



แบบแสดงข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2558

บริษัท เอเชีย นไฟฟ์โตซูติกคอลส์ จำกัด (มหาชน)

สารบัญ

หน้า

ส่วนที่ 1	การประกอบธุรกิจ	
	1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ.....	3
	2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ.....	8
	3. ปัจจัยความเสี่ยง.....	36
	4. การวิจัยและพัฒนา.....	39
	5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ.....	44
	6. โครงการในอนาคต.....	53
	7. ข้อพิพาททางกฎหมาย.....	54
	8. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น.....	55
ส่วนที่ 2	การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ	
	9. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น.....	56
	10. โครงสร้างการจัดการ.....	58
	11. การกำกับดูแลกิจการ.....	67
	12. ความรับผิดชอบต่อสังคม.....	83
	13. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง.....	84
	14. รายการระหว่างกัน.....	88
ส่วนที่ 3	ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	
	15. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ.....	95
	16. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ.....	101

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 คอสเมติกส์ 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
- สร้างความเชื่อมั่นให้แก่คู่ค้าและผู้ร่วมงานของบริษัท

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 และผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดต่างดำ
4. ร่วมมือกับทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน รวมทั้งทีมงานจากสถาบันการศึกษาในประเทศไทยและหน่วยงานวิจัยต่างๆ เพื่อทำการวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมทั้งพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น
5. จดทะเบียนสิทธิบัตร ได้รับการรับรองความปลอดภัยจากองค์การอาหารและยา, ได้รับการรับรองเครื่องหมายฮาลาล รวมทั้งมีผลการวิจัยทางวิทยาศาสตร์รับรอง
6. มุ่งเน้นการเติบโตของยอดขายและความสามารถในการทำกำไร โดยการมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลายประเภท เช่น จัดจำหน่ายผ่านธุรกิจเครือข่าย (Direct Sales) ผ่านช่องทาง Tele-Marketing ธุรกิจค้าปลีก (Modern Trade) จัดจำหน่ายในต่างประเทศ เป็นต้น เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เข้าถึงลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น และมีอัตรากำไรที่สูงขึ้น
7. ดำเนินธุรกิจด้วยนโยบายธุรกิจสีขาว 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"> ■ 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 |
| ปี 2534 | <ul style="list-style-type: none"> ■ สร้างโรงงานแห่งใหม่ที่นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน โดยย้ายฐานการผลิตจากโรงงานเดิมมาไว้ที่โรงงานใหม่ทั้งหมด |
| 25 พฤษภาคม 2538 | <ul style="list-style-type: none"> ■ ก่อตั้ง บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด (“GG”) ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ |
| 18 พฤษภาคม 2541 | <ul style="list-style-type: none"> ■ ก่อตั้ง บริษัท เอเชียน นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยให้ APCO และ GG เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการวิจัยและพัฒนาแล้ว |
| 20 พฤษภาคม 2542 | <ul style="list-style-type: none"> ■ ก่อตั้ง บริษัท เอเชียน ไลฟ์ จำกัด (“ASL”) ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 10 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่จัดจำหน่ายโดยบริษัทในกลุ่ม ด้วยระบบการขายตรงหลายชั้นแบบ Multi-Level Marketing หรือ MLM |
| ปี 2546 | <ul style="list-style-type: none"> ■ บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด หรือ GG ได้รับใบรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต (GMP : Good Manufacturing Practice) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข |

- 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 ไลฟ์ จำกัด
 - (3) บริษัท เอเชียน นูตราซูติคอล 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 นูตราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด เข้ามาดำเนินการภายใต้ APCO และทำการชำระบัญชีของบริษัท เอเชียน นูตราซูติคอล 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 และบริการจัดการการตลาดเชิงกิจกรรมให้แก่องค์กร
- 2 ธันวาคม 2556
- ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัทย่อยได้แก่ บริษัท เอเชียน ไลฟ์ 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

- 7 มิถุนายน 2557

26 มีนาคม 2558

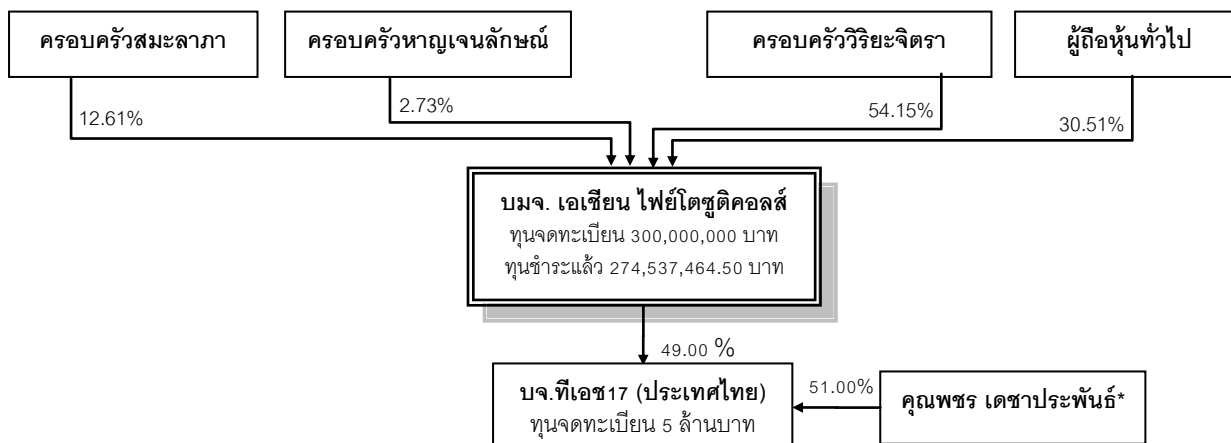
 - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 ยังมีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 28,000,018 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 271,999,982 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท และ/หรือบุคคลทั่วไป พร้อมทั้งนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
 - เปิดโครงการ BIM Healthcare Center
 - ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 มีมติอนุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากเดิม 1.00 บาทต่อหุ้น เป็น 0.10 บาทต่อหุ้น และการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจากจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่เกิน 28,000,018 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 280,000,180 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท
- 24 และ 27-30 เมษายน 2558

 - บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 280,000,180 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท โดยได้ดำเนินการเสนอขายไปแล้วจำนวน 25,374,825 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท โดยมีหุ้นจดทะเบียนคงเหลือจำนวน 254,625,355 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท
- 8 เมษายน 2559

 - เสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 อนุมัติการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 25,462,535.50 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 300,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 274,537,464.50 บาท โดยตัดหุ้นจดทะเบียนที่ยังจำหน่ายไม่ได้จำนวน 254,625,355 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท
 - เสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 25,462,535.50 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 274,537,464.50 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท และในกรณีที่หุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป บริษัทจะนำไปเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) พร้อมทั้งนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

บริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นดังต่อไปนี้



* ถือหุ้นใน APCO 0.84% และไม่มีรายการค้ากับ APCO ในนามส่วนตัว ทั้งนี้ เป็นกรรมการในบริษัทที่เป็นสมาชิกขายตรงของบริษัท ซึ่งปัจจุบันมีรายการค้ากับ APCO น้อยมาก โดยในปี 2557 ปี 2558 มีการซื้อสินค้าจาก APCO จำนวน 0.01 ล้านบาท และ 0.01 ล้านบาท

รายละเอียดบริษัทร่วม

- ชื่อบริษัท : บริษัท ทีเอส17 (ประเทศไทย) จำกัด
- ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ประกอบกิจการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO สำหรับผู้ป่วยมะเร็ง
- วันที่ก่อตั้ง : 1 พฤศจิกายน 2555
- ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว : 5 ล้านบาท / 2.50 ล้านบาท

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและความงามที่ผลิตจากสารสกัดธรรมชาติ จากงานวิจัยของ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ร่วมมือกับทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน รวมทั้งทีมงานจากสถาบันการศึกษาในประเทศไทยและหน่วยงานวิจัยต่างๆ เพื่อทำการวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมทั้งพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้มีการยื่นขอจดทะเบียนสิทธิบัตร และได้รับการรับรองความปลอดภัยจากองค์การอาหารและยา รวมทั้งมีผลการวิจัยทางวิทยาศาสตร์รับรอง

บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศโดยใช้ช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multi-Channel Marketing) สำหรับลูกค้าในประเทศ บริษัทจัดจำหน่ายผ่านวิธีการตลาดแบบขายตรงหลายชั้น (Multi-Level Marketing หรือ MLM) ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีสำนักงานสาขาจำนวน 6 แห่ง ได้แก่ สาขาเชียงใหม่ สาขาสุราษฎร์ธานี สาขาชลบุรี สาขาระยอง สาขาเอสพลานาด และสาขา BIM เอสพลานาด จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Tele-Marketing ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ BIM Healthcare Center ซึ่งเป็นศูนย์บริการผู้บริโภคที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยนักวิทยาศาสตร์การแพทย์ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ Operation BIM ทุกชนิด ให้คำปรึกษา และจัดจำหน่ายผ่านร้านขายยาและตัวแทนจำหน่ายในประเทศอื่นๆ โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับการดูแลรูปร่างและสุขภาพร่างกาย รวมทั้งจัดจำหน่ายไปยังตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศโดยตรง ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย ซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทสำหรับปี 2556 – 2558 แยกตามผลิตภัณฑ์ มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม						
- ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	16.99	4.08	20.41	4.71	35.60	10.00
- ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ	10.50	2.53	11.73	2.71	17.16	4.82
- ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว	3.94	0.95	4.81	1.11	5.12	1.44
รวม	31.43	7.56	36.96	8.53	57.88	16.26
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร						
- ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	41.41	9.96	79.08	18.26	47.95	13.47
- ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ	288.93	69.48	263.89	60.93	198.63	55.82
- ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	1.80	0.43	3.25	0.75	4.09	1.15
- เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ	45.67	10.98	42.63	9.84	39.99	11.24
รวม	377.82	90.86	388.85	89.79	290.66	81.68
รวมรายได้จากการขาย	409.25	98.42	425.81	98.32	348.54	97.94
รายได้อื่นๆ *	6.58	1.58	7.26	1.68	7.33	2.06
รายได้รวม	415.83	100.00	433.07	100.00	355.86	100.00

หมายเหตุ: * รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ กำไรจากการขายวัสดุคงคลัง กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น

โครงสร้างรายได้	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากการขายในประเทศ	393.16	94.55	423.23	97.73	329.01	92.45
รายได้จากการขายต่างประเทศ	16.09	3.87	2.58	0.60	19.53	5.49
รายได้จากการขายรวม	409.25	98.42	425.81	98.32	348.54	97.94
รายได้อื่นๆ	6.58	1.58	7.26	1.68	7.33	2.06
รายได้รวม	415.83	100.00	433.07	100.00	355.87	100.00

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 atrovidis) ซึ่งมีคุณสมบัติในการยับยั้งเอนไซม์ในกระบวนการสร้างไขมันจากการบริโภคอาหารที่มีคาร์โบไฮเดรตสูง ทำให้มีผลต่อการลดการสะสมไขมันส่วนเกินและเร่งการเผาผลาญไขมันของร่างกาย

(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 ล้ำไธ้อักเสบ ข้อเข่าเสื่อม เบาหวาน หัวใจ ตับและไตที่ทำงานผิดปกติ หอบหืด อากาศหืด ต่อต้านเซลล์มะเร็ง ติดเชื้อ HIV ตลอดจนปัญหาสุขภาพทางสายตา หรืออีกนัยหนึ่งคือ BIM ก่อให้เกิดภาวะภูมิบำบัด (Auto-immunotherapy) ที่ทำให้เกิดภาวะภูมิคุ้มกันสมดุล (Immune Balance หรือ Immunomodulation) ขึ้นในร่างกาย (ที่มา: เอกสารประกอบการบรรยายเรื่อง Operation “BIM” ในการประชุมวิชาการวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 34) ทั้งนี้ การวิจัย Operation “BIM” ดังกล่าว ยังพัฒนาค้นคว้าเพื่อต่อยอดและวิจัยคุณสมบัติใหม่ๆเพิ่มเติม




ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ที่บริษัทมีการผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน มีดังต่อไปนี้


ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม









ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	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 ¹		2546
			Figor ¹		2550
			TrimOne ¹		2551
			MILS ¹		2552
ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอย และจุดต่างด่าง	ผลิตภัณฑ์ประเภทครีม โลชั่น และซีรัม ในรูปแบบขวด/หลอด สำหรับบำรุงผิวซึ่งเน้นคุณสมบัติในการปรับสภาพผิว ลดความหมองคล้ำ และจุดต่างด่างบนผิวหน้า ทำให้ผิวหน้าขาวเนียนนุ่ม รักษาภาวะสมดุลของความชื้นและความมันของผิวตามธรรมชาติ รวมทั้งกระตุ้นการสร้างคอลลาเจน ให้ความชุ่มชื้นฟื้นฟูเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพ และลดริ้วรอย ทำให้ผิวหน้าดูอ่อนเยาว์	สาร GM-1 สารสกัดจากไบบัวบก ชะเอม เป็นต้น	7 Miracles ¹		2548




ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	ตราสินค้า / เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย
			7 Wonders ^{1/}	 2551
			Asian Life ^{1/}	 2555
	ผลิตภัณฑ์ประเภทสเปรย์ในรูปแบบขวด สำหรับฉีดพ่นบำรุงผิวหน้า เพื่อเพิ่มความสดชื่น ลดความหมองคล้ำ และจุดด่างดำบนผิวหน้า ทำให้ผิวหน้าขาวเนียนนุ่มชุ่มชื้นอยู่เสมอ (ช่วงทดลองทำการตลาด)	สาร GM-1 สารสกัดจากใบบัวบก ชะเอม เป็นต้น	APCO ^{1/}	 ปลายปี 2558
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 ^{1/}	 2531
	ผลิตภัณฑ์ประเภทเจล ครีม หรือโลชั่น สำหรับล้างหน้า บำรุงผิวและกันแดด โดยเน้นคุณสมบัติด้านการสร้างเม็ดสีที่มากผิดปกติ ส่งผลให้ผิวขาวขึ้น	สารสกัดจากมังคุด บัวบก และ หม่อน	Lyfe ^{1/}	 2543
	ผลิตภัณฑ์ประเภทครีม สำหรับเสริมสร้างและบำรุงผิวบริเวณที่ทาเพื่อความเรียบเนียน ยืดหยุ่น เย็นสบาย และสดชื่น โดยเฉพาะบริเวณผิวสะกดเงิน	สารสกัดจากมังคุด บัวบก	Noriasis ^{1/}	 2553

ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและเครื่องดื่ม

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) และซองผงละลายน้ำ ที่มีคุณสมบัติเร่งการเปลี่ยนไขมันส่วนเกินให้เป็นพลังงาน ชะลอการสร้างไขมันใหม่จากอาหารที่รับประทานและการสะสมของไขมัน ทำให้รู้สึกอิ่มเร็วและนานขึ้น รวมทั้งทำให้รู้สึกสดชื่นและมีพลังงาน	สารสกัดจากส้มแขก	Gold Shape ^{/1}		2538
			TrimOne ^{/1}		2551
			Gold Shape Plus ^{/1}		2557
			Gold Shape ^{/1}		2557
ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มน้ำมั่งคุดผสมผลส้มการ์ซีเนียในรูปแบบกระป๋อง มีคุณสมบัติลดไขมันส่วนเกิน ^{/2}	ขนมอบกรอบรสบาร์บีคิว ที่มีส่วนประกอบหลักคือ Hi-Sol Plus และธัญพืชใช้แทนอาหารได้ 1 มื้อ	Gold Shape ^{/1}		2557	
ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) ที่มีส่วนประกอบของสารต้านอนุมูลอิสระ ปรับสมดุลฮอร์โมนในร่างกายซึ่งเป็นสาเหตุของการเกิดฝ้า กระ จุดด่างดำ และช่วยให้ผิวชุ่มชื้น	สารสกัดจากเปลือกสน ฝรั่งเศส กลูตาไธโอน และโปรตีนสกัดจากถั่วเหลือง	Bryte & Spryte		2547

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า		ปีที่เริ่มจำหน่าย
ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ - ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพสูตร BIM ¹	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) เพื่อภูมิคุ้มกันที่สมดุล เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการรักษาสุขภาพทั่วไป	สารสกัดจากใบบัวบก งาดำ ฝรั่ง เนื้อมังคุด โปรตีนสกัดจากถั่วเหลือง	Garcinia ^{3/1}		2550
	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาเบาหวาน		Balanc ¹		2556
Allerginok ¹				2556	
ULCINOK ¹				2557	
GERMINOK ^{3/1}				2558	
Diabenox ^{3/1}				2552	
BIM.D ¹			2556		

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาข้อเข่า		Arthrinox ^{/3 /1}		2552
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาสะกดเงิน		BIM.A ^{/1}		2556
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาหะเร็ง		Noriasis ^{/1}		2552
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาหะเร็ง		Tumorid ^{/1}		2554
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาติดเชื้อ HIV		Th 17 ^{/1}		2555
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาสุขภาพทางด้านดวงตาที่เกิดจากความเสื่อมตามธรรมชาติ เช่น น้ำวุ้นตาเสื่อม ตาแห้ง ต้อหิน ต้อกระจก ม่านตาอักเสบ จอประสาทตาเสื่อม เป็นต้น		LIV ^{/1}		2556
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาสุขภาพทางด้านดวงตาที่เกิดจากความเสื่อมตามธรรมชาติ เช่น น้ำวุ้นตาเสื่อม ตาแห้ง ต้อหิน ต้อกระจก ม่านตาอักเสบ จอประสาทตาเสื่อม เป็นต้น		BIM O ^{/1}		2558
	BIM E ^{/1}		2559		

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า		ปีที่เริ่มจำหน่าย
- ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพสูตร BIM	- ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงคุณสดักัดเข้มข้นในรูปแบบของ ไม่เติมน้ำตาล และไม่มีสารกันบูด มีคุณสมบัติในการต่อต้านอนุมูลอิสระ ซึ่งเป็นสาเหตุของการเจริญเติบโตของเซลล์มะเร็งหลายชนิด (ในการศึกษาระดับห้องปฏิบัติการ) ปรับสมดุลของภูมิคุ้มกันและอาการที่เกี่ยวข้องกับการแพ้ภูมิตัวเอง เช่น โรคภูมิแพ้ อาการอักเสบต่างๆ และช่วยลดความดันโลหิต	น้ำมั่งคุณสดักัดเข้มข้น ⁴	Myhelth ¹		2551
			BIM ¹		2553
	- ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงคุณสดักัดเข้มข้นในรูปแบบของ ผสมกับสารสกัดจากส้มแขก ให้คุณสมบัติของน้ำมั่งคุณในการปรับสมดุลของภูมิคุ้มกัน รวมทั้งคุณสมบัติในการลดการระคายเคืองของส้มแขก	น้ำมั่งคุณสดักัดเข้มข้น ผสมสารสกัดจากส้มแขก ⁴	BIM & Trim ¹		2553
- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพอื่นๆ	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร "Ginkgo biloba" ในรูปแบบแคปซูล(112 มิลลิกรัม) ที่มีคุณสมบัติเสริมสุขภาพและสติปัญญา ซึ่งมีผลต่ออาการปวดศีรษะ ไมเกรน เสริมการไหลเวียนของเลือดที่สมอง เสริมสร้างสมาธิ การจดจำระยะสั้นและการขาดสมาธิ เป็นต้น	สารสกัดจากใบแปะก๊วย	ANC		2541
	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) ที่มีคุณสมบัติต้านอนุมูลอิสระ	สารสกัดจากงาดำและข้าวกล้อง	Sesami-Cap		2557

หมายเหตุ ¹ ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทต้องชำระค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากผลงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ที่พัฒนาขึ้นโดย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ยกเว้นผลิตภัณฑ์กลุ่ม Cleaning Milk ภายใต้ตราสินค้า Miracles โดยค่าตอบแทนดังกล่าวจะคิดเป็นอัตราเปอร์เซ็นต์ของยอดขายผลิตภัณฑ์ตามที่ตกลงกันในสัญญา (รายละเอียดสัญญาในหัวข้อ 5.4.1 สัญญาอนุญาตให้ใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์)

² รวมเรียกว่าผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation "BIM"

¹³ ผลิตภัณฑ์ที่ได้เครื่องหมายรับรอง “ฮาลาล”

¹⁴ เครื่องดื่มน้ำมั่งคุด เป็นการจ้างผลิตภายใต้ส่วนผสมและกรรมวิธีที่กำหนดโดยบริษัท

ใบอนุญาตในการผลิตต่างๆ ที่บริษัทได้รับ ประกอบด้วย ใบอนุญาตผลิตอาหาร (อ.2), หนังสือรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต (GMP), ใบจดทะเบียนอาหาร (สบ.5), คำขออนุญาตใช้ฉลากอาหาร (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 14 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 สำหรับผู้ปัญหาสะเก็ดเงิน Tumorid สำหรับผู้ปัญหาหมีเหือง Liv สำหรับผู้ปัญหาติดเชื้อ HIV และล่าสุด BIM O สำหรับผู้ปัญหาด้านสายตา เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทคาดว่า BIM จะสามารถนำไปสู่การพัฒนาต่อยอดให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกี่ยวข้องกับอีกหลายประเภทในอนาคต

- **พัฒนาตราสินค้าให้สอดคล้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย**

ด้วยเป้าหมายทางธุรกิจที่จะขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อให้ครอบคลุมฐานลูกค้าที่กว้างขึ้นและเพิ่มความสามารถในการทำการค้า บริษัทเห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องสร้างตราสินค้า (Brand) ใหม่เพิ่มขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย และป้องกันมิให้เกิดการแข่งขันของตัวผลิตภัณฑ์ในช่องทางการจัดจำหน่ายที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ บริษัทจะจัดให้มีกิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาดเพื่อให้ตราสินค้าใหม่เป็นที่รับรู้และเข้าใจของกลุ่มลูกค้าอย่างทั่วถึง

กลยุทธ์ด้านการขาย

• เพิ่มช่องทางการตลาดในประเทศ

ผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากการวิจัยและพัฒนาของบริษัทถูกจำหน่ายในช่องทางการขายตรงของบริษัทเป็นหลัก ซึ่งเป็นช่องทางที่บริษัทจะสามารถกำหนดทิศทางของธุรกิจให้เป็นธุรกิจเครือข่ายสีขาว นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากการวิจัย ให้เป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภคด้วยราคาที่เหมาะสม ยุติธรรม ทั้งผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่ายและผู้บริโภค จึงทำให้มียอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ มากขึ้น เพื่อลดการพึ่งพิงการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรง ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญและเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Tele-Marketing มากขึ้น โดยบริษัทได้เพิ่มการประชาสัมพันธ์ทางช่องเคเบิล ช่องฟรีทีวี และสื่อออนไลน์ต่างๆ ซึ่งสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้โดยตรง เมื่อผู้บริโภคได้รับทราบข้อมูลผ่านสื่อต่างๆ และสนใจในผลิตภัณฑ์ของบริษัท สามารถติดต่อสอบถามและ/หรือสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ผ่าน Call Center 1154 ทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้สะดวกและรวดเร็วขึ้น ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้มีการให้บริการในรูปแบบของ BIM Healthcare Center ที่ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเอสพลานาด และที่สาขารัชดา อาคารเอไอ ชั้น 30 เพื่อให้ผู้บริโภคที่สนใจเข้าไปติดต่อสอบถามได้โดยจะมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญประจำอยู่ที่ BIM Healthcare Center สาขารัชดาเพื่อให้คำแนะนำสัปดาห์ละ 2 วัน

บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการเปิด BIM Healthcare Center เพื่อให้เป็นศูนย์บริการผู้บริโภคที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยการปรึกษานักวิทยาศาสตร์การแพทย์ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ Operation BIM ทุกชนิด ซึ่ง BIM Healthcare Center จะให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับดูแลภูมิคุ้มกัน โดยอาศัยข้อมูลที่ผู้บริโภคได้แจ้งให้ทราบจากผลการตรวจร่างกายของผู้บริโภคโดยแพทย์ นอกจากนี้ บริษัทได้เริ่มขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางร้านขายยา เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคให้ครอบคลุมมากขึ้น

• 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

- **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 รวมทั้งการเปิดศูนย์ดูแลผู้ป่วยมะเร็งด้วยวิถีธรรมชาติในประเทศสิงคโปร์ (Natural Cancer Care Center หรือ “NCCC”) เพื่อใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในการดูแลผู้ป่วย เช่น ผู้ป่วยโรคมะเร็ง เบาหวาน ข้อเข่าเสื่อม เป็นต้น ทั้งนี้ การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศ จะเป็นหน้าที่ของผู้แทนจำหน่ายในการดำเนินการขออนุญาตนำเข้าผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อจัดจำหน่ายในประเทศนั้นๆ

- **รักษาสถานสมาชิกตัวแทนขาย**

ธุรกิจขายตรงหลายชั้นหรือการทำตลาดแบบเครือข่าย มีการแข่งขันสูงในด้านการรักษาสถานสมาชิกตัวแทนขาย เนื่องจากตัวแทนขายที่มีประสิทธิภาพสามารถเปลี่ยนไปจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นในรูปแบบเครือข่ายเช่นเดียวกันได้โดยไม่มีข้อผูกมัดใดๆ ซึ่งบริษัทมีนโยบายในการรักษาสถานสมาชิกตัวแทนขายโดยการกำหนดระดับผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับอุตสาหกรรมสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ให้ต่างกับผลิตภัณฑ์ของธุรกิจขายตรงอื่นๆ โดยใช้งานวิจัยเป็นตัวสนับสนุนให้เกิดความเชื่อมั่นของผู้บริโภค สร้างแรงจูงใจต่อตัวแทนขายโดยการให้รางวัลต่อสมาชิกที่สามารถทำยอดขายและหาเครือข่ายได้ถึงระดับต่างๆ ที่กำหนดไว้ และนอกจากนี้ การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ ของบริษัทจะช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทและเป็นส่วนช่วยในการดึงดูดและรักษาสถานสมาชิกตัวแทนขายด้วยอีกส่วนหนึ่ง

- **สร้างตัวแทนขายที่มีคุณภาพ**

การจัดจำหน่ายแบบขายตรงหลายชั้น สถานสมาชิกตัวแทนขายจะเป็นผู้ติดต่อกับผู้บริโภคโดยตรงเพื่อการแนะนำสินค้า ซึ่งการสื่อสารของตัวแทนขายต่อผู้บริโภคจะมีส่วนสำคัญในการแสดงภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์รวมทั้งของบริษัทเองด้วย ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายสร้างตัวแทนขายที่มีคุณภาพ โดยมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมเพื่อให้ความรู้แก่ตัวแทนขาย เช่น การอบรมคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ การอบรมเรื่องงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ตัวแทนขายที่ต้องการเป็นผู้บริหารศูนย์จำหน่ายจะต้องเข้ารับการอบรม เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถเป็นตัวแทนในการส่งต่อสาระสำคัญที่บริษัทต้องการให้เข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

2.2.3 **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

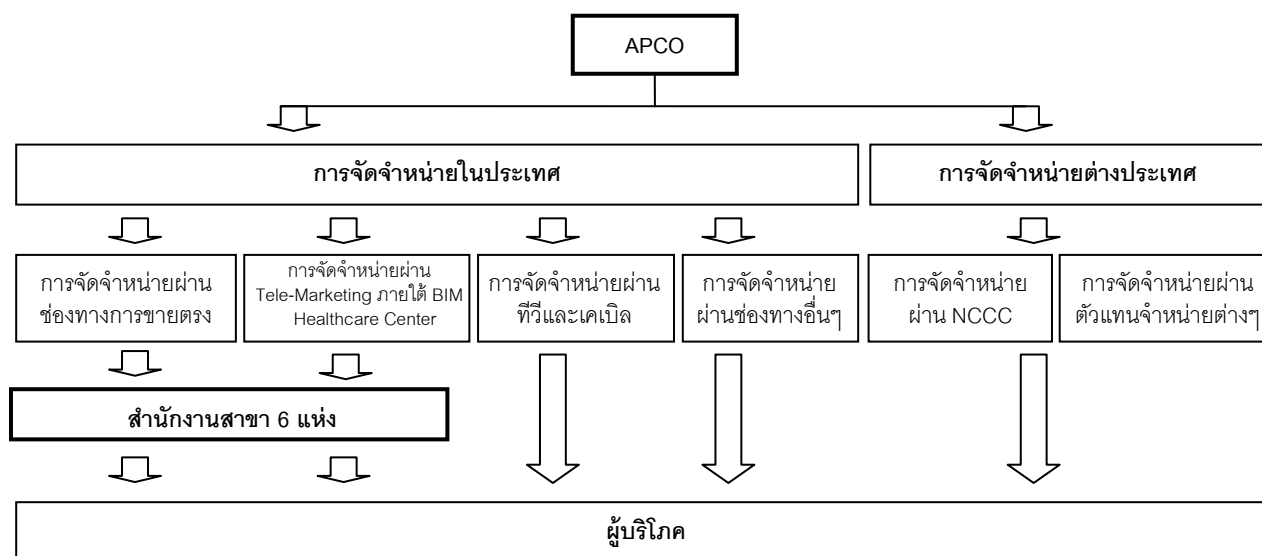
ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีลักษณะเป็นสินค้าเพื่อการบริโภค (Consumer Products) ประเภทสินค้าเจาะจงชื่อ (Specialty Products) ซึ่งหมายถึงสินค้าที่มีเอกลักษณ์และตราสินค้าเป็นของตนเอง ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจึงหมายถึงผู้บริโภคปลายทาง (End-user) ที่มีแนวโน้มว่าจะมีความต้องการที่จะใช้ผลิตภัณฑ์อันมีลักษณะเฉพาะของบริษัท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

(1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์ลดระดับสัดส่วนและบำรุงผิวพรรณ ลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในกลุ่มนี้ จะมุ่งเน้นในกลุ่มวัยรุ่นไปจนถึงวัยกลางคนที่มียาได้ระดับปานกลางถึงรายได้ดี และให้ความสำคัญกับการดูแลตนเอง

(2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation “BIM” รวมถึงเครื่องดื่มน้ำมั่งคุดสกัดเข้มข้น ลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ได้แก่กลุ่มวัยทำงานไปจนถึงวัยผู้สูงอายุที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงรายได้ดี และให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ นอกจากนี้ยังมุ่งเน้นกลุ่มผู้มีปัญหาอันเกิดจากความไม่สมดุลของภูมิคุ้มกัน เช่น ผู้มีปัญหาโรคเบาหวาน โรคกระดูก โรคข้อเข่าเสื่อม โรคสะกิดเงิน และโรคมะเร็ง เป็นต้น เนื่องจากคุณสมบัติของ BIM สามารถปรับสมดุลของภูมิคุ้มกันซึ่งเป็นสาเหตุของอาการของโรคในกลุ่มดังกล่าว

2.2.4 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท จะแบ่งออกได้เป็นการจัดจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังภาพ



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

สัดส่วนรายได้ของบริษัทแยกตามช่องทางการจัดจำหน่าย มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากการขายในประเทศ						
- จำหน่ายผ่านช่องทางขายตรง	233.10	56.06	241.12	55.68	230.63	64.81
- จำหน่ายผ่าน Tele-Marketing	121.89	29.31	110.45	25.51	52.55	14.77
- จำหน่ายผ่านทีวีและเคเบิล	29.52	7.10	59.95	13.84	38.48	10.81
- จำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ	8.69	2.09	11.70	2.70	7.34	2.06
รวม	393.16	94.55	423.23	97.73	329.01	92.45
รายได้จากการขายต่างประเทศ	16.09	3.87	2.58	0.60	19.53	5.49
รายได้จากการขายรวม	409.25	98.42	425.81	98.32	348.54	97.94
รายได้อื่นๆ	6.58	1.58	7.26	1.68	7.33	2.06
รายได้รวม	415.83	100.00	433.07	100.00	355.87	100.00

จากตารางข้างต้นพบว่าบริษัทมีการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางขายตรงเป็นหลัก รองลงมาเป็นการจัดจำหน่ายผ่าน Tele-Marketing การจัดจำหน่ายผ่านทีวีและเคเบิลทีวี การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ และการจัดจำหน่ายต่างประเทศ ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2556 – ปี 2558 การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางขายตรงมีค่าใช้จ่ายในการขายคิดเป็นประมาณร้อยละ 75 – 80 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม ส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Tele-Marketing มีค่าใช้จ่ายในการขายคิดเป็นประมาณร้อยละ 20 – 25 ของค่าใช้จ่ายในการ

ขายรวม โดยการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางทีวีและเคเบิลและการจัดจำหน่ายต่างประเทศมีค่าใช้จ่ายในการขายรวมกันคิดเป็นประมาณร้อยละ 1 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม

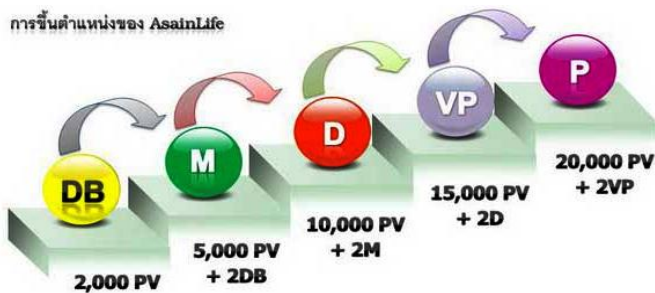
- **การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางขายตรง**

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

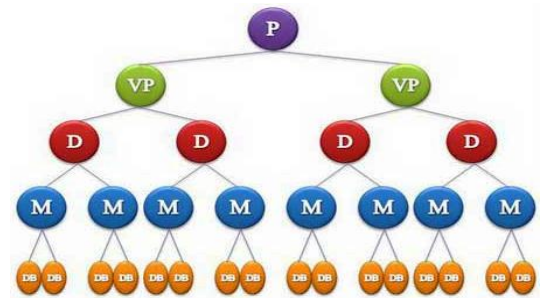
ปัจจุบันบริษัททำการตลาดแบบเครือข่ายในรูปแบบของ Binary (รายละเอียดการตลาดแบบเครือข่ายรูปแบบต่างๆ แสดงไว้ในหัวข้อ 2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขัน) แบ่งลำดับชั้นของสมาชิกออกเป็น 6 ตำแหน่ง ได้แก่ Member (MB); Distributor (DB); Manager (M); Director (D); Vice President (VP); และ President (P) โดยสมาชิกจะได้รับสถานะภาพเป็น 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

การขึ้นตำแหน่งของ AsainLife



โครงสร้างเครือข่าย



โครงสร้างผลตอบแทน

สมาชิกในเครือข่ายจะได้รับผลตอบแทน 6 ช่องทาง ดังต่อไปนี้

1. ได้รับส่วนลดจากการซื้อสินค้า 20 – 30% สำหรับการซื้อสินค้าโดยทั่วไป
2. ผลตอบแทนจากการแนะนำสมาชิกรายอื่นๆ หรือค่าขายยารุรกิจ 10 – 20% ซึ่งสมาชิกผู้ที่แนะนำลูกค้าใหม่ให้ทำการสมัครสมาชิกและซื้อสินค้า จะได้รับผลตอบแทนค่าแนะนำจากยอดซื้อของลูกค้าใหม่นั้นๆ ซึ่งเป็นการสร้างแรงจูงใจให้สมาชิกเดิมทำการแนะนำผลิตภัณฑ์สู่ลูกค้าใหม่ พร้อมทั้งขยายเครือข่ายในวงกว้างมากขึ้น
3. ผลตอบแทนจากการบริหารทีมงาน (ค่า Balance คะแนน) หมายถึงส่วนแบ่งรายได้จากยอดซื้อของทีมงานในสายงานตัวอย่างเช่น



การคำนวณผลตอบแทนจากการบริหารทีมงาน จะคำนวณโดยการจับคู่ระหว่าง 2 สายงาน ในที่นี้หมายถึงสายงานด้านซ้าย และด้านขวา จำนวนยอดซื้อสะสมที่จะนำมาคำนวณผลตอบแทนจากการบริหารทีมงาน 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 ซึ่งหมายถึงส่วนแบ่งผลตอบแทนการบริหารทีมงานหรือส่วนแบ่งค่าจับคู่ 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 กว่าก็จะได้รับผลตอบแทนในจำนวนที่มากกว่า

ทั้งนี้ อัตราหรือเปอร์เซ็นต์การจ่ายผลตอบแทนในแต่ละช่องทางสำหรับสมาชิกแต่ละตำแหน่งจะไม่เท่ากัน โดยปกติแล้วสมาชิก ในตำแหน่งที่สูงกว่า จะมีโอกาสได้เปอร์เซ็นต์ผลตอบแทนที่สูงกว่า ซึ่งเป็นการส่งเสริมให้สมาชิกแต่ละรายมีเป้าหมายในการสร้างยอดซื้อ และเครือข่ายเพิ่มขึ้นเพื่อให้สามารถก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้นและได้รับผลตอบแทนที่มากขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ รวมทั้ง สร้างฐานลูกค้าในวงกว้างให้แก่บริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สมาชิกตัวแทนขายของบริษัทในตำแหน่งต่างๆ มีดังต่อไปนี้

ตำแหน่งสมาชิก	ตัวย่อ	จำนวนราย
Member	MB	21,864
Distributor	DB	86,825
Manager	M	9,812
Director	D	2,090
Vice President	VP	675
President	P	306
รวม*		121,572

หมายเหตุ: *ไม่นับรวมสมาชิกที่มีสถานะเป็น Consumer ซึ่งยังไม่ได้รับคำตอบแทนในลักษณะของเครือข่าย จำนวน 15,066 ราย

ทั้งนี้ จำนวนสมาชิก จะนับจากสมาชิกที่ยังคงมีสมาชิกภาพอยู่ ซึ่งโดยปกติแล้วสมาชิกที่ต้องการเข้าร่วมเครือข่ายของบริษัท จะต้องทำการต่ออายุเพื่อคงสมาชิกภาพทุก 1 ปี

บริษัทได้เริ่มทำการตลาดแบบเครือข่ายในระบบที่เป็นอยู่ปัจจุบันในเดือนธันวาคม 2550 โดยก่อนหน้านั้นบริษัทใช้ระบบการตลาดแบบขายตรงรูปแบบอื่นซึ่งมีการกำหนดผลตอบแทนและตำแหน่งที่ต่างออกไปและยังคงมีสมาชิกประมาณ 30 ราย ที่สมัครใจรับผลตอบแทนแบบเดิม อย่างไรก็ตาม ผู้ที่สมัครเป็นสมาชิกใหม่จะได้รับผลตอบแทนตามระบบที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเท่านั้น

สาขาและศูนย์บริการสมาชิก

บริษัทมีสำนักงานสาขา 6 แห่ง แบ่งเป็นต่างจังหวัด 3 สาขา ได้แก่ จังหวัดเชียงใหม่ สุราษฎร์ธานี และชลบุรี ส่วนในกรุงเทพฯ มี 3 สาขา คือ รัชดาภิเษก เอสพลานาด และบิมเอสพลานาด เพื่อให้บริการสมาชิกขายตรง โดยแต่ละสาขาจะมีการให้บริการสมาชิก อาทิ มีหน้าร้านแสดงสินค้า มีสินค้าจัดเตรียมไว้เพื่อกระจายให้แก่สมาชิก และมีการจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิก โดยสมาชิกสามารถติดต่อขอใช้สำนักงานสาขาของบริษัทเพื่อการจัดฝึกอบรมด้วยตนเองก็ได้

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการส่งเสริมให้สมาชิกเปิดศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งจะเรียกว่า ศูนย์สุขภาพและความงาม เอเชียนไลฟ์ ทำหน้าที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทุกชนิดของบริษัท และสมาชิกผู้บริหารศูนย์จะได้รับการอบรมจากบริษัท เพื่อให้สามารถให้ความรู้แก่ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ได้อย่างถูกต้อง สมาชิกทุกตำแหน่งสามารถขอเปิดศูนย์สุขภาพและความงามเอเชียนไลฟ์ได้ ภายใต้เงื่อนไขการสั่งซื้อสินค้าขั้นต่ำจำนวนหนึ่งเพื่อให้มีสินค้าเตรียมไว้จำหน่ายในศูนย์ และมีภูมิลำเนาในพื้นที่ที่จะเปิดให้บริการ โดยบริษัทจะให้การสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์ศูนย์จำหน่ายดังกล่าวในกิจกรรมต่างๆที่บริษัทจัดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีศูนย์สุขภาพและความงามเอเชียนไลฟ์ที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างต่อเนื่อง (Active) จำนวน 276 ศูนย์ ซึ่งเป็นศูนย์ที่อยู่ในกรุงเทพมหานครจำนวน 127 ศูนย์ ปริมาณ 38 ศูนย์ และต่างจังหวัดจำนวน 111 แห่ง

ทั้งนี้ ศูนย์จำหน่ายสินค้าทั้งหมดจะเป็นของสมาชิกตัวแทนขายผู้ขอเปิดศูนย์ และจะเรียกสมาชิกดังกล่าวว่าเป็นผู้บริหารศูนย์ โดยสินค้าที่จัดจำหน่ายอยู่ในศูนย์จำหน่ายสินค้าทั้งหมด สมาชิกที่เป็นผู้บริหารศูนย์จะซื้อไปจากบริษัทและจัดจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคผ่านศูนย์ของตนเอง

นโยบายการรับประกันเปลี่ยนและคืนผลิตภัณฑ์

ลูกค้าหรือสมาชิกสามารถนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่อยู่ในสภาพสมบูรณ์มาเปลี่ยนหรือคืนสินค้าได้ภายใน 7 วัน นับจากวันที่ออกไปเสร็จรับเงิน นอกจากนี้ บริษัทยังมีการรับประกันความพึงพอใจในตัวผลิตภัณฑ์ โดยหากทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ภายในระยะเวลา 10 วัน โดยมีการใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้วไม่เกินร้อยละ 20 และไม่พอใจ สามารถเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์อื่นที่มีมูลค่าเท่ากัน หรือรับเงินคืนเต็มจำนวน นอกจากนี้ บริษัทจะมีการรับประกันสินค้าและคืนเงินเต็มมูลค่าในกรณีที่ผู้ซื้อเกิดอาการแพ้ โดยมีการรับรองถึงสาเหตุของอาการจากใบรับรองแพทย์และจากเภสัชกรของบริษัท โดยที่ผ่านมามีลูกค้าจำนวนน้อยมาก (ไม่เกิน 15 รายต่อปี) ที่ต้องการขอคืนสินค้าของบริษัท โดยสาเหตุของการคืนสินค้าส่วนใหญ่เนื่องจากอาการแพ้ของลูกค้ายบุคคล มิใช่เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีปัญหา

• **การจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Tele-Marketing ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ BIM Healthcare Center**

บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่ Tele-Marketing เพื่อดูแลและแนะนำผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าทางโทรศัพท์ประจำที่สาขารัชดา (อาคารเอไอเอ ชั้น 30) จำนวน 20 ราย ในช่วงเวลา 9.00 น. – 18.00 น. เป็นประจำทุกวัน และจะแบ่งเจ้าหน้าที่ไปดูแลหน้าร้านวันละ 2 คน ที่ Bim Healthcare Center ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเอสพลานาด ในช่วงเวลา 10.00 น. – 19.00 น. เป็นประจำทุกวัน ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ BIM Healthcare Center โดยที่สาขารัชดาจะมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญประจำอยู่ที่ศูนย์ เพื่อให้คำปรึกษาและคำแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคสัปดาห์ละ 2 วัน เวลา 14.00 น. – 16.00 น. ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่ Tele-Marketing 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 แก่ผู้ประกอบการดูแลสุขภาพ

บริษัทจะจัดส่งสินค้าออกจากบริษัทภายใน 2 วันให้กับลูกค้าผ่านทางไปรษณีย์ ยกเว้นผลิตภัณฑ์น้ำมันกูด บริษัทจะว่าจ้างบริษัทขนส่งจัดส่งแทน เนื่องจากไปรษณีย์ไม่รับส่งสินค้าที่เป็นของเหลว ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการรับคืนสินค้า โดยบริษัทจะรับคืนสินค้าภายใน 7 วัน และปรับเปลี่ยนสินค้าภายใน 15 วัน ในสภาพที่สมบูรณ์ พร้อมใบเสร็จรับเงิน แต่ถ้าในกรณีลูกค้าใช้แล้วเกิดอาการแพ้ บริษัทจะรับคืนสินค้าและคืนเงินเต็มมูลค่า โดยมีการรับรองถึงสาเหตุของอาการจากใบรับรองแพทย์และจากเภสัชกรของบริษัท

● การจัดจำหน่ายต่างประเทศ

สำหรับตลาดในต่างประเทศ บริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านผู้จัดจำหน่ายในหลายประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย ซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น โดยเป็นการจัดจำหน่ายผ่าน APCO เกือบทั้งหมด ยกเว้นผลิตภัณฑ์ Jada ที่จัดจำหน่ายในประเทศเวียดนามที่ยังคงต้องมีการจัดจำหน่ายผ่านบริษัทในเครือนายชินการ 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)

2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขัน

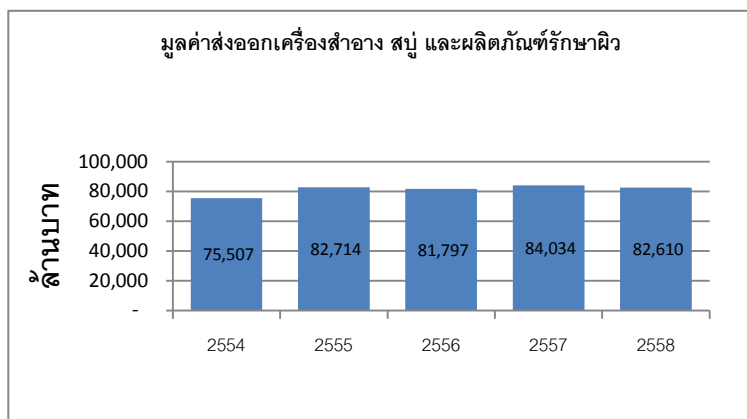
อุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงาม

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและบำรุงผิวเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคที่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย โดยมีปัจจัยหลายอย่างส่งเสริมให้อุตสาหกรรมเครื่องสำอางและบำรุงผิวสามารถเติบโตต่อไปในอนาคต ซึ่งได้แก่ ฐานผู้บริโภคมีการขยายตัวจากกลุ่มผู้บริโภคที่คำนึงถึงบุคลิกภาพของตนเองมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มที่อยู่ในวัยทำงานที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากในอดีต รวมถึงกลุ่มสุขภาพบุรุษที่เริ่มหันมาใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและบำรุงผิวมากขึ้นในระยะหลัง, สินค้ามีนวัตกรรมใหม่ๆ มากขึ้น เช่น ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากสารสกัดจากธรรมชาติ เป็นต้น, มีผู้ผลิตรายย่อยเกิดขึ้นจำนวนมาก, การลงโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ในปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้น อีกทั้งธุรกิจเครื่องสำอางเป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจไม่มากนัก ตลอดจนอิทธิพลของเทคโนโลยีทำให้สัดส่วนของประชากรที่เข้าถึงอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ยอดขายเครื่องสำอางในช่องทางออนไลน์ของตลาดโลกเติบโตเป็นเท่าตัวในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา คิดเป็นมูลค่ากว่า 2.5 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา เป็นยอดขายมาจากผู้บริโภคในเอเชียมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 8 โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศจีน (ที่มา: ผู้จัดการออนไลน์, 17 กุมภาพันธ์ 2559)

สำหรับประเทศไทยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ตลาดเครื่องสำอางของไทยมีอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 10 ต่อปี โดยในปี 2558 ธุรกิจนี้มีมูลค่าตลาดรวมคิดเป็นประมาณ 2.1 แสนล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยตลาดในประเทศประมาณ 1.2 แสนล้านบาท และตลาดส่งออกประมาณ 9 หมื่นล้านบาท โดยตลาดเครื่องสำอางของไทยมีขนาดใหญ่ที่สุดในตลาดอาเซียน (ร้อยละ 30) รองลงมาเป็นอินโดนีเซีย (ร้อยละ 28) และฟิลิปปินส์ (ร้อยละ 20) (ที่มา: บทวิเคราะห์-ธนาคารทหารไทย, 18 พฤศจิกายน 2558)

สำหรับตลาดอาเซียนนั้นเป็นตลาดที่มีความสำคัญของไทย โดยมูลค่าการส่งออกเครื่องสำอางของไทยไปอาเซียนในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 9.2 ต่อปี โดยไทยส่งออกเครื่องสำอางไปยังตลาดอาเซียนคิดเป็นร้อยละ 44 ของการส่งออกเครื่องสำอางรวมทั้งหมด รองลงมา คือ ญี่ปุ่นและออสเตรเลีย ซึ่งในปี 2558 ตลาดอาเซียนมีมูลค่าถึง 6.1 แสนล้านบาท เป็นตลาดที่มีศักยภาพและมีอัตราการเติบโตต่อเนื่องในอนาคต โดยปัจจัยส่งเสริมธุรกิจเครื่องสำอางไทยในอาเซียน ได้แก่ ความอุดมสมบูรณ์ด้านวัตถุดิบสมุนไพรที่มีความหลากหลายและมีคุณภาพ ช่องทางการตลาดที่หลากหลายและผู้บริโภคเข้าถึงง่าย และจำนวนประชากรในวัยทำงานมีจำนวนเพิ่มขึ้น (ที่มา: บทวิเคราะห์-ธนาคารทหารไทย, 18 พฤศจิกายน 2558) อย่างไรก็ตามการส่งออก

เครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิว ของปี 2558 หดตัวลงเล็กน้อยจากปี 2557 เป็นผลจากสภาพเศรษฐกิจหดตัว โดยมียอดส่งออกเครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิวเท่ากับ 82,610 ล้านบาท ดังแสดงในแผนภาพ



ที่มา: กระทรวงพาณิชย์

ทั้งนี้ สำนักวิจัยเศรษฐกิจอุตสาหกรรมได้คาดการณ์ว่าในปี 2559 ตลาดเครื่องสำอางของไทยจะเติบโตขึ้นประมาณร้อยละ 8.1 ซึ่งปัจจัยที่ทำให้ตลาดในประเทศเติบโตน้อยกว่าที่ผ่านมาเนื่องจากสภาวะทางเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวย โดยมีมูลค่าตลาดรวมจะอยู่ที่ประมาณ 2.8 แสนล้านบาท แบ่งเป็นตลาดในประเทศ 1.8 แสนล้านบาท และตลาดส่งออก 1 แสนล้านบาท (ที่มา: สำนักวิจัยเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, 18 กุมภาพันธ์ 2559)

อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ

ในประเทศ

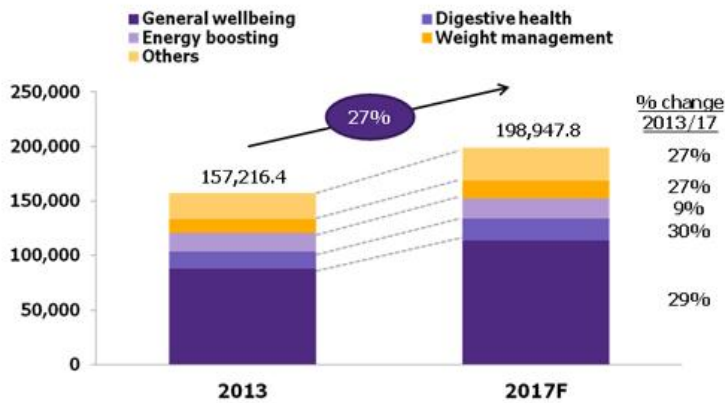
ในปัจจุบันพฤติกรรมผู้บริโภคอยู่ในกระแสการดูแลสุขภาพและความปลอดภัยของผู้บริโภค เห็นได้จากการที่อาหารประเภทอแกนิกส์ (อาหารที่ผ่านกระบวนการปรุงแต่งน้อยที่สุด) ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งกระแสดังกล่าวไม่ได้จำกัดอยู่กับผู้สูงอายุหรือคนวัยทำงานเท่านั้นแต่ยังแผ่ไปถึงกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ยังอายุน้อยและไม่มีปัญหาสุขภาพนอกจากนี้ ปัจจัยเรื่องช่องทางการจัดจำหน่าย ประกอบกับนวัตกรรมใหม่ๆ ด้านการผลิตอาหาร เช่น ผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ที่ต้องการควบคุมคอเลสเตอรอล ไขมันหรือน้ำตาล ผลิตภัณฑ์สำหรับความสวยความงามด้านผิวพรรณ และผลิตภัณฑ์บำรุงสมอง หัวใจ เป็นต้น ที่ถูกพัฒนาให้มีความหลากหลายและตอบโจทย์ผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มมากขึ้น ส่งผลให้อาหารเพื่อสุขภาพเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง (ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 24 สิงหาคม 2558)

ผลการสำรวจผู้บริโภคทั่วโลกของ The Nielsen Global Health & Wellness Survey 2015 พบว่าผู้บริโภคร้อยละ 50 กำลังพยายามลดน้ำหนัก และพยายามหาอาหารที่มีการแปรรูปน้อยที่สุด และต้องการคุณสมบัติที่ช่วยป้องกันโรคและช่วยให้สุขภาพแข็งแรง (ที่มา : ผู้จัดการออนไลน์ วันที่ 2 ธันวาคม 2558) ซึ่ง Euromonitor ยังสำรวจพบว่ามูลค่าตลาดอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพของโลกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นด้วยอัตราเฉลี่ยร้อยละ 6 - 7 ต่อปี และคาดว่ามูลค่าตลาดจะสูงถึง 1 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2560 โดยมีตลาดที่ใหญ่ที่สุดได้แก่ จีน บราซิล และสหรัฐฯ ตามลำดับ(ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 24 สิงหาคม 2558)

กระแสดังกล่าวได้ส่งผ่านมาถึงประเทศไทย โดยตลาดของผลิตภัณฑ์ในกลุ่มดูแลสุขภาพมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมูลค่าตลาดอาหารและเครื่องดื่มสุขภาพมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องไปอยู่ที่ประมาณเกือบ 2 แสนล้านบาทในปี 2560 หรือเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 27 จากมูลค่าตลาดในปี 2556 ที่ 1.57 แสนล้านบาท ตามแผนภาพด้านล่าง

มูลค่าตลาดอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ (health and wellness) ในไทย

หน่วย: ล้านบาท

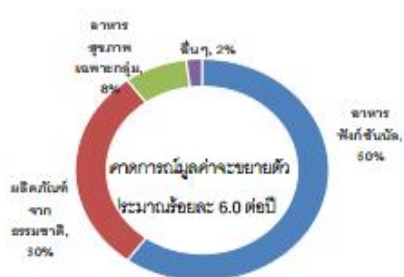


Source: EIC analysis base on data from Euromonitor International

ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ บมจ.ธนาคารไทยพาณิชย์, พฤษภาคม 2557

มูลค่าตลาดอาหารสุขภาพของไทยจัดอยู่ในอันดับ 19 ของโลกและจากแนวโน้มการเติบโตของตลาดอาหารสุขภาพทั่วโลกดังกล่าว ทำให้มองว่าตลาดอาหารสุขภาพในไทยยังเป็นตลาดที่มีศักยภาพเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมูลค่าตลาดอาหารสุขภาพของไทย คาดว่าจะมีการเติบโตที่ร้อยละ 6.0 ต่อปี ไปจนถึงปี 2560 โดยในปี 2558 มีตลาดอาหารประเภท functional¹ ครองส่วนแบ่งตลาดอาหารสุขภาพมากที่สุดที่ประมาณร้อยละ 60 และตลาดอาหารสุขภาพได้แก่ ตลาดผลิตภัณฑ์อาหารจากธรรมชาติ² (Natural products) และตลาดอาหารสุขภาพเฉพาะกลุ่ม³ (Specific group) ที่มีสัดส่วนรองลงมาที่ร้อยละ 30 และร้อยละ 8 ตามลำดับ (ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 24 สิงหาคม 2558) ตามแผนภาพด้านล่าง

มูลค่าตลาดอาหารสุขภาพของไทยปี 2558 แบ่งตามชนิดอาหารสุขภาพ



ที่มา: Euromonitor

ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 24 สิงหาคม 2558

ถึงแม้ว่าคนไทยจะให้ความสำคัญกับสุขภาพมากขึ้น แต่คนไทยกลับมีนิสัยและพฤติกรรมบางอย่างที่ขัดแย้งกับการดูแลสุขภาพ โดยนิสัยและพฤติกรรมดังกล่าว รวมถึงสภาวะทางสังคมและค่านิยม น่าจะเป็นปัจจัยให้ตลาดผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพขยายตัวอย่างต่อเนื่องประกอบด้วย

1. ความอ้วนซึ่งเป็นปัญหาที่พบทั่วไป โดยสวนสุนันทาเฮลท์โพลล์ได้ทำการสำรวจด้านสุขภาพเกี่ยวกับภาวะเสี่ยงต่อโรคอ้วนลงพุงของประชากรกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในเดือนกุมภาพันธ์ 2559 พบว่า มีภาวะเสี่ยงต่อโรคอ้วนลงพุง โดยการสำรวจกลุ่มตัวอย่างพบว่าผู้ที่มีค่าดัชนีมวลกาย (BMI) เกิน 25 (เริ่มจัดว่าอ้วนระดับ 1) มีเป็นจำนวนร้อยละ 33.3 ซึ่งประมาณการได้เท่ากับ 4.9 ล้านคน โดยมีผู้ที่ออกกำลังกายเป็นประจำเพียงร้อยละ 15.4 มีผู้มีพฤติกรรม

หมายเหตุ:

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

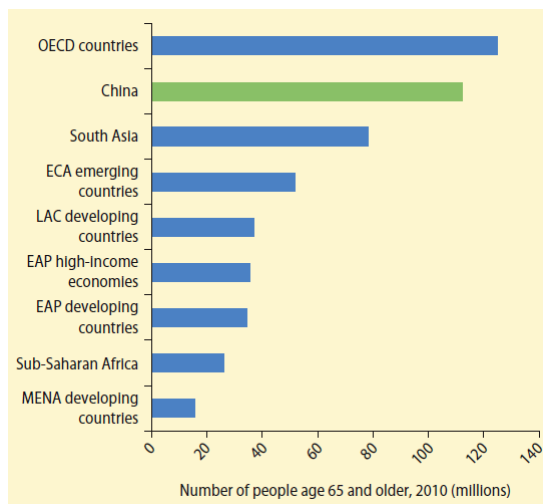
หมายเหตุ:

- ¹ อาหารประเภท functional ได้แก่ อาหารที่มีสารอาหารซึ่งเป็นประโยชน์ต่อสุขภาพนอกเหนือจากคุณค่าทางโภชนาการหลัก เช่น ส่วนผสมที่ช่วยป้องกันโรคช่วยเผาผลาญพลังงานหรือลดปริมาณคอเลสเตอรอล เป็นต้น
- ² ผลิตภัณฑ์อาหารจากธรรมชาติ ได้แก่ อาหารที่ผ่านการปรุงแต่งรสชาติน้อยหรือไม่มีการปรุงแต่งเลย เช่น สารสกัดจากธรรมชาติ 100% อาหารเข้าจากธัญพืช เป็นต้น
- ³ อาหารสุขภาพเฉพาะกลุ่มแบ่งออกเป็น กลุ่มเด็กและทารก ที่เน้นผลิตภัณฑ์เพิ่มสารอาหารเพื่อเสริมสร้างพัฒนาการและสุขภาพของเด็ก และกลุ่มผู้สูงอายุ ที่เน้นอาหารที่รับประทานง่าย สามารถป้องกันโรคเพื่อทดแทนยาอาหารที่ผลิตจากสมุนไพร และอาหารเสริมสำหรับผู้สูงอายุ เป็นต้น

บริโภคอาหารในการรับประทานข้าวและอาหารประเภทแป้งร้อยละ 61.2 มีผู้ทานอาหารมีเนื้อเย็นมากกว่ามีเนื้ออื่น ๆ ร้อยละ 68.2 และทานอาหารมีเนื้อเย็นใกล้กับเวลาเข้านอน ร้อยละ 57.5 (ที่มา: หนังสือพิมพ์แนวหน้า ผ่านทาง สำนักงานกองทุนสนับสนุนการส่งเสริมสุขภาพ) ซึ่งสอดคล้องกับผลสำรวจสำนักงานสถิติแห่งชาติ ซึ่งพบว่าผู้บริโภคชาวไทยคำนึงถึงรสชาติ ความชอบ และความอยากทาน มากกว่าคุณค่าทางโภชนาการ

2. ปัจจุบันคนไทยให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติมากขึ้น โดยคาดว่าผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพจะเข้าใกล้สินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวันมากขึ้น เช่น วิตามิน อาหารเสริม จะถูกนำมาเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ต่างๆ มากขึ้น เช่น เครื่องดื่มฟังก์ชันนอล เป็นต้น ซึ่งคาดว่าจะได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมากยิ่งขึ้นด้วย
3. โลกกำลังเข้าสู่สังคมสูงอายุ ซึ่งผู้สูงอายุมีกำลังซื้อสูงและใช้จ่ายสูงในการดูแลสุขภาพ โดยเฉพาะภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่จะเปลี่ยนสู่สังคมผู้สูงอายุเร็วกว่าภูมิภาคอื่นอย่างมีนัยยะสำคัญ รายงานจากธนาคารโลกระบุว่าภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีประชากรที่มีอายุมากกว่า 65 ปีขึ้นไปประมาณ 211 ล้านคน หรือคิดเป็น ร้อยละ 36 ของประชากรโลกที่มีอายุมากกว่า 65 ปีขึ้นไป และภายในปี 2603 ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้จะมีจำนวนประเทศที่มีประชากรสูงวัยมากที่สุดถึง 1 ใน 5 เมื่อเทียบกับ 1 ใน 25 เมื่อปี 2553 สำหรับประเทศไทยนั้นจำนวนผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นกัน โดยประชากรวัยทำงานในไทยจะลดลงมากกว่าร้อยละ 10 ภายในปีพ.ศ. 2583 (ที่มา: ธนาคารโลก ผ่านทาง ThaiPublica) ตามแผนภาพด้านล่าง

แผนภาพแสดงจำนวนประชากรที่มีอายุตั้งแต่ 65 ปีขึ้นไปในแต่ละภูมิภาค

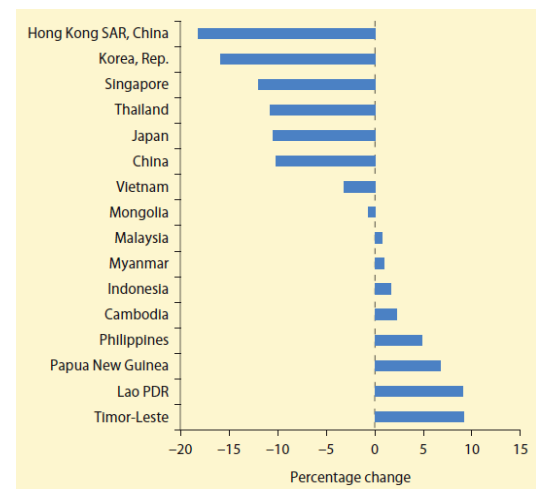


หมายเหตุ: EAP คือ ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และแปซิฟิก

ที่มา: World Bank East Asia and Pacific Regional Report

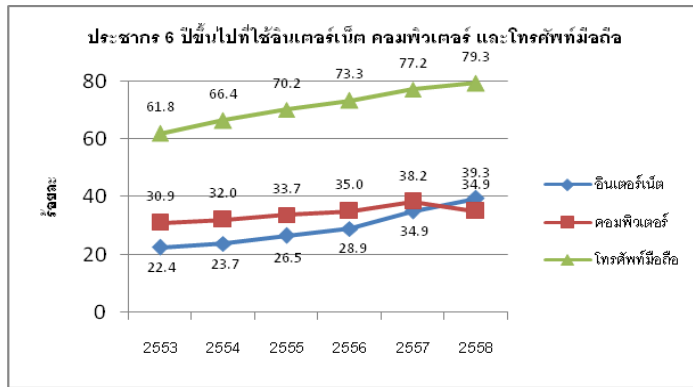
แผนภาพแสดงอัตราการเปลี่ยนแปลงจำนวนประชากรอายุ 15 – 64 ปี

ระหว่างปี 2553 – 2583



ที่มา: World Bank East Asia and Pacific Regional Report

4. การใช้อินเทอร์เน็ตและเทคโนโลยีต่างๆ ช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงข้อมูลเกี่ยวกับสุขภาพได้ง่ายขึ้น รวมถึงช่องทางการซื้อขายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสุขภาพขยายตัวสู่ช่องทางออนไลน์มากขึ้น โดยข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติระบุว่า การใช้คอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต และโทรศัพท์มือถือในประชากรอายุ 6 ปีขึ้นไปในช่วงระยะเวลา 6 ปี ระหว่างปี 2553-2558 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยผู้ใช้คอมพิวเตอร์มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากประมาณ ร้อยละ 30.9 (จำนวน 19.1 ล้านคน) เป็นประมาณร้อยละ 34.9 (จำนวน 21.8 ล้านคน) ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นจากประมาณร้อยละ 22.4 (จำนวน 13.8 ล้านคน) เป็นประมาณร้อยละ 39.3 (จำนวน 24.6 ล้านคน) และผู้ใช้โทรศัพท์มือถือเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 61.8 (จำนวน 38.2 ล้านคน) เป็นร้อยละ 79.3 (จำนวน 49.6 ล้านคน) ตามแผนภาพด้านล่าง และถึงแม้ว่าในช่วงปี 2558 จะมีผู้ใช้คอมพิวเตอร์ลดลง แต่ก็มีสัดส่วนผู้ใช้โทรศัพท์มือถือมากขึ้นอย่างก้าวกระโดดตั้งแต่ปี 2556

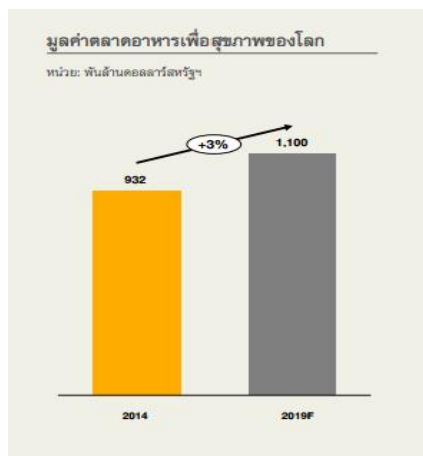


ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ, ปี 2558

นอกจากนี้สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารระบุว่าคนไทยมีแนวโน้มซื้อของผ่านทางออนไลน์กันมากขึ้น เนื่องจากผู้ซื้อได้รับข้อมูลความเห็นของผู้เคยใช้สินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต โดยในปี 2558 มีผู้เคยซื้อของผ่านทางออนไลน์คิดเป็น 64.9% ของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั้งหมด ทั้งนี้สินค้ากลุ่มสุขภาพและความงามยังเป็นหนึ่งในสินค้ายอดนิยมอันดับต้น ๆ ในการซื้อสินค้าออนไลน์อีกด้วย

ต่างประเทศ

ปัจจุบันผู้บริโภคในสหภาพยุโรปและอเมริกาเหนือถือเป็นผู้บริโภคหลักของผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพ โดยมีส่วนแบ่งตลาดรวมกันถึงร้อยละ 96 ของมูลค่าตลาดอาหารและเครื่องดื่มสุขภาพทั่วโลก อย่างไรก็ตามกระแสการบริโภคอาหารประเภทนี้ในภูมิภาคอื่นก็มีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วเช่นกันโดยเฉพาะในกลุ่มประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ เช่น จีนอินเดีย หรือแม้แต่ผู้บริโภคชาวสิงคโปร์และชาวตะวันออกกลางที่มีรายได้ค่อนข้างสูงและให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้ามากกว่าราคา (ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ บมจ.ธนาคารไทยพาณิชย์, 2559)

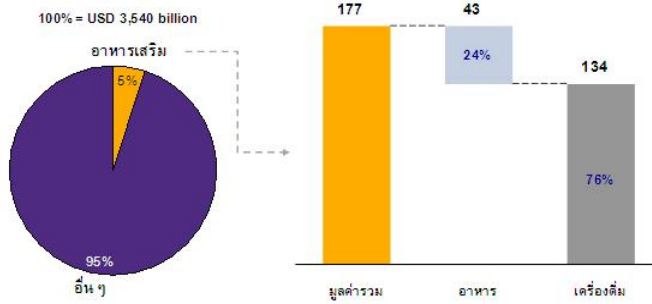


ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ Euromonitor

อีกหนึ่งกลุ่มสินค้าที่มีอิทธิพลในตลาดโลกนั่นก็คือ ผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มเสริม เนื่องจากผู้บริโภคต้องการทางเลือกในการตอบสนองความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของตนเอง ไม่ว่าจะเป็น อาหารและเครื่องดื่มที่ช่วยส่งเสริมการทำงานของสมองและร่างกาย การเสริมสร้างภูมิคุ้มกัน หรือการเสริมความงาม ควบคุมน้ำหนัก ผลิตภัณฑ์บำรุงหัวใจ และผลิตภัณฑ์เสริมการทำงานของระบบย่อยอาหาร เป็นต้น ซึ่งตลาดที่ใหญ่ที่สุดสำหรับอาหารและเครื่องดื่มเสริมคือ ประเทศญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาซึ่งผู้บริโภคเหล่านี้ ผู้บริโภคมีความคุ้นเคยกับผลิตภัณฑ์ประเภทนี้และมีกำลังซื้อมากกว่าผู้บริโภคในประเทศกำลังพัฒนา จากงานวิจัยของ Leatherhead พบว่าตลาดอาหารเสริมของโลกในปี 2557 มีเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 25 จากปีก่อนหน้า หรือคิดเป็น 54 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ บมจ.ธนาคารไทยพาณิชย์, 22 เมษายน 2558)

ตลาดอาหารเสริม

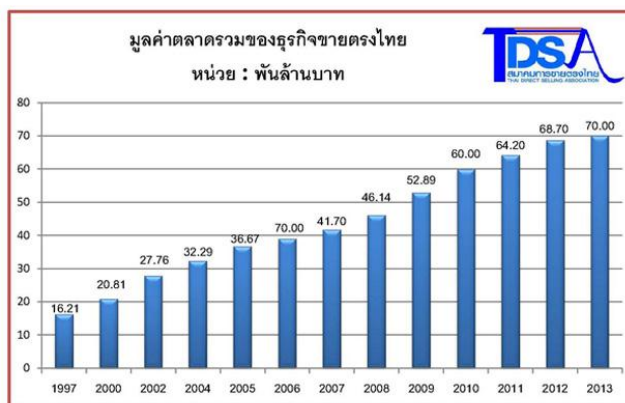
หน่วย: พันล้านดอลลาร์สหรัฐ



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ NUTRA ingredients-USA.com

สภาพการแข่งขัน

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



ที่มา: สมาคมขายตรงไทย

ในช่วงปี 2558 อุตสาหกรรมขายตรงโดยรวมยังคงเติบโตถึงแม้ว่าอัตราการเติบโตนั้นจะลดต่ำกว่าปีที่ผ่านมา โดยหลายบริษัทมียอดขายที่ต่ำลงเนื่องจากได้รับผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจ (ที่มา: บ้านเมืองออนไลน์, 31 ธันวาคม 2558) นอกจากนี้แนวโน้มธุรกิจขายตรงในปี 2559 นี้ยังต้องเผชิญกับภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้การซื้อสินค้าในธุรกิจขายตรงชะลอลงตามไปด้วยประกอบกับแนวโน้มการที่ธุรกิจออนไลน์จะเข้ามามีบทบาทต่อการดำเนินธุรกิจขายตรงมากขึ้นและอาจจะดึงส่วนแบ่งทางการตลาดของธุรกิจขายตรงไปบางส่วน (ที่มา: บ้านเมืองออนไลน์, 25 กุมภาพันธ์ 2559) โดยสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยได้ผลักดันให้ประเทศไทยพัฒนาศักยภาพตนเองให้มีความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยเฉพาะการพัฒนาการตลาดด้วยระบบดิจิทัล ทั้งในรูปแบบของ E-Commerce, E-Technology รวมไปถึงบริการอิเล็กทรอนิกส์อื่นๆ ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคได้ทั่วถึงเข้าถึงสินค้ารวดเร็วมากยิ่งขึ้น (ที่มา: ผู้จัดการออนไลน์, 17 กุมภาพันธ์ 2559)

ที่ผ่านมา บริษัทเลือกใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักโดยวิธีการขายตรงเช่นเดียวกัน โดยแนวทางการประกอบธุรกิจขายตรงนี้มีการแบ่งย่อยออกไปตามวิธีการคำนวณผลตอบแทน โดยมีรูปแบบหลักที่ได้รับความนิยมในประเทศไทยอยู่ 3 รูปแบบ ได้แก่

(1) แผนการจ่ายผลตอบแทนแบบขั้นบันได (Stair Step และ Stair Step Break Away) ซึ่งจ่ายผลตอบแทนจากการขายสูงขึ้นไปเป็นลำดับเหมือนขั้นบันได แต่ไม่เน้นผลตอบแทนจากส่วนแบ่งกำไรของสายงานมากนัก (2) แผนการจ่ายผลตอบแทนแบบ Unilevel ซึ่งให้ผลตอบแทนจากส่วนแบ่งกำไรจากสายงานมากขึ้น แต่ยังคงจำกัดระดับขั้นที่จะนำมาคำนวณผลตอบแทน และ (3) แผนการจ่ายผลตอบแทนแบบไบนารี (Binary) ซึ่งเน้นในเรื่องการสร้างและบริหารเครือข่าย โดยผลตอบแทนที่ได้รับจะขึ้นอยู่กับลูกทีมทุกคน และจ่ายผลตอบแทนจากการจับคู่ 2 สายงานเพื่อให้หัวหน้าทีมเอาใจใส่กับการบริหารที่งานอย่างสมดุลกัน ซึ่งเป็นแผนการตลาดรูปแบบที่บริษัทใช้อยู่ในปัจจุบัน (ที่มา: เอกสารประกอบการบรรยายวิชาการขายตรง คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และวิทยานิพนธ์เรื่องการวิเคราะห์รายได้และค่าใช้จ่ายสำหรับนักธุรกิจขายตรงอิสระ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์)

ปัจจุบัน บริษัทยังได้ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น โดยการทำตลาดผ่านทางโทรศัพท์ (Tele-Marketing) เพื่อการเข้าถึงผู้บริโภคอย่างใกล้ชิดและรวดเร็ว สร้างความได้เปรียบทางธุรกิจในสภาพเศรษฐกิจที่มีการแข่งขันกันสูง

ทั้งนี้ แม้ว่าธุรกิจผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามจะมีการแข่งขันสูงและเข้าสู่ธุรกิจได้ง่ายโดยอาศัยช่องทางการขายตรง แต่ผู้ประกอบการใหม่ที่เข้ามาในธุรกิจจะต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างความเข้าใจให้ผู้บริโภคเกี่ยวกับคุณสมบัติและความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของตน จึงทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ยังคงมีฐานธุรกิจไม่กว้างขวางนัก แต่ APCO ได้สร้างฐานธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามมากกว่า 20 ปี ทำให้มีฐานลูกค้าที่กว้างขวางและมีศักยภาพในการแข่งขันในอุตสาหกรรมจากจุดเด่นดังต่อไปนี้

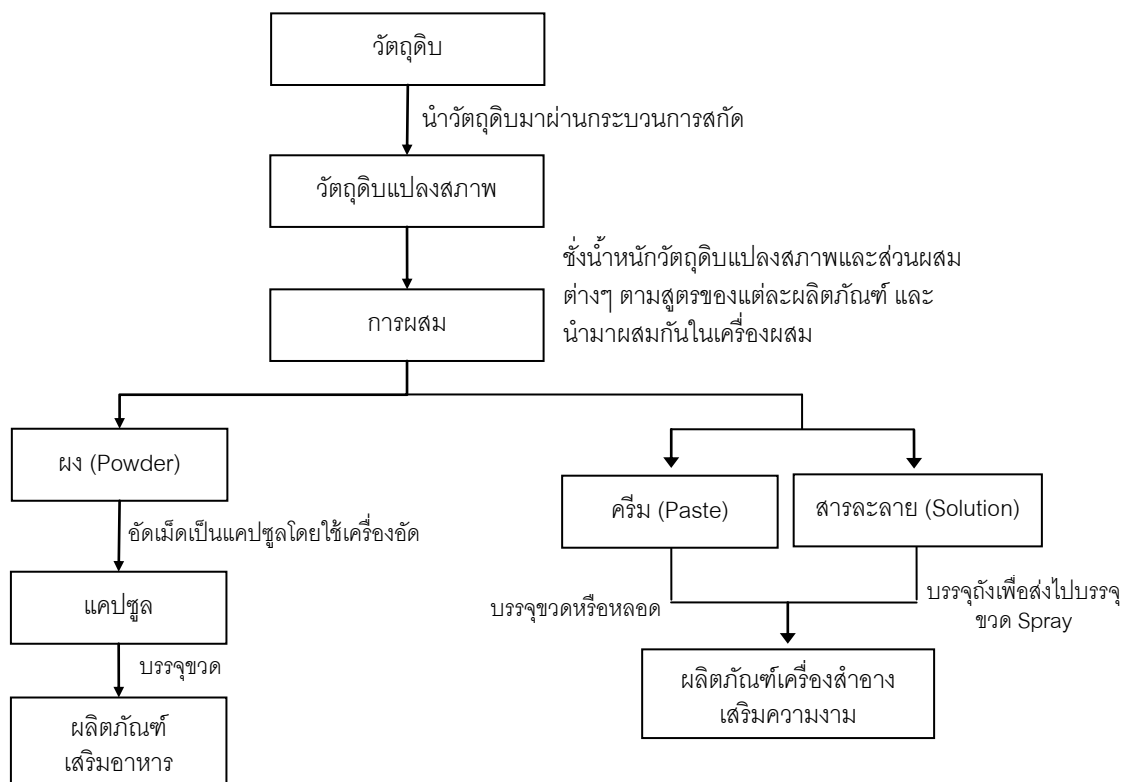
- จุดเด่นด้านผลิตภัณฑ์
 - ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีความเป็นนวัตกรรมอันเกิดจากผลงานวิจัยซึ่งเป็นเครื่องรับรองประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์
 - บริษัทที่มีทีมวิจัยหลัก ซึ่งประกอบด้วย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท ร่วมกับนักวิจัยผู้เชี่ยวชาญจากสาขาวิชาต่างๆ ทำหน้าที่ค้นคว้าเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งดำเนินงานวิจัยเพื่อสร้างนวัตกรรมใหม่ป้อนสู่ตลาด
- จุดเด่นด้านการตลาด
 - บริษัทมีการสนับสนุนให้สมาชิกตัวแทนขายเปิดศูนย์จำหน่ายสินค้า เพื่อเป็นศูนย์กลางในกระจายสินค้าจากส่วนกลางออกสู่ส่วนภูมิภาค ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น โดยปัจจุบันมีศูนย์จำหน่ายสินค้าที่มีการขายสินค้าอย่างต่อเนื่องเป็นจำนวนรวม 276 แห่งทั่วประเทศ
 - มีการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง นอกเหนือจากการขายผ่านช่องทางขายตรง โดยผู้บริโภคสามารถติดต่อสอบถามและ/หรือ สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ได้ทาง Tele-Marketing ซึ่งสะดวกและรวดเร็ว นอกจากนี้ บริษัทยังมีศูนย์บริการด้านสุขภาพ หรือ BIM Healthcare Center ซึ่งมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาและแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์
 - มีการประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง ทั้งการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย การเผยแพร่ทางเว็บไซต์ สื่อเคเบิลทีวี รวมไปถึง Social Media ต่างๆ เพื่อให้เกิดการสื่อสารกับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้หลายช่องทาง

จากแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงามและธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ และแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของกลุ่มผู้สูงอายุซึ่งเป็นลูกค้าเป้าหมายหลักส่วนหนึ่งของบริษัท ประกอบกับความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในปัจจุบัน ทำให้ผู้บริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันและการเติบโตในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง โดยจะมีนโยบายการเพิ่มยอดขายด้วยการจัดจำหน่ายในช่องทางอื่นๆ เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการจัดจำหน่ายผ่าน Tele-Marketing ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ BIM Healthcare Center รวมทั้งเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ โดยได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เข้าถึงผู้บริโภคได้ในวงกว้างมากขึ้น นอกจากนี้ ผู้บริหารมีนโยบายมุ่งเน้นการพัฒนาวัฒนธรรมในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีศักยภาพทางการตลาดที่ดี และเชื่อว่ากลุ่มผู้บริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เมื่อเกิดความเชื่อมั่นต่อตัวผลิตภัณฑ์แล้ว จะมีแนวโน้มในการซื้อต่อเนื่องมากกว่ากลุ่มเครื่องสำอางเสริมความงาม ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้ฐานรายได้ของบริษัทมีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

2.3.1 การผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร องค์ประกอบหลักจะใช้วัตถุดิบชนิดเดียวกัน คือ สารสกัดจากส้มแขกและมังคุด โดยมีการผสมพืชสมุนไพร ธัญพืช หรือสารสกัดอื่นๆ ตามสูตรของผลิตภัณฑ์แต่ละผลิตภัณฑ์ ขั้นตอนการผลิตจะเป็นดังนี้



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

ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์น้ำมังคุดเข้มข้น บริษัทว่าจ้างบริษัทเอกชน 2 ราย ในจังหวัดนครปฐม และจังหวัดสมุทรปราการให้เป็นผู้ผลิต เนื่องจากต้องการลดต้นทุนค่าขนส่งเนื้อมังคุดสดซึ่งเป็นวัตถุดิบ รวมทั้งน้ำมังคุดซึ่งมีน้ำหนักมาก โดยเนื้อมังคุดสดจะทำการแช่แข็งไว้ที่จังหวัดจันทบุรีซึ่งใกล้กับแหล่งเพาะปลูกมังคุดเพื่อรอการผลิต บริษัทควบคุมคุณภาพการผลิตน้ำมังคุดโดยการตรวจสอบใบควบคุมคุณภาพ (Certification of Analysis) ที่ได้รับจากผู้ผลิต รวมทั้งทำการสุ่มตรวจคุณภาพด้วยตนเองเป็นครั้งคราว

สำหรับการผลิต Refreshing Spray ซึ่งอยู่ระหว่างทดลองทำการตลาด บริษัทจะผลิตในรูปแบบของสารละลายบรรจุใส่ถึงพลาสติกปิดสนิท มีการตรวจวิเคราะห์คุณภาพทางกายภาพและทางจุลชีววิทยาจาก Lab ของบริษัท และจะจัดส่งต่อไปกับบริษัทเอกชนรายหนึ่งเพื่อบรรจุใส่ขวดสเปรย์ เมื่อบรรจุแล้วจะมีการตรวจสอบคุณภาพอีกรอบก่อนส่งมอบสินค้าให้บริษัท

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		กำลังการผลิตต่อปีต่อ 1 กะ			
			2558	2557	2556	
1 ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม	- ประเภท ครีม/โลชั่น/สารละลาย (หน่วย: ขวด/หลอด/กระป๋อง)	150 / 200 ml	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี	1,576,800	1,576,800	1,576,800
			จำนวนการผลิตจริง	32,906	46,581	41,094
			อัตราการใช้กำลังการผลิต	2.09%	2.95%	2.61%
	6 - 70 ml	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี	5,898,400	5,898,400	1,226,400	
		จำนวนการผลิตจริง	58,508	94,951	60,127	
		อัตราการใช้กำลังการผลิต	0.99%	1.61%	4.90%	
2 ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม	- ประเภท Capsule (หน่วย: เม็ด)	500 mg	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี	40,880,000	40,880,000	20,440,000
			จำนวนการผลิตจริง	30,034,421	15,306,164	10,880,332
			อัตราการใช้กำลังการผลิต	73.47%	37.44%	53.23%
	100 mg	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี	7,008,000	7,008,000	7,008,000	
		จำนวนการผลิตจริง	99,630	199,399	265,500	
		อัตราการใช้กำลังการผลิต	1.42%	2.85%	3.79%	
	- ประเภท ซอง (หน่วย: ซอง)	ทุกขนาด	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี	14,716,800	14,716,800	10,512,000
			จำนวนการผลิตจริง	2,358,916	5,423,810	3,130,150
			อัตราการใช้กำลังการผลิต	16.03%	36.85%	29.78%

จากตารางอัตราการผลิตพบว่าอัตราการผลิตของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามในปี 2556 - ปี 2558 มีแนวโน้มในการผลิตลดลง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการแข่งขันสูง ส่งผลให้มียอดสั่งซื้อลดลง ทั้งนี้ ในปี 2557 บริษัทได้ติดตั้งเครื่องบรรจุครีมใส่ซองขนาด 6-70 มิลลิกรัมเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทมีการเพิ่มขนาดบรรจุของผลิตภัณฑ์ครีมกระชับสัดส่วนในบรรจุภัณฑ์ที่มีขนาดเล็กลงเพื่อให้สามารถจัดจำหน่ายได้ในราคาที่ย่อมเยาขึ้น

นอกจากนี้ ในปี 2557 จะเห็นว่าอัตราการผลิตของผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ซึ่งเน้นไปทางเสริมสุขภาพและควบคุมน้ำหนักกระชับสัดส่วนนั้นมีแนวโน้มในการผลิตมากขึ้น เนื่องจากมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์มากขึ้นและได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งจะเห็นได้จากการผลิตแคปซูล 500 มิลลิกรัมและซองมีอัตราการผลิตเพิ่มขึ้น ดังนั้น บริษัทจึงติดตั้งเครื่องอัดแคปซูลและเครื่องบรรจุซองเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการผลิตที่เพิ่มขึ้น โดยในปี 2558 อัตราการผลิตประเภทแคปซูล 500 mg ยังคงเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของรายได้จากผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพกลุ่ม BIM ในขณะที่อัตราการผลิตประเภทซองลดลงตามรายได้จากผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน Gold Shape ที่ลดลง

ทั้งนี้ แคปซูลประเภท 100 มิลลิกรัม มีอัตราการใช้กำลังการผลิตลดลงในปี 2556 - ปี 2558 เนื่องจากมีผู้สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ "Ginkgo Biloba" ลดลงอย่างต่อเนื่อง

2.3.3 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ

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

ส้มแขกซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญตัวหนึ่งได้ถูกสั่งซื้อไว้ล่วงหน้าในปริมาณมาก บริษัทจึงไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว ทั้งนี้ ปริมาณวัตถุดิบส้มแขกที่บริษัทจัดเก็บไว้ ณ 31 ธันวาคม 2558 เมื่อเทียบกับประมาณการปริมาณการผลิตยังคงสามารถใช้ในการผลิตต่อเนื่องได้อีกประมาณ 2 ปี ทั้งนี้ วัตถุดิบส้มแขกจะถูกจัดเก็บในสภาพอบแห้งอยู่ในคลังสินค้าที่มีอุณหภูมิและความชื้นที่เหมาะสม โดยบริษัทจะมีการตรวจสอบคุณภาพทั้งทางกายภาพและทางเคมีเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าส่วนประกอบที่สำคัญในส้มแขก หรือ HCA (Hydroxy-citric acid) ยังอยู่ในเกณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด ซึ่งจากข้อมูลผลการทดสอบจากบริษัทพบว่า ปริมาณ HCA ในส้มแขกที่เก็บไว้เกินกว่า 5 ปี ยังอยู่ในเกณฑ์ที่มาตรฐานกำหนด อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพสำหรับวัตถุดิบที่มีอายุเกินกว่า 5 ปี

สำหรับมังคุดซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญอีกตัวหนึ่ง ราคาขายในแต่ละปี ขึ้นอยู่กับปริมาณการเพาะปลูกและความต้องการของตลาดในปีนั้นๆ โดยในปี 2557 และปี 2558 ใช้มังคุดในการผลิตมูลค่า 5.83 ล้านบาท และ 6.68 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.52 และร้อยละ 14.31 ของมูลค่าวัตถุดิบโดยรวม ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทได้มีการตกลงประกันราคามังคุดกับตัวแทนกลุ่มชาวสวนไว้ ดังนั้น หากในอนาคตราคามังคุดมีความผันผวน จะไม่กระทบต่อต้นทุนรวมของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ โดยปริมาณวัตถุดิบมังคุดที่บริษัทจัดเก็บไว้ ณ 31 ธันวาคม 2558 เมื่อเทียบกับประมาณการปริมาณการผลิต ยังคงสามารถใช้ในการผลิตต่อเนื่องได้อีกประมาณ 6 เดือน - 1 ปี เนื่องจากมีแนวโน้มการผลิตเพิ่มขึ้นตามความต้องการของตลาด ทั้งนี้ เปลือกมังคุดจะถูกจัดเก็บในสภาพอบแห้งอยู่ในคลังสินค้าที่มีอุณหภูมิและความชื้นที่เหมาะสม และเนื้อมังคุดจะถูกจัดเก็บในสภาพแช่แข็ง โดยบริษัทจะมีการตรวจสอบคุณภาพทั้งทางกายภาพและทางเคมีเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าส่วนประกอบที่สำคัญในมังคุด ยังอยู่ในเกณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด

วัตถุดิบอื่นๆ เช่น สารเคมีที่ใช้ในการผลิต ภาชนะบรรจุผลิตภัณฑ์ เป็นวัตถุดิบที่มีจำหน่ายทั่วไป ซึ่งบริษัทสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายหลายราย โดยมีได้พึ่งพาผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง ทั้งนี้ วัตถุดิบทั้งหมดของบริษัทสั่งซื้อในประเทศไทย ส่งผลให้ไม่มีความเสี่ยงที่เกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนในด้านการจัดซื้อ โดยมูลค่าวัตถุดิบหลักที่ใช้ในแต่ละปีดังแสดงในตาราง

วัตถุดิบ	วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต (ล้านบาท)					
	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
วัตถุดิบทางการเกษตร	14.76	31.65%	10.84	25.16%	8.68	25.03%
- ส้มแขก	2.69	5.77%	2.48	5.75%	1.64	4.72%
- มังคุด	6.68	14.31%	5.83	13.52%	5.89	16.99%
- อื่นๆ เช่น ไบบัวบก ชิง งา ถั่วเหลือง	5.39*	11.57%	2.54	5.89%	1.15	3.32%
สารเคมีที่ใช้ในการผลิต	24.63	52.81%	22.04	51.14%	16.94	48.86%
ภาชนะบรรจุ	7.25	15.54%	10.21	23.70%	9.05	26.11%
รวม	46.63	100.00%	43.09	100.00%	34.67	100.00%

หมายเหตุ: *ปี 2558 มีการใช้ไบบัวบกในการผลิตเพิ่มขึ้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่ใช้ไบบัวบกเป็นวัตถุดิบ เช่น Garcinia, Arthrinox, Diabenox, BIM A, BALANC มีการผลิตและจำหน่ายมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ BIM O ซึ่งใช้ไบบัวบกเป็นวัตถุดิบเพิ่มขึ้นอีกด้วย

2.3.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทให้ความสำคัญต่อผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพของพนักงาน รวมทั้งบุคคลอื่น ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิต และที่พิกาศัยในบริเวณใกล้เคียง ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายชัดเจนและเป็นรูปธรรม ให้มีการฝึกอบรมเพื่อให้ความรู้แก่พนักงานในเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อม ประกอบกับมีนโยบายให้พนักงานได้รับการป้องกันที่เหมาะสมเมื่อต้องเกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตที่อาจมีการสัมผัสกับสารเคมีหรือฝุ่นละออง เช่น การสวมถุงมือยาง เสื้อคลุม ผ้าปิดปาก รองเท้าบูต เป็นต้น นอกจากนี้ภายในโรงงานยังจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิตทั้งหมด ซึ่งระบบดังกล่าวได้รับการตรวจสอบและผ่านมาตรฐานของกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม นอกจากนี้ โรงงานของบริษัทตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือที่ได้รับมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001:1996 ด้วย ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยมีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

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 อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทได้

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 โดยมีการบันทึกสูตรการผลิตทั้งหมดเก็บรวบรวมไว้ในตู้নিরภัยของบริษัท มีผู้บริหารสองท่านถือกุญแจไว้ท่านละหนึ่งดอก และบริษัทได้ยื่นขอจดสิทธิบัตรสำหรับสูตรการผลิตผลิตภัณฑ์ที่สำคัญของบริษัทไว้แล้ว

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

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจช่องทางปัจจุบันซึ่งผ่านธุรกิจขายตรงเป็นหลัก

เนื่องจากรายได้ของบริษัทส่วนหนึ่งมาจากการจัดจำหน่ายในช่องทางขายตรง โดยในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 บริษัทมีรายได้จากการจัดจำหน่ายด้วยช่องทางการขายตรง ร้อยละ 64.81 ร้อยละ 55.68 และร้อยละ 52.72 ของรายได้รวม ตามลำดับ ธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรงและมีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ซึ่งนักธุรกิจขายตรงหรือสมาชิกตัวแทนขายสามารถเปลี่ยนไปเป็นตัวแทนขายของผู้ประกอบการรายใดก็ได้ในอุตสาหกรรม ขึ้นอยู่กับโครงสร้างและส่วนแบ่งผลตอบแทนของยอดจำหน่ายเป็นสำคัญ ดังนั้นหากมีผู้ประกอบการรายอื่นให้ข้อเสนอผลตอบแทนที่ดีกว่า สมาชิกตัวแทนขายของบริษัทอาจเปลี่ยนไปให้ความสำคัญกับการจำหน่ายสินค้าอื่นแทนได้

ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญต่อโครงสร้างผลตอบแทนของสมาชิกตัวแทนขาย โดยมีนโยบายการจ่ายผลตอบแทนที่อยู่ในระดับเดียวกันกับอุตสาหกรรม มีโครงสร้างผลตอบแทนที่การสร้างแรงจูงใจทั้งการขายสินค้าและการหาสมาชิกเครือข่าย รวมทั้งมีการแบ่งผลตอบแทนในรูปแบบอื่น เช่น การให้รางวัลพิเศษแก่สมาชิกที่ทำยอดขายได้ถึงระดับที่กำหนด เป็นต้น และบริษัทเชื่อว่าความน่าเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์สามารถทำให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นและเกิดความพึงพอใจที่จะซื้อต่อเนื่องในระยะยาวด้วย การที่ยอดรายได้จากการจำหน่ายในช่องทางนี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเสริมกับผลการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นตัวแปรที่ทำให้ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจขายตรง กลายเป็นความมั่นคงในการสร้างรายได้และจะเป็นส่วนหนึ่งของการเจริญเติบโตของบริษัทอย่างต่อเนื่องต่อไป

แต่เพื่อเป็นการเสริมการเจริญเติบโตและลดการพึ่งพิงจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรง บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายในช่องทางอื่น ๆ ให้มากขึ้น เช่น ช่องทาง Tele-Marketing โดยบริษัทมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Tele-Marketing เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 14.77 ของรายได้รวมในปี 2556 เป็นร้อยละ 25.51 และร้อยละ 29.31 ของรายได้รวมในปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการ บริษัทได้ดำเนินการส่งเสริมการขายในต่างประเทศเพิ่มขึ้นเพื่อกระตุ้นยอดขาย และบริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายในหลายประเทศ 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 ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วนที่มีจำหน่ายในเชิงพาณิชย์จำนวนมากมายหลากหลายตราสินค้าซึ่งมีคุณสมบัติที่โฆษณาไว้ใกล้เคียงกัน คือช่วยลดน้ำหนักและทำให้รูปร่างดี ดังนั้นจึงทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภคมาก

บริษัทตระหนักดีถึงสินค้าที่มีคุณสมบัติในแนวทางเดียวกันในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร จึงมุ่งเน้นการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ตั้งแต่การเผยแพร่ผลงานวิจัยที่แสดงถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่เหนือกว่าสินค้าทดแทนอื่นในท้องตลาด รวมไปถึงการแบ่งปันประสบการณ์ความพึงพอใจของผู้ใช้จริง อีกทั้งมุ่งเน้นการอบรมตัวแทนขายให้เข้าใจถึงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้องเพื่อให้สามารถสื่อสารให้ผู้บริโภคเข้าใจและรับรู้ถึงความแตกต่างกับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ในท้องตลาด

● ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศเป็นจำนวนมากเมื่อเทียบกับรายได้รวม โดยในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายต่างประเทศประมาณ ร้อยละ 5.49 ร้อยละ 0.60 และร้อยละ 3.87 ของรายได้รวม ตามลำดับ และส่วนใหญ่บริษัทกำหนดนโยบายการขายต่างประเทศโดยใช้เงินบาท ยกเว้นลูกค้าบางรายที่มีการขายเป็นเงินสกุลต่างประเทศ โดย

ในปี 2556 – 2558 มีสัดส่วนการขายเป็นเงินสดต่างประเทศเฉลี่ยประมาณไม่เกินร้อยละ 1.50 ของรายได้จากการขายรวมของบริษัท ซึ่งในปี 2558 ซึ่งถือว่าบริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในปัจจุบันอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายสินค้าสู่ต่างประเทศ โดยเฉพาะในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เอเชียตะวันออก ตะวันออกกลาง และจีน ซึ่งอาจทำให้มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทมีนโยบายพิจารณาทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Forward Contract) สำหรับการขายสินค้าที่มีมูลค่ามาก ซึ่งจะพิจารณาความเหมาะสมเป็นรายกรณี

3.2 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 10 มีนาคม 2559 กลุ่มครอบครัววิริยะจิตราถือหุ้นในบริษัท เป็นจำนวน 1,486,516,890 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 54.15 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

3.3 ความเสี่ยงจากผลกระทบของการออกและเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท และการออกและเสนอขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering)

ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 300,000,000 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 274,537,464.50 บาท คิดเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,745,374,645 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท โดยเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 254,625,355 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท และในกรณีที่หุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป บริษัทจะนำไปจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering)

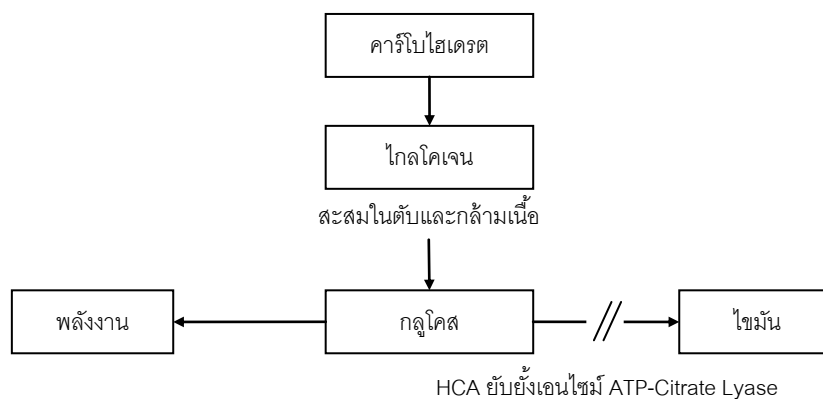
การออกและเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท รวมทั้งการออกและเสนอขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) ดังกล่าว คิดเป็นประมาณร้อยละ 8.49 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสิทธิออกเสียงของผู้ถือหุ้นของบริษัท (Control Dilution) ในกรณีที่เสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไปที่ผู้ถือหุ้นของบริษัทได้ทั้งหมดร้อยละ 100 และในกรณีที่เสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไปได้บางส่วน ซึ่งบริษัทจะนำหุ้นส่วนที่เหลือไปจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) แต่ผู้ถือหุ้นเดิมไม่ใช้สิทธิในการจองซื้อหุ้น RO ตามสัดส่วน ทั้งนี้ การเสนอขายหุ้นต่อผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนอาจส่งผลกระทบต่อราคาตลาดของหุ้นของบริษัท (Price Dilution) ในวันที่ขึ้นเครื่องหมายกำหนดรายชื่อบริษัทผู้ถือหุ้นมีสิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (Record Date: XR) หลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปเสร็จสิ้นลง

4. การวิจัยและพัฒนา

APCO ให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการวิจัยและพัฒนาเพื่อค้นคว้าคุณสมบัติใหม่ๆ ของพืชและสมุนไพรที่หาได้ในประเทศไทย เพื่อนำมาต่อยอดให้เกิดผลิตภัณฑ์อื่นเป็นนวัตกรรมและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค บริษัทมุ่งเน้นการวิจัยโดยอาศัยความร่วมมือจากนักวิจัยในสาขาต่างๆ รวมทั้งร่วมมือกับหน่วยงานราชการ มหาวิทยาลัยและหน่วยวิจัยอื่นๆ อันมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่เกี่ยวข้องกับพืชสมุนไพรที่เป็นองค์ประกอบสำคัญของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท

งานวิจัยสารสกัดจากส้มแขก

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



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

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

บริษัทอาศัยคุณสมบัติของ HCA ในการยับยั้งเอนไซม์ดังกล่าวมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อลดกระชับสัดส่วน และยังสามารถพัฒนาเป็นครีมหรือโลชั่นที่ใช้ในการนวดเพื่อกระชับสัดส่วน โดยได้ทดลองผลร่วมกับสถาบันเดิร์มสแกน (Dearmscan) ซึ่งเป็นสถาบันทดสอบประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์จากประเทศฝรั่งเศส ให้อาสาสมัครทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องบริเวณรอบเอวนาน 4 สัปดาห์ พบว่ารอบเอวโดยเฉลี่ยของอาสาสมัครลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และผลการตรวจเลือดก่อนและหลังทดลองไม่พบว่ามีผลข้างเคียงกับอาสาสมัคร

งานวิจัยสารสกัดจากมังคุด

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



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

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

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

ภาวะภูมิบำบัดที่เกิดจากความสมดุลของ 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 และจะทำกรหลังสารเคมีที่ทำให้เม็ดเลือดขาวนักฆ่าสามารถจัดการกับสิ่งแปลกปลอมเหล่านี้ได้ดีขึ้น

- Th cell จะกลายเป็น Th2 เมื่อได้รับการกระตุ้นจากสารก่อภูมิแพ้ และจะทำการหลั่งสารเคมีที่กระตุ้นให้ไซโตไคน์สร้างเม็ดเลือดขาวบางชนิดซึ่งจะสร้างแอนติบอดีเพื่อจัดการกับสิ่งแปลกปลอมเหล่านี้ 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 ซึ่งทำให้ลดภาวะภูมิแพ้และการแพ้ภูมิตัวเองที่เกิดการที่มี Th2 มากเกินไป นอกจากนี้ การที่มี Th17 เพิ่มขึ้นจะทำให้สามารถจัดการกับสิ่งแปลกปลอมที่เหลือจากการจัดการของ Th1 และ Th2 ได้เพิ่มขึ้นด้วย

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

จากผลงานการค้นพบข้างต้น ส่งผลให้เกิดนวัตกรรมอันเกิดจากการนำ BIM มาเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารหลายชนิด โดยการปรับปรุงสูตรให้เหมาะสมกับผู้มีปัญหาที่เกิดจากการแพ้ภูมิตัวเองประเภทต่างๆ เช่น Diabenox สำหรับผู้มีปัญหาเบาหวาน Arthrinox สำหรับผู้มีปัญหาข้อเข่า Noriasis สำหรับผู้มีปัญหาสะเก็ดเงิน และ Tumorid สำหรับผู้มีปัญหาหอบหืด และ LIV สำหรับผู้ติดเชื้อ HIV เป็นต้น โดยบริษัทได้ทำการยื่นขอสิทธิบัตรสำหรับสูตรการผลิตของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไว้แล้ว

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดให้มีโครงการเผยแพร่ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ Operation “BIM” ในรูปแบบที่เข้าใจง่ายเพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ในวงกว้าง จึงได้จัดให้มีโครงการ BIM100 ซึ่งได้เชิญผู้มีปัญหาจากอาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับภาวะภูมิคุ้มกันไม่สมดุลมาเล่าเรื่องอาการและผลที่ประสบบด้วยตนเองภายหลังจากใช้ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตร BIM ซึ่งตัวอย่างผู้ที่เข้าร่วมโครงการได้แก่ ผู้มีปัญหามะเร็งระยะสุดท้าย เอดส์ สิวอักเสบ เบาหวาน พาร์กินสัน ลำไส้ติดเชื้อ ตับเสื่อม กระเพาะเรื้อรัง สะเก็ดเงิน เรื้อนวงวง ไช้ข้ออักเสบรูมาตอยด์ สะบ้าหัวเข่าเสื่อม เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้ทำการสัมภาษณ์ผู้มีปัญหาดังกล่าว และเผยแพร่ทางเคเบิลทีวี รวมทั้งเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อให้ผู้บริโภคได้เข้าใจผลิตภัณฑ์ในเชิงประสบการณ์มากขึ้น

บริษัทมีค่าใช้จ่ายเพื่อสนับสนุนงานวิจัยต่างๆ สำหรับปี 2556 - 2558 ดังต่อไปนี้

โครงการวิจัย	มูลค่าการสนับสนุน (บาท)		
	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
<p><u>โครงการที่ 1</u></p> <p>โครงการศึกษาผลของผลิตภัณฑ์ Operation “BIM” ต่อการกระตุ้นการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน (Study of Operation “BIM” Products on the Modulation of the Immune System) ร่วมกับ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (ระยะเวลาโครงการตั้งแต่วันที่ 15 พฤศจิกายน 2553 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2556) โดยผลจากการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์ BIM จะช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตผู้ติดเชื้อ HIV ได้ (งบประมาณ 1.78 ล้านบาท)</p>	519,200	-	
<p><u>โครงการที่ 2</u></p> <p>โครงการการศึกษาผลของผลิตภัณฑ์ Operation BIM ต่อการทำงานระบบภูมิคุ้มกันในผู้ป่วยเอดส์ ร่วมกับ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และ โรงพยาบาลแม่อน โดยเป็นการศึกษาว่าผลิตภัณฑ์ Operation BIM สามารถเพิ่ม CD4 ในผู้ป่วยเอดส์ได้หรือไม่ ซึ่ง CD4 เป็นเม็ดเลือดขาวชนิดหนึ่งที่สร้างภูมิคุ้มกันให้แก่ร่างกาย สำหรับผู้ป่วยเอดส์ เม็ดเลือดขาว CD4 จะถูกโจมตีโดยไวรัสเอดส์ ซึ่งหากสามารถเพิ่ม CD4 ได้ จะทำให้เม็ดเลือดขาวถูกทำลายน้อยลง (ระยะเวลาโครงการตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 ถึงวันที่ 30 ตุลาคม 2556) โดยผลที่ได้จากการศึกษายังไม่สามารถสรุปได้อย่างชัดเจนว่าผลิตภัณฑ์ Operation BIM สามารถเพิ่ม CD4 ได้ จึงมีการศึกษาต่อเนื่อง (รายละเอียดตามโครงการที่ 3) (งบประมาณ 2.20 ล้านบาท)</p>	2,126,275	-	
<p><u>โครงการที่ 3</u></p> <p>โครงการศึกษาผลของผลิตภัณฑ์ Operation BIM ต่อการทำงานระบบภูมิคุ้มกันในผู้ป่วยเอดส์ ต่อเนื่องปีที่ 2 ร่วมกับ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และ โรงพยาบาลแม่อน 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><u>โครงการที่ 4</u></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	
<p><u>โครงการที่ 5</u></p> <p>โครงการประสิทธิผลของน้ำมันกุดเข้มข้น ผสมส้มแขก ต่อการลดน้ำหนักในหญิงอ้วน ร่วมกับกลุ่มสาขาวิชาโภชนศาสตร์ คณะแพทยศาสตร์โรงพยาบาลรามาธิบดี มหาวิทยาลัยมหิดล (เริ่มโครงการในเดือนตุลาคม 2557 - มีนาคม 2559) โดยผลที่ได้จากการศึกษาพบว่า ภายหลังดื่มน้ำมันกุด 2 กระป๋องต่อวัน นาน 4 สัปดาห์ ค่าเฉลี่ยของ body weight, BMI, total body fat, % bw ลดลงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจากสัปดาห์ก่อนการศึกษา (week 0) และ ภายหลังเมื่อคุมอาหารเอง (week 4) และเมื่อหยุดดื่มน้ำมันกุดกลับมาคุมอาหารเอง (week 12) ก็คงระดับทุกมาตรการที่ลดลงนี้ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจาก week 0 และ 4 โดยไม่กลับมาเพิ่มขึ้นอีก และที่สำคัญพบว่า total body fat, % bw ใน week 12 นี้ ยังคงลดลงต่อได้อีกจากสัปดาห์ที่ 8 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (งบประมาณ 0.55 ล้านบาท)</p>		275,000	220,000

โครงการวิจัย	มูลค่าการสนับสนุน (บาท)		
	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
โครงการที่ 6 โครงการศึกษาผลของผลิตภัณฑ์ Operation BIM ต่อการสร้างสมดุลและการกระตุ้นการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน ต่อเนื่องปีที่ 3 ร่วมกับ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (ระยะเวลาโครงการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558) โดยผลที่ได้จากการศึกษาพบว่า อาสาสมัครที่รับประทาน BIM Essence 300 ml ต่อเนื่องกัน 15 วัน จะมีการสร้างสาร IL-18 ออกมาจากเม็ดเลือดขาว มากกว่าอาสาสมัครที่ไม่ได้รับประทาน BIM Essence 50 % ส่วนอาสาสมัครที่รับประทาน Arthrinox capsule วันละ 4 capsules ต่อเนื่องกัน 15 วัน ไม่พบความแตกต่างในการสร้างสาร IL-18 (งบประมาณ 5.58 ล้านบาท)			2,791,800

หมายเหตุ: - โครงการวิจัยลำดับที่ 1-3 และ 6 ได้มีการจัดทำเป็นบันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่างบริษัทกับมหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 - โครงการวิจัยลำดับที่ 5 ได้มีการจัดทำเป็นบันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่างบริษัทกับมหาวิทยาลัยมหิดล
 - ค่าใช้จ่ายเพื่อสนับสนุนงานวิจัยสำหรับโครงการลำดับที่ 1-3 และ 5 - 6 เป็นค่าใช้จ่ายสำหรับค่าอุปกรณ์ ค่าตรวจผลในห้องทดลอง ค่าบริหารโครงการ ค่าตอบแทนนักวิจัยในโครงการ เป็นต้น ซึ่งไม่รวมค่าจ้างที่ปรึกษาด้านวิจัยผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้ว่าจ้างโดยตรง

สำหรับแผนการวิจัยในอนาคต คณะนักวิจัยเชื่อว่า BIM ยังคงมีคุณสมบัติที่โดดเด่นอีกมาก จึงมุ่งเน้นการดำเนินโครงการวิจัยเพื่อยืนยันประสิทธิภาพด้วยวิทยาศาสตร์ภูมิคุ้มกัน รวมทั้งพัฒนาประสิทธิภาพให้ดียิ่งขึ้นเพื่อให้สามารถนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร BIM สูตรใหม่ เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้มีปัญหาแพ้อาหารได้หลากหลายและเฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น

5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

5.1 ทรัพย์สินไม่หมุนเวียนหลัก

ทรัพย์สินที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ประกอบด้วย

1.1 ที่ดินและกรรมสิทธิ์ในห้องชุด

เลขที่โฉนดที่ดิน/ กรรมสิทธิ์ในห้องชุด	ที่ตั้ง	เนื้อที่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (บาท)	วัตถุประสงค์ใน การถือครอง
27416	84/3 หมู่ 4 นิคมอุตสาหกรรม ภาคเหนือ (ฝั่งตะวันตก) ต.บ้านกลาง อ.เมือง จ.ลำพูน	5 ไร่ 7 ตารางวา	APCO	2,620,967	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 ถนนพระราม 3 ช่องนนทรี ยานนาวา กรุงเทพฯ	63.19	APCO	243,167	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
รวม				16,013,134	

ทั้งนี้ ที่ดินและกรรมสิทธิ์ในห้องชุดทั้งหมด เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและไม่มีภาระผูกพันใดๆ

1.2 สินทรัพย์ถาวรอื่น

ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ (บาท) หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	89,237,651
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	18,997,316
เครื่องมือและเครื่องใช้	เป็นเจ้าของ	3,027,093
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	8,093,017
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	11,300,846
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	12,415
รวม		130,668,338

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 นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2558 – 31 กรกฎาคม 2561 พื้นที่เช่า : ประมาณ 65.54 ตารางเมตร ค่าเช่า : 759 บาทต่อเดือนต่อตารางเมตร หรือคิดเป็นประมาณ 49,744.86 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 โดย สามารถต่อสัญญาได้อีกครั้งละ 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 โดย
ตกลงราคาค่าเช่าร่วมกับผู้เช่า สำหรับสัญญาเช่าลำดับที่ 4 และ 5 ไม่ได้ระบุรายละเอียดในการต่ออายุสัญญาในสัญญาเช่า ซึ่งโดยปกติเมื่อ
ใกล้ครบกำหนดในสัญญา 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
	Goldfigor	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
	HoNo	APCO	24 กันยายน 2552	23 กันยายน 2562
	บีม <small>บีม</small>	APCO*	30 เมษายน 2552	29 เมษายน 2562
	BIM <small>บีม</small>	APCO*	30 เมษายน 2552	29 เมษายน 2562
	Dethritis	APCO	20 เมษายน 2553	19 เมษายน 2563
	Debetes	APCO	20 เมษายน 2553	19 เมษายน 2563
	Imm	APCO	11 พฤษภาคม 2553	10 พฤษภาคม 2563
ยาสมุนไพรลดน้ำหนัก		GG*	19 ธันวาคม 2549	18 ธันวาคม 2559
		GG	19 ธันวาคม 2549	18 ธันวาคม 2559
น้ำผลไม้	GARCINIA HICA	GG	23 พฤษภาคม 2550	22 พฤษภาคม 2560
	TRIMONE	GG	11 กุมภาพันธ์ 2550	10 กุมภาพันธ์ 2560
	GREENLINE	APCO	10 ตุลาคม 2549	9 ตุลาคม 2559

หมายเหตุ: * เป็นเครื่องหมายการค้าที่มีจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน

- GG คือ บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของ APCO ซึ่งในเดือนธันวาคม 2556 ได้มีการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของบริษัทย่อย เข้ามาดำเนินการภายใต้ APCO และทำการจดทะเบียนเลิกบริษัทย่อย ทั้งนี้ บริษัทย่อยอยู่ระหว่างการโอนเครื่องหมายการค้าที่ 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.เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์	บมจ.เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์
ชื่อผู้ประดิษฐ์	นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา	นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา นางอำไพ บันทอง นางศิริวรรณ องค์กรไชย นางสาวเสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร นางสาววิลาวัลย์ มหาบุษราคัม
สถานะ	อยู่ระหว่างการประกาศโฆษณา คำขอรับสิทธิบัตร	อยู่ระหว่างการยื่นเอกสารแก้ไขเพิ่มเติมผลการ ตรวจสอบ

หมายเหตุ: การจดสิทธิบัตร กฎหมายจะให้ความคุ้มครอง 20 ปีนับแต่วันที่ยื่นคำขอรับสิทธิบัตร หลังจากนั้นสาธารณชนสามารถใช้ประโยชน์จากสิทธิบัตรนั้นได้ แต่หากมีการพัฒนาเทคโนโลยีที่ได้จดไว้ ก็สามารถยื่นขอจดสิทธิบัตรใหม่ได้

5.4 สัญญาสำคัญอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

1. สัญญาอนุญาตให้ใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

- คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1: บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้ได้รับอนุญาต”)
ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 53.69 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 ผลงานวิจัยและพัฒนาในเรื่องเกี่ยวกับสารสกัดจากมังคุดและ/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 มีที่มาเนื่องจากผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทในอดีตที่ผ่านมา 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 และได้เปลี่ยนคู่สัญญาจากห้างหุ้นส่วนสามัญกรีนส์ทูลด์ ซึ่งมีศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ เป็น บริษัท อรุณพิทยา จำกัด ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 100 โดยศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา และภรรยา คือ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา ทั้งนี้ สัญญาฉบับใหม่ให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนมกราคม 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 ทีเอสซีบีเจ็ด โกลบอล จำกัด, และ บริษัท ท็อปมาร์คคอม 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 Miracles และ Jada

สำหรับแนวทางในการทำวิจัยและพัฒนาในอนาคต ในกรณีที่มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบใหม่ที่ทีมวิจัยปัจจุบันของบริษัทไม่มีความชำนาญ 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 มหาบุษราคัม | 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. อัมไพ บันทอง | ลงวันที่ 1 มกราคม 2555 |
| (2) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร | ลงวันที่ 1 มกราคม 2555 |

โดย รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. อัมไพ บันทอง ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการวิจัยและพัฒนา และ รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร ดำรงตำแหน่งกรรมการวิจัยและพัฒนา โดยบริษัทว่าจ้างผู้ทรงคุณวุฒิดังกล่าวเพื่อเป็นที่ปรึกษาให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แก่ผู้ประกอบการทางสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ 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 นีโอโตซูติกคอลส์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ")
ฝ่ายที่ 2: พญ. วลัยรัตน์ ธรรมจริย์ ("ผู้เชี่ยวชาญ") |
| วันที่ลงนาม | : | 2 มกราคม 2559 |
| สาระสำคัญของสัญญา | : | 1. บริษัทฯ ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อเป็นผู้ให้คำปรึกษาและแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ Operation BIM แก่ผู้ประกอบการในกิจกรรมทั้งหมดของ BIM Healthcare Center
2. ผู้เชี่ยวชาญจะให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการ ณ สำนักงานของบริษัท สาขารัชดาภิเษก ชั้น 30 อาคาร AIA Capital Center รัชดาภิเษก ทุกวันจันทร์และวันพุธของสัปดาห์ ระหว่างเวลา 14.00-16.00 น. |
| ระยะเวลาสัญญา | : | จนกว่าจะมีการบอกเลิกสัญญาจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย |

5. ข้อตกลงร่วมกันในการซื้อขายผลิตภัณฑ์

- | | | |
|-------------------|---|---|
| คู่สัญญา | : | ฝ่ายที่ 1: บริษัท เอเชีย นีโอโตซูติกคอลส์ จำกัด (มหาชน) ("ผู้ขาย")
ฝ่ายที่ 2: บริษัท ฟาร์มาฮอฟ จำกัด ("ผู้ซื้อ") |
| วันที่ลงนาม | : | 23 ธันวาคม 2558 (เริ่มทำการตลาดต้นปี 2559) |
| สาระสำคัญของสัญญา | : | 1. ผู้ซื้อจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ขาย ซึ่งเป็นผู้ผลิต เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่มีการตกลงร่วมกันเพื่อนำไปจำหน่ายแก่ผู้ประกอบการอีกทอดหนึ่ง
2. ผู้ซื้อตกลงซื้อและผู้ขายตกลงขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทในราคาที่ตกลงกัน ซึ่งเป็นราคาขายส่ง และผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่ง
3. การพิจารณาการสั่งซื้อขั้นต้นแบ่งเป็น 2 ช่วง คือ
<u>ช่วงที่ 1:</u> คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงปริมาณการสั่งซื้อขั้นต้นร่วมกัน
<u>ช่วงที่ 2:</u> ไตรมาสที่ 2, 3 และ 4 ปี 2559 คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะกำหนดปริมาณการสั่งซื้อขั้นต้นร่วมกันล่วงหน้าแต่ละไตรมาส โดยพิจารณาจากยอดขายในไตรมาสที่ผ่านมา และปริมาณผลิตภัณฑ์คงเหลือซึ่งยังจำหน่ายไม่ได้ของผู้ขาย
4. ผู้ขายยินยอมรับคืนผลิตภัณฑ์ที่ใกล้หมดอายุไม่น้อยกว่า 365 วัน นับจากวันหมดอายุที่ |

ปรากฏบนฉลากผลิตภัณฑ์ ณ วันที่ผู้ขายได้รับสินค้าคืน โดยผลิตภัณฑ์ต้องอยู่ในสภาพพร้อมขาย (หมายถึงอยู่ในสภาพเดียวกันกับสภาพที่ทางผู้ขายส่งมอบแก่ผู้ซื้อ)

ระยะเวลาสัญญา : 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ข้อตกลงจนถึงวันที่ 22 ธันวาคม 2559

5.5 สรุปสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศ

บริษัท	จำหน่ายในประเทศ	ผลิตภัณฑ์	ยอดขายขั้นต่ำ (ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา)		วันที่ลงนาม	ระยะเวลา
			ต่อปี	6 เดือนแรก		
PharmaGIC s.r.l.	อิตาลี ซานมารีโน วาติกัน และประเทศในสหภาพยุโรป	Arthrix / Diabenox / น้ำมูก BIM	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ	24 มกราคม 2557	10 ปี นับตั้งแต่วันที่เซ็นสัญญา และจะทำสัญญาต่อในลักษณะปีต่อปี
มาตาม 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
แวน โกลบอล เวนเจอร์ส ไพรวาท ลิมิเตด (สิงคโปร์)	ไต้หวัน	ทุกผลิตภัณฑ์ของ APCO	500,000	200,000	19 กรกฎาคม 2557	10 ปี สิ้นสุดในวันที่ 18 กรกฎาคม 2567 และเมื่อครบอายุสัญญาสามารถต่อสัญญาใหม่โดยอัตโนมัติอีก 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 และเมื่อครบอายุสัญญาสามารถต่อสัญญาใหม่โดยอัตโนมัติอีก 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 20 กรกฎาคม 2567
MS. Bui Kim ChuYen (เวียดนาม)	เวียดนาม	- ผลิตภัณฑ์ BIM - ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม - ผลิตภัณฑ์ลดน้ำหนัก กระชับสัดส่วน แต่จะไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว	600,000	200,000	1 สิงหาคม 2557	10 ปี สิ้นสุดในวันที่ 31 กรกฎาคม 2567 และเมื่อครบอายุสัญญาสามารถต่อสัญญาใหม่โดยอัตโนมัติอีก 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 31 กรกฎาคม 2567 และจะต่อสัญญาใหม่เป็นเวลา 10 ปี ในวันที่ 1 สิงหาคม 2567
พาราโดม เฮลท์ แอนด์ เวล เนส ไพรวาท ลิมิเตด (สิงคโปร์)	สหรัฐอเมริกา	ทุกผลิตภัณฑ์ของ APCO	2,000,000	500,000	5 สิงหาคม 2557	10 ปี สิ้นสุดในวันที่ 4 สิงหาคม 2567 และเมื่อครบอายุสัญญาสามารถต่อสัญญาใหม่โดยอัตโนมัติอีก 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		

บริษัท	จำหน่ายในประเทศ	ผลิตภัณฑ์	ยอดขายขั้นต่ำ (ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา)		วันที่ลงนาม	ระยะเวลา
			ต่อปี	ปีแรกที่เซ็นสัญญา		
	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		
	คูเวต		300,000	100,000		
	สหภาพยุโรป 28 ประเทศ ได้แก่ ออสเตรเลีย เบลเยียม บัลแกเรีย โครเอเชีย ไชปรัส สาธารณรัฐเช็ก เดนมาร์ก เอสโตเนีย ฝรั่งเศส ฟินแลนด์เยอรมนี กรีซ ฮังการี ไอร์แลนด์ อิตาลี ลัตเวีย ลิทัวเนีย ลักเซมเบิร์ก มอลตา เนเธอร์แลนด์ โปแลนด์ โปรตุเกสโรมาเนีย สโลวีเนีย สเปน สวีเดน สวีตเซอร์แลนด์ อังกฤษ	ทุกผลิตภัณฑ์ของ APCO ยกเว้น Arthrinox / Diabenox / น้ำมูก BIM	1,000,000	500,000		

หมายเหตุ: ในกรณีที่ตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศไม่สามารถทำยอดขายขั้นต่ำได้ตามที่ระบุในสัญญา บริษัทสามารถพิจารณาเปลี่ยนแปลงสัญญาได้

ตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งจะทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศต่างๆ ตามที่บริษัทกำหนดขอบเขตให้จำหน่ายได้ตามข้อตกลงในสัญญาที่ทำร่วมกัน หากไม่สามารถทำตามเงื่อนไขที่ตกลงกันได้ บริษัทสามารถเปลี่ยนแปลงสัญญาได้ โดยบริษัทจะขายสินค้าให้ตัวแทนจำหน่ายแบบขายขาด และให้ตัวแทนจำหน่ายไปทำการตลาดเอง ซึ่งบริษัทจะไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนหรือค่าใช้จ่ายใดๆ ให้แก่ตัวแทนจำหน่าย แต่ทางบริษัทจะส่งข้อมูลผลิตภัณฑ์หรือข้อมูลต่างๆ ที่ตัวแทนจำหน่ายต้องการ เพื่อนำไปใช้ในการประชาสัมพันธ์และทำการตลาด ทั้งนี้ ตัวแทนจำหน่ายที่บริษัทแต่งตั้งในปี 2557 ส่วนใหญ่ยังไม่เคยติดต่อกับบริษัท แต่จะเป็นลูกค้าที่เคยซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทผ่านผู้จัดจำหน่ายอื่นมาก่อน ยกเว้น PharmaGIC s.r.l. จากประเทศอิตาลี ซึ่งเคยติดต่อซื้อสินค้ากับบริษัทเพื่อนำไปเป็นตัวอย่างทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่างก่อนที่จะตกลงทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายในปี 2557 อนึ่ง ใบอนุญาตในการนำเข้าผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปยังประเทศต่างๆ จะเป็นความรับผิดชอบของตัวแทนจำหน่ายในการดำเนินการขออนุญาตนำเข้าเพื่อจัดจำหน่ายในประเทศต่างๆ

5.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะอยู่ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

6. โครงการในอนาคต

บริษัทมีแผนในการขยายธุรกิจและฐานลูกค้า ดังต่อไปนี้

(1) แผนการเพิ่มยอดขายในประเทศ

บริษัทมีแผนเพิ่มยอดขายในประเทศ โดยจะเน้นการขายผลิตภัณฑ์ Operation BIM กับกลุ่มลูกค้าในประเทศมากขึ้น มีการจัดกิจกรรมและโปรโมชั่นกับกลุ่มผู้แนะนำผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนเพิ่มการประชาสัมพันธ์ผ่านรายการโทรทัศน์ในช่องเคเบิลทีวี และฟรีทีวี รวมถึงสื่อออนไลน์ต่างๆ เพื่อให้ข้อมูลประชาสัมพันธ์สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้โดยตรง และเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายให้กับช่องทาง Tele-Marketing ผ่าน call center 1154 นอกจากนี้ บริษัทมีแผนจะมีการขยายช่องทางจำหน่ายทางร้านยา โดยเริ่มทดลองทำการตลาดเฉพาะบางผลิตภัณฑ์เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่ายขึ้น ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ มากขึ้น โดยบริษัทได้ให้ความสำคัญและเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Tele-Marketing ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ BIM Healthcare Center มากขึ้น โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ในการเปิด BIM Healthcare Center เพื่อให้เป็นศูนย์บริการผู้บริโภคที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยการปรึกษานักวิทยาศาสตร์การแพทย์ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ Operation BIM ทุกชนิด ซึ่ง BIM Healthcare Center จะให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับอาการป่วย โดยอาศัยข้อมูลจากผู้บริโภคได้แจ้งให้ทราบจากผลการตรวจร่างกายของผู้บริโภคโดยแพทย์ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มผู้บริโภคระดับปานกลางขึ้นไป ที่ต้องการความมั่นใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ โดยการปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญโดยตรง

(2) แผนการเพิ่มยอดขายในต่างประเทศ

บริษัทมีแผนจะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางธุรกิจขายตรงแบบหลายชั้น หรือ Multi-level Marketing (MLM) โดยปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไปได้กับพันธมิตรในต่างประเทศ เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ APCO ในประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และอินโดนีเซีย

7. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

8. ข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอเชียัน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: ASIAN PHYTOCEUTICALS PUBLIC COMPANY LIMITED
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามจากสารสกัดจากธรรมชาติ จากผลงานการวิจัยและพัฒนาของนักวิทยาศาสตร์ไทย
ทุนจดทะเบียน ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	: 300 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 3,000 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2558) : 275 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 2,745 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2558)
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 ถนนอินทวิโรธ 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	: www.apco.co.th
บริษัทร่วม	: บริษัท ทีเอช17 (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 276 ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงบางยี่เรือ เขตธนบุรี กรุงเทพมหานคร 10600
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท สำหรับผู้ป่วยมะเร็ง
ทุนจดทะเบียน	: 5 ล้านบาท (การถือหุ้นโดย APCO คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49)
บุคคลอ้างอิง นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 อาคารหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเชก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991 : นางสาวนงราม เลหาอารีดิกล 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
ผู้สอบบัญชี	

ส่วนที่ 2

การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

9. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

9.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 300,000,000 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 274,537,464.50 บาท คิดเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,745,374,645 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท โดยเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 254,625,355 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท และในกรณีที่หุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป บริษัทจะนำไปจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering)

9.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ วันที่ 10 มีนาคม 2559

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ณ วันที่ 10 มีนาคม 2559	
	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ
1. ครอบครัววิริยะจิตรา ประกอบด้วย นาย พิเชษฐ์ วิริยะจิตรา นาง อรุณี วิริยะจิตรา นาง วิลาวัลย์ วิริยะจิตรา นาง วิกา วิทยาเวโรจน์ นาย สีนากู วิริยะจิตรา นางสาว สิริรัตน์ วิริยะจิตรา นาง ศิริทิพย์ วิริยะจิตรา รวมครอบครัววิริยะจิตรา	1,368,200,790 105,630,200 3,646,370 2,676,650 2,756,440 2,606,440 1,000,000 1,486,516,890	49.84 3.85 0.13 0.10 0.10 0.09 0.04 54.15
2. ครอบครัวสมะลาภา นาย ชินการ สมะลาภา นาง สุพรรณนง สมะลาภา นาย ชาญกิจ สมะลาภา รวมครอบครัวสมะลาภา	340,000,000 829,600 5,500,000 346,329,600	12.38 0.03 0.20 12.61
3. นายณัฐพัฒน์ รั้งสรรพค์	84,600,000	3.08
4. ครอบครัวหาญเจนลักษณะ ประกอบด้วย คุณหญิง จำนงศรี หาญเจนลักษณะ นาย ชิงชัย หาญเจนลักษณะ รวมครอบครัวหาญเจนลักษณะ	58,520,410 16,500,970 75,021,380	2.13 0.60 2.73
5. นางสาวอัญชลี โกศลศักดิ์	41,732,000	1.52
6. นายสมชาย พงศ์สุริยนันท์	33,489,310	1.22
7. นายมนต์ชัย ลีศิริกุล	33,000,000	1.20
8. นายชาญ วงศ์ัชชาญ	25,500,000	0.93
9. นางสาวพชร เตชาประพันธ์	23,064,080	0.84
10. นายนพสิทธิ์ ธนะรุ่งรักษา ผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่นๆ	22,999,000 573,122,385	0.84 20.88
รวม	2,745,374,645	100.00

ที่มา: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ณ วันที่ 10 มีนาคม 2559

9.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

-ไม่มี-

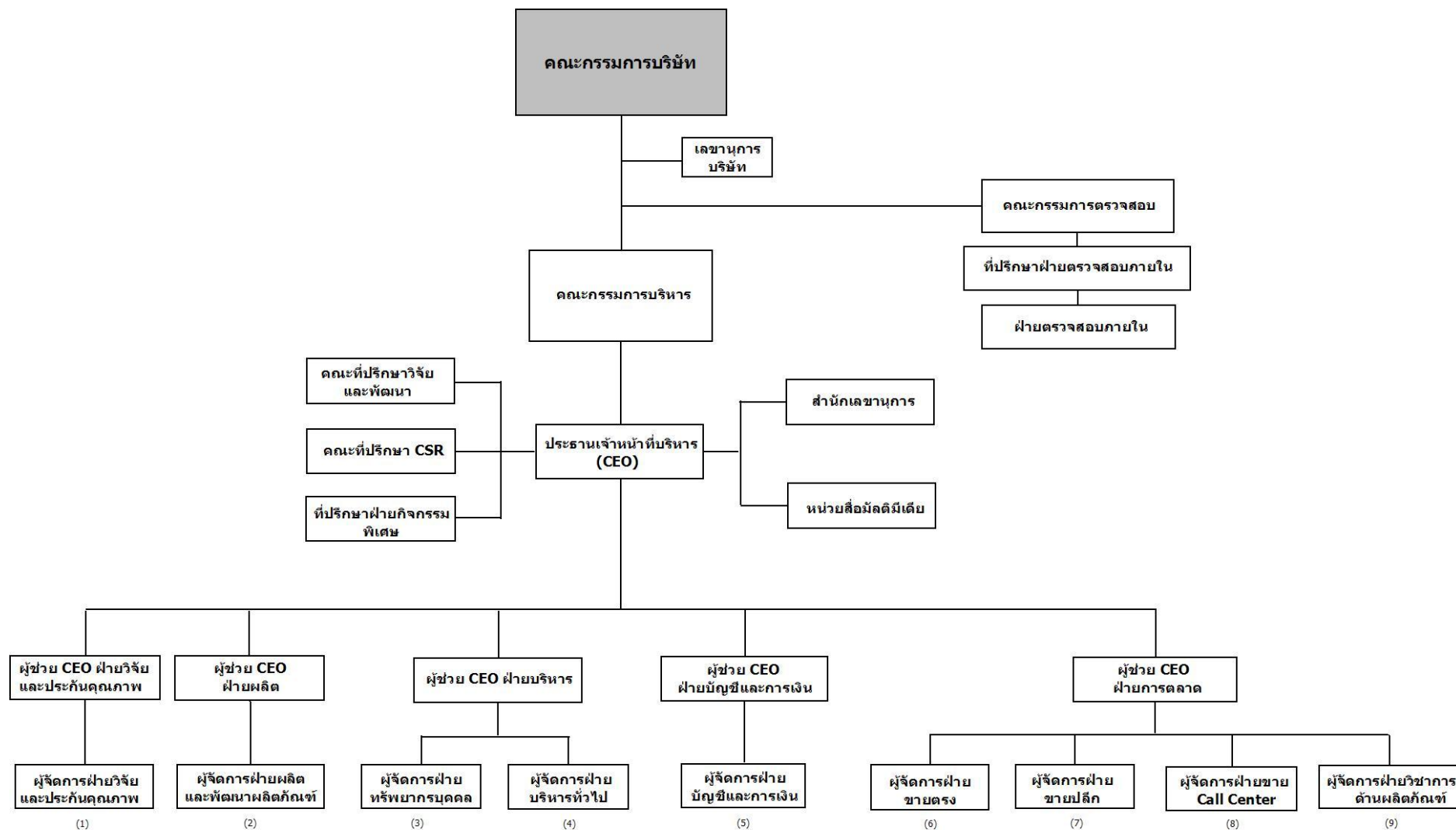
9.4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

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

ทั้งนี้ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่บริษัทในร้อยละ 100 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลให้นำปัจจัยต่างๆ ต่อไปนี้มาพิจารณาประกอบ อาทิ ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท สภาพคล่องของบริษัท การขยายธุรกิจ และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมอาจกำหนดให้การจ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่กำหนดข้างต้นได้หากบริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องนำเงินกำไรสุทธิจำนวนดังกล่าวมาใช้เพื่อขยายการดำเนินงานของบริษัท

10. โครงสร้างการจัดการ

ณ 23 กุมภาพันธ์ 2559



10.1 คณะกรรมการบริษัท

บริษัทมีคณะกรรมการจำนวน 8 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นางมาลีรัตน์ ปลิมจิตรชม	ประธานกรรมการ / ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
2. ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	กรรมการ
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	กรรมการ
4. นายชินการ สมะลาภา	กรรมการ
5. รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	กรรมการ
6. ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญยเกียรติ	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 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. จัดให้มีการทำงบดุลและงบกำไรขาดทุนของบริษัท ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท ซึ่งผู้สอบบัญชีตรวจสอบแล้ว และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
4. คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคน หรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทน คณะกรรมการได้โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่ คณะกรรมการเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิกเพิกถอนเปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรืออำนาจนั้นๆ ได้เมื่อเห็นสมควร

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. อนุมัตินโยบายการเพิ่มอัตรากำไรค่าตอบแทนและโบนัสประจำปี
8. อนุมัติงบการเงินของบริษัท
9. อนุมัติการเปิดหรือปิดบัญชีกับธนาคารต่างๆ
10. อนุมัติการแต่งตั้งคณะอนุกรรมการ
11. อนุมัติการแต่งตั้งกรรมการใหม่แทนกรรมการที่ออกตามวาระ

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทยังมีหน้าที่ในการอนุมัติการดำเนินรายการต่างๆ ตามประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และตามกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกำหนด

การประชุมคณะกรรมการบริษัท

ชื่อ - สกุล	ปี 2558		ปี 2557	
	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตระชม	4	4	4	4
2. ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วัริยะจิตรา	4	4	4	4
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	4	4	4	4
4. นายชินการ สมะลาภา	4	4	4	4
5. รองศาสตราจารย์อรุณี วัริยะจิตรา	4	4	4	4
6. ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญยเกียรติ	4	4	4	4
7. รองศาสตราจารย์ ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	4	4	4	3

ชื่อ - สกุล	ปี 2558		ปี 2557	
	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
8. ศาสตราจารย์ ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์	4	3	4	3

10.2 คณะผู้บริหาร (Management Team)

รายชื่อผู้บริหาร ณ วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2559 มีจำนวน 6 ท่าน ดังต่อไปนี้

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

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

- มีอำนาจดำเนินการเป็นผู้บริหารงาน จัดการและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัท
- มีอำนาจดำเนินการตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหารได้มอบหมาย ตลอดจนให้มีอำนาจในการมอบหมายให้บุคคลอื่นๆ ที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเห็นสมควรทำหน้าที่จัดการและดำเนินการแทน ทั้งนี้ จะไม่มีการมอบอำนาจช่วงให้แก่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการดำเนินการ
- มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ บันทึก เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษาระเบียบวินัยการทำงานภายในองค์กร
- มีอำนาจระทำการแทน และแสดงตนเป็นตัวแทนบริษัทต่อบุคคลภายนอกในกิจการที่เกี่ยวข้องกับบริษัท และเป็นประโยชน์ต่อบริษัท
- พิจารณากลับการลงทุนต่างๆ เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหาร
- พิจารณาแต่งตั้งที่ปรึกษาต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินกิจการของบริษัท เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหาร
- มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการทางการเงินดังนี้
 - อนุมัติการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินการปกติ และในการจัดซื้อจัดจ้างในทรัพย์สินและบริการเพื่อประโยชน์ของบริษัท ในวงเงินไม่เกิน 10 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อไตรมาส แต่ไม่รวมถึงรายการที่เป็นการอนุมัติการกู้ยืมหรือขอสินเชื่อใดๆ ของบริษัท และพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินเพื่อลงทุน เช่น การซื้อขายเงินลงทุน หรือสินทรัพย์ถาวร ซึ่งการเข้าทำรายการดังกล่าวจะต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท
 - อนุมัติการขายหรือการให้บริการตามปกติธุรกิจของบริษัท เช่น การอนุมัติขายสินค้า การอนุมัติให้ทำสัญญารับจ้างทำของตามปกติธุรกิจ เป็นต้น ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 100 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท
- 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 องค์กรไชย

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาในการวิจัยและพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท รวมทั้งเป็นส่วนหนึ่งของทีมงานที่ดำเนินการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อต่อยอดให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยแต่ละท่านดำรงตำแหน่งอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญในสายงานวิจัยต่างๆ ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

คณะที่ปรึกษา CSR (Corporate Social Responsibility) ประกอบด้วย

1. รองศาสตราจารย์ ดร. อรุณี วิริยะจิตรา
2. คุณหญิงจันทรี หาญเจนลักษณ์
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์
4. นางสุพรรณ แซ่สมะลาภา

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านการจัดกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม อาทิ การอุดหนุนงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาในสถาบันของรัฐ การบริจาคเงินและสิ่งของเพื่อช่วยเหลือผู้ขาดแคลนและผู้ประสบภัย เป็นต้น ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายที่บริษัทดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการตอบแทนแก่สังคมและสิ่งแวดล้อม

ที่ปรึกษาฝ่ายตรวจสอบภายใน ประกอบด้วย

1. รองศาสตราจารย์ ชูศรี เที้ยศิริเพชร

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านการตรวจสอบภายในของบริษัท

ที่ปรึกษาฝ่ายกิจกรรมพิเศษ ประกอบด้วย

1. นางสาวณัฐชภัทร ดันติวิวัฒน์

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 รวมทั้งต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายวัตถุประสงค์ 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. หน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากบริษัท

10.5 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

ในการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและกระบวนการที่ชัดเจนและโปร่งใส ดังนี้

1. **ค่าตอบแทนกรรมการ** บริษัทฯ ได้กำหนดค่าตอบแทนของกรรมการให้อยู่ในระดับเดียวกับอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมและสอดคล้องกับขอบเขตความรับผิดชอบของคณะกรรมการ ก่อนจะมีการเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณานุมัติในขั้นตอนสุดท้าย

2. **ค่าตอบแทนผู้บริหาร** ค่าตอบแทนผู้บริหารเป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนดซึ่งเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัทและภาระงานที่มีมากขึ้นจากการขยายตัวของบริษัท

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

(1.1) ค่าตอบแทนกรรมการ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2558 ได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและกรรมการตรวจสอบในรูปแบบของเบี้ยประชุมกรรมการ รายละเอียดดังนี้

ตำแหน่ง	ค่าเบี้ยประชุมต่อครั้ง
การประชุมคณะกรรมการ	
ประธานกรรมการ	20,000 บาทต่อครั้ง
กรรมการ	15,000 บาทต่อครั้ง
การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ	
ประธานกรรมการตรวจสอบ	20,000 บาทต่อครั้ง
กรรมการตรวจสอบ	15,000 บาทต่อครั้ง
การประชุมคณะกรรมการบริหาร	
กรรมการบริหาร	12,000 บาทต่อครั้ง

หมายเหตุ: กรรมการที่เป็นผู้บริหารจะไม่ได้รับเบี้ยประชุมเนื่องจากได้รับค่าตอบแทนในฐานะผู้บริหารอยู่แล้ว

ค่าตอบแทนรวมที่เป็นตัวเงินสำหรับคณะกรรมการในรูปของเบี้ยประชุมและบำเหน็จกรรมการ สรุปได้ดังนี้

ชื่อ - สกุล	ปี 2558					ปี 2557				
	เบี้ยประชุมในฐานะกรรมการบริษัท ⁵	เบี้ยประชุมในฐานะกรรมการตรวจสอบ	เบี้ยประชุมในฐานะกรรมการบริหาร	โบนัสกรรมการประจำปี	รวมเป็นเงิน (บาท)	เบี้ยประชุมในฐานะกรรมการบริษัท ⁴	เบี้ยประชุมในฐานะกรรมการตรวจสอบ	เบี้ยประชุมในฐานะกรรมการบริหาร	โบนัสกรรมการประจำปี	รวมเป็นเงิน (บาท)
นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตธรรม ^{1/1, 2, 3}	94,000	77,000	-	133,067	304,067	102,000	68,000	-	108,919	278,919
ศ.ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ดร.ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	69,000	-	80,000	-	149,000	72,000	-	10,000	-	72,000
นายชินการ สมะลาภา	69,000	-	80,000	-	149,000	60,000	-	10,000	-	60,000
รศ.อรุณี วิริยะจิตรา	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ศ.ภิกษา ไกรฤทธิ บุญยเกียรติ ³	57,000	57,000	-	133,067	247,067	48,000	48,000	-	108,919	204,919
รศ.ดร.วราภรณ์ สามโกเศศ ³	57,000	57,000	-	133,067	247,067	60,000	36,000	-	108,919	204,919
ศ.ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์ ³	54,000	42,000	-	133,067	229,067	60,000	36,000	-	108,919	204,919

หมายเหตุ ^{1/1} ประธานกรรมการ

^{2/2} ประธานกรรมการตรวจสอบ

^{3/3} โบนัสกรรมการจ่ายให้แก่กรรมการอิสระ โดยคำนวณจากรายได้จากการขายปีที่ผ่านมา

^{4/4} ค่าเบี้ยประชุมสำหรับการประชุมในฐานะกรรมการบริษัท ในปี 2557 ประกอบด้วย การประชุมคณะกรรมการบริษัท จำนวน 4 ครั้ง และเบี้ยประชุมสำหรับกรรมการที่เข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2557 จำนวน 1 ครั้ง และวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 จำนวน 1 ครั้ง

^{5/5} ค่าเบี้ยประชุมสำหรับการประชุมในฐานะกรรมการบริษัท ในปี 2558 ประกอบด้วย การประชุมคณะกรรมการบริษัท จำนวน 4 ครั้ง และเบี้ยประชุมสำหรับกรรมการที่เข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 จำนวน 1 ครั้ง

(1.2) ค่าตอบแทนผู้บริหารและกรรมการบริหาร

	ปี 2558	ปี 2557
จำนวนผู้บริหาร	7 ท่าน	8 ท่าน
ค่าตอบแทนรวมของผู้บริหาร (บาท)	13,583,256	17,096,835
รูปแบบค่าตอบแทน	เงินเดือนและโบนัส	

(2) ค่าตอบแทนอื่น

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้กับผู้บริหารตั้งแต่วันที่ 2548 ซึ่งกำหนดให้สมาชิกจ่ายเงินสะสมในอัตราร้อยละ 3 ของค่าจ้าง และนายจ้างจ่ายเงินสมทบในอัตราร้อยละ 3 ของค่าจ้าง

10.6 บุคลากร

10.6.1 จำนวนพนักงานและผลตอบแทน

บริษัทมีจำนวนพนักงานของบริษัทแบ่งตามสายงานหลักดังนี้

ลำดับ	สายงานหลัก	จำนวนพนักงาน (คน) ณ 31 ธันวาคม 2558
1.	ฝ่ายผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์	46
2.	ฝ่ายขาย	40
3.	ฝ่ายสำนักงาน	24
4.	ฝ่ายบัญชีและการเงิน	14
5.	ฝ่ายวิจัยและพัฒนา	3
รวม		127

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

	ปี 2558	ปี 2557
จำนวนพนักงาน (คน)	127	128
ค่าตอบแทนรวม (บาท)	31,200,283	32,790,722

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

ในปี 2558 การอบรมทั้งภายใน ภายนอก โดยรวมของบริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์ จำกัด (มหาชน) มีจำนวนชั่วโมงการอบรมเฉลี่ย 7.82 ชม./คน/ปี Man day โดยมีตัวอย่างหลักสูตรการอบรมภายใน ภายนอก ประจำปี 2558 ดังนี้

วันที่	ชื่อหลักสูตร	จัดโดย
22-มี.ค.-58	Update ภาษีอากรทั้งระบบและทิศทางการกฎหมายภาษีอากรของประเทศไทย	คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้
25-มี.ย.-58	การปฏิบัติตามกฎหมายการจัดการกากอุตสาหกรรมและระบบพื้นฐานข้อมูลการจัดการกากอุตสาหกรรม	การนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ
30-มี.ย.-58	การวัดระบบสารซึ่งนำหนักเข้าสู่มาตรฐานสากลเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลการซึ่งนำหนัก	บริษัท ไทยเครื่องชั่ง จำกัด
16-ก.ค.-58	สัมมนาการตลาดด้วยเมลล์และ Facebook	บริษัท ทู คอรัปอเรชั่น จำกัด
22-ก.ค.-58	โครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการชาลทั่วประเทศ	คณะกรรมการชาลแห่งประเทศไทย
21-พ.ย.-58	เจาะลึก TFRSs กับประเด็นที่สำคัญของการนำเสนองบการเงิน	บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด
27-พ.ย.-58	การประชาสัมพันธ์การปรับปรุงระบบอนุมัติอนุญาตทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-PP)	การนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ
27-พ.ย.-58	อุปกรณ์อัตโนมัติในโรงงานรุ่นใหม่ล่าสุด	การนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ
17-ธ.ค.-58	Update มาตรฐานการรายงานทางการเงินและทิศทางในอนาคต	บริษัท ดีไอเอ ออดิท จำกัด
17-ธ.ค.-58	รูดหน้าสู่สากลบนเส้นทาง FTA	การนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ

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 23 กุมภาพันธ์ 2559 และกำหนดให้มีการทบทวนเนื้อหาเป็นประจำทุกปี พร้อมทั้งได้เผยแพร่ไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อให้บุคคลภายนอกและพนักงานบริษัทได้รับทราบถึงนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท ซึ่งพนักงานทุกระดับ พึงยึดถือปฏิบัติโดยเคร่งครัด นโยบายกำกับดูแลกิจการที่ดีครอบคลุมหลักการ 5 หมวด ดังนี้

หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น

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

ทั้งนี้บริษัทดำเนินการในเรื่องต่างๆ ที่เป็นการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น ดังนี้

- บริษัทกำหนดให้คณะกรรมการจัดทำหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ โดยให้มีสารสนเทศที่เพียงพอให้ผู้ถือหุ้นรับทราบ และบริษัทจะเผยแพร่ข้อมูลล่วงหน้าประมาณ 30 วันในเว็บไซต์ของบริษัทที่ www.apco.co.th ก่อนจัดส่งเอกสารให้แก่ผู้ถือหุ้นล่วงหน้าก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 21 วัน หรือให้เป็นไปตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิที่จะเสนอวาระเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้า ระหว่างเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคม ของทุกปี และเปิดโอกาสให้ส่งคำถามที่เกี่ยวข้องกับวาระการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้า ได้ถึงวันที่ 31 มกราคม ของทุกปี โดยจะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมทั้งประกาศหลักเกณฑ์และระบบขั้นตอนที่ชัดเจนไว้ในเว็บไซต์ของบริษัทที่ www.apco.co.th
- ในการประชุมผู้ถือหุ้นแต่ละครั้ง ประธานที่ประชุมจะชี้แจงเกี่ยวกับกฎเกณฑ์ที่ใช้ในการประชุม รวมถึงขั้นตอนการออกเสียงลงมติ และจัดสรรเวลาในการประชุมอย่างเพียงพอ
- นำเสนอคำตอบแทนกรรมการทุกรูปแบบได้แก่ ค่าเบี้ยประชุม โบนัสกรรมการ ให้ผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติเป็นประจำทุกปี และนำเสนอนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนเกี่ยวกับการกำหนดคำตอบแทนกรรมการให้ผู้ถือหุ้นทราบ
- บริษัทกำหนดให้ผู้ถือหุ้นลงคะแนนเสียงเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล โดยเสนอชื่อกรรมการแต่ละท่านให้ผู้ถือหุ้นลงคะแนน
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ ได้อย่างเต็มที่ โดยมีกรรมการและผู้บริหารที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อตอบคำถามในที่ประชุม และเมื่อการประชุมแล้วเสร็จ บริษัทจะจัดทำรายงานการประชุมโดยแสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นตรวจสอบได้

- ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระหรือบุคคลใดเข้าร่วมประชุมแทนได้ โดยใช้หนังสือมอบฉันทะแบบใดแบบหนึ่ง (บริษัทได้ระบุแนะนำให้ผู้ถือหุ้นใช้หนังสือมอบฉันทะแบบ ข. ซึ่งเป็นแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถกำหนดทิศทางการลงคะแนนเสียงได้) ที่บริษัทได้จัดส่งไปพร้อมกับหนังสือนัดประชุมที่ได้ระบุถึงเอกสาร/หลักฐานรวมทั้งคำแนะนำขั้นตอนในการมอบฉันทะไว้แล้ว ซึ่งไม่ได้กำหนดกฎเกณฑ์ใดๆให้เกิดความยุ่งยากให้แก่ผู้ถือหุ้น
- สำหรับนักลงทุนสถาบัน เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการเข้าประชุม บริษัทได้ชี้แจงเอกสารและหลักฐานที่ต้องนำมาแสดงในวันประชุมไว้ในหนังสือเชิญประชุมอย่างละเอียด ทั้งนี้ เพื่อความสะดวกในการลงทะเบียนเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น
- บริษัทไม่มีนโยบายกีดกันหรือสร้างอุปสรรคในการสื่อสารกันระหว่างผู้ถือหุ้น

หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม ทั้งผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นที่ไม่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นต่างชาติ และผู้ถือหุ้นส่วนน้อย โดยมีหลักการดังนี้

- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิเสนอชื่อบุคคลเพื่อพิจารณาเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทล่วงหน้า ระหว่างเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคม ของทุกปี โดยจะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมทั้งประกาศหลักเกณฑ์ และระบุขั้นตอนที่ชัดเจนไว้ในเว็บไซต์ของบริษัทที่ www.apco.co.th
- คณะกรรมการจะไม่เพิ่มวาระการประชุมโดยไม่แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ
- ไม่มีการให้ความช่วยเหลือทางการเงินกับบริษัทที่ไม่ใช่บริษัทย่อย
- บริษัทกำหนดให้มีการป้องกันการนำข้อมูลของบริษัทไปใช้ โดยห้ามหน่วยงานที่ทราบข้อมูลไปเปิดเผยต่อหน่วยงานหรือบุคคลอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง ในกรณีที่พนักงานหรือผู้บริหารนำข้อมูลไปเปิดเผยหรือนำไปใช้เพื่อหาประโยชน์ให้แก่ตนเองหรือผู้เกี่ยวข้อง จะถือเป็นความผิดร้ายแรงและถูกลงโทษทางวินัย
- ในการประชุมผู้ถือหุ้น กรรมการและผู้บริหารบริษัทจะเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับส่วนได้ส่วนเสียของตนในแต่ละวาระ เพื่อให้คณะกรรมการสามารถพิจารณาธุรกรรมที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และสามารถตัดสินใจเพื่อประโยชน์ของบริษัทโดยรวม โดยกรรมการและผู้บริหารที่มีส่วนได้ส่วนเสียดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในวาระการประชุมนั้นๆ
- บริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นที่ชัดเจน โปร่งใส ไม่มีการถือหุ้นไขว้กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และไม่มีโครงสร้างการถือหุ้นแบบปิรามิดในกลุ่มของบริษัท จึงไม่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้แก่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง โดยได้เปิดเผยโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทและ/หรือบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมไว้ในรายงานประจำปี รวมถึงเปิดเผยการถือหลักทรัพย์ของคณะกรรมการบริษัทอย่างครบถ้วน

หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม และมีนโยบายในการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่มที่สำคัญ ดังนี้

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

พนักงาน : บริษัทจะให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมแก่พนักงาน มีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ให้ความสำคัญกับการรักษาสุขภาพ ความปลอดภัย ดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและ

ทรัพย์สิน โดยมีการกำหนดเป็นนโยบายเกี่ยวกับสวัสดิการ สิทธิประโยชน์ ความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน เปิดเผยไว้อย่างชัดเจน มีกฎระเบียบเพื่อความปลอดภัยในการทำงานให้พนักงานยึดถือปฏิบัติ มีการแต่งตั้งเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยในการทำงาน เพื่อทำหน้าที่กำกับ ดูแล ให้พนักงานในสถานประกอบการได้รับความปลอดภัยในการทำงาน ให้ความสำคัญต่อการฝึกอบรมพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับพนักงานอย่างเคร่งครัด รวมทั้งหลีกเลี่ยงการกระทำใดๆที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อความมั่นคงในหน้าที่การทำงานของพนักงาน ตลอดจนปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความสุภาพและให้ความเคารพต่อสิทธิมนุษยชน ศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ โดยในปีที่ผ่านมา บริษัทมีสถิติการเกิดอุบัติเหตุ หยุดงานและเจ็บป่วยจากการทำงานเป็นศูนย์

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

ผู้ร่วมทุน : บริษัทเคารพซึ่งสิทธิของผู้ร่วมทุนและปฏิบัติต่อผู้ร่วมทุนทุกรายอย่างเป็นธรรม รวมทั้งให้ความร่วมมืออย่างดีกับผู้ร่วมทุน ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินงานของกิจการร่วมทุนประสบผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของกิจการร่วมทุน

คู่ค้าและเจ้าหนี้ : บริษัทจะไม่ดำเนินการที่ทุจริตในการค้ากับคู่ค้าและเจ้าหนี้ และมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าและปฏิบัติตามพันธะสัญญาที่มีต่อคู่ค้าและเจ้าหนี้อย่างเคร่งครัด ไม่ว่าจะเป็นวัตถุประสงค์ของการใช้เงิน การชำระคืน การดูแลคุณภาพหลักทรัพย์คู่ประกัน และเรื่องอื่นใดที่ได้ทำข้อตกลงไว้กับเจ้าหนี้ เพื่อบรรลุผลประโยชน์ร่วมกัน โดยในการคัดเลือกคู่ค้า บริษัท จะคำนึงถึงความสมเหตุสมผลด้านราคา คุณภาพ และบริการที่ได้รับ มีการกำหนด ระเบียบในการจัดหาและการดำเนินการต่าง ๆ ที่ชัดเจน ไม่เรียกหรือ รับทรัพย์สิน หรือผลประโยชน์ใด ๆ จากคู่ค้า สนับสนุนการจัดหาที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม หลีกเลี่ยงการซื้อสินค้ากับคู่ค้าที่ละเมิดสิทธิมนุษยชน หรือละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา และไม่ทำธุรกิจกับคู่ค้าที่ทำธุรกิจที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย

คู่แข่งทางการค้า : บริษัทจะประพฤติปฏิบัติภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริต หรือไม่เหมาะสม ตลอดจนไม่ล่องเลเมิดสิทธิทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ และต่อต้านการทุจริตและไม่สนับสนุนการจ่ายสินบนเพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจของบริษัท อีกทั้งไม่พยายามทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้ายโดยไร้มูลความจริง

สังคมส่วนรวม : บริษัทจะมุ่งเน้นการดำเนินงานที่ใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และไม่กระทำการใดๆที่จะส่งผลเสียหายต่อสังคม ทรัพยากรธรรมชาติและสภาพแวดล้อม อีกทั้งยังต้องแสวงหาโอกาสสนับสนุนกิจกรรมสร้างสรรค์สังคม จัดฝึกอบรมให้ความรู้และปลูกฝังจิตสำนึกของควมรับผิดชอบต่อสังคมให้เกิดขึ้นในหมู่พนักงานทุกระดับอย่างต่อเนื่องและจริงจัง ส่งเสริมให้พนักงานปฏิบัติตนเป็นพลเมืองดีที่ทำประโยชน์ให้กับชุมชนและสังคมให้เติบโตเคียงคู่กันไปอย่างยั่งยืน รวมทั้งปฏิบัติหรือควบคุมให้มีการปฏิบัติอย่างเคร่งครัดตามเจตนารมณ์ของกฎหมายและกฎระเบียบที่ออกโดยหน่วยงานที่กำกับดูแล

ทั้งนี้ คณะกรรมการได้จัดให้มีช่องทางที่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มรวมถึงพนักงานสามารถติดต่อ/ร้องเรียน/แจ้งเบาะแสในเรื่องที่ถูกละเมิดสิทธิ การกระทำความผิด เหตุการณ์ทุจริตหรือต้องสงสัยว่าทุจริต หรือเรื่องที่สามารถทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัท โดยผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มรวมถึงพนักงานสามารถติดต่อกับบริษัทรวมถึงติดต่อคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทได้โดยตรงทางจดหมายตามที่อยู่ที่แจ้งไว้บนเว็บไซต์ของบริษัท หรือทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ที่ www.apco.co.th ซึ่งผู้แจ้งข้อมูลจะได้รับความคุ้มครองโดยจะไม่มีการเปิดเผยชื่อผู้แจ้งแก่ผู้ใดทั้งสิ้น และข้อคำถาม ข้อร้องเรียน ข้อเสนอแนะต่างๆ จะส่งต่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ดำเนินการตรวจสอบ หากทางแก้ไขตามขั้นตอนต่อไป

หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

บริษัทมีนโยบายกำหนดให้คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารมีหน้าที่รายงานการมีส่วนได้เสียเสนอต่อประธานกรรมการ ตลอดจนรายการซื้อขายหุ้นของกรรมการและผู้บริหารจะต้องถูกเปิดเผยอย่างถูกต้องตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และคณะกรรมการตลาดทุน โดยให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลที่มีความถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส ตรงเวลา และได้มาตรฐานตามเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนดทั้งรายงานทางการเงินและข้อมูลทั่วไป ตลอดจนข้อมูลอื่นๆ ที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์และมีผลกระทบต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัททั้งหมดได้รับทราบข้อมูลอย่างเท่าเทียมกัน โดยในปี 2558 ผู้บริหารระดับสูงรวมถึงส่วนนักลงทุนสัมพันธ์ได้เผยแพร่ข้อมูลผ่านทางช่องทางต่างๆ ดังนี้

- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
- ประชุมนักวิเคราะห์
- จัดหมายข่าวถึงผู้ถือหุ้นทางไปรษณีย์ จำนวน 8 ครั้ง
- การพบปะสังสรรค์ระหว่างผู้บริหารและผู้ถือหุ้น จำนวน 3 ครั้ง
- การพบปะนักลงทุน Opportunity day จำนวน 4 ครั้ง
- สื่อมวลชน หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วารสาร โทรทัศน์
- โซเชียลมีเดีย
- เว็บไซต์ของบริษัท (www.apco.co.th)

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการเผยแพร่ข่าวประชาสัมพันธ์ (Press Release) เป็นประจำทุกครั้งที่มีการลงมติหรือกิจกรรมทางธุรกิจที่สำคัญ อีกทั้งยังได้มีการเผยแพร่ข้อมูลให้กับนักลงทุนผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ ซึ่งได้ปรับปรุงข้อมูล ให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ

คณะกรรมการตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อรายงานทางการเงินที่มีข้อมูลถูกต้อง ครบถ้วน เป็นจริงและสมเหตุสมผล งบการรวมของบริษัทจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสม การบันทึกข้อมูลทางบัญชีมีความถูกต้องครบถ้วน เพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สิน และเพื่อให้ทราบจุดอ่อนเพื่อป้องกันการทุจริตหรือการดำเนินการที่ผิดปกติอย่างมีสาระสำคัญ โดยถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการได้แต่งตั้งกรรมการตรวจสอบ เพื่อตรวจสอบรายงานทางการเงิน รายการระหว่างกัน และระบบควบคุมภายใน โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานผลต่อคณะกรรมการในการประชุมคณะกรรมการทุกครั้ง ทั้งนี้รายงานของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และรายงานของผู้สอบบัญชี มีรายละเอียดปรากฏในรายงานประจำปี ในส่วนของงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์นั้น มอบหมายให้ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นางสาวปาริตา โกศลศักดิ์ และนางสาวปวีตวรรณ นิยมแก้ว 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 เพื่อให้เกิดการถ่วงดุล และการสอบทานการบริหารงาน โดยประธานกรรมการบริษัทและประธานกรรมการบริหารมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ดังนี้

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานกรรมการ

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

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานกรรมการบริหาร

1. บริหารจัดการและควบคุมดูแลการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานทั่วไปของบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ นโยบาย ระเบียบและข้อบังคับของบริษัท
2. พิจารณาวางแผนการลงทุนในธุรกิจต่างๆ และนำเสนอคณะกรรมการบริหาร และ คณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป
3. มีอำนาจในการทำนิติกรรมผูกพันบริษัท ตามขอบเขตที่กำหนดไว้ในนโยบายและระเบียบวิธีปฏิบัติของบริษัท เรื่องอำนาจอนุมัติดำเนินการ
4. การดำเนินงานใดๆ ที่ได้รับมอบหมายตามมติที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น

นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดขอบเขต อำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการ 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 ทำหน้าที่ตรวจสอบและช่วยในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัท มีขอบเขตอำนาจหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท โดยสมาชิกทุกคนมีคุณสมบัติเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือโดยกฎเกณฑ์ ประกาศ ข้อบังคับ หรือระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

อย่างไรก็ตามในอนาคตบริษัทอาจสรรหาคณะอนุกรรมการอื่นๆ ขึ้นมาปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมายเพื่อแบ่งเบาภาระการบริหารงานของคณะกรรมการบริษัท

(3) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการ

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

จรรยาบรรณธุรกิจ

คณะกรรมการบริษัทกำหนดนโยบายจริยธรรมธุรกิจและคู่มือจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้คณะกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ และพนักงานทุกคน ยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติ โดยมีประเด็นหลักในการรักษาความลับของบริษัท การปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ถูกต้องตามกฎหมาย การเคารพสิทธิซึ่งกันและกัน และการดูแลรักษาทรัพยากรทั้งภายในบริษัทและสิ่งแวดล้อมภายนอก ซึ่งการให้ความสำคัญกับจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจจะทำให้มีการปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต การควบคุมภายในทำได้อย่างมีประสิทธิภาพขึ้นส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่นกับตลาดทุนและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับนักลงทุน

บริษัทได้มีการสื่อสารแนวทางปฏิบัติตามจริยธรรมธุรกิจผ่านทางช่องทางต่างๆ และกำหนดให้ผู้บังคับบัญชาทุกคนทุกระดับเป็นผู้สอดส่องดูแล ติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติตามจริยธรรมธุรกิจ รวมทั้งการให้คำแนะนำ คำปรึกษาในกรณีที่เหมาะสมปัญหาในการปฏิบัติงานเกี่ยวกับจริยธรรมธุรกิจที่ไม่ได้กำหนดไว้ โดยคำแนะนำดังกล่าวจะต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของกฎหมาย ไม่ขัดต่อนโยบาย หรือจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัท รวมถึงไม่ส่งผลเสียต่อภาพลักษณ์ของบริษัทและไม่กระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของบริษัทอีกด้วย

ในกรณีที่ปรากฏเหตุว่ามีการปฏิบัติฝ่าฝืนจริยธรรมธุรกิจ ให้ผู้บังคับบัญชาดำเนินการตามสมควรเพื่อให้มีการแก้ไขหรือดำเนินการให้ถูกต้องหรือตัดใจแล้วแต่กรณี ทั้งนี้ผู้กระทำผิดอาจถูกพิจารณาโทษทางวินัย หรือตามกฎหมาย หากพบว่าการกระทำนั้นขัดต่อกฎหมาย

นโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทได้เข้าร่วมโครงการต่อต้านคอร์รัปชันโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Collective Anti-Corruption: CAC) ซึ่งบริษัทได้ตระหนักว่าเรื่องนี้เป็นเรื่องสำคัญมาก คณะกรรมการบริษัท และฝ่ายตรวจสอบภายในจึงได้ร่วมกันพิจารณากำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน หน้าที่ความรับผิดชอบ ตลอดจนแนวทางปฏิบัติไว้เป็นลายลักษณ์อักษรในคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้คณะกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ และพนักงานทุกคนยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติ โดยมีนโยบายห้ามคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท กระทำการอันใดที่เป็นการเกี่ยวข้องกับการทุจริตและคอร์รัปชันทุกรูปแบบ เพื่อประโยชน์ทางตรง หรือทางอ้อมต่อตนเอง ครอบครัว เพื่อน และคนรู้จัก ไม่ว่าตนจะอยู่ในฐานะเป็นผู้รับ ผู้ให้ หรือผู้เสนอให้สินบน ทั้งที่เป็นตัวเงินหรือไม่เป็นตัวเงิน แก่หน่วยงานของรัฐหรือหน่วยงานเอกชนที่บริษัทได้ดำเนินธุรกิจหรือติดต่อด้วย โดยต้องจะปฏิบัติตามนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างเคร่งครัด

นโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์บนหลักการที่ว่า กรรมการและพนักงานทุกคนจะต้องปฏิบัติหน้าที่เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเท่านั้น การกระทำและการตัดสินใจใดๆ จะต้องปราศจากอิทธิพลของความต้องการของส่วนตัวของครอบครัว ของญาติพี่น้อง หรือของบุคคลอื่นที่รู้จักส่วนตัวเป็นการเฉพาะ โดยกำหนดนโยบายที่ครอบคลุม 2 เรื่อง คือ

- รายการที่เกี่ยวข้องกัน : บริษัทจะพิจารณาคำเหมาะสมก่อนที่จะทำรายการที่เกี่ยวข้องกันอย่างรอบคอบทุกรายการ รวมทั้งกำหนดราคาและเงื่อนไขของรายการที่เกี่ยวข้องกัน เสมือนทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) และมีคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ และเมื่อบริษัทหรือบริษัทย่อยได้ทำรายการที่เกี่ยวข้องกันแล้ว หากเป็นรายการตามที่กำหนดใน “ประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูล และการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546” บริษัทจะดำเนินการตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการ ของประกาศดังกล่าว รวมทั้งเปิดเผยรายการดังกล่าวไว้ในรายงานประจำปี และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) เพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และสถานการณ์อื่นๆ 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 บุคลากรทุกระดับของบริษัทสามารถขออนุมัติจากผู้จัดการฝ่ายตามสายงาน เพื่อรับงานในสถาบันวิชาการ งานบริการสาธารณะ เป็นวิทยากร หรือการรับตำแหน่งใด ๆ เช่น กรรมการบริษัท ที่ปรึกษา ซึ่งจะช่วยขยายวิสัยทัศน์ และประสบการณ์ให้แก่บุคลากรผู้นั้น แต่จะต้องไม่นำเอาบริษัท หรือตำแหน่งของตนในบริษัท ไปพัวพันกับกิจกรรมที่ทำภายนอก เว้นแต่ได้รับอนุมัติให้ทำเช่นนั้นได้ด้วย

การควบคุมภายใน

บริษัทจัดให้มีระบบควบคุมภายในเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นแก่นักลงทุนว่าบริษัทจะมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิผลและมีประสิทธิภาพการดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมาย บริษัทได้แต่งตั้ง รศ.ชูศรี เที้ยศิริเพชร หัวหน้าภาควิชาบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งมีความรู้ความสามารถในด้านระบบบัญชีและการควบคุมภายใน ให้เป็นที่ปรึกษาในการควบคุมภายในให้รัดกุม พร้อมทั้งดำเนินการขจัดความเสี่ยงและรายการที่ผิดปกติ รวมทั้งจัดตั้งฝ่ายตรวจสอบภายในซึ่งทำหน้าที่ตรวจสอบติดตามระบบการควบคุมต่างๆ

นอกจากนี้ บริษัทได้แต่งตั้งให้ นางสาวจตุรรัตน์ พรหมโชติชัย ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการกรรมการตรวจสอบ ทำหน้าที่ประสานงานกับ รศ.ชูศรี เที้ยศิริเพชร และนำเสนอผลการตรวจสอบภายในต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างน้อยทุก ๆ 3 เดือน

(4) การประชุมคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทได้มีการกำหนดตารางการประชุมคณะกรรมการบริษัทไว้อย่างเป็นทางการล่วงหน้าตลอดปี 2558 มีกำหนดประชุมอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง และอาจมีการประชุมพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น เพื่อให้คณะกรรมการสามารถกำกับควบคุมและดูแลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการได้อย่างต่อเนื่องและทันการ โดยจะส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่กรรมการเพื่อพิจารณา ก่อนการประชุมล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน ก่อนวันประชุม เว้นแต่ในกรณีจำเป็นรีบด่วนเพื่อรักษาสิทธิหรือประโยชน์ของบริษัท โดยกรรมการสามารถร้องขอสารสนเทศที่จำเป็นเพิ่มเติมได้จากเลขานุการบริษัท

ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะร่วมกับพิจารณากำหนดวาระการประชุม โดยเปิดโอกาสให้กรรมการแต่ละคนสามารถเสนอเรื่องเข้าสู่วาระการประชุมได้ โดยในบางวาระอาจมีผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมประชุมด้วยเพื่อให้สารสนเทศในรายละเอียดเพิ่มเติม

การลงมติในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บริษัทมีนโยบายให้มีองค์ประชุมขั้นต่ำในขณะที่จะมีการลงมติจำนวนไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

ในปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทมีการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทจำนวน 4 ครั้ง และ 4 ครั้ง ตามลำดับ คณะกรรมการตรวจสอบ จำนวน 4 ครั้ง และ 4 ครั้ง ตามลำดับ และมีการจัดประชุมคณะกรรมการบริหาร จำนวน 5 ครั้ง และ 7 ครั้ง ตามลำดับ รายละเอียด ดังนี้

ชื่อ - สกุล	ประชุมคณะกรรมการบริษัท		ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ		ประชุมคณะกรรมการบริหาร	
	ปี 2558	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2557
1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตธรรม ^{1,2}	4/4	4/4	4/4	4/4	-	-
2. ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	4/4	4/4	-	-	7/7	5/5
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	4/4	4/4	-	-	7/7	5/5

ชื่อ - สกุล	ประชุม คณะกรรมการบริษัท		ประชุม คณะกรรมการ ตรวจสอบ		ประชุม คณะกรรมการบริหาร	
	ปี 2558	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2557
4. นายชินการ สมะลาภา	4/4	4/4	-	-	7/7	5/5
5. รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	4/4	4/4	-	-	7/7	5/5
6. ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญเกียรติ	4/4	4/4	4/4	4/4	-	-
7. รองศาสตราจารย์ ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	4/4	3/4	4/4	3/4	-	-
8. ศาสตราจารย์ ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์	3/4	3/4	3/4	3/4	-	-

หมายเหตุ ^{1/1} ประธานกรรมการ

^{1/2} ประธานกรรมการตรวจสอบ

ในกรณีที่มีความจำเป็น กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารอาจนัดประชุมกันเองโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าประชุมด้วยก็ได้ เพื่ออภิปรายปัญหาต่างๆเกี่ยวกับการจัดการที่อยู่ในความสนใจ และแจ้งให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารทราบผลการประชุมด้วย โดยที่ผ่านมาน่าจะนัดประชุมกันก่อนเวลาการประชุมคณะกรรมการ

(5) คำตอบแทน

บริษัทมีนโยบายกำหนดคำตอบแทนของกรรมการและกรรมการตรวจสอบ ให้อยู่ในระดับที่สามารถจูงใจให้สามารถรักษากรรมการที่มีคุณภาพตามที่ต้องการได้ คำตอบแทนจะอยู่ในระดับที่เทียบเคียงได้กับกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน และเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัท โดยขออนุมัติคำตอบแทนของกรรมการในที่ประชุมผู้ถือหุ้น

คำตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง กำหนดให้มีความเหมาะสมกับอำนาจหน้าที่ตามหลักเกณฑ์และนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดและเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท ระดับคำตอบแทนเป็นเงินเดือน โบนัส และผลตอบแทนจูงใจในระยะยาวสอดคล้องกับผลงานของบริษัทและการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละราย

(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) การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

คณะกรรมการกำหนดให้มีการประเมินตนเอง (Board Self Assessment) เป็นประจำปีละ 1 ครั้ง เพื่อใช้เป็นกรอบในการตรวจสอบการปฏิบัติงานในหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทในระหว่างปีที่ผ่านมา เพื่อสามารถนำมาแก้ไขและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของคณะกรรมการ ทั้งนี้ ผลการประเมินการปฏิบัติหน้าที่ตนเองโดยกรรมการ จะได้นำมาพิจารณา กำหนดแนวทางปรับปรุงการทำงานร่วมกัน โดยเลขานุการบริษัทจัดส่งแบบประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการให้แก่กรรมการ เพื่อประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่โดยตนเองของคณะกรรมการทั้งคณะ ใน 6 หัวข้อ ได้แก่ (1) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ (2) บทบาท หน้าที่ และ

ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ (3) การประชุมคณะกรรมการ (4) การทำหน้าที่ของกรรมการ (5) ความสัมพันธ์กับฝ่ายจัดการ (6) การพัฒนาตนเองของกรรมการและการพัฒนาผู้บริหาร ซึ่งได้สรุปผลและเสนอผลการประเมินต่อคณะกรรมการเพื่อพิจารณา

(8) การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการกำหนดให้มีการประเมินตนเองของคณะกรรมการตรวจสอบ เป็นประจำปีละ 1 ครั้ง เพื่อใช้เป็นกรอบในการตรวจสอบการปฏิบัติงานในหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในระหว่างปีที่ผ่านมา เพื่อสามารถนำมาแก้ไขและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ทั้งนี้ ผลการประเมินการปฏิบัติหน้าที่ตนเองโดยกรรมการตรวจสอบ จะได้นำมาพิจารณากำหนดแนวทางปรับปรุงการทำงานร่วมกัน โดยเลขานุการบริษัทจัดส่งแบบประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ให้แก่คณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่โดยตนเองของคณะกรรมการทั้งคณะใน 3 หัวข้อ ได้แก่ (1) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการในเรื่องดังต่อไปนี้มีความเหมาะสมทำให้การทำงานของคณะกรรมการมีประสิทธิภาพ (2) การประชุมคณะกรรมการชุดย่อยได้ดำเนินการในเรื่องดังต่อไปนี้ เพื่อให้คณะกรรมการปฏิบัติหน้าที่ในการประชุมได้อย่างมีประสิทธิภาพ (3) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อย ได้ให้ความสำคัญ ใช้เวลาในการพิจารณา ทบทวนและปฏิบัติตามในเรื่องต่อไปนี้เพียงพอ ซึ่งได้สรุปผลและเสนอผลการประเมินต่อคณะกรรมการเพื่อพิจารณา

(9) การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของผู้บริหารสูงสุด

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของผู้บริหารสูงสุดเป็นประจำทุกปี โดยใช้หลักเกณฑ์การประเมินที่ปรับจากเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์แนะนำไว้ เพื่อให้เหมาะสมกับองค์กร โดยเลขานุการบริษัทจัดส่งแบบประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของผู้บริหารสูงสุดให้แก่กรรมการ เพื่อประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ใน 10 หัวข้อ ได้แก่ (1) ความเป็นผู้นำ (2) การกำหนดกลยุทธ์ (3) การปฏิบัติตามกลยุทธ์ (4) การวางแผนและผลปฏิบัติทางการเงิน (5) ความสัมพันธ์กับคณะกรรมการ (6) ความสัมพันธ์กับภายนอก (7) การบริหารงานและความสัมพันธ์กับบุคลากร (8) การสืบทอดตำแหน่ง (9) ความรู้ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (10) คุณลักษณะส่วนตัว ซึ่งได้สรุปผลและเสนอผลการประเมินต่อคณะกรรมการเพื่อพิจารณา

(10) แผนการสืบทอดตำแหน่ง

คณะกรรมการบริษัทเห็นความสำคัญและสนับสนุนให้มีการพัฒนาแผนการสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ/หรือ ผู้บริหารในตำแหน่งที่มีความสำคัญ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในยุทธศาสตร์การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ โดยได้พิจารณากำหนดตัวบุคคลเพื่อรองรับแผนสืบทอดงานโดยกำหนดให้ผู้บริหารในระดับสองลงไป เป็นผู้ทำหน้าที่แทนชั่วคราว แต่สำหรับกรณีถาวรให้คณะกรรมการพิจารณาตามความเหมาะสม เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทได้ผู้บริหารที่มีความเป็นมืออาชีพและบริหารได้โดยเป็นอิสระจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือรายอื่นใด

11.2 คณะกรรมการชุดย่อย

โครงสร้างการบริหารของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการจำนวน 3 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหาร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1.1 คณะกรรมการบริษัท

บริษัทมีคณะกรรมการจำนวน 8 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตฺตรชม	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 คุ่มทรัพย์	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

ทั้งนี้ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท

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

1.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบ มีจำนวน 4 ท่าน ประกอบด้วยกรรมการอิสระทั้งคณะ ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม	ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
2. รองศาสตราจารย์ ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
3. ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
4. ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญเกียรติ	กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

โดยมี นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม จบการศึกษาด้านบัญชี เป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงินของบริษัท และนางสาวจตุรรัตน์ 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 รวมถึงพิจารณาเสนอค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี โดยคำนึงถึงความน่าเชื่อถือ ความเพียงพอของทรัพยากร และปริมาณงานตรวจสอบของสำนักงานตรวจสอบบัญชานั้น รวมถึงประสบการณ์ของบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้ทำการตรวจสอบบัญชีของบริษัท เพื่อขอรับการแต่งตั้งจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป
5. พิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทในกรณีที่เกิดรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน รวมทั้งพิจารณาอนุมัติรายการดังกล่าว เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทต่อไป
6. พิจารณาทบทวนนโยบายการบริหารทางการเงินและการบริหารความเสี่ยงตามที่คณะกรรมการมอบหมายและคณะกรรมการตรวจสอบเห็นชอบ

7. จัดทำรายงานการกำกับดูแลกิจการของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท และให้ประธานคณะกรรมการตรวจสอบลงนามในรายงานดังกล่าว
8. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ
9. รายงานต่อคณะกรรมการของบริษัท เมื่อพบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการหรือการกระทำใดดังต่อไปนี้ ซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท 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 และความรับผิดชอบในการบริหารงานในเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินงานตามปกติธุระและงานบริหารของบริษัท 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 หรืออาจมอบอำนาจให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่คณะ

กรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไข บุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรืออำนาจนั้นๆ ได้ ตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้ จะไม่มีการมอบ อำนาจให้แก่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการดำเนินการ

6. ให้มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการทางการเงินดังนี้

- (ก) อนุมัติการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปกติ และในการจัดซื้อจัดจ้างในทรัพย์สินและบริการเพื่อประโยชน์ ของบริษัทในวงเงินไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อครั้ง โดยวงเงินอนุมัติต่อไตรมาสไม่เกิน 100 ล้านบาท ซึ่งถ้าหากเกิน วงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- (ข) อนุมัติการกู้ยืมหรือขอสินเชื่อใดๆของบริษัท รวมถึงการขอให้อัยการออกหนังสือค้ำประกันเพื่อประโยชน์ต่อการ ดำเนินธุรกิจของบริษัท ในเงื่อนไขตามปกติธุรกิจ และการใช้จ่ายเงินเพื่อการลงทุน เช่น การซื้อขายเงินลงทุนหรือ อสังหาริมทรัพย์ ให้วงเงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อย ในวงเงินไม่เกิน 20 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 40 ล้านบาทต่อไตร มาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- (ค) อนุมัติการขายหรือการให้บริการตามปกติธุรกิจของบริษัท เช่น การอนุมัติขายสินค้า การอนุมัติให้ทำสัญญา รับจ้างทำของตามปกติธุรกิจ เป็นต้น ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 50 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 400 ล้านบาท ต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- (ง) อนุมัติให้นำทรัพย์สินของบริษัท จำนวน จำนวนา เพื่อเป็นประกันหนี้สินของบริษัททุกประเภทที่มีอยู่แล้วหรือจะมี ขึ้นในอนาคต ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 20 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 40 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกิน วงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- (จ) อนุมัติการเปิด/ปิดบัญชีเงินฝากทุกประเภทกับธนาคาร หรือสถาบันการเงิน พร้อมทั้งกำหนดเงื่อนไขในการ เบิกถอนเงิน หรือทำนิติกรรมของบัญชีเงินฝากดังกล่าว
- (ฉ) อนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญๆ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณรายจ่ายประจำปีตามที่จะได้รับมอบหมาย จากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้วดำเนินการอื่นใดๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริหารจะพิจารณาและอนุมัติรายการที่คณะกรรมการบริหารมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทาง ผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยไม่ได้ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการ บริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว และเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจคณะกรรมการบริหารได้โดยมติคณะกรรมการบริษัท

11.3 การสรรหาและแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารสูงสุด

1. การสรรหากรรมการและผู้บริหาร

1.1 องค์ประกอบและการแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท

บริษัทยังไม่มีกรรมการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหากรรมการและผู้บริหารโดยเฉพาะ เนื่องจากยังเป็นบริษัทจดทะเบียนที่มี ขนาดเล็ก ทั้งนี้ ในการคัดเลือกบุคคลที่จะได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ บริษัทมีนโยบายคัดเลือกกรรมการให้มีความหลากหลายใน โครงสร้าง โดยคณะกรรมการที่ดำรงตำแหน่งอยู่ในปัจจุบันจะพิจารณาจากเพศ ความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ เฉพาะด้าน ทักษะที่จำเป็นที่ยังขาดอยู่ในคณะกรรมการ เวลาที่จะเข้าร่วมประชุมกับคณะกรรมการบริษัทโดยสม่ำเสมอ และคุณสมบัติ ตามที่กฎหมายกำหนด โดยกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดต้องมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร

นอกจากนี้ในระหว่างเดือนตุลาคมถึงธันวาคมของทุกปี บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิเสนอชื่อบุคคลเพื่อพิจารณา เข้ารับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัทในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้ตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้

พิจารณาถึงความเหมาะสม และภายหลังจากที่คณะกรรมการได้ทำการคัดเลือกและได้รับมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทแล้ว บริษัทจะเสนอชื่อเพื่อขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป ทั้งนี้ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเป็นผู้แต่งตั้งกรรมการโดยใช้เสียงข้างมากตามหลักเกณฑ์และวิธีการต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับ 1 หุ้นต่อ 1 เสียงตามจำนวนหุ้นที่ตนถือ
2. ในการเลือกตั้งกรรมการบริษัท วิธีการออกเสียงลงคะแนน อาจใช้การลงคะแนนเสียงให้แก่ผู้ได้รับการเสนอชื่อเป็นรายบุคคล หรือหลายคนในคราวเดียวกันแล้วแต่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเห็นสมควร แต่ในการออกเสียงลงคะแนนหรือมีมติใดๆ ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้สิทธิตามคะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตามข้อ 1 แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
3. การออกเสียงลงคะแนนเพื่อการเลือกตั้งกรรมการ จะต้องเป็นไปตามคะแนนเสียงส่วนใหญ่ หากมีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ผู้ที่เป็ประธานที่ประชุมมีเสียงชี้ขาดเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียง

ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการลาออกจากตำแหน่งเป็นสัดส่วนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมด ถ้าจำนวนกรรมการที่จะออกแบ่งให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับสัดส่วนหนึ่งในสาม 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 รวมถึงการทำรายการทางการเงินที่กระทำเป็นปกติเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือ การให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงินด้วยการรับ หรือให้กู้ยืม คำประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติกรรมอื่นที่ตนเองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัท หรือคู่สัญญาที่มีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่งตั้งแต่วันที่ 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทหรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า โดยการคำนวณหนี้สินดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของ รายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดย อนุโลม แต่ในการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าว ให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่างหนึ่งปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทาง ธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน

5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของ บริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทสังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมี ลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง
6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่ง ได้รับค่าบริการเกินกว่าสองล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจ ควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้ พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง
7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้เกี่ยวข้อง กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เช่น การมีข้อตกลงใน Shareholders agreement เกี่ยวกับการแต่งตั้งกรรมการเพื่อเป็นตัวแทนและ ดูแลผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง
8. ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัท หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็น หุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกค้า พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่นซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทหรือบริษัทย่อย
9. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้ โดยทั่วไปการ แสดงความเห็นอย่างอิสระหมายความว่า การแสดงความเห็นหรือรายงานตามภารกิจที่ได้รับมอบหมายโดยไม่ต้อง คำหนึ่งถึงผลประโยชน์ใดๆ ที่เกี่ยวกับทรัพย์สินหรือตำแหน่งหน้าที่ และไม่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของบุคคลหรือกลุ่มบุคคล ใด รวมถึงไม่อยู่ภายใต้สถานการณ์ใดๆ ที่อาจบีบบังคับให้ไม่สามารถแสดงความเห็นได้อย่างตรงไปตรงมา

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 มีหน้าที่ดำเนินการเพื่อประโยชน์ที่ดีที่สุดของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้นๆ และบริษัทกำหนดให้บุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งนั้น ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทก่อนที่จะไปลงมติหรือใช้สิทธิออกเสียงในเรื่องสำคัญในระดับเดียวกับที่ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการ หากเป็นการดำเนินการโดยบริษัทเอง

นอกจากนี้ ในกรณีเป็นบริษัทย่อย บุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทนั้น ต้องดูแลให้บริษัทย่อยมีข้อบังคับในเรื่องการทำรายการเกี่ยวโยงที่สอดคล้องกับบริษัท การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์หรือการทำรายการสำคัญอื่นใดของบริษัทดังกล่าว ให้ครบถ้วนถูกต้อง และใช้หลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลและการทำรายการข้างต้นในลักษณะเดียวกับหลักเกณฑ์ของบริษัท รวมถึงต้องกำกับดูแลให้มีการจัดเก็บข้อมูล และการบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยให้บริษัทสามารถตรวจสอบ และรวบรวมมาจัดทำงบการเงินรวมได้ทันกำหนดด้วย

11.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธีการตรวจสอบกรรมการและผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัทซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปใช้แสวงหาประโยชน์ส่วนตนในการซื้อขายหลักทรัพย์ดังนี้

1. ให้ความรู้แก่กรรมการรวมทั้งผู้บริหารฝ่ายต่างๆ เกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตน คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตามมาตรา 59 และตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. ที่สจ. 12/2552 เรื่องการจัดทำและเปิดเผยรายงานการถือหลักทรัพย์ของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้สอบบัญชี และบทกำหนดลงโทษ ตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535
2. 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 คณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้พิจารณาบทลงโทษสำหรับผู้กระทำผิดนั้นๆ

11.6 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

1. ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (audit fee): บริษัทและบริษัทย่อยจ่าย ค่าตอบแทนการสอบบัญชี ให้แก่
 - ผู้สอบบัญชีของบริษัท ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมาปี 2557 และปี 2558 มีจำนวนเงินรวม 1,190,000 บาท และ 1,200,000 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 2558 ตามแนวทางการจัดทำรายงานแห่งความยั่งยืนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ คู่มือ “เข้มทิศธุรกิจ” โดยมุ่งให้ผู้ถือหุ้น กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย และนักลงทุน รับทราบถึงภาพรวมการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัทฯ ในรอบปีบัญชีระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2558 - 31 ธันวาคม 2558 มีเนื้อหาครอบคลุมทั้งกิจการ โดยบริษัทฯ ได้เผยแพร่รายงานฉบับดังกล่าวไว้บนเว็บไซต์ 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 พร้อมทั้งกำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตไว้ในจรรยาบรรณธุรกิจที่จะไม่เรียก ไม่รับ หรือจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตจากผู้เกี่ยวข้องทางธุรกิจ ให้เป็นนโยบายหลักของบริษัทฯ เพื่อมุ่งหมายให้ทุกคนในองค์กรได้มีความเข้าใจเกี่ยวกับการต่อต้านการทุจริตและใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติภายใต้นโยบายเดียวกัน ตลอดถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัทได้รับทราบเจตนารมณ์ของบริษัทที่มุ่งมั่นต่อการต่อต้านการทุจริต รวมทั้งการกำหนดขั้นตอนการสืบสวนและบทลงโทษที่รุนแรงขั้นสูงสุดถึงขั้นสภาพจากการเป็นพนักงานไว้ในคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้หัวข้อ “นโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน”

13. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการจัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดีและมีประสิทธิภาพเพื่อสนับสนุนการดำเนินงาน ให้บรรลุเป้าหมาย โดยมุ่งเน้นให้มีระบบการควบคุมภายในที่ครอบคลุมในทุกกิจกรรมเพื่อให้มีความเพียงพอและเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินงาน การใช้ทรัพยากรและการดูแลรักษาทรัพย์สิน รวมทั้งมีระบบบัญชีและการรายงานทางการเงินที่มีความถูกต้องเชื่อถือได้ มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทมีหน่วยงานตรวจสอบภายในซึ่งมีที่ปรึกษาด้านการตรวจสอบภายในให้คำแนะนำอย่างเป็นทางการประเมินประสิทธิภาพและความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในด้านต่างๆ คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ในการสอบทานผลการประเมินการควบคุมภายในของบริษัทและพิจารณาให้คำปรึกษาเสนอแนะพัฒนาระบบการควบคุมภายในอย่างสม่ำเสมอ

13.1 การประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในโดยคณะกรรมการบริษัท

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2559 คณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบได้ร่วมประชุมและพิจารณาแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ ตามเกณฑ์ COSO 2013 เพื่อแสดงความเห็นต่อความเพียงพอและความเหมาะสมของการควบคุมภายในโดยยึดหลักการควบคุมภายในที่ดีสรุปได้จากผลการประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัทในด้านต่างๆ 5 องค์ประกอบคือ สภาพแวดล้อมการควบคุมภายใน (Control Environment), การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment), การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities), ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information & Communication) และระบบการติดตาม (Monitoring Activities) คณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าบริษัทมีระบบการควบคุมภายในในเรื่องการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว อย่างเพียงพอแล้ว สำหรับการควบคุมภายในในหัวข้ออื่น คณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าบริษัทมีการควบคุมภายในที่เพียงพอแล้ว ไม่พบข้อบกพร่องที่เกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญเช่นกัน ยกเว้นในเรื่องการประเมินผลโดยผู้เชี่ยวชาญที่เป็นอิสระจากภายนอกองค์กร ซึ่งจะมีการดำเนินการต่อไปตามมาตรฐาน 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 2559 โดยผู้สอบบัญชีรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2559 ว่าไม่พบประเด็นเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญ จึงไม่มีรายงานข้อสังเกตสำหรับระบบควบคุมภายในของบริษัทในสำหรับปี 2559

13.4 ข้อสังเกตของผู้ตรวจสอบภายใน

ผู้ตรวจสอบภายในได้ทำแผนการตรวจสอบภายในสำหรับปี 2558 โดยจะเข้าตรวจระบบต่าง ๆ ดังนี้ ระบบประมวลผลทางบัญชี, การจัดทำงบประมาณ/แผนธุรกิจ, ระบบบริหารงานบุคคล, ระบบการจัดซื้อ, ระบบการจ่ายชำระเจ้าหนี้, ระบบการจ่ายเงินส่วยย่อย, ระบบบริหารสินค้าคงคลัง, ระบบงานขาย/ลูกหนี้, ระบบบริหารเงิน, ระบบต้นทุนสินค้า, ระบบการผลิต, ระบบทรัพย์สิน, การสอบทานงบการเงิน, ระบบบริหารสาขา, การปรับปรุงคู่มือปฏิบัติงานใหม่, สอบทานระบบควบคุมภายในและบริหารความเสี่ยง ทั้งนี้ ผู้ตรวจสอบภายในได้ดำเนินการตรวจสอบภายในระหว่างเดือนมกราคม - ธันวาคม 2558 ตามแผนการตรวจสอบครบทุกระบบแล้ว และสรุปรายละเอียดการดำเนินงานและความคืบหน้าการตรวจสอบภายในปี 2558 โดยสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

(1) การจัดประชุมการบริหารความเสี่ยงและประเมินความเสี่ยง

ฝ่ายตรวจสอบภายในได้จัดประชุมเชิงปฏิบัติการให้ความรู้เรื่องการบริหารความเสี่ยงให้แก่ผู้บริหารระดับกลางทั้งที่สำนักงานใหญ่และสาขา เพื่อเป็นการประเมินความเสี่ยงของกิจกรรมต่างๆ ในองค์กรสำหรับเป็นข้อมูลจัดทำแผนการตรวจสอบ โดยมอบหมายให้ผู้บริหารแต่ละคนระบุปัจจัยความเสี่ยงและแนวทางการจัดการความเสี่ยง ส่วนใหญ่เป็นการประเมินความเสี่ยงระดับปฏิบัติการ พบว่าไม่มีความเสี่ยงที่รุนแรง เป็นเพียงการปรับปรุงกระบวนการปฏิบัติงานให้ชัดเจนขึ้น โดยผู้บริหารแต่ละส่วนควรมีการติดตามงานอย่างต่อเนื่องและควรมีการสื่อสารและติดตามงานระหว่างแผนก เพื่อลดความเสี่ยงจากความผิดพลาดในการทำงาน

(2) การจัดประชุมเพื่อประเมินตนเองเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายใน

ฝ่ายตรวจสอบภายในได้จัดประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อประเมินตนเองเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยงทั้งที่สำนักงานใหญ่และสาขา ผู้เข้าร่วมประชุมประกอบด้วยผู้บริหารระดับกลางและผู้ปฏิบัติงานร่วมกับผู้บริหารระดับสูง โดยมีการนำเสนอระบบการปฏิบัติงานของแต่ละฝ่าย แล้วร่วมกันประเมินความเพียงพอของการควบคุมภายในและแนวทางการจัดการความเสี่ยง พร้อมทั้งหาแนวทางจัดการปรับปรุงระบบงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ได้แก่

ระบบขาย	ควรมีการจัดทำแผนการขายและทบทวนทุกไตรมาส และมีการปรับระบบการส่งสินค้าระหว่างสาขาและสำนักงานใหญ่ให้ชัดเจนขึ้น ซึ่งได้มีการดำเนินการแล้ว
ระบบการจัดซื้อ	ได้มีการปรับกระบวนการดำเนินการจัดซื้อแต่ละแห่งตามกิจกรรมที่เกิดขึ้น เพื่อลดขั้นตอนการปฏิบัติงาน
ระบบการเงินการบัญชี	ได้มีการปรับระบบการประสานงานด้านข้อมูลให้ชัดเจนขึ้น มีการพัฒนาบุคลากรให้สามารถจัดทำรายงานการเงินและวิเคราะห์รายการให้ชัดเจนขึ้น
ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ	มีการพัฒนาระบบงานให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้ และกำหนดหน้าที่แต่ละส่วนงานให้ชัดเจนขึ้น
ระบบการผลิต	มีการปรับระบบข้อมูลสินค้าและต้นทุนให้ชัดเจนขึ้น

จากระบบงานที่มีการปรับปรุง ฝ่ายตรวจสอบภายในได้แนะนำให้บริษัทนำมาปรับปรุงคู่มือการปฏิบัติงานควบคุมภายในให้ เป็นปัจจุบันแล้ว

(3) การปฏิบัติงานตรวจสอบระบบปฏิบัติงานต่างๆ

ฝ่ายตรวจสอบได้เข้าตรวจสอบระบบงานต่างๆตามแผนการตรวจสอบระหว่างปี ดังนี้

3.1 ระบบเงินฝากธนาคาร โดยตรวจสอบบัญชีเงินฝากธนาคารของทั้งสำนักงานใหญ่และสาขา โดยตรวจสอบกับสมุดเงินฝากธนาคารและงบกระทบบยอดเงินฝาก พบว่ามีการจัดทำครบถ้วน แต่สำหรับสาขาจะเสร็จสิ้นประมาณกลาง เดือนถัดไปเนื่องจากรายการขายมีจำนวนมาก ได้แนะนำให้มีการตรวจสอบข้อมูลผ่านระบบออนไลน์เพื่อให้ตรวจสอบทันเวลามากขึ้น ซึ่งได้ดำเนินการแล้ว

3.2 ระบบการขาย ได้มีการตรวจสอบรายการขายทุกเดือนของสำนักงานใหญ่ มีข้อเสนอแนะให้การบันทึกบัญชีรายได้ทุกรายการ จะต้องมีการจัดทำรายละเอียดให้ครบถ้วนตามมาตรฐานการบัญชี ทั้งนี้ควรมีการประสานงานกับผู้สอบบัญชีให้ชัดเจน ซึ่งได้มีการดำเนินการแล้ว ยอดขายตามช่องทางใหม่ Digital Marketing ได้มีการชำระเสร็จสิ้นตามเงื่อนไข ส่วนรายการขายที่สาขาเป็นรายการเงินสดได้มีการตรวจสอบกับบัญชีเงินฝากธนาคารแล้ว

3.3 ระบบสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน เนื่องจากปี 2558 สาขามีการย้ายสำนักงานใหม่และโรงงานมีการสร้างอาคารใหม่ จึงได้มีการตรวจสอบรายการสินทรัพย์ใหม่ทุกรายการ ซึ่งไม่มีข้อผิดพลาดสำคัญ เป็นเพียงสินทรัพย์บางรายการจัดทำทะเบียนสินทรัพย์ยังไม่สมบูรณ์ เช่น ยังไม่มีการกำหนดรหัสสินทรัพย์ การระบุสถานที่ตั้ง เป็นต้น สำหรับสินทรัพย์ที่เกิดจากการควมรวมปี 2556 ได้รับหนังสือยืนยันการยกเว้นภาษีการโอนจากกรมสรรพากรเมื่อปลายปี 2558 ซึ่งบริษัทจะดำเนินการโอนให้เสร็จภายในปี 2559

3.4 ระบบการผลิตและการคำนวณต้นทุนสินค้า ได้ตรวจสอบการดำเนินการตามกระบวนการผลิต พบว่าได้มีการดำเนินงานตามแผนการผลิตตามแผนการขาย ซึ่งกำลังการผลิตอาจไม่สม่ำเสมอ แนะนำให้ปรับกระบวนการส่งข้อมูลให้ฝ่ายต้นทุนเพื่อคำนวณให้รวดเร็วขึ้น เพื่อเสนอข้อมูลให้ผู้บริหารให้ชัดเจนและรวดเร็วขึ้น

3.5 ระบบการจัดทำรายงานการเงิน ได้มีการสอบทานงบการเงินทุกเดือน เพื่อนำเสนอผู้บริหาร และทุกไตรมาสมีการสอบทานงบการเงินร่วมกับผู้สอบบัญชีก่อนนำเสนอรายงานการเงินตามมาตรฐาน การจัดทำรายงานการเงินสามารถจัดทำทันเวลาและชัดเจนมากขึ้น

3.6 ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้สอบถามการปฏิบัติงาน ได้แนะนำให้คำนึงความเสี่ยงจากข้อมูลสูญหาย ซึ่งได้มีการดำเนินการป้องกันแล้ว และการประมวลผลมีข้อผิดพลาดน้อยลง

3.7 ระบบการจัดซื้อ ได้ปรับปรุงการประสานระหว่างสำนักงานใหญ่และสาขาเพื่อลดขั้นตอนการทำงาน และกำหนดให้มีการสืบราคาจากผู้ขายจำนวนรายมากขึ้น

(4) การประเมินระบบการควบคุมภายในตามแบบประเมิน COSO 2013

ฝ่ายตรวจสอบภายในได้ร่วมประเมินความเพียงพอของการควบคุมภายในตามแบบประเมิน COSO 2013 ที่กำหนดโดย กสท. ร่วมกับผู้บริหาร พบว่า กิจการมีการดำเนินการครบทุกข้อ ยกเว้น 1.3.2 การประเมินจากบุคคลภายนอกที่ยังไม่ได้จัดทำเช่นเดียวกับปีที่ผ่านมา เนื่องจากจะจัดทำภายใน 5 ปีข้างหน้า และมีข้อที่ได้จัดทำเพิ่มเติมจากปีก่อน 1 ข้อ ได้แก่ ข้อ 9.3 เรื่องการประเมินผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงผู้นำองค์กร ซึ่งได้ทำการประเมินโดยคณะกรรมการ และมีข้อเสนอแนะให้บริษัทจัดทำแผนตอบสนองความเสี่ยงให้ชัดเจน

13.5 นโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทขนาดเล็กจึงยังไม่ได้จัดให้มีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง แต่บริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการจึงจัดให้มีระบบบริหารจัดการความเสี่ยงที่เพียงพอ โดยจัดตั้งคณะทำงานบริหารจัดการความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารแต่ละสายงานขึ้น ทำหน้าที่ในการประเมินปัจจัยเสี่ยง การวางแผนและกำหนดมาตรการบริหารความเสี่ยง ประเมินปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท พร้อมทั้งจัดให้มีการติดตามการบริหารความเสี่ยงของหน่วยงานต่าง ๆ ภายในองค์กรเป็นประจำ โดยฝ่ายตรวจสอบภายในเพื่อรายงานผลต่อคณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท ทั้งนี้มีเป้าหมายให้การบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นความรับผิดชอบของผู้บริหารทุกคน

13.6 หน่วยงานการกำกับกรปฏิบัติงน

บริษัทได้มีกรจัดตั้งหน่วยงานการกำกับกรปฏิบัติงนของบริษัทขึ้นต่างหกร งนกำกับกรปฏิบัติงนเพื่อให้มีกรปฏิบัติงนให้ถูกต้องตมกฎระเบียบของสำนักงนคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อยู่ภายใต้การดูแลของหน่วยงานเลขานุการบริษัท

14. รายการระหว่างกัน

14.1 รายการระหว่างกันของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
		2557	2558	ณ 31 ธ.ค. 57	ณ 31 ธ.ค. 58		
บริษัท อรุณพิทยา จำกัด ความสัมพันธ์ มีกรรมการและผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือนายพิเชษฐ วิริยะจิตรา และ นางอรุณี วิริยะจิตรา โดยถือหุ้นร่วมกันในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 53.69 และถือหุ้นร่วมกันใน บจ. อรุณพิทยา คิดเป็นร้อยละ 100	ค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์/เจ้าหน้าที่	10,653,668	9,768,414	1,728,717	1,082,068	รายละเอียดตาม หมายเหตุ 1	การทำรายการดังกล่าวเป็นการชำระค่าตอบแทนที่สมเหตุสมผลแก่นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา ผู้วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน
	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

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
		2557	2558	ณ 31 ธ.ค. 57	ณ 31 ธ.ค. 58		
	ขายสินค้า / ลูกหนี้ การค้า	726,641	375,128	47,504	26,852	บจ.อรุณพิทยาซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปให้ผู้มีปัญญาสุขภาพทดลองใช้ และรายงานผลการทดสอบแก่ APCO ราคาขายผลิตภัณฑ์เป็นราคาที่ตั้งกลวงร่วมกันซึ่งสูงกว่าราคาทุนเนื่องจากการทดสอบดังกล่าวถือเป็นการส่งเสริมการตลาดให้แก่บริษัทอีกช่องทางหนึ่ง	การทำรายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท
คณะบุคคลนางอรุณี วิริยะจิตรา และนางวิภา วิทยาเวโรจน์ <u>ความสัมพันธ์</u> มีกรรมการร่วมกัน คือ นางอรุณี วิริยะจิตรา โดยนางอรุณี วิริยะจิตรา และนางวิภา วิทยาเวโรจน์ ถือหุ้นรวมกันในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 3.95	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
บริษัท สมาพันธ์เฮลท์ จำกัด <u>ความสัมพันธ์</u> มีกรรมการและผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ นายชินการ สมะลาภา ซึ่งถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 12.38 และถือหุ้นใน บจ.สมาพันธ์เฮลท์ คิดเป็นร้อยละ 23.74	ซื้อสินค้า/ เจ้าหนี้ การค้า	195,415	131,503	-	36,161	APCO ซื้อสินค้าจากบจ.สมาพันธ์เฮลท์(ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ Jada) เพื่อมาจำหน่าย ซึ่งกำไรขั้นต้นในการจัดจำหน่าย ใกล้เคียงกับสินค้าอื่นๆ ที่ APCO จำหน่าย	การทำรายการดังกล่าว เป็นการเพิ่มสินค้าให้กับบริษัท มีความสมเหตุสมผล และถือเป็นรายการค้าปกติ
	ขายสินค้า	135,000 (Gold Shape)	150,579 (Gold Shape)	-	-	APCO จำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทให้แก่ บจ.สมาพันธ์เฮลท์ (เดิมชื่อ บจ.สมาพันธ์เทรดดิ้ง) ในราคาตลาดเทียบเท่ากับบุคคลภายนอก โดยบริษัทที่เกี่ยวข้องในเครือของนายชินการ สมะลาภา จะนำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางร้านขายยาซึ่งจะเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท	การทำรายการดังกล่าว เป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กับบริษัท มีความสมเหตุสมผล และถือเป็นรายการค้าปกติ
		375,600 (วีวินพลัส)	- (วีวินพลัส)				

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
		2557	2558	ณ 31 ธ.ค. 57	ณ 31 ธ.ค. 58		
	รับจ้างผลิตและบรรจุสินค้า	-	958,650 (Jada)	-	-	APCO รับจ้างผลิตและรับบรรจุสินค้า "Jada" โดยใช้บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าของ บจ.สมาพันธ์เฮลธ์ (เดิมชื่อ บจ. สมาพันธ์เทรตติ้ง) และ บจ. สมาพันธ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โดยบริษัทคิดค่ารับจ้างผลิตในราคาตลาดเทียบกับบุคคลภายนอก โดยบริษัทที่เกี่ยวข้องในเครือของนายชินการ สมะลาภา จะนำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางร้านขายยา รวมทั้งส่งออกไปยังประเทศเวียดนาม ตามข้อตกลงความเข้าใจร่วมกันในการประกอบการค้า ลงวันที่ 20 กรกฎาคม 2554 (รายละเอียดในข้อ 14.4 แนวทางการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์กรณีผู้ถือหุ้นใหญ่บางรายทำธุรกิจบางส่วนที่มีลักษณะเป็นธุรกิจประเภทเดียวกันกับบริษัท)	การทำรายการดังกล่าว เป็นไปตามข้อตกลงกับบริษัทในเครือหรือชินการที่มีอยู่ก่อนแล้ว โดยมีความสมเหตุสมผล และถือเป็นรายการค้าปกติ
บริษัท สมาพันธ์อินเตอร์เนชั่นแนล <u>ความสัมพันธ์</u> มีกรรมการและผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ นายชินการ สมะลาภา ซึ่งถือหุ้นในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 12.50 และถือหุ้นใน บจ. สมาพันธ์อินเตอร์เนชั่นแนล คิดเป็นร้อยละ 30	รับจ้างผลิตและบรรจุสินค้า/ลูกหนี้การค้า	1,514,800 (สินค้า Jada)	- (สินค้า Jada)	351,816	-		
ห้างหุ้นส่วนจำกัด เค แอนด์ เอ็น ออร์แกนิก เฮิร์บส์ <u>ความสัมพันธ์</u> มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ น.ส.ณัฐภัทร์ ตันติวิวัฒน์ ซึ่งถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 0.10 และถือหุ้นใน หสม ร้อยละ 100	ซื้อสินค้า	776,950	154,830	-	-	บริษัทซื้อสินค้าจาก หจก. เค แอนด์ เอ็น ออร์แกนิก เพื่อนำมาจัดจำหน่าย ซึ่งกำไรขั้นต้นในการจัดจำหน่าย ใกล้เคียงกับสินค้าอื่นๆ ที่บริษัทจำหน่าย	เป็นรายการค้าปกติ และมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากการเพิ่มสินค้าและรายได้ให้กับบริษัท
	รายได้อื่น/ลูกหนี้การค้า	7,816	5,573	1,327	-	หจก. เค แอนด์ เอ็น ออร์แกนิก เฮิร์บส์ ซื้อบรรจุภัณฑ์ของบริษัท เพื่อบรรจุสินค้าที่ขายให้กับบริษัท	
บริษัท ทีเอช 17 (ประเทศไทย) จำกัด <u>ความสัมพันธ์</u> เป็นบริษัทร่วม โดยบริษัทถือหุ้นใน บจ. ทีเอช 17 (ประเทศไทย) คิดเป็นร้อยละ 49	ขายสินค้า/ลูกหนี้การค้า	2,760,668	1,662,115	191,290	370,293	เป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับบริษัท โดยบริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในราคาตลาดเทียบกับบุคคลภายนอก	ถือเป็นรายการค้าปกติ
	รายได้รับล่วงหน้า	-	-	194,843	-	เกิดจากการที่ลูกค้าชำระเงินมาเกิน บริษัทจึงตั้งเป็นรายได้รับล่วงหน้า เพื่อรอตัดกับค่าสินค้าครั้งถัดไป	

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
		2557	2558	ณ 31 ธ.ค. 57	ณ 31 ธ.ค. 58		
APCODM Pte Ltd ความสัมพันธ์ เป็นบริษัทลูกต่างประเทศที่สิงคโปร์ โดยมี Mr.Simon Tan เป็นกรรมการและถือหุ้นใน APCODM	ขายสินค้า	-	10,244,500	-	-	เป็นการทดลองทำการตลาดในช่องทาง การจำหน่ายสินค้าต่างประเทศผ่าน Digital Marketing Network ในรูปแบบอีคอมเมิร์ซ โดย APCO แต่งตั้งให้ APCODