจัดการความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารแต่ละสายงานขึ้น ทำหน้าที่ในการประเมินปัจจัยเสี่ยง การวางแผนและกำหนดมาตรการการบริหารจัดการความเสี่ยง ประเมินปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท พร้อมทั้งจัดให้มีการติดตามการบริหารจัดการความเสี่ยงของหน่วยงานต่าง ๆ ภายในองค์กรเป็นประจำ โดยฝ่ายตรวจสอบภายในเพื่อรายงานผลต่อคณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท ทั้งนี้มีอบหมายให้การบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นความรับผิดชอบของผู้บริหารทุกคน

### 13.6 หน่วยงานการกำกับ การปฏิบัติงาน

บริษัทมิได้มีการจัดตั้งหน่วยงานการกำกับ การปฏิบัติงานของบริษัทขึ้นต่างหาก งานกำกับ การปฏิบัติงานเพื่อให้มีการปฏิบัติงานให้ถูกต้องตามกฎระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อยู่ภายใต้การดูแลของหน่วยงานเลขานุการบริษัท

## 14. รายการระหว่างกัน

### 14.1 รายการระหว่างกันของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
		2556	2557	ณ 31 ธ.ค. 56	ณ 31 ธ.ค. 57		
<p><b>บริษัท อรุณพิทยา จำกัด</b></p> <p><u>ความสัมพันธ์</u></p> <p>มีกรรมการและผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือนายพิเชษฐ วิริยะจิตรา และ นางอรุณี วิริยะจิตรา โดยถือหุ้นร่วมกันในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 55.80 และถือหุ้นร่วมกันใน บจ. อรุณพิทยา คิดเป็นร้อยละ 100</p>	<p>ค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์</p>	8,119,825	10,653,668	8,119,825	1,728,717	รายละเอียดตาม หมายเหตุ 1	การทำรายการดังกล่าวเป็นการชำระค่าตอบแทนที่สมเหตุสมผลแก่นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา ผู้วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน
<p><b>หมายเหตุ 1:</b> ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลเรื่องค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์</p> <p>ค่าตอบแทนดังกล่าวเป็นค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (ไม่ใช่ค่าลิขสิทธิ์) สำหรับผลิตภัณฑ์จากมังคุดและส้มแขกที่พัฒนาขึ้นโดย ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ในนาม บจ. อรุณพิทยา ที่พัฒนามาในอดีตจนถึงปัจจุบัน รวมถึงผลงานในอนาคต โดยค่าใช้จ่ายในการคิดค้นสูตรการผลิต การนำไปทดลองใช้ การติดตามประเมินผล และค่าตอบแทนสำหรับผู้มีปัญหาลูกสุขภาพที่เข้าร่วมการวิจัยจะเป็นความรับผิดชอบของ บจ. อรุณพิทยา โดยหลังจาก ดร.พิเชษฐ มอบผลงานการวิจัยให้กับ APCO แล้วนั้น ทีมวิจัยของบริษัทร่วมกับมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้ปรับปรุงสูตรและดำเนินการทดสอบประสิทธิภาพภายใต้ค่าใช้จ่ายของบริษัท เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจในการเพิ่มรายได้ให้กับบริษัท</p> <p>โดยในปี 2554 – ปี 2556 นายพิเชษฐร่วมกับทีมวิจัยในการพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง เช่น ผลิตภัณฑ์กลุ่ม Operation BIM ซึ่งเป็นอาหารเสริมเพื่อภูมิคุ้มกันที่สมดุล ในรูปแบบแคปซูลและน้ำมังคุด สำหรับผู้ที่ต้องการรักษาสุขภาพทั่วไป รวมถึงผู้มีปัญหาเบาหวาน ข้อเสื่อม มะเร็ง เป็นต้น นอกจากนี้ ในปี 2557 ยังได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน Gold Shape ในรูปแบบเครื่องดื่มน้ำมังคุดผสมผลส้มการ์ซีเนีย โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะอยู่บนพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์ และมีผลงานวิจัยรองรับ โดยเมื่อมีการคิดค้นสูตรแล้วจะมีการนำผลิตภัณฑ์ไปให้ผู้มีปัญหาสุขภาพด้านต่างๆ ทดลองใช้ เพื่อเก็บรวบรวมผลการทดสอบและนำไปปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพต่อไป นอกจากนี้ นายพิเชษฐ ยังมีหน้าที่ในการให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทกับผู้บริโภคผ่านสื่อรายการโทรทัศน์และเคเบิลทีวีต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์และใช้ได้อย่างถูกต้องเพื่อประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้ ค่าตอบแทนฯ ดังกล่าวจะอ้างอิงจากยอดขายของผลิตภัณฑ์เหล่านั้นหรือจนกว่าผลิตภัณฑ์จะหมดไปจากตลาด มิได้อ้างอิงกับสิทธิบัตรใดๆ</p> <p>โดยในปี 2556 (ม.ค.-พ.ย.) บริษัทชำระค่าตอบแทนฯ ในอัตราร้อยละ 5 ของยอดขาย ไม่รวมมูลค่าสินค้าคงเหลือที่ยังไม่ได้จำหน่ายของ บจ. เอเชียน ไลฟ์ (บริษัทย่อยเดิม) โดยบริษัทจะชำระค่าตอบแทนปีละครั้ง ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2556 ได้มีการจัดทำ “สัญญาอนุญาตให้ใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์” ขึ้นใหม่ เนื่องจากในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2556 บริษัทได้ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business</p>							



บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
		2556	2557	ณ 31 ธ.ค. 56	ณ 31 ธ.ค. 57		
		<p>Transfer - EBT) ของบริษัทย่อย และได้มีการปรับปรุงเงื่อนไขค่าตอบแทนในสัญญา โดยบริษัทตกลงชำระค่าตอบแทนการใช้ประโยชน์จากผลงานวิจัยและพัฒนาในอัตราร้อยละ 5 ของยอดขาย หากจำหน่ายออกจากโรงงาน และ ร้อยละ 2 ของยอดขาย หากจำหน่ายออกจากสำนักงานสาขา โดยให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2556 โดยชำระค่าตอบแทนเดือนละครั้ง หลังสรุปยอดขาย ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ที่ไม่รวมอยู่ในการคำนวณค่าตอบแทน ได้แก่ Bryte &amp; Spryte, Ginkgo Biloba และผลิตภัณฑ์บางตัวในกลุ่มของ 7 Miracles และ Jada</p> <p>สาเหตุของการปรับอัตราค่าตอบแทนใหม่ เนื่องจากการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดย APCO รับโอนกิจการจากบริษัทย่อยและจดทะเบียนเลิกกิจการของบริษัทย่อย โดยได้มีการจดทะเบียนเพิ่มเป็นสาขาแทน บริษัทจึงต้องมีการปรับอัตราค่าตอบแทนใหม่ ทั้งนี้ เนื่องจากต้นทุนของแต่ละผลิตภัณฑ์ไม่เท่ากัน และยอดขายของแต่ละผลิตภัณฑ์ (Product Mix) ในแต่ละเดือนไม่เท่ากัน บริษัทจึงปรับอัตราค่าตอบแทนใหม่ภายใต้หลักการที่ว่าพยายามให้ค่าตอบแทนฯ ที่คิดจากอัตราใหม่ใกล้เคียงกับค่าตอบแทนฯ ที่คิดจากอัตราเดิมมากที่สุด ซึ่งค่าตอบแทนฯ เดิมคำนวณจากร้อยละ 5 ของมูลค่าสินค้าที่ขายออกจาก APCO (โรงงาน) ซึ่งเป็นราคาขายส่ง ที่ขายให้บุคคลภายนอกโดยตรง และ ขายให้บริษัทย่อย (ไม่รวมสินค้าคงเหลือที่ยังไม่จำหน่ายของบริษัทย่อย) โดยค่าตอบแทนฯ อัตราใหม่หลังรับโอนกิจการ จะแบ่งเป็นคำนวณจาก</p> <p>(1) ร้อยละ 5 จากยอดขายของโรงงาน ซึ่งจ่ายในอัตราเดิม และ</p> <p>(2) ร้อยละ 2 จากยอดขายของสาขาที่ขายให้บุคคลภายนอก ซึ่งเป็นราคาขายปลีก โดยราคาขายปลีกจะสูงกว่าราคาขายส่ง ดังนั้น บริษัทจึงได้มีการปรับลดอัตราค่าตอบแทนฯ เป็น ร้อยละ 2 จากยอดขายของสาขา โดยฝ่ายตรวจสอบภายในได้มีการนำเสนอคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2557 เรื่องการปรับลดอัตราค่าตอบแทนแล้ว</p> <p>ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 ได้มีการพิจารณาเรื่องการเปลี่ยนแปลงอัตราค่าตอบแทนฯ ที่มีการปรับลดตามมติคณะกรรมการตรวจสอบเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2557 โดยคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 ให้ความเห็นว่า การปรับลดอัตราค่าตอบแทนดังกล่าวเป็นร้อยละ 2 จากยอดขายของสาขาที่ขายให้บุคคลภายนอก ซึ่งเป็นราคาขายปลีก มีความสมเหตุสมผล เนื่องจากอยู่ภายใต้หลักการที่ว่าพยายามให้ค่าตอบแทนฯ ที่คิดจากอัตราใหม่ใกล้เคียงกับค่าตอบแทนฯ ที่คิดจากอัตราเดิมมากที่สุด รวมทั้งคณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าผลต่างจากการคำนวณด้วยอัตราค่าตอบแทนเดิมและอัตราค่าตอบแทนใหม่สำหรับงวด 9 เดือนปี 2557 ที่ฝ่ายตรวจสอบภายในนำเสนอมีมูลค่าเพียง 0.09 ล้านบาท แต่ไม่สามารถกำหนดอัตราการจ่ายเพื่อให้มูลค่าของค่าตอบแทนเท่ากับอัตราเดิมได้ เนื่องจากยอดขายของแต่ละผลิตภัณฑ์ (Product Mix) ในแต่ละเดือนไม่เท่ากัน อนึ่ง ดร.ชิงชัย หาญเจนลักษณ์ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และเป็นกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิของ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าอัตราค่าตอบแทนฯ ที่ทาง สวทช. ใช้ในอุตสาหกรรมอยู่ที่ประมาณร้อยละ 7-10 ของยอดขาย และ ดร.วราภรณ์ สามโกเศศ ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ ได้เสริมตัวอย่างการจ่ายค่าตอบแทนของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติและของต่างประเทศด้วย โดยในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2558 ซึ่งฝ่ายตรวจสอบภายในได้นำเสนอผลต่างจากการคำนวณด้วยอัตราค่าตอบแทนเดิมและอัตราค่าตอบแทนใหม่สำหรับปี 57 ซึ่งมีมูลค่าเพียง 0.06 ล้านบาท</p>					

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและ ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะ รายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการ ตรวจสอบ
		2556	2557	ณ 31 ธ.ค. 56	ณ 31 ธ.ค. 57		
	ค่าเช่า	420,000	420,000	-	-	เพื่อใช้เป็นพื้นที่สำนักงานสาขาเชียงใหม่ อัตราค่าเช่า 35,000 บาทต่อเดือน สัญญาเช่ามีอายุ 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2557 - 30 มิถุนายน 2560 ทั้งนี้ อัตราค่าเช่าดังกล่าวเป็นอัตราค่าเช่าเดิมตั้งแต่ปี 2554 โดยไม่ได้มีการเพิ่มค่าเช่า	การทำรายการมีความสมเหตุสมผล และเป็นอัตราค่าเช่าเดิม
	ขายสินค้า / ลูกหนี้ การค้า	399,526	726,641	208,079	47,504	บจ.อรุณพิทยาซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปให้ผู้มีปัญญาสุขภาพทดลองใช้ และรายงานผลการทดสอบแก่ APCO ราคาขายผลิตภัณฑ์เป็นราคาที่ตกลงร่วมกันซึ่งสูงกว่าราคาทุนเนื่องจากการทดสอบดังกล่าวถือเป็นการส่งเสริมการตลาดให้แก่บริษัทอีกช่องทางหนึ่ง	การทำรายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท
<b>คณะบุคคลนางอรุณี วิริยะจิตรา และ นางวิภา วิทยาเวโรจน์</b> <u>ความสัมพันธ์</u> มีกรรมการร่วมกัน คือ นางอรุณี วิริยะจิตรา โดยนางอรุณี วิริยะจิตรา และ นางวิภา วิทยาเวโรจน์ ถือหุ้นรวมกันใน บริษัทคิดเป็นร้อยละ 5.81	ค่าเช่า	156,000	156,000	-	-	เพื่อใช้เป็นพื้นที่สำนักงานสาขาสุราษฎร์ธานี อัตราค่าเช่า 13,000 บาทต่อเดือน สัญญาเช่ามีอายุ 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2557 - 30 มิถุนายน 2560 ทั้งนี้ อัตราค่าเช่าดังกล่าวเป็นอัตราค่าเช่าเดิมตั้งแต่ปี 2554 โดยไม่ได้มีการเพิ่มค่าเช่า	การทำรายการมีความสมเหตุสมผล และเป็นอัตราค่าเช่าเดิม

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
		2556	2557	ณ 31 ธ.ค. 56	ณ 31 ธ.ค. 57		
<b>บริษัท สมาพันธ์เฮลท์ จำกัด</b> <u>ความสัมพันธ์</u> มีกรรมการและผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ นายชินการ สมะลาภา ซึ่งถือหุ้นในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 12.50 และถือหุ้นใน บจ. สมาพันธ์เฮลท์ คิดเป็นร้อยละ 23.74	ซื้อสินค้า/ เจ้าหนี้ การค้า	413,820	159,415	442,787	-	APCO ซื้อสินค้าจากบจ. สมาพันธ์เฮลท์ (ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ Jada) เพื่อมาจำหน่าย ซึ่ง กำไรขั้นต้นในการจัดจำหน่าย ใกล้เคียงกับ สินค้าอื่นๆ ที่ APCO จำหน่าย	การทำรายการดังกล่าว เป็นการเพิ่มสินค้าให้กับบริษัท มีความสมเหตุสมผล และถือเป็นรายการค้าปกติ
	ขายสินค้า / ลูกหนี้ การค้า	-	135,000 (Gold Shape) 375,600 (วิวินพลัส)	-	-	APCO จำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทให้แก่ บจ. สมาพันธ์เฮลท์ (เดิมชื่อ บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง) ในราคาตลาดเทียบเท่ากับบุคคลภายนอก โดยบริษัทที่เกี่ยวข้องในเครือของนายชินการ สมะลาภา จะนำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางร้านขายยาซึ่งจะเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท	การทำรายการดังกล่าว เป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กับบริษัท มีความสมเหตุสมผล และถือเป็นรายการค้าปกติ
	รับจ้างผลิต และบรรจุ สินค้า / ลูกหนี้ การค้า	680,000 (สินค้า Jada)	-	-	-	APCO รับจ้างผลิตและรับบรรจุสินค้า "Jada" โดยใช้บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าของ บจ. สมาพันธ์เฮลท์ (เดิมชื่อ บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง) และ บจ. สมาพันธ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โดยบริษัทคิดค่ารับจ้างผลิตในราคาตลาดเทียบเท่ากับบุคคลภายนอก โดยบริษัทที่เกี่ยวข้องในเครือของนายชินการ สมะลาภา จะนำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางร้านขายยา รวมทั้งส่งออกไปยังประเทศเวียดนาม ตามข้อตกลงความเข้าใจร่วมกัน ในการประกอบการค้า ลงวันที่ 20 กรกฎาคม 2554 (รายละเอียดในข้อ 11.4 แนวทางการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์กรณีผู้ถือหุ้นใหญ่บางรายทำธุรกิจบางส่วนที่มีลักษณะเป็นธุรกิจประเภทเดียวกันกับบริษัท)	การทำรายการดังกล่าว เป็นไปตามข้อตกลงกับบริษัทในเครือชินการที่มีอยู่ก่อนแล้ว โดยมีความสมเหตุสมผล และถือเป็นรายการค้าปกติ
<b>บริษัท สมาพันธ์อินเตอร์เนชั่นแนล</b> <u>ความสัมพันธ์</u> มีกรรมการและผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ นายชินการ สมะลาภา ซึ่งถือหุ้นในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 12.50 และถือหุ้นใน บจ. สมาพันธ์อินเตอร์เนชั่นแนล คิดเป็นร้อยละ 30	รับจ้างผลิต และบรรจุ สินค้า / ลูกหนี้ การค้า	820,000 (สินค้า Jada)	1,514,800 (สินค้า Jada)	-	351,816		

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
		2556	2557	ณ 31 ธ.ค. 56	ณ 31 ธ.ค. 57		
<b>ห้างหุ้นส่วนจำกัด เค แอนด์ เอ็น ออร์แกนิก เอิร์บส์</b> <b>ความสัมพันธ์</b> มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ น.ส.ณัฐภัทร์ ตันติวิวัฒน์ ซึ่งถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 0.09 และถือหุ้นใน หสม ร้อยละ 100	ซื้อสินค้า / เจ้าหนี้การค้า	792,950	776,950	-	-	บริษัทซื้อสินค้าจาก หจก. เค แอนด์ เอ็น ออร์แกนิก เพื่อนำมาจัดจำหน่าย ซึ่งกำไรขั้นต้นในการจัดจำหน่าย ใกล้เคียงกับสินค้าอื่นๆ ที่บริษัทจำหน่าย	เป็นรายการค้าปกติ และมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการเพิ่มสินค้าและรายได้ให้กับบริษัท
	รายได้อื่น / ลูกหนี้การค้า	3,720	7,816	-	1,327	หจก. เค แอนด์ เอ็น ออร์แกนิก เอิร์บส์ ซื้อบรรจุกภัณฑ์ของบริษัท เพื่อบรรจุกินค้าที่ขายให้กับบริษัท	
<b>บริษัท ทีเอช 17 (ประเทศไทย) จำกัด</b> <b>ความสัมพันธ์</b> เป็นบริษัทร่วม โดยบริษัทถือหุ้นใน บจ. ทีเอช 17 (ประเทศไทย) คิดเป็นร้อยละ 49	ขายสินค้า/ ลูกหนี้การค้า	1,917,796	2,760,668	476,075	191,290	เป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับบริษัท โดยบริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในราคาตลาดเทียบเท่ากับบุคคลภายนอก	ถือเป็นรายการค้าปกติ
	รายได้รับล่วงหน้า	-	-	-	194,843	เกิดจากการที่ลูกค้าชำระเงินมาเกิน บริษัท จึงตั้งเป็นรายได้รับล่วงหน้า เพื่อรอตัดกับค่าสินค้าครั้งถัดไป	
<b>นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา</b> <b>ความสัมพันธ์</b> เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัท (ถือหุ้นร้อยละ 50.05)	ค้าประกัน สัญญาเช่าซื้อ	วงเงินรวม 3,839,844	-	ยอดคงเหลือ 479,980.50	-	นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา ค้าประกันการเช่าซื้อรถยนต์ในนามส่วนตัวให้กับบริษัท โดยมีได้รับค่าตอบแทนแต่อย่างใด	รายการค้าประกันดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลและทำให้บริษัทได้ประโยชน์เนื่องจากผู้ค้าประกันมิได้คิดค่าตอบแทนในการค้าประกัน

## 14.2 มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทมีนโยบายในการทำรายการระหว่างกันด้วยความโปร่งใส โดยคำนึงถึงความเป็นธรรมและเป็นผลประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท ในการเข้าทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ จะต้องมีการนำเสนอเรื่องดังกล่าวให้กับคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำการพิจารณาและอนุมัติการทำรายการระหว่างกันดังกล่าวให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกิจการ และเพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ลงทุนรวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท โดยรายการระหว่างกันดังกล่าวจะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามระเบียบ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการ กลต. ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งผู้ที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือมีส่วนได้ส่วนเสียในการทำรายการระหว่างกันจะไม่มีสิทธิ์เข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้

สำหรับรายการระหว่างกันที่เป็นกรณีการค้าปกติ เช่น การซื้อสินค้า การจำหน่ายสินค้า เป็นต้น บริษัทมีนโยบายที่จะกำหนดเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการค้าในการค้าปกติ ยุติธรรม และเป็นไปตามราคาตลาดซึ่งสามารถเปรียบเทียบได้กับราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก โดยให้คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทเป็นผู้พิจารณาและให้ความเห็นต่อรายการดังกล่าว และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส โดยความสมเหตุสมผลของรายการจะพิจารณาจากราคาตลาด รวมถึงเงื่อนไขและความจำเป็นที่กระทบต่อการประกอบธุรกิจ เช่น ระยะเวลาการจัดส่ง คุณสมบัติเฉพาะของสินค้า เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ

สำหรับแนวทางในการกำหนดอัตราค่าเช่าในการต่อสัญญาเช่าระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทและบริษัท โดยบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทมีแนวทางในการกำหนดอัตราค่าเช่าในอนาคต ยังคงไว้ซึ่งในอัตราปัจจุบัน โดยหากมีการปรับเปลี่ยนอัตราค่าเช่าจะดำเนินการให้บริษัทประเมินซึ่งได้รับการรับรองจากสำนักงาน กลต. เป็นผู้ประเมินค่าเช่า และ/หรือ ใช้อัตราค่าเช่าตลาดของพื้นที่ใกล้เคียง ทั้งนี้ ให้คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทเป็นผู้พิจารณาและให้ความเห็นต่อรายการดังกล่าวถึงความสมเหตุสมผลและความจำเป็น และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส

## 14.3 แนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

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

## 14.4 แนวทางการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์กรณีผู้ถือหุ้นใหญ่บางรายทำธุรกิจบางส่วนที่มีลักษณะเป็นธุรกิจประเภทเดียวกันกับบริษัท

นายชินการ สมะลาภา ดำรงตำแหน่งกรรมการและเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท โดยถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 12.50 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ทั้งนี้ ยังเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นในบริษัทซึ่งประกอบธุรกิจที่อาจเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท (รวมเรียกว่า “บริษัทในเครือนายชินการ”) ดังนี้

บริษัท	ธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	นายชินการ สมะลาภา		
			จำนวนหุ้นที่ถือ <sup>1/</sup> (หุ้น)	ร้อยละ <sup>2/</sup>	การดำรงตำแหน่ง
บจ. สมาพันธ์เฮลธ์ <sup>3/</sup>	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารนำเข้าและจำหน่ายยาอุปกรณ์ทางการแพทย์และเวชภัณฑ์	157.50 ล้านบาท	373,950	23.74	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. โนวาเทค เฮลธ์แคร์	นำเข้าและจำหน่ายยาและเครื่องมือแพทย์	15 ล้านบาท	16,250	10.83	-
บจ. โนวาเมดิค	ผลิต เครื่องมือแพทย์	17 ล้านบาท	37,400	22.00	-
บจ. สมาพันธ์ อินเตอร์เนชั่นแนล	นำเข้าและจำหน่ายเครื่องมือแพทย์	5 ล้านบาท	15,000	30.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. เฮลธ์เลิฟวิ่ง (เดิมชื่อ บจ. เฮลธ์ ซัพพลายเมนท์)	จำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและเครื่องมือแพทย์	8 ล้านบาท	1	0.001	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. เอเอชซีซี (ประเทศไทย)	จำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	3 ล้านบาท	1	0.003	กรรมการ

หมายเหตุ: <sup>1/</sup> มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

<sup>2/</sup> ร้อยละของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

<sup>3/</sup> บจ. สมาพันธ์เฮลธ์ เกิดจากการควบรวมกิจการระหว่าง บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง และ บจ. ไบโอนุทริชั่น รีเสิร์ช และ บจ. เนเจอร์ส วัน และ บจ. ไบโอฟลัสเจียมพี โดยได้มีการควบรวมและจดทะเบียนเป็นบริษัทใหม่ เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2556

ที่มา: www.bol.co.th และนายชินการ สมะลาภา

บริษัทในเครือนายชินการ ได้เริ่มทำธุรกิจกับกลุ่มบริษัทมาตั้งแต่ปี 2538 นับแต่ บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด หรือ “GG” (เดิมเคยเป็นบริษัทย่อยของบริษัท) ได้มีการก่อตั้งขึ้นเพื่อผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยในขณะนั้น บริษัทในเครือนายชินการ ซื้อผลิตภัณฑ์จาก GG เพื่อจำหน่ายในช่องทางร้าน Modern Trade ในขณะนั้นที่บริษัทที่ประกอบธุรกิจขายตรงหลายบริษัทรับไปจำหน่ายในช่องทางขายตรง ต่อมาในปี 2542 เมื่อ บริษัท เอเชียัน โลฟ จำกัด หรือ “ASL” (เดิมเคยเป็นบริษัทย่อยของบริษัท) ได้ถูกก่อตั้งขึ้นเพื่อเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในช่องทางขายตรง 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 บริษัทมีเป้าหมายที่จะนำผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการวิจัยและพัฒนาเข้าไปจำหน่ายในช่องทางอื่น ๆ นอกเหนือจากช่องทางขายตรงของ 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

จะไม่ใช้ข้อมูลภายในที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทไปใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันผ่านบริษัทในเครือนายชินการ หรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใดๆผ่านบริษัทในเครือนายชินการ อันจะเป็นการแข่งขันกับ APCO

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

- (1) ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทในเครือนายชินการซื้อจาก APCO ไปจำหน่ายยังประเทศเวียดนามก่อนการลงนามในข้อตกลงฉบับนี้ ยังคงสิทธิ์ให้แก่บริษัทในเครือนายชินการ ในการจัดจำหน่ายให้แก่ประเทศเวียดนามต่อไป เนื่องจากยังคงผูกพันตามข้อตกลงต่อเนื่องที่ได้ทำร่วมกันไว้ ทั้งนี้สงวนสิทธิ์ไว้ซึ่งการขยายผลิตภัณฑ์ และขยายตลาดไปยังประเทศต่างๆ
- (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 นายชินการได้ขอลาออกจากตำแหน่งรองกรรมการผู้จัดการ ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2556 โดยคงเหลือการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และ กรรมการบริหาร

ผู้บริหารชี้แจงเพิ่มเติมว่า ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทในเครือนายชินการซื้อจาก APCO ไปจำหน่ายยังประเทศเวียดนามก่อนการลงนามในข้อตกลงฉบับนี้ และยังคงสิทธิ์ให้แก่บริษัทในเครือนายชินการ คือ ผลิตภัณฑ์ Jada เพียงอย่างเดียว โดยผู้จำหน่ายรายอื่นสามารถจำหน่ายสินค้าของ APCO ในประเทศเวียดนามได้ โดยต้องเป็นสินค้าคนละชนิดหรือคนละแบรนด์กัน ทั้งนี้ ในปัจจุบัน APCO มอบหมายให้บริษัทในเครือนายชินการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO ประเภทผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร วิตามินพลัส ซึ่งในปี 2556 ไม่มียอดสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าว โดยปี 2557 มียอดสั่งซื้อมูลค่า 375,600 บาท นอกจากนี้ บริษัทในเครือนายชินการได้มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์อื่นของ APCO ภายใต้ตราสินค้า Gold Shape โดยมียอดสั่งซื้อในปี 2557 มูลค่า 135,000 บาท ซึ่งได้เปิดเผยไว้ในรายการระหว่างกันแล้ว ทั้งนี้ การขายสินค้าให้กับบริษัทในเครือนายชินการจะเป็นการขายขาด และที่ผ่านมา APCO ไม่เคยจ่ายค่าธรรมเนียมในการกระจายสินค้าให้กับบริษัทในเครือนายชินการ

## ส่วนที่ 3

### ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

#### 15. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

##### 15.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

###### สำหรับงบการเงินงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555

ตรวจสอบโดยนายประดิษฐ์ รอดลอยทุกซ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 218 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้แสดงความเห็นว่างบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของ บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย และเฉพาะของบริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์ จำกัด (มหาชน) โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

###### สำหรับงบการเงินงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556

สอบทานโดยนายประดิษฐ์ รอดลอยทุกซ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 218 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้แสดงความเห็นว่างบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของ บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์ จำกัด (มหาชน) โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และมีวรรคข้อมูลและเหตุการณ์ที่เน้นเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงนโยบายบัญชี เนื่องจากการนำมาตราฐานการบัญชีฉบับที่ 12 เรื่องภาษีเงินได้มาถือปฏิบัติ ซึ่งมีผลกระทบต่องบแสดงฐานะการเงิน ณ 1 มกราคม 2555, ณ 31 ธันวาคม 2555, และ ณ 31 ธันวาคม 2556 โดยสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีเพิ่มขึ้นจำนวน 3.24 ล้านบาท 2.62 ล้านบาท และ 1.82 ล้านบาท ตามลำดับ และกำไรสะสมเพิ่มขึ้นในจำนวนเดียวกัน และกำไรสุทธิสำหรับปี 2555 ลดลงจำนวน 0.62 ล้านบาท

###### สำหรับงบการเงินงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557

ตรวจสอบโดยนางสาวนงราม เลหาอารีติก ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4334 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้ให้ข้อสรุปว่างบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของ บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์ จำกัด (มหาชน) โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน



15.2 ตารางสรุปงบการเงิน บริษัท เอเชียัน ไฟฟ์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน)

งบแสดงฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557

หน่วย: บาท

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย <sup>1/</sup>					
	31 ธ.ค. 2557		31 ธ.ค. 2556		31 ธ.ค. 2555 (ปรับปรุงใหม่)	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
<b>สินทรัพย์</b>						
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	376,922,030	67.00	302,463,756	66.16	84,134,038	19.74
เงินลงทุนชั่วคราว	-	-	-	-	194,900,000	45.73
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	14,639,281	2.60	13,045,326	2.85	7,684,351	1.80
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	52,273,080	9.29	40,010,126	8.75	40,773,128	9.57
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	2,748,222	0.49	2,448,330	0.54	2,916,762	0.68
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>446,582,613</b>	<b>79.38</b>	<b>357,967,538</b>	<b>78.30</b>	<b>330,411,279</b>	<b>77.53</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>						
เงินฝากประจำที่ติดภาระค้ำประกัน	939,066	0.17	2,911,325	0.64	2,903,221	0.68
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	795,482	0.14	769,091	0.17	1,037,161	0.24
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	105,743,406	18.80	91,509,133	20.02	88,078,617	20.67
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	1,342,910	0.24	478,460	0.10	575,179	0.13
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี <sup>3/</sup>	1,922,107	0.34	1,820,262	0.40	2,615,035	0.61
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	5,279,311	0.94	1,702,919	0.37	533,359	0.13
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>116,022,282</b>	<b>20.62</b>	<b>99,191,190</b>	<b>21.70</b>	<b>95,742,572</b>	<b>22.47</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>562,604,895</b>	<b>100.00</b>	<b>457,158,728</b>	<b>100.00</b>	<b>426,153,851</b>	<b>100.00</b>
<b>หนี้สิน</b>						
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>						
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	27,777,320	4.94	29,953,159	6.55	27,901,899	6.55
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	469,024	0.10	883,998	0.21
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	9,102,685	1.62	12,516,638	2.74	8,151,366	1.91
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	3,312,269	0.59	3,491,087	0.76	3,594,217	0.84
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>40,192,274</b>	<b>7.14</b>	<b>46,429,908</b>	<b>10.16</b>	<b>40,531,480</b>	<b>9.51</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>						
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน - สุทธิ	-	-	-	-	469,024	0.11
ภาระผูกพันของผลประโยชน์พนักงาน	7,368,809	1.31	6,453,101	1.41	5,195,429	1.22
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>7,368,809</b>	<b>1.31</b>	<b>6,453,101</b>	<b>1.41</b>	<b>5,664,453</b>	<b>1.33</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>47,561,083</b>	<b>8.45</b>	<b>52,883,009</b>	<b>11.57</b>	<b>46,195,933</b>	<b>10.84</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>						
ทุนจดทะเบียน	300,000,000	53.32	200,000,000	43.75	200,000,000	46.93
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	271,999,982	48.35	200,000,000	43.75	200,000,000	46.93
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	82,862,640	14.73	82,862,640	18.13	82,862,640	19.44
ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน <sup>2/</sup>	22,666,575	4.03	22,666,575	4.96	22,666,575	5.32
กำไรสะสม - จัดสรรเพื่อทุนสำรองตามกฎหมาย	21,552,000	3.83	15,602,000	3.41	11,391,000	2.67
กำไรสะสม - ยังไม่ได้จัดสรร	115,962,615	20.61	83,144,504	18.19	63,037,703	14.79
ส่วนได้ส่วนเสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	-	-	-	-
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>515,043,812</b>	<b>91.55</b>	<b>404,275,719</b>	<b>88.43</b>	<b>379,957,918</b>	<b>89.16</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>562,604,895</b>	<b>100.00</b>	<b>457,158,728</b>	<b>100.00</b>	<b>426,153,851</b>	<b>100.00</b>

**หมายเหตุ:** <sup>1</sup> ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 คือบริษัท เอเชียน โลฟ จำกัด บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด บริษัท ทีเอสเอสเจ็ด โกลบอล จำกัด และบริษัท ทีเอส มาร์คคอม จำกัด (โดยมีเงื่อนไขเกี่ยวกับใบอนุญาต) โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยในครั้งนี้ จะไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงต่ออำนาจควบคุมและโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทได้ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยเสร็จเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 และบริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 ซึ่งในปัจจุบันบริษัทย่อยเหล่านี้ อยู่ระหว่างการขออนุญาตชำระบัญชี ดังนั้น ในการนำเสนองบการเงินบริษัทจึงได้จัดทำงบเฉพาะกิจการ โดยถือว่าการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันตั้งแต่เริ่ม สำหรับงบการเงินทุกงวดที่นำมาเปรียบเทียบตามที่แสดงไว้ในตารางงบแสดงฐานะการเงิน

<sup>2</sup> ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน เกิดจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน โดยมูลค่าทางบัญชีของสินทรัพย์สุทธิสูงกว่าราคาทุนที่แลกเปลี่ยนกันของบริษัทย่อยภายใต้การควบคุมเดียวกัน

<sup>3</sup> มาตรฐานบัญชีฉบับ 12 เรื่องภาษีเงินได้ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 โดยมาตรฐานฉบับนี้กำหนดให้กิจการระบุผลแตกต่างชั่วคราวที่เกิดจากความแตกต่างของมูลค่าสินทรัพย์และหนี้สินระหว่างเกณฑ์ทางบัญชีและภาษีอากร เพื่อรับรู้ผลกระทบทางภาษีเป็นสินทรัพย์หรือหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด โดยบริษัทได้เปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีดังกล่าวในปี 2556 และปรับย้อนหลังงบการเงินของปีก่อนที่แสดงเป็นข้อมูลเปรียบเทียบเสมือนหนึ่งว่าบริษัทรับรู้ผลกระทบทางภาษีเป็นสินทรัพย์หรือหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีมาโดยตลอด ผลสะสมจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายบัญชีดังกล่าว ทำให้กำไรสะสมเพิ่มขึ้น 3.24 ล้านบาท 2.62 ล้านบาท และ 1.82 ล้านบาท สำหรับ ณ 1 มกราคม 2555 ณ 31 ธันวาคม 2555 และ ณ 31 ธันวาคม 2556 ตามลำดับ ซึ่งได้สะท้อนผลกระทบดังกล่าวในงบการเงินและตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีเรียบร้อยแล้ว

### งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (หน่วย: บาท)	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย <sup>2</sup>					
	2557		2556		2555 (ปรับปรุงใหม่)	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
<b>รายได้รวม</b>	433,070,194	100.00	355,867,101	100.00	294,371,900	100.00
รายได้จากการขาย	425,813,961	98.32	348,541,049	97.94	285,959,033	97.14
ต้นทุนขาย	69,768,193	16.11	58,452,913	16.43	46,607,991	15.83
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>356,045,768</b>	<b>83.62<sup>1</sup></b>	<b>290,088,136</b>	<b>83.23<sup>1</sup></b>	<b>239,351,042</b>	<b>83.70<sup>1</sup></b>
รายได้อื่น	7,256,233	1.68	7,326,052	2.06	8,412,867	2.86
<b>กำไรก่อนค่าใช้จ่าย</b>	<b>363,302,001</b>	<b>83.89</b>	<b>297,414,188</b>	<b>83.57</b>	<b>247,763,909</b>	<b>84.17</b>
ค่าใช้จ่ายในการขาย	144,215,027	33.30	134,026,069	37.66	125,242,602	42.55
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	71,169,560	16.43	59,178,797	16.63	50,456,264	17.14
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนบริษัทร่วม	98,609	0.02	268,070	0.08	62,839	0.02
<b>กำไรจากการดำเนินงาน</b>	<b>147,818,805</b>	<b>34.13</b>	<b>103,941,252</b>	<b>29.21</b>	<b>72,002,204</b>	<b>24.46</b>
ต้นทุนทางการเงิน	17,895	0.01	87,481	0.02	165,194	0.06
<b>กำไร (ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้</b>	<b>147,800,910</b>	<b>34.14</b>	<b>103,853,771</b>	<b>29.18</b>	<b>71,837,010</b>	<b>24.40</b>
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	29,032,799	6.70	25,008,970	7.03	16,727,815	5.68
<b>กำไรสำหรับงวด</b>	<b>118,768,111</b>	<b>27.42</b>	<b>78,844,801</b>	<b>22.16</b>	<b>55,109,195</b>	<b>18.72</b>
<b>กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับงวด</b>						
ขาดทุนจากการประมาณการตามหลักการ คณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการ ผลประโยชน์พนักงาน	-	-	527,000	0.15	-	-
<b>กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี</b>	<b>118,768,111</b>	<b>27.42</b>	<b>78,317,801</b>	<b>22.01</b>	<b>55,109,195</b>	<b>18.72</b>

**หมายเหตุ:** <sup>1</sup> อัตราร้อยละของกำไรขั้นต้น คำนวณจากมูลค่ากำไรขั้นต้น หาดด้วยรายได้หลักจากการขายผลิตภัณฑ์ (ไม่รวมรายได้อื่นๆ) ซึ่งสอดคล้องกับอัตรากำไรขั้นต้นที่เปิดเผยในอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

<sup>2</sup> ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 คือบริษัท เอเชียน โลฟ จำกัด บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด บริษัท ทีเอสเอสเจ็ด โกลบอล จำกัด และบริษัท ทีเอส มาร์คคอม จำกัด (โดยมีเงื่อนไขเกี่ยวกับใบอนุญาต) โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยในครั้งนี้ จะไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงต่ออำนาจควบคุมและโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทได้ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยเสร็จเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 และบริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2557 ซึ่งในปัจจุบันบริษัทย่อยเหล่านี้ อยู่ระหว่างการขออนุญาตชำระบัญชี ดังนั้น ในการนำเสนองบการเงินบริษัทจึงได้จัดทำงบเฉพาะกิจการ โดยถือว่าการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันตั้งแต่เริ่ม สำหรับงบการเงินทุกงวดที่นำมาเปรียบเทียบ บริษัทจึงไม่ได้จัดทำงบแสดงฐานะการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 2555 และได้จัดทำงบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 2555 เนื่องจากบริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทร่วมที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย

<sup>3</sup> ที่งบเฉพาะกิจการปี 2554 (ปรับปรุงใหม่) เป็นการปรับโดยผู้สอบบัญชี เพื่อการเปรียบเทียบกับงบการเงินปี 2555 และปี 2556 สำหรับการยื่นขอเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้เท่านั้น

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557

หน่วย: บาท

งบกระแสเงินสด	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย		
	2557	2556	2555 (ปรับปรุงใหม่)
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>			
กำไรสุทธิก่อนภาษีเงินได้	147,800,910	103,853,771	71,837,010
รายการปรับกระทบยอดกำไรสุทธิเป็นเงินสดรับ(จ่าย)จากกิจกรรมดำเนินงาน:			
หนี้สูญ	16,140	113,634	-
ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพ(กลับรายการ)	(229,084)	(733,960)	(238,915)
ขาดทุน(กำไร)จากการขายอุปกรณ์	773,007	1,955	(4,103)
ค่าเสื่อมราคา	8,646,873	8,301,994	7,482,187
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	105,550	121,813	121,903
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	17,895	87,481	165,194
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	98,609	268,070	62,839
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	915,708	598,922	558,627
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	158,145,608	112,613,680	79,984,742
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	(1,610,095)	(5,474,609)	4,740,785
สินค้าคงเหลือ	(12,033,870)	1,496,962	1,761,402
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(299,892)	468,432	(1,282,696)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(3,689,892)	(656,060)	152,941
สินทรัพย์จากการดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง	(17,633,749)	(4,165,275)	5,372,432
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	(3,521,139)	5,711,260	4,775,749
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(178,818)	(103,130)	937,181
หนี้สินจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(3,699,957)	5,608,130	5,712,930
เงินสดรับ(จ่าย)จากการดำเนินงาน	136,811,902	114,056,535	91,070,104
จ่ายดอกเบี้ย	(17,895)	(87,481)	(165,194)
จ่ายภาษีเงินได้	(32,548,597)	(19,717,175)	(17,589,005)
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>104,245,410</b>	<b>94,251,879</b>	<b>73,315,905</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน</b>			
เงินฝากประจำที่ติดภาระค่าประกันลดลง (เพิ่มขึ้น)	1,972,259	(8,104)	(9,197)
เงินสดจ่ายจากการลงทุนในบริษัทร่วม	(125,000)	-	(1,100,000)
เงินลงทุนชั่วคราวลดลง (เพิ่มขึ้น)	-	194,900,000	30,100,000
เงินสดรับจากการขายอุปกรณ์	1,953,458	841	4,112
เงินสดจ่ายในการซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(25,118,811)	(15,908,806)	(20,725,492)
เงินสดจ่ายในการซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	(25,094)	(174,361)
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมการลงทุน</b>	<b>(21,318,094)</b>	<b>178,958,837</b>	<b>8,095,062</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>			
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน	(469,024)	(883,998)	(857,808)
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญ	32,000,000	-	-
จ่ายเงินปันผล	(40,000,018)	(54,000,000)	(50,000,000)
เงินปันผลจ่ายให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	-	-	-
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน</b>	<b>(8,469,042)</b>	<b>(54,883,998)</b>	<b>(50,857,808)</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) - สุทธิ</b>	<b>74,458,274</b>	<b>218,326,718</b>	<b>30,553,159</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด</b>	<b>302,463,756</b>	<b>84,137,038</b>	<b>53,583,879</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด</b>	<b>376,922,030</b>	<b>302,463,756</b>	<b>84,137,038</b>

## อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557

อัตราส่วนทางการเงิน		2557	2556	2555
<b>อัตราส่วนสภาพคล่อง</b>				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	(เท่า)	11.11	7.71	8.15
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า)	9.74	6.80	7.07
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	(เท่า)	2.41	2.17	2.00
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	(เท่า)	30.76	33.63	28.44
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน)	12	11	13
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	(เท่า)	1.51	1.45	1.12
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	(วัน)	239	249	321
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	(เท่า)	41.66	37.24	33.12
ระยะเวลาชำระหนี้	(วัน)	9	10	11
วงจรเงินสด	(วัน)	242	250	323
<b>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร</b>				
อัตรากำไรขั้นต้น	(%)	83.62	83.23	83.70
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	(%)	34.71	29.82	25.18
อัตราส่วนเงินสดต่อการหากำไร	(%)	70.52	90.68	101.82
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	(%)	27.42	22.16	18.72
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	(%)	25.84	20.11	14.60
<b>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน</b>				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	(%)	23.29	17.85	13.13
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	(%)	129.19	97.05	78.66
อัตราภาระหมุนของสินทรัพย์	(เท่า)	0.85	0.81	0.70
<b>อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายการเงิน</b>				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	(เท่า)	0.09	0.13	0.12
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	(เท่า)	1.59	1.33	1.01
อัตราการจ่ายเงินปันผล	(%)	97.33	101.47	97.99
อัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น (fully Dilute) <sup>1</sup>	(บาท)	0.040	0.026	0.018

**หมายเหตุ:** <sup>1</sup> จำนวนที่ฐานทุนจดทะเบียน 3,000 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท

## 16. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (Management Discussion and Analysis : MD&A)

### 16.1 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

#### 1.1 ภาพรวมการดำเนินงานที่ผ่านมา

บริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เกิดจากผลงานวิจัยและพัฒนาของตนเอง จัดจำหน่ายในประเทศผ่านการขายตรงเป็นช่องทางหลัก และผ่าน Call Center เป็นช่องทางรองลงมา รวมทั้งจัดจำหน่ายไปยังประเทศต่างๆ เช่น ประเทศในกลุ่มตะวันออกกลาง และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นต้น ปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้เกิดการเติบโตของรายได้ของบริษัทได้แก่การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของตลาด โดยบริษัทมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมจากผลงานวิจัยอย่างต่อเนื่อง และด้วยเหตุผลนี้ทำให้ในปี 2556 บริษัทมีรายได้รวม 355.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 20 จากปี 2555 ที่ 294.37 ล้านบาท โดยมีสาเหตุมาจากยอดขายในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก สำหรับปี 2557 บริษัทมีรายได้รวม 433.07 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 22.17 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ซึ่งยอดขายในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารยังเป็นตัวหลักดันให้รายได้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

บริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2555 – ปี 2557 เป็นจำนวน 55.11 ล้านบาท 78.84 ล้านบาท และ 118.77 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ ร้อยละ 18.72 ร้อยละ 22.16 และร้อยละ 27.41 ตามลำดับ ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิของบริษัทคือช่องทางการจัดจำหน่าย การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นและค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายค่อนข้างมากเมื่อเปรียบเทียบกับการจัดจำหน่ายช่องทางอื่น โดยบริษัทให้ความสำคัญในการเพิ่มสัดส่วนช่องทางการจำหน่ายผ่าน Call Center มากขึ้น ซึ่งเป็นช่องทางที่ไม่มีค่าใช้จ่ายค่าคอมมิชชั่น ทำให้แนวโน้มอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้น

ปัจจุบันบริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนื่องจากแนวโน้มอุตสาหกรรมที่ดี และผู้บริหารคาดว่ากลุ่มลูกค้าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารนั้นเมื่อเกิดความเชื่อมั่นต่อตัวผลิตภัณฑ์แล้วจะมีแนวโน้มในการซื้อต่อเนื่อง ซึ่งคาดว่าจะช่วยเสริมให้ฐานรายได้มีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น ประกอบกับผลิตภัณฑ์จากงานวิจัย Operation “BIM” ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่เปิดตัวในปี 2551 และยังคงมีศักยภาพในการต่อยอดพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้อีกมาก

#### 1.2 วิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

##### รายได้

รายได้รวมของบริษัทในปี 2555 – ปี 2557 มีจำนวน 294.37 ล้านบาท 355.87 ล้านบาท และ 433.07 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งสามารถสรุปโครงสร้างรายได้ของบริษัท ได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
<b>ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม</b>						
- ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	20.41	4.71	35.60	10.00	48.84	16.59
- ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ	11.74	2.71	17.16	4.82	20.48	6.96
- ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว	4.81	1.11	5.12	1.44	6.68	2.27
- ผลิตภัณฑ์เสริมสร้างและบำรุงเส้นผม *	-	-	-	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>36.96</b>	<b>8.53</b>	<b>57.88</b>	<b>16.26</b>	<b>76.00</b>	<b>25.82</b>
<b>ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร</b>						
- ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ	263.89	60.93	198.63	55.82	149.74	50.87
- ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	79.08	18.16	47.95	13.47	20.03	6.81
- เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ	42.63	9.84	39.99	11.24	33.40	11.35
- ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	3.25	0.75	4.09	1.15	6.79	2.31
<b>รวม</b>	<b>388.85</b>	<b>89.79</b>	<b>290.66</b>	<b>81.68</b>	<b>209.96</b>	<b>71.32</b>

โครงสร้างรายได้	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รวมรายได้จากการขาย	425.81	98.32	348.54	97.94	285.96	97.14
รายได้อื่นๆ	7.26	1.68	7.33	2.06	8.41	2.86
รายได้รวม	433.07	100.00	355.87	100.00	294.37	100.00

หมายเหตุ: \* ปัจจุบันบริษัทไม่มีการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมสร้างและบำรุงเส้นผม

#### รายได้จากการขาย

รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทในปี 2555 – ปี 2557 มีมูลค่าเท่ากับ 285.96 ล้านบาท 348.54 ล้านบาท และ 425.81 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ (1.65) ร้อยละ 21.88 และร้อยละ 22.17 สำหรับปี 2555 ปี 2556 และปี 2557 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ตามลำดับ รายได้จากการขายในปี 2556 และปี 2557 เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดจากปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนื่องจากบริษัทมุ่งเน้นการออกผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เป็นนวัตกรรม และให้ความสำคัญกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มสภาวะอุตสาหกรรมและการเพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายวัยกลางคนถึงผู้สูงอายุที่ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น โดยรายได้จากการขายของบริษัทมาจากการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 ส่วน ดังนี้

(1) รายได้จากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม โดยในปี 2555 – ปี 2557 บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามเท่ากับ 76.00 ล้านบาท 57.88 ล้านบาท และ 36.96 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 20.62 ร้อยละ 23.85 และร้อยละ 36.14 ในปี 2555 ปี 2556 และ ปี 2557 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามมีแนวโน้มยอดขายลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางมีการแข่งขันกันสูง

รายได้จากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน รองลงมา คือ รายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ และรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุง โดยมีสัดส่วนเฉลี่ย (ปี 2555 – ปี 2557) คิดเป็นประมาณร้อยละ 60 ร้อยละ 30 และร้อยละ 10 ของรายได้รวมจากประเภทผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม ตามลำดับ ซึ่งในปัจจุบันบริษัทไม่มีการผลิตและจำหน่ายกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมสร้างและบำรุงเส้นผม

(2) รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยในปี 2555 – ปี 2557 บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเท่ากับ 209.95 ล้านบาท 290.67 ล้านบาท และ 388.85 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 7.67 ร้อยละ 38.44 และร้อยละ 89.79 ในปี 2555 ปี 2556 และปี 2557 ทั้งนี้ บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารโดยรวมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในปี 2556 และปี 2557 เนื่องจากบริษัทมุ่งเน้นการออกผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เป็นนวัตกรรม โดยมีการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์และเครื่องดื่บบำรุงสุขภาพในกลุ่มผลิตภัณฑ์ “Operation BIM” ในปี 2556 และผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน Glod Shape ในปี 2557 ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และบริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย รวมถึงมีการประชาสัมพันธ์เผยแพร่การสัมมนา Operation “BIM” และการแบ่งปันประสบการณ์จากผู้บริโภครายอื่นๆ ผ่านสื่อรายการโทรทัศน์ในช่องเคเบิลที่มากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีการเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center มากขึ้น ซึ่งทำให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อและเข้าถึงตัวผลิตภัณฑ์ได้สะดวกขึ้น ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณมีแนวโน้มยอดขายลดลง เนื่องจากตลาดมีการแข่งขันสูง

รายได้จากผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ รองลงมา คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่บบำรุงสุขภาพ และกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ โดยมีสัดส่วนเฉลี่ย (ปี 2555 – ปี 2557) คิดเป็นประมาณร้อยละ 70 ร้อยละ 15 ร้อยละ 13 และร้อยละ 2 ของรายได้รวมจากประเภทผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ตามลำดับ ซึ่งผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและเครื่องดื่บบำรุงสุขภาพมียอดขายรวมกันเพิ่มขึ้นจาก 183.13 ล้านบาท ในปี 2555 เป็น 306.52 ล้านบาท ในปี 2557

ทั้งนี้ บริษัทมีรายได้จากการขายให้กับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนรายได้จากการขายในประเทศเฉลี่ยปี 2555 – ปี 2557 คิดเป็นประมาณร้อยละ 98 และร้อยละ 2 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ ดังสรุปในตาราง

โครงสร้างรายได้	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากการขายในประเทศ	423.23	97.73	329.01	92.45	278.00	94.44
รายได้จากการขายต่างประเทศ	2.58	0.60	19.53	5.49	7.96	2.70
<b>รายได้จากการขายรวม</b>	<b>425.81</b>	<b>98.32</b>	<b>348.54</b>	<b>97.94</b>	<b>285.96</b>	<b>97.14</b>
รายได้อื่นๆ	7.26	1.68	7.33	2.06	8.41	2.86
<b>รายได้รวม</b>	<b>433.07</b>	<b>100.00</b>	<b>355.87</b>	<b>100.00</b>	<b>294.37</b>	<b>100.00</b>

ในปี 2555 – ปี 2557 รายได้จากการขายในประเทศเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากผลิตภัณฑ์เสริมอาหารกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและกลุ่มผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน ทั้งนี้ ในปี 2556 รายได้จากการขายต่างประเทศเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีการขายในประเทศสิงคโปร์และมาเลเซียมากขึ้น สำหรับปี 2557 รายได้จากการขายต่างประเทศลดลง เนื่องจากลูกค้าที่เคยซื้อผลิตภัณฑ์ไปอยู่ระหว่างทำการตลาด ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นในต่างประเทศ โดยในปี 2557 บริษัทได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ ได้แก่ ประเทศในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ กลุ่มเอเชียตะวันออก กลุ่มตะวันออกกลาง ประเทศจีน และประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป เป็นต้น เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัท

#### รายได้อื่นๆ

รายได้อื่นๆ ของบริษัทในปี 2555 – ปี 2557 มีมูลค่าเท่ากับ 8.41 ล้านบาท 7.33 ล้านบาท และ 7.26 ล้านบาท คิดเป็น ร้อยละ 2.86 ร้อยละ 2.06 และร้อยละ 1.68 ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นรายได้ส่วนน้อยของบริษัท โดยมีสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 3 ของรายได้รวม ซึ่งรายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ รายได้จากการขายวัสดุบรรจุ และกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น โดยประมาณร้อยละ 90 ของรายได้อื่นๆ เป็นรายได้จากดอกเบี้ยรับ

#### ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายของบริษัทในปี 2555 – ปี 2557 มีจำนวนเท่ากับ 46.61 ล้านบาท 58.45 ล้านบาท และ 69.77 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 83.70 ร้อยละ 83.23 และ ร้อยละ 82.21 ตามลำดับ ทั้งนี้ อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทในแต่ละปีโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน

องค์ประกอบหลักของต้นทุนขายมาจากต้นทุนวัตถุดิบ ซึ่งได้แก่ วัตถุดิบทางการเกษตร สารเคมี และภาชนะบรรจุ คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย (ปี 2555 – ปี 2557) ประมาณร้อยละ 55 ของต้นทุนรวม หรือประมาณร้อยละ 9 ของรายได้จากการขาย โดยสัดส่วนดังกล่าวค่อนข้างคงที่ในแต่ละปี เนื่องจากบริษัทมีนโยบายสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่มากเพียงพอที่จะสามารถใช้ในการผลิตได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี เพื่อป้องกันขาดแคลนของวัตถุดิบและลดต้นทุนค่าขนส่ง จึงทำให้ไม่ได้รับผลกระทบจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว นอกจากนี้ ต้นทุนขายอื่นที่สำคัญ ได้แก่ ค่าแรงงาน ค่าตอบแทนการใช้ประโยชน์จากผลงานวิจัยและพัฒนา และค่าเสื่อมราคา คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณ ร้อยละ 16 ร้อยละ 14 และร้อยละ 5 ของต้นทุนรวม ตามลำดับ นอกจากนี้ ในปี 2555 – ปี 2557 บริษัทมีต้นทุนการจ้างผลิตน้ำมั่งคิดเป็นจำนวนเท่ากับ 1.93 ล้านบาท 2.69 ล้านบาท และ 4.82 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2556 และ ปี 2557 มีต้นทุนการจ้างผลิตน้ำมั่งคิดเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับยอดขายที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ในปี 2557 บริษัทมีการจ้างผลิตน้ำมั่งในรูปแบบกระป๋องเพิ่มเติมจากแบบซองที่มีอยู่ในปัจจุบัน

#### ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายในปี 2555 – ปี 2557 มีจำนวนเท่ากับ 125.24 ล้านบาท 134.03 ล้านบาท และ 144.22 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 42.55 ร้อยละ 37.66 และร้อยละ 33.30 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวมของบริษัท คือ ช่องทางการจำหน่าย โดยการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นและค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายค่อนข้างมากเมื่อเปรียบเทียบกับการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ ดังนั้น บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน Call Center มากขึ้น ซึ่งทำให้สัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center ค่อยๆ

เพิ่มขึ้นเป็นลำดับจากร้อยละ 9.88 ในปี 2555 เป็นร้อยละ 23.35 ในปี 2557 จึงส่งผลให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวมลดลงอย่างต่อเนื่อง

ถึงแม้ว่าบริษัทจะมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน Call Center มากขึ้น แต่ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักยังคงเป็นช่องทางการขายตรง ดังนั้น ค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นและค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายจึงยังเป็นรายจ่ายหลักในค่าใช้จ่ายในการขาย โดยบริษัทมีสัดส่วนค่าคอมมิชชั่นเฉลี่ยประมาณร้อยละ 73 ของค่าใช้จ่ายในการขาย แต่เมื่อเทียบกับรายไ้รวมจะพบว่าค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นลดลงอย่างต่อเนื่อง จากประมาณร้อยละ 33 ของรายไ้รวมในปี 2555 เหลือเพียงประมาณร้อยละ 24 ของรายไ้รวมในปี 2557 นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายที่สำคัญรองลงมา คือ ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย โดยสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 15 ของค่าใช้จ่ายในการขาย ซึ่งเมื่อเทียบกับรายไ้รวมจะพบว่าค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายลดลงจากประมาณร้อยละ 6 ของรายไ้รวมปี 2555 เหลือประมาณร้อยละ 5 ของรายไ้รวมในปี 2557

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร สำหรับปี 2555 – ปี 2557 มีจำนวนเท่ากับ 50.46 ล้านบาท 59.18 ล้านบาท และ 71.17 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 17.14 ร้อยละ 16.63 และร้อยละ 16.43 ของรายไ้รวมตามลำดับ ซึ่งมีสัดส่วนต่อรายได้ค่อนข้างใกล้เคียงกัน ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงาน เช่น เงินเดือน โบนัส เงินสมทบกองทุนต่างๆ เป็นต้น โดยค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานปี 2555 – ปี 2557 คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 50.19 ร้อยละ 48.25 และร้อยละ 40.21 ของค่าใช้จ่ายในการบริหาร ตามลำดับ นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาและค่าธรรมเนียมธนาคาร คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 9 และร้อยละ 7 ของค่าใช้จ่ายในการบริหาร ตามลำดับ

#### **ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม**

ในเดือนพฤศจิกายน 2555 บริษัทได้ลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท ทีเอส17 (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 22,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 50 บาท รวมเป็นเงิน 1.10 ล้านบาท (เรียกชำระร้อยละ 50) ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 44 ของทุนจดทะเบียน โดย บจ.ทีเอส17 (ประเทศไทย) จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 เพื่อประกอบกิจการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO สำหรับผู้ป่วยมะเร็ง ทั้งนี้ ในปี 2555 ปี 2556 และปี 2557 บริษัทรับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมดังกล่าวเป็นจำนวน 0.06 ล้านบาท 0.27 ล้านบาท และ 0.10 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนน้อยมากเมื่อเทียบกับรายไ้รวม จึงไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญกับผลกำไรของบริษัท

#### **กำไรสุทธิ**

บริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2555 – ปี 2557 เท่ากับ 55.11 ล้านบาท 78.84 ล้านบาท และ 118.77 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีอัตรากำไรสุทธิคิดเป็น ร้อยละ 18.72 ร้อยละ 22.01 และ ร้อยละ 27.42 ตามลำดับ บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นทุกปี โดยเฉพาะในปี 2556 และปี 2557 ซึ่งมีสาเหตุมาจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น รวมถึงสัดส่วนค่าคอมมิชชั่นในการขายลดลงเมื่อเทียบกับรายไ้รวม ซึ่งเป็นผลมาจากการเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center ซึ่งทำให้มีค่าใช้จ่ายค่าคอมมิชชั่นน้อยลง ส่งผลให้กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิเพิ่มมากขึ้นทุกปี

### **1.3 วิเคราะห์ฐานะทางการเงิน**

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 คือบริษัท เอเซียเน โฉฟ จำกัด บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด บริษัท ทีเอสสิบเจ็ด โกลบอล จำกัด และบริษัท ทีเอส มาร์คคอม จำกัด (โดยมีเงื่อนไขเกี่ยวกับใบอนุญาต) โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยในครั้งนี้ จะไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงต่ออำนาจควบคุมและโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท เอเซียเน โฟยโตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทได้ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยเสร็จเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 และบริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 ซึ่งในปัจจุบันบริษัทย่อยเหล่านี้อยู่ระหว่างขบวนการชำระบัญชี ดังนั้น ในการนำเสนองบการเงินบริษัทจึงได้จัดทำเฉพาะกิจการ โดยถือว่าเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันตั้งแต่เริ่มสำหรับงบการเงินงวดที่นำมาเปรียบเทียบ คือ ณ 31 ธันวาคม 2555 (หลังปรับปรุง) ณ 31 ธันวาคม 2556 และ ณ 31 ธันวาคม 2557



## สินทรัพย์

สินทรัพย์รวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2555 – ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวนเท่ากับ 426.15 ล้านบาท 457.16 ล้านบาท และ 562.60 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการขยายตัวร้อยละ 3.07 ร้อยละ 7.28 และร้อยละ 23.07 ตามลำดับ รายละเอียดดังนี้

สินทรัพย์หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2555 – ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวนเท่ากับ 330.41 ล้านบาท 357.97 ล้านบาท และ 446.58 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 77.53 ร้อยละ 78.30 และร้อยละ 79.38 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินทรัพย์หมุนเวียนของบริษัทประกอบด้วยสินทรัพย์ที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

(1) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ สิ้นปี 2555 – ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวนเท่ากับ 84.14 ล้านบาท 302.46 ล้านบาท และ 376.92 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 19.74 ร้อยละ 66.16 และร้อยละ 67.00 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากผลกำไรของการดำเนินงาน สำหรับการเพิ่มขึ้นของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ สิ้นปี 2556 มาจากการเพิ่มขึ้นของเงินฝากสถาบันการเงินประเภทตั๋วแลกเงินอายุ 3 เดือน ซึ่งเป็นการเปลี่ยนจากการลงทุนเงินฝากสถาบันการเงินประเภทตั๋วแลกเงิน 4-6 เดือน

(2) เงินลงทุนชั่วคราว ณ สิ้นปี 2555 มีจำนวนเท่ากับ 194.00 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 45.73 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยเงินลงทุนชั่วคราวดังกล่าวเป็นเงินฝากสถาบันการเงินประเภทตั๋วแลกเงิน 4-6 เดือน บริษัทได้ลดเงินลงทุนส่วนนี้โดยเปลี่ยนเป็นลงทุนในเงินฝากสถาบันการเงินประเภทตั๋วแลกเงินอายุ 3 เดือน

(3) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นสุทธิ ณ สิ้นปี 2555 – ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวนเท่ากับ 7.68 ล้านบาท 13.05 ล้านบาท และ 14.64 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 1.80 ร้อยละ 2.85 และร้อยละ 2.60 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ บริษัทมีลูกหนี้การค้า กิจการที่เกี่ยวข้องในปี 2555 – ปี 2557 จำนวน 1.57 ล้านบาท 0.68 ล้านบาท และ 0.60 ล้านบาท ตามลำดับ ใน ปี 2555 ส่วนใหญ่เกิดจากการขายสินค้าผ่านบริษัทในเครือนายชินการ สมะลาภา และในปี 2556 และปี 2557 จะเกิดจากการขายผ่านบริษัทร่วม คือ บจ. ที เอช17 (ประเทศไทย) และบริษัทในเครือนายชินการ สมะลาภา ทั้งนี้ รายละเอียดการชำระหนี้ของลูกหนี้การค้าจากการค้าปกติที่ไม่รวม กิจการที่เกี่ยวข้องกัน ดังสรุปในตาราง

รายละเอียดลูกหนี้การค้า (ไม่รวมกิจการที่เกี่ยวข้องกัน)	มูลค่า (บาท)		
	ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2556	ณ 31 ธ.ค. 2555
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	9,072,062	5,952,450	4,711,314
เกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือน	2,979,907	3,771,823	678,423
เกินกำหนด 3 - 6 เดือน	9,975	64,074	7,955
เกินกำหนด 6 - 9 เดือน	9,313	6,750	56,329
เกินกำหนด 9 - 12 เดือน	18,257	60,137	166,854
เกินกำหนดมากกว่า 12 เดือน	29,847	51,207	-
<b>รวม</b>	<b>12,119,364</b>	<b>9,906,441</b>	<b>5,620,875</b>
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	-	-	-
<b>สุทธิ</b>	<b>12,119,364</b>	<b>9,906,441</b>	<b>5,620,875</b>

บริษัทจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการขายตรงและช่องทาง Call Center เป็นหลัก ซึ่งเป็นการขายด้วยเงินสดเป็นส่วนใหญ่ จึงทำให้มีลูกหนี้การค้าจำนวนค่อนข้างน้อย และมีระยะเวลาจัดเก็บหนี้เฉลี่ยค่อนข้างเร็ว คือประมาณ 13 วัน 11 วัน และ 12 วัน สำหรับ ปี 2555 ปี 2556 และปี 2557 ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงสภาพคล่องในการเก็บหนี้ของบริษัท ทั้งนี้ ลูกหนี้การค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระและลูกหนี้การค้าเกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือน ซึ่งเป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มขึ้นของบริษัท ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2556 และ ณ สิ้นปี 2557 บริษัทมีลูกหนี้ที่เกินกำหนดตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไปเพียงร้อยละ 1.84 และ 0.55 ของลูกหนี้การค้าสุทธิ ตามลำดับ

ลูกหนี้การค้าของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้ากับทางบริษัทโดยตรง โดยไม่ผ่านตัวแทนขายตรง มีเครดิตเทอมประมาณ 30 - 60 วัน โดย ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีลูกหนี้เกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือนจำนวน 2.98 ล้านบาทจากลูกหนี้จำนวน 4 ราย โดย ลูกหนี้ 1 ใน 4 รายมียอดหนี้เกินกำหนดจำนวน 2.77 ล้านบาท ซึ่งลูกหนี้รายนี้เป็นลูกหนี้ในประเทศที่เกิดจากการจัดจำหน่ายผ่าน ช่องทางทีวีและเคเบิลซึ่งมียอดการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น โดยลูกหนี้รายดังกล่าวไม่มียอดหนี้เกินกำหนดมากกว่า 3 เดือน

ทั้งนี้ บริษัทมีลูกหนี้เกินกำหนดตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป จำนวน 2 ราย โดยลูกหนี้ 1 ใน 2 รายเป็นลูกหนี้ในประเทศมีมูลหนี้จำนวน 0.06 ล้านบาท ซึ่งมีการทยอยชำระหนี้อย่างต่อเนื่อง จึงไม่มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

(4) สิ้นค้าคงเหลือ-สุทธิ ณ สิ้นปี 2555 - ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวนเท่ากับ 40.77 ล้านบาท 40.01 ล้านบาท และ 25.27 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 9.57 ร้อยละ 8.75 และร้อยละ 9.29 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สิ้นค้าคงเหลือของบริษัทแบ่งออกได้เป็น สิ้นค้าสำเร็จรูป งานระหว่างทำ วัตถุดิบแปลงสภาพ วัตถุดิบ และ วัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน ดังตาราง

รายละเอียดสิ้นค้าคงเหลือ	มูลค่า (บาท)		
	ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2556	ณ 31 ธ.ค. 2555
สิ้นค้าคงเหลือ			
- สิ้นค้าสำเร็จรูป	14,229,043	7,976,229	7,282,118
- งานระหว่างทำ	140,000	1,235,090	98,760
- วัตถุดิบแปลงสภาพ	7,773,836	9,346,132	10,994,106
- วัตถุดิบ	23,521,888	16,435,113	17,610,095
- วัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน	8,672,239	7,310,572	7,815,019
<b>สิ้นค้าคงเหลือรวม</b>	<b>54,337,006</b>	<b>42,303,136</b>	<b>43,800,098</b>
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพ			
- สิ้นค้าสำเร็จรูป	475,467	434,236	412,130
- งานระหว่างทำ	-	-	-
- วัตถุดิบแปลงสภาพ	112,790	66,614	603,203
- วัตถุดิบ	839,817	1,329,575	1,654,419
- วัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน	635,852	462,585	357,218
<b>รวม</b>	<b>2,063,926</b>	<b>2,293,010</b>	<b>3,026,970</b>
<b>สิ้นค้าคงเหลือ - สุทธิ</b>	<b>52,273,080</b>	<b>40,010,126</b>	<b>40,773,128</b>

สิ้นค้าคงเหลือของบริษัทส่วนใหญ่จะเก็บอยู่ในรูปของวัตถุดิบ ซึ่งที่สำคัญคือวัตถุดิบทางการเกษตร โดยในช่วงปี 2555 -ปี 2557 วัตถุดิบมีสัดส่วนเฉลี่ยโดยประมาณร้อยละ 41 ของมูลค่าสิ้นค้าคงเหลือรวม โดยบริษัทมีนโยบายจัดซื้อวัตถุดิบทางการเกษตรแต่ละครั้งในปริมาณมากเพื่อป้องกันการขาดแคลนของวัตถุดิบจากความไม่แน่นอนของปริมาณที่เพาะปลูกได้ในแต่ละปี ซึ่งวัตถุดิบทางการเกษตรหลังจากนำมาสกัดเป็นวัตถุดิบแปลงสภาพแล้วสามารถเก็บไว้ได้เป็นระยะเวลานาน วัตถุดิบ ณ 31 ธันวาคม 2557 เพิ่มขึ้นร้อยละ 43.12 จาก ณ สิ้นปี 2556 จากการจัดซื้อส้มแขกและมังคุดเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทประมาณการว่าจะมีการใช้ส้มแขกและมังคุดเป็นวัตถุดิบในการผลิตมากขึ้น

สิ้นค้าคงเหลือของบริษัทส่วนรองลงมา คือ สิ้นค้าสำเร็จรูป มีมูลค่าโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 21 ของมูลค่าสิ้นค้าคงเหลือโดยรวม ซึ่งสิ้นค้าสำเร็จรูป ณ 31 ธันวาคม 2557 เพิ่มขึ้นร้อยละ 78.39 เนื่องจากบริษัทเริ่มมีการผลิตน้ำมังคุดแบบกระป๋อง จากเดิมที่มีเฉพาะแบบซอง

ทั้งนี้ ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพในแต่ละปี ไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยบริษัทได้มีการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพ เนื่องจากการเคลื่อนไหวซ้ำของสิ้นค้าสำเร็จรูปและวัตถุดิบเป็นหลัก มิใช่เกิดจากการชำรุดเสียหาย ทั้งนี้ ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพของวัตถุดิบมาจากการเคลื่อนไหวซ้ำของส้มแขกเกือบทั้งหมด โดยปริมาณส้มแขกที่จัดเก็บไว้ ณ 31 ธันวาคม 2557 เมื่อเทียบกับประมาณการปริมาณการผลิตในแต่ละปี ยังคงสามารถใช้ในการผลิตต่อเนื่องได้อีกประมาณ 2 - 2.5 ปี เนื่องจากบริษัทประมาณการว่าจะมีการใช้ส้มแขกเป็นวัตถุดิบในการผลิตมากขึ้น โดยบริษัทมีแผนเพิ่มการผลิตในผลิตภัณฑ์เดิมประเภทผลิตภัณฑ์กระซบสัดส่วน เช่น Gold Shape, Figor, Trim One ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีแนวโน้มการผลิตเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 1.5 - 3 เท่าในแต่ละปี โดยประมาณการจากแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายผ่านทางทีวีและเคเบิล และการขยายตลาดไปยังประเทศต่างๆ เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ วัตถุดิบส้มแขกจะถูกจัดเก็บในสภาพอบแห้งอยู่ในคลังสินค้าที่มีอุณหภูมิและความชื้นที่เหมาะสม โดยบริษัทจะมีการตรวจสอบคุณภาพทั้งทางกายภาพและทางเคมีเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าส่วนประกอบที่สำคัญในส้มแขก หรือ HCA (Hydroxy-citric acid) ยังอยู่ในเกณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด ซึ่งจากข้อมูลผลการทดสอบจากบริษัทพบว่า

ปริมาณ HCA ในส้มแขกที่เก็บไว้เกินกว่า 5 ปี ยังอยู่ในเกณฑ์ที่มาตรฐานกำหนด โดยบริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพ สำหรับวัตถุดิบ ดังนี้

วัตถุดิบที่มีอายุเกินกว่า 5 ปี - 10 ปี	จะตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพ ร้อยละ 20
วัตถุดิบที่มีอายุเกินกว่า 10 ปี - 11 ปี	จะตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพ ร้อยละ 40
วัตถุดิบที่มีอายุเกินกว่า 11 ปี - 12 ปี	จะตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพ ร้อยละ 60
วัตถุดิบที่มีอายุเกินกว่า 12 ปี - 13 ปี	จะตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพ ร้อยละ 80
วัตถุดิบที่มีอายุเกินกว่า 13 ปีขึ้นไป	จะตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพ ร้อยละ 100

ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีส้มแขกที่มีอายุเกิน 5 ปี มูลค่าประมาณ 4.15 ล้านบาท โดยได้มีการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพเป็นจำนวน 0.83 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทไม่มีส้มแขกที่มีอายุเกินกว่า 10 ปี

สำหรับเปลือกมังคุด ณ 31 ธันวาคม 2557 พบว่า บริษัทมีเปลือกมังคุดที่มีอายุค้ำนานเกิน 1 ปี มูลค่า 0.23 ล้านบาท โดยไม่มีเปลือกมังคุดค้ำนานเกินกว่า 2 ปี บริษัทจึงไม่มีการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพเปลือกมังคุด เนื่องจากเปลือกมังคุดจะมีนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพอยู่ในกลุ่มนโยบายการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพสำหรับวัตถุดิบ คือ บริษัทจะตั้งสำรองเมื่อวัตถุดิบมีอายุเกินกว่า 5 ปี อย่างไรก็ตาม เปลือกมังคุดมีสารโมเลกุลที่เสถียรมาก ไม่มีโอกาสเสื่อมคุณค่า แม้จะเก็บไว้ในที่เปียกชื้นเพียงใดก็ตาม ก็ไม่ส่งผลให้ปริมาณสาร Mangostin (GM-1) ที่ได้จากเปลือกมังคุดมีปริมาณลดลง

สำหรับเนื้อมังคุด ณ 31 ธันวาคม 2557 พบว่า บริษัทไม่มีเนื้อมังคุดที่มีอายุค้ำนานเกิน 1 ปี เนื่องจากมีการนำไปใช้ผลิตเป็นน้ำมังคุดมากขึ้นเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า โดยการเก็บรักษาเนื้อมังคุดจะเก็บในห้องเย็นที่อุณหภูมิต่ำกว่า -18 องศาเซลเซียส จะสามารถรักษาคุณภาพทั้งทางกายภาพและทางเคมีของเนื้อมังคุดไว้ได้ ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 มีมติกำหนดนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพสำหรับวัตถุดิบสดที่มีอายุมากกว่า 3 ปี ให้ตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพร้อยละ 20

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2555 - ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวนเท่ากับ 95.74 ล้านบาท 99.19 ล้านบาท และ 116.02 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 22.47 ร้อยละ 21.70 และร้อยละ 20.62 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่สำคัญ ได้แก่ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ มีจำนวนเท่ากับ 88.08 ล้านบาท 91.51 ล้านบาท และ 105.74 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2555 - ณ สิ้นปี 2557 คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 91 ของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ทั้งนี้ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ณ สิ้นปี 2557 เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 15.56 จากปี 2556 เนื่องจากการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ประมาณ 4.69 ล้านบาท และส่วนปรับปรุงสาขาฯ ที่ตึก AIA ซึ่งอยู่ระหว่างตกแต่ง ประมาณ 17.40 ล้านบาท

นอกจากนี้ ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินฝากประจำที่ติดภาระค้ำประกันลดลงจำนวนประมาณ 2.00 ล้านบาท จาก ณ สิ้นปี 2556 เนื่องจากเงินฝากค้ำประกันดังกล่าวเป็นของบริษัทย่อย ซึ่งเมื่อบริษัทย่อยโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ให้ APCO และจดทะเบียนเลิกกิจการ บริษัทจึงปิดบัญชีเงินฝากประจำดังกล่าว ทั้งนี้ ในปี 2555 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทร่วม ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท ทีเอส17 (ประเทศไทย) เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2555 แต่เงินลงทุนในบริษัทร่วมดังกล่าวลดลง เนื่องจากบริษัทต้องรับส่วนแบ่งผลขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม อนึ่ง สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ณ 31 ธันวาคม 2557 ประกอบด้วยเงินประกันและเงินมัดจำต่างๆ โดยเป็นเงินประกันค่าเช่าอาคาร เอไอเอ แคปปิตอล เซ็นเตอร์ ประมาณ 3.75 ล้านบาท สำหรับใช้เป็นสำนักงานสาขาฯ แห่งใหม่

## หนี้สิน

หนี้สินรวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2555 - ณ สิ้นปี 2557 และ มีจำนวน 46.20 ล้านบาท 52.88 ล้านบาท และ 47.56 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทไม่มีการใช้แหล่งเงินทุนจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน ดังนั้นหนี้สินเกือบทั้งหมดของบริษัทจึงอยู่ในรูปของหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งมีจำนวนเท่ากับ 40.53 ล้านบาท 46.43 ล้านบาท และ 40.19 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นเพียง ร้อยละ 9.51 ร้อยละ 10.16 และร้อยละ 7.14 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ หนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญของบริษัทประกอบด้วย

(1) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2555 – ณ สิ้นปี 2557 บริษัทมีจำนวนเท่ากับ 27.90 ล้านบาท 29.95 ล้านบาท และ 22.78 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 6.55 ร้อยละ 6.55 และร้อยละ 4.94 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ แบ่งเป็น เจ้าหนี้การค้า ณ สิ้นปี 2555 – ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวนเท่ากับ 1.18 ล้านบาท 1.96 ล้านบาท และ 1.39 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีระยะเวลาในการชำระหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 11 วัน 10 วัน และ 9 วัน ตามลำดับ สำหรับเจ้าหนี้อื่น ประกอบด้วย เจ้าหนี้อื่น-บริษัทที่เกี่ยวข้อง เจ้าหนี้ซื้อทรัพย์สิน และค่าใช้จ่ายค้างจ่าย โดยเจ้าหนี้อื่น-บริษัทที่เกี่ยวข้อง หมายถึง เจ้าหนี้ค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากงานวิจัยและพัฒนาที่บริษัทต้องชำระต่อ บจ. อรุณพิทยา สำหรับเจ้าหนี้ซื้อทรัพย์สินเป็นเจ้าหนี้ค่าเครื่องจักร สำหรับค่าใช้จ่ายค้างจ่าย ประกอบด้วย ค่าคอมมิชชั่นค้างจ่าย ค่าบริการและสาธารณูปโภคค้างจ่าย ค่าโฆษณาค้างจ่าย เป็นต้น

(2) ภาษีเงินได้ค้างจ่าย ณ สิ้นปี 2555 – ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวนเท่ากับ 8.15 ล้านบาท 12.52 ล้านบาท และ 9.11 ล้านบาท ตามลำดับ โดย ณ ปี 2557 ภาษีเงินได้ค้างจ่ายคิดเป็นร้อยละ 22.65 ของหนี้สินหมุนเวียน หรือ ร้อยละ 1.62 ของสินทรัพย์รวม

หนี้สินไม่หมุนเวียนของบริษัท ได้แก่ ภาระผูกพันผลประโยชน์ของพนักงาน โดย ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวน 7.37 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 1.31 ของสินทรัพย์รวม ซึ่งเป็นการประมาณการค่าชดเชยผลประโยชน์ของพนักงานหลังจากออกจากงานและบำเหน็จตามข้อกำหนดของพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ.2541 ในการให้ผลประโยชน์เมื่อเกษียณและผลประโยชน์ระยะยาวอื่นแก่พนักงานตามสิทธิและอายุงาน ตามมาตรฐานบัญชีฉบับที่ 19 ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้ในปี 2554

### ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2555 – ณ สิ้นปี 2557 เท่ากับ 379.96 ล้านบาท 404.28 ล้านบาท และ 515.04 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเพราะบริษัทสามารถสร้างผลกำไรเพิ่มขึ้นทุกปี กำไรสะสมของบริษัท ณ สิ้นปี 2555 – ณ สิ้นปี 2557 เท่ากับ 74.43 ล้านบาท 98.75 ล้านบาท และ 137.51 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลในปี 2555 – ปี 2557 เป็นจำนวน 50 ล้านบาท 54 ล้านบาท และ 80 ล้านบาท (จ่ายเป็นหุ้นปันผล 40 ล้านบาท และเป็นเงินสด 40 ล้านบาท) ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2557 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200.00 ล้านบาท เป็น 300.00 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2557 เพื่อจ่ายหุ้นปันผลจำนวน 40.00 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม (Right Offering) จำนวน 32.00 ล้านหุ้น ส่วนที่เหลืออีก 8 ล้านหุ้นจะเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการจ่ายหุ้นปันผลและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในเดือนเมษายน รวมทั้งจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเป็น 272 ล้านบาท เมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2557 สำหรับส่วนที่เหลืออีก 8 ล้านหุ้น ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2557 มีมติอนุมัติให้ลดทุนจำนวน 28 ล้านหุ้นดังกล่าว และมีมติอนุมัติให้เพิ่มทุนจำนวนเท่ากันเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2558 มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราได้จากหุ้นละ 1.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.10 บาท ซึ่งจะทำให้จำนวนหุ้นสามัญจากเดิม 300,000,000 หุ้นมูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท เป็นหุ้นสามัญ 3,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท และให้นำเสนอที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ในวันที่ 26 มีนาคม 2558 เพื่อขออนุมัติต่อไป โดยหลังจากผู้ถือหุ้นอนุมัติแล้วจะทำให้จำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายต่อประชาชนทั่วไป (Public Offering) จากเดิม 28,000,018 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท เป็น 280,000,180 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2555 – ณ สิ้นปี 2557 เท่ากับ 0.12 เท่า 0.13 เท่า และ 0.09 เท่าตามลำดับ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ สอดคล้องกับข้อเท็จจริงที่บริษัทใช้แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่จากส่วนของผู้ถือหุ้น ทำให้มีความเสี่ยงด้านการเงินต่ำและมีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ

### สภาพคล่อง

(1) สภาพคล่องกระแสเงินสด

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานของบริษัทในปี 2555 – ปี 2557 เป็นบวกอย่างต่อเนื่องเท่ากับ 73.32 ล้านบาท 94.25 ล้านบาท และ 104.25 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมาจากที่บริษัทมีกำไรสุทธิต่อเนื่อง บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุนใน

ปี 2555 – ปี 2557 เท่ากับ 8.10 ล้านบาท 178.96 ล้านบาท และ (21.32) ล้านบาท ตามลำดับ ช่วงปี 2555 - 2556 บริษัทได้ลดเงินลงทุนส่วนนี้โดยเปลี่ยนเป็นลงทุนในเงินฝากสถาบันการเงินประเภทตั๋วแลกเงินอายุ 3 เดือนและถือครองเงินสดเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ เงินสดจ่ายจากกิจกรรมการลงทุนส่วนใหญ่เป็นการลงทุนซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ในปี 2555 บริษัทมีการซื้อที่ดินและอาคารสำนักงานสาขาชลบุรี 12.8 ล้านบาท ในปี 2556 มีการตกแต่งสำนักงานสาขาρχดาประมาณ 7.30 ล้านบาทและซื้อเครื่องจักร อุปกรณ์, เครื่องมือเครื่องใช้สำนักงานใหญ่ 8.6 ล้าน และในปี 2557 มีการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ประมาณ 4.69 ล้านบาท และมีการตกแต่งสำนักงานρχดาที่เพิ่งมีการย้ายไปที่ตึก AIA ประมาณ 17.40 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงินในปี 2555 – ปี 2557 เท่ากับ (50.86) ล้านบาท (54.88) ล้านบาท และ (8.47) ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลทุกปี ส่งผลให้กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงินติดลบ ในปี 2557 บริษัทมีการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายหุ้นต่อผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 32.00 ล้านหุ้น โดยได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นดังกล่าวจำนวน 32.00 ล้านบาท

(2) อัตราส่วนสภาพคล่อง

ในปี 2555 – ปี 2557 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 8.15 เท่า 7.71 เท่า และ 11.11 เท่า ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างสูงเนื่องจากบริษัทมีการดำรงเงินสดจากการดำเนินงานไว้ค่อนข้างมาก แต่เมื่อพิจารณาจากวงจรเงินสดจะเห็นว่าวงจรเงินสดของบริษัทมีระยะเวลายาว ปี 2555 – ปี 2557 บริษัทมีวงจรเงินสดเท่ากับ 323 วัน 250 วัน และ 242 วัน ตามลำดับ สาเหตุหลักเนื่องมาจากการจัดเก็บวัตถุดิบทางการเกษตรและวัตถุดิบแปลงสภาพในปริมาณมากเพื่อให้สำหรับผลิตสินค้าได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีสภาพคล่องที่เพียงพอสำหรับการบริหารวงจรเงินสดระยะยาวดังกล่าว จึงทำให้บริษัทไม่มีการพึ่งพาการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

**การเปลี่ยนแปลงทางการเงินที่สำคัญภายหลังวันที่ 31 ธันวาคม 2557**

1. การเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทจากหุ้นละ 1 บาท เป็นหุ้นละ 0.10 บาท (ทุนจดทะเบียนจากเดิมหุ้นสามัญ 300,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็นหุ้นสามัญ 3,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท)
2. การจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 2,719,999,820 หุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.0425 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 115.60 ล้านบาท บริษัทจะกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นผู้มีสิทธิรับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 7 เมษายน 2558 และจะปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นในวันที่ 8 เมษายน 2558 เพื่อกำหนดสิทธิในการได้รับเงินปันผลและมีกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 23 เมษายน 2558 ทั้งนี้ จ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อกำไรสะสม ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ดังนี้

	31 ธันวาคม 2557	ภายหลังการจ่ายเงินปันผลในเดือนเมษายน 2558
กำไรสะสม (ล้านบาท)	115.96	ประมาณ 0.36
ส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)	515.04	ประมาณ 399.44

**16.2 ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินของบริษัทในอนาคต**

**ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงช่องทางการจัดจำหน่าย**

ช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายในการขายที่มากกว่าการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ เนื่องจากจะต้องมีการจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้กับตัวแทนขาย รวมทั้งมีค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายค่อนข้างมาก บริษัทได้ตระหนักถึงผลกระทบในเรื่องนี้ จึงได้ให้ความสำคัญในการขยายการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นมากขึ้น โดยบริษัทได้เพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Call Center มากขึ้น ซึ่งมีค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นน้อยกว่า และมีนโยบายจะเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ โดยบริษัทได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายประเทศต่างๆ รวมทั้งขยายช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ ที่มีศักยภาพเพิ่มขึ้น ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้สัดส่วนรายได้จากช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ ที่นอกเหนือจากการขายตรงมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น และทำให้อัตรากำไรสุทธิมีการปรับตัวดีขึ้นในอนาคต

### การลดลงของกำไรต่อหุ้นเนื่องจากจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มทุน

ตามงบการเงินสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 118.77 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นอัตรากำไรต่อหุ้นถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 0.46 บาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) โดยหลังการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 1.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.10 บาท จะทำให้อัตรากำไรต่อหุ้นถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 0.046 บาท และภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้จำนวน 280 ล้านหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท) บริษัทจะมีหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วเป็น 3,000 ล้านหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท) หากพิจารณาผลการเพิ่มทุนดังกล่าว โดยคำนวณปรับลดเต็มที่ (Fully Diluted) จะส่งผลให้กำไรต่อหุ้นของบริษัทสำหรับปี 2557 ลดลงจาก 0.046 บาทต่อหุ้นเป็น 0.040 บาทต่อหุ้น

ทั้งนี้ ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทจะนำเงินจากการระดมทุนไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อขยายธุรกิจและฐานลูกค้า ซึ่งคาดว่าจะสามารถเพิ่มยอดขาย รวมถึงมีผลกำไรเพียงพอที่จะสามารถลดผลกระทบจากจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มทุนในครั้งนี้

## การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทได้สอบทานข้อมูลในรูปแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว 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 2557 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มิชอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้ นางอภิญา อู๋พุ่มปานนท์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของนางอภิญา อู๋พุ่มปานนท์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

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

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
ผู้รับมอบอำนาจ นางอภิญา อู๋พุ่มปานนท์	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน	.....

## เอกสารแนบ 1

---

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม  
และเลขานุการบริษัท



ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม / 30 เมษายน 2554	70	- ปริญญาตรี บัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (เกียรตินิยม) - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมิชิแกนสเตท  ผ่านการอบรม Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย ปริญญาบัตร วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร ภาครัฐร่วมเอกชน รุ่นที่ 11 หลักสูตรภูมิพลแห่งแผ่นดิน รุ่นที่ 2 ปี 2556 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง สถาบัน วิทยาการตลาดทุน รุ่นที่ 6 ปี 2551 หลักสูตรการบริหารจัดการความมั่นคง ชั้นสูง รุ่นที่ 3 ปี 2555 สมาคมวิทยาลัย ป้องกันราชอาณาจักร	-	-	2554 – ปัจจุบัน  2550 – ปัจจุบัน 2548 – 2554 2539 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และ ประธานกรรมการ ตรวจสอบ กรรมการ ที่ปรึกษากลุ่มธนาคาร ประธานกรรมการ	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์  บมจ. ซินเน็ค (ประเทศไทย) ธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน) สถาบัน Knowledge Plus	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์ สถาบันการเงิน บริการแนะแนวการศึกษาและฝึกอบรม
ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา / 30 เมษายน 2554	71	- ปริญญาตรี (เกียรตินิยม) วิทยาศาสตร์ University of Western Australia - ปริญญาเอก เคมีอินทรีย์ University of Tasmania Australia - Post-Doctoral Fellow เคมี/ผลิตภัณฑ์ ธรรมชาติ, University of Connecticut, ประเทศสหรัฐอเมริกา - Post-Doctoral Fellow เคมี/ผลิตภัณฑ์ ธรรมชาติ, University of Pennsylvania,	50.18%	สามีของ รองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะจิตรา	2555 – 2556  2543 – ปัจจุบัน  2542 – 2556  2538 – 2556 2531 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ  กรรมการ  กรรมการผู้จัดการ  กรรมการผู้จัดการ ประธาน	บจ. ทีเอชดีบีเจ็ด โกลบอล  บจ. อรุณพิทยา  บจ. เอเชียน โลฟ  บจ. กรีนโกลด์ บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ประสานงานและบริหารการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เพื่อผู้มีปัญหาโรคเมะเร็งทั้งในและ ต่างประเทศ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพและ ความงาม จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		ประเทศสหรัฐอเมริกา  ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย				กรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร, กรรมการผู้มีอำนาจลง นามผูกพันบริษัท		และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
<b>ดร.ชิงชัย หาญเจนลักษณ์ / 30 เมษายน 2554</b>	73	- วุฒิบัตร Project Analysis มหาวิทยาลัย Connecticut ประเทศสหรัฐอเมริกา - วุฒิบัตร Management มหาวิทยาลัย Western Ontario ประเทศแคนาดา - ปริญญาเอก กฎหมายมหาชน มหาวิทยาลัย CEAN ประเทศฝรั่งเศส  ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย	0.61%	-	2557 – ปัจจุบัน 2557 – ปัจจุบัน 2552 – 2555 2551 – ปัจจุบัน 2550 – ปัจจุบัน 2550 – ปัจจุบัน 2550 – ปัจจุบัน 2548 – ปัจจุบัน 2547 – ปัจจุบัน 2547 – ปัจจุบัน 2546 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ สมาชิก ประธานกรรมการ บริหาร กรรมการ กรรมการสภา กรรมการ กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ กรรมการ. กรรมการบริหาร และ กรรมการผู้มีอำนาจลง นามผูกพันบริษัท นายก กงสุลกิตติมศักดิ์ กรรมการ	สนง.กองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สภาปฏิรูปแห่งชาติ ด้านการศึกษา สนง.รับรองมาตรฐานและประเมิน คุณภาพการศึกษา (องค์การมหาชน) บมจ. ลีอิกซ์เลย์ สถาบันพระปกเกล้า มูลนิธิสถาบันการต่างประเทศสราญรมย์ สถาบันพัฒนาวิทยาศาสตร์และ เทคโนโลยีแห่งชาติ บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ สมาคมฝรั่งเศส สถานกงสุลกิตติมศักดิ์ประเทศจาเมกา ประจำประเทศไทย บจ. สปี ออยล์ แอนด์ แก๊ส เซอร์วิสเอส (ประเทศไทย)	หน่วยงานราชการ หน่วยงานราชการ หน่วยงานรับรองและประเมินผลทางด้าน การศึกษา นำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เคมีภัณฑ์ สถาบันทางวิชาการ หน่วยงานเพื่อสนับสนุนกิจกรรมทางวิชาการและ การวิเคราะห์นโยบายและประเด็นระหว่าง ประเทศ หน่วยงานราชการ ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ สถาบันสอนภาษาและเผยแพร่วัฒนธรรมฝรั่งเศส หน่วยงานด้านการชูด องค์กรสำรวจผลิตและสกัดน้ำมัน และที่ปรึกษา ด้านวิศวกรรม

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
					2544 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. ลา구나 โฮเต็ลแอนด์รีสอร์ท	ให้บริการโรงแรมและภัตตาคาร พัฒนา อสังหาริมทรัพย์
					2543 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	บจ. ลีอกซ์เลย์ แปซิฟิค	ส่งออก นำเข้า ขายและติดตั้งระบบโทรคมนาคม ให้บริการให้คำปรึกษาในธุรกิจประเภทอุปกรณ์ โทรคมนาคม
					2543 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. ไทยวาฟูด	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์วุ้นเส้นและ ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ รวมถึงผลพลอยได้ของผลิตภัณฑ์ วุ้นเส้น
					2542 – 2556	กรรมการ	บจ. เอเชียน โลฟี่	จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
					2542 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	ศูนย์เลสิกและรักษาสายตาตาร์ดนิม-กิมเบล	ศูนย์รักษาพยาบาลทางด้านสายตา
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการ	สภามหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	สถาบันการศึกษา
					2542 – ปัจจุบัน	ประธานคณะกรรมการ	สภาธุรกิจไทย-ฝรั่งเศส	หน่วยงานสนับสนุนการค้าระหว่างไทยกับฝรั่งเศส
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการ	มูลนิธิวิเทศพัฒนา	มูลนิธิการกุศล
					2540 – ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	หอการค้าไทย	องค์กรที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนผู้ประกอบการค้า ภาคเอกชน ในการประสานนโยบายและ ดำเนินงานระหว่างภาคเอกชนกับภาครัฐบาล
					2539 – ปัจจุบัน	กรรมการ	ศูนย์กฎหมายภูมิภาคแม่น้ำโขง	องค์กรที่ไม่แสวงหาผลประโยชน์ ซึ่งดำเนินงาน ด้านกฎหมายเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่าง กัมพูชา ลาว ไทย และเวียดนาม
นายชินการ สมะลาภา / 30 เมษายน 2554	51	- ปริญญาตรี เกษศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์ Strathclyde University ประเทศอังกฤษ  ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน	12.50%	-	2557 – ปัจจุบัน	ประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร	บจ. สมาพันธ์เฮลธ์	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร นำเข้า และจำหน่ายยา อุปกรณ์ทางการแพทย์และ เวชภัณฑ์
					2557 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ. เฮลธ์เลิฟวิ่ง	การขายส่งสินค้าทางเภสัชภัณฑ์และทาง การแพทย์
					2554 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. เอเอชซีซี (ประเทศไทย)	กิจการค้ายา ยารักษาโรค เภสัชภัณฑ์ เคมีภัณฑ์ และเครื่องมือแพทย์

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		กรรมการบริษัทไทย			2553 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์ฟร็อพเพอร์ตี้	กิจการซื้อขายที่ดิน จำหน่ายอาคารที่อยู่อาศัย และกิจการให้เช่า เช่าซื้อ ทรัพย์สิน
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์พัฒนา	ผลิตยา ยารักษาโรค เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอางและอาหารเสริม
					2550 – 2557	กรรมการ	บจ. โนวาเมดิค	ผลิตยา ยารักษาโรค เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอางและอาหารเสริม
					2548 – ปัจจุบัน	กรรมการ. กรรมการบริหาร และ กรรมการผู้มีอำนาจลง นามผูกพันบริษัท	บมจ. เอเชียน ไฟโตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
					2545 – 2557	กรรมการผู้จัดการ	บจ. ไบโอนุทริชั่น รีเสิร์ช	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพ
					2544 – 2557	กรรมการ	บจ. โนวาเทค เฮลท์แคร์	กิจการนำเข้าและจำหน่าย ยา อุปกรณ์ทาง การแพทย์ และผลิตเครื่องมือแพทย์
					2543 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ. สมาพันธ์อินเตอร์เนชั่นแนล	นำเข้าและจำหน่าย ยา เวชภัณฑ์ และเครื่องมือ แพทย์
					2542 – 2556	กรรมการ	บจ. เอเชียน โลพี	จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
					2536 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์ ดีเวล็อปเม้นท์	ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์
					2536 – 2557	กรรมการผู้จัดการ	บจ. เฮลธ์ ซัพพลายเม้นท์	นำเข้าและจำหน่าย ยา เวชภัณฑ์ และเครื่องมือ แพทย์
					2534 - 2556	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง	จำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ยา อุปกรณ์ การแพทย์และเวชภัณฑ์

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
รองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะจิตรา / 30 เมษายน 2554	68	- ปริญญาตรี ภาษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาโท Bilingual Education University of Connecticut ประเทศสหรัฐอเมริกา - ประกาศนียบัตร การเรียนการสอน ภาษาอังกฤษ, Perth Technical College ประเทศออสเตรเลีย ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย	5.72%	ภรรยาของ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา	2558	อนุกรรมการปฏิรูป กลไกกฎหมาย	สภาปฏิรูปแห่งชาติ	หน่วยงานราชการ
					2555 – ปัจจุบัน	ประธาน Corporate Social Responsibilities	บมจ. เอเชียนไฟฟ์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
					2555 – ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการ	สมาคมพัฒนาศักยภาพและ อัจฉริยภาพมนุษย์	หน่วยงานราชการ
					2554 – ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	สถาบันทดสอบทางการศึกษา	หน่วยงานราชการ
					2553 – ปัจจุบัน	กรรมการพัฒนาระบบ การประเมิน	สนง.รับรองมาตรฐานและประเมิน คุณภาพการศึกษา	หน่วยงานราชการ
					2548 – ปัจจุบัน	กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลง นามผูกพันบริษัท และ เลขานุการบริษัท	บมจ. เอเชียนไฟฟ์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
ศาสตราจารย์ ไกรฤทธิ บุญเกียรติ / 3 สิงหาคม 2554	70	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์ สาขา พฤกษศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ Massachusetts Institute of Technology ประเทศสหรัฐอเมริกา - ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิต กิตติมศักดิ์ (การตลาด) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ - ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ด้านการค้า	-	-	2557 – ปัจจุบัน	สมาชิก	สภาปฏิรูปแห่งชาติ	หน่วยงานราชการ
					2555 - ปัจจุบัน	ประธาน กรรมการบริหารความ เสี่ยง	กองทุน สสส.	หน่วยงานของรัฐ
					2554 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและ กรรมการตรวจสอบ	บมจ. เอเชียนไฟฟ์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและ กรรมการตรวจสอบ	บมจ. ไดมเท (สยาม)	ผลิตและจำหน่ายสี

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		ระหว่างประเทศ โรงเรียนผู้จัดการแห่ง สหประชาชาติ สาธารณรัฐอิตาลี  ผ่านการอบรม Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย			2542 – ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บมจ. ประกันคุ้มภัย	ธุรกิจประกันภัย
รองศาสตราจารย์ ดร.วราภรณ์ สามโกเศศ / 30 เมษายน 2554	68	- 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) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย หลักสูตรนิติธรรมเพื่อประชาธิปไตย รุ่น 2 (2557) ศาลรัฐธรรมนูญ	-	-	2554 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและ กรรมการตรวจสอบ	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
					2553 – ปัจจุบัน 2553 – 2555	อธิการบดี กรรมการ	มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ บมจ. ทูน่าทอร์	สถาบันการศึกษา เป็นบริษัท Holding Company ที่ดำเนินธุรกิจ ด้านการลงทุนโดยตรง และถือหุ้นในบริษัทย่อยที่ ดำเนินธุรกิจด้านหลักทรัพย์
					2548 – ม.ค. 2550 และ 2551- 2555	กรรมการ	บมจ. หลักทรัพย์ภัทร	ธุรกิจหลักทรัพย์
ศาสตราจารย์ ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์ / 30 เมษายน 2554	67	- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยออสเตรเลียนตะวันตก - ปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาเอก เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเยล ประเทศสหรัฐอเมริกา  ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) และ Director Certificate	-	-	2557 – ปัจจุบัน 2557 – ปัจจุบัน 2554 – ปัจจุบัน	สมาชิก ผู้ช่วยรัฐมนตรี กรรมการอิสระและ กรรมการตรวจสอบ	สภาปฏิรูปแห่งชาติ กระทรวงพลังงาน บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	หน่วยงานราชการ หน่วยงานราชการ ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
					2552 – 2554	คณะกรรมการที่ ปรึกษา	คณะกรรมการที่ปรึกษาด้านเศรษฐกิจ ของนายกรัฐมนตรี (นายอภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ)	หน่วยงานราชการ

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย			2551 – 2554 2536 – ปัจจุบัน 2536 – ปัจจุบัน 2515 – 2555	คณะกรรมการนโยบายการเงิน คณะกรรมการกองทุนที่ปรึกษาด้านเศรษฐศาสตร์ อาจารย์	ธนาคารแห่งประเทศไทย กองทุนเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน Business & Economic Research Associates Co., Ltd. คณะเศรษฐศาสตร์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	สถาบันการเงิน หน่วยงานราชการ วิจัยทางด้านธุรกิจและเศรษฐศาสตร์ สถาบันการศึกษา
นางจันทร์ทิพย์ ทะสุยะ	49	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์สาขาเคมี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์สาขาเคมี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	0.07%	-	2538 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายผลิต	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ
นางสาวสุรีย์พร ดิยปรัชญา	54	- ปริญญาตรี บัญชี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช	0.05%	-	2538 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายบริหาร	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ
นางอภิญา อู่มปานนท์	47	- ปริญญาตรี บัญชี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ผู้ทำบัญชีรับอนุญาตจากสภาวิชาชีพบัญชี (CPD) เลขทะเบียนที่ 90105464	0.07%	-	2554 – ปัจจุบัน 2542 – 2556	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายบัญชีและการเงิน ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ บจ. เอเชียน ไลฟ์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ ขายตรงและขายปลีกเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ
นางศิริทิพย์ วิริยะจิตรา	49	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์ (เทคนิคการแพทย์) มหาวิทยาลัยมหิดล - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์ (จุลชีววิทยา) มหาวิทยาลัยมหิดล	0.05%	หลานของศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	2552 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายวิจัยและประกันคุณภาพ	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสาวอรพิมล ประเสริฐวิทย์	50	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ	0.03%		2556 – ปัจจุบัน  2544 – 2556	ผู้ช่วยประธาน เจ้าหน้าที่บริหารฝ่าย การตลาด ผู้อำนวยการฝ่ายตลาด ขายตรง	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์  บจ. เอเชียน โลฟี่	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ



### หน้าที่ความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท

เลขานุการบริษัทจะต้องปฏิบัติหน้าที่ตามที่กำหนดตามมาตรา 89/15 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 และมาตรา 89/16 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2551 ซึ่งมีผลใช้บังคับในวันที่ 31 สิงหาคม 2551 ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง และความซื่อสัตย์สุจริต รวมทั้งต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับบริษัท มติคณะกรรมการ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ หน้าที่ตามกฎหมายของเลขานุการบริษัทมีดังนี้

5. จัดทำและเก็บรักษาทะเบียนกรรมการ
6. การจัดทำและเก็บรักษาหนังสือนัดประชุม (คณะกรรมการ/ผู้ถือหุ้น) รายงานการประชุม (คณะกรรมการ / ผู้ถือหุ้น) และรายงานประจำปี
7. เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร และจัดส่งสำเนาให้แก่ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบภายใน 7 วันทำการ
8. ดำเนินการอื่นตามที่คณะกรรมการตลาดทุนประกาศกำหนด

นอกจากนี้ เลขานุการบริษัทยังมีหน้าที่อื่นตามที่บริษัท (หรือคณะกรรมการบริษัท) มอบหมาย ดังนี้

4. ทำหน้าที่ในการดำเนินการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้น
5. ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภายในบริษัทให้ปฏิบัติตามมติคณะกรรมการบริษัทและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
6. หน้าที่อื่นๆตามที่ได้รับมอบหมายจากบริษัท

### ข้อมูลการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทในบริษัทที่เกี่ยวข้อง

A = ประธานกรรมการบริษัท, B = กรรมการบริษัท, C = กรรมการบริหาร, D = ผู้บริหาร,  
E = ที่ปรึกษา / คณะกรรมการที่ปรึกษา  
X = ประธานกรรมการตรวจสอบ, Y = กรรมการตรวจสอบ, Z = กรรมการอิสระ

ชื่อ-สกุล บริษัทที่เกี่ยวข้อง	นางมาลีรัตน์ ปลั่งใจดี	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วัชรวิริยะจิตรา	ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	นายชินการ สมะลาภา	รองศาสตราจารย์อรรณี วิริยะจิตรา	ศาสตราจารย์วิชาไมเกรทท์ บุญเกียรติ	ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์	นางจันทร์ทิพย์ ทะสุยะ	นางสาวสุวิทย์พร ตียปรีชญา	นางอภิญา อูฟูมปานนท์	นางศิริทิพย์ วิริยะจิตรา	นางสาวอรพิมล ประเสริฐวิทย์
บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	A,X,Z	B,C,D	B,C	B,C	B,C,D	B,Y,Z	B,Y,Z	B,Y,Z	D	D	D	D	D
บจ. อรุณพิทยา		B			B,D								
บมจ. ซินเน็ค (ประเทศไทย)	B												
สถาบัน Knowledge Plus	A												
บมจ. ลีอกลีย์			B										
สถาบันพระปกเกล้า			B										
มูลนิธิสถาบันการต่างประเทศสวามิภิมุข			B										
สถาบันพัฒนวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ			B										

ชื่อ-สกุล บริษัทที่เกี่ยวข้อง	นางมาลีรัตน์ ปลั่งใจตร	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	นายชินการ สมะลาภา	รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ์ บุญเกียรติ	ดร. วรกรณ์ สามโกเศศ	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์	นางจันทรีทิพย์ ทะสุยะ	นางสาวสุรีย์พร ตียปรีชญา	นางอภิญา อูฟูพานนท์	นางศิริทิพย์ วิริยะจิตรา	นางสาวอรพิมพ์ ประเสริฐวิทย์
บจ. สปี ออยล์ แอนด์ แก๊ส เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย)			B										
บมจ. ลาгуนา โฮเต็ลแอนด์รีสอร์ท			Z										
บจ. ล็อกเฮลีย์ แปซิฟิก			A										
บมจ. ไทยวาฟูด			Z										
ศูนย์เลิศคิดและรักษาสายตารัตนิน-กิมเบล			A										
สภาธุรกิจไทย-ฝรั่งเศส			A										
ศูนย์กฎหมายภูมิภาคแม่น้ำโขง			B										
บจ. เอเอชซีซี (ประเทศไทย)				B									
บจ. สมาพันธ์เฮลธ์				C									
บจ. เฮลธ์ เลิฟวิง				B,D									
บจ. สมาพันธ์ฟร็อพเพอร์ตี้				B									
บจ. สมาพันธ์พัฒนา				B									
บจ. สมาพันธ์อินเตอร์เนชั่นแนล				B,D									
บจ. สมาพันธ์ ดีเวลลอปเม้นท์				B									
กองทุนเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน								B					
Business & Economic Research Associates Co., Ltd.								E					
บมจ. ไดมัท (สยาม)						Y,Z							
บมจ. ประกันคุ้มภัย						Y							

## เอกสารแนบ 2

-----

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

-ไม่มีบริษัทย่อย-

### เอกสารแนบ 3

-----

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน  
และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท  
( compliance )

## รายละเอียดเกี่ยวกับผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท

บริษัทได้แต่งตั้ง นางสาวจตุรรัตน์ พรหมโชติชัย ทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท

### วุฒิการศึกษา :

ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ปริญญาตรี นิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

### ประสบการณ์การทำงาน :

2554 – ปัจจุบัน ผู้ตรวจสอบภายในบริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน)

และได้แต่งตั้ง รองศาสตราจารย์ชูศรี เทียศิริเพชร อาจารย์จากภาควิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เป็นผู้ให้คำปรึกษาในด้านการตรวจสอบภายในให้กับบริษัท

### ตำแหน่งปัจจุบัน :

หัวหน้าภาควิชาการบัญชี และประธานโครงการปริญญาโทสาขาการบัญชี

ภาควิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

### วุฒิการศึกษา :

ปริญญาตรี - ศศ.บ. (การบัญชี) เกียรตินิยมอันดับ 2 มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ปริญญาโท - บช.ม. (การต้นทุน) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ

- Graduate Certificate in Education (Research Preparation)

Edith Cowan University Australia.

## เอกสารแนบ 4

---

รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

-ไม่มี-

## เอกสารแนบ 5

-----

รายละเอียดอื่นๆ

-ไม่มี-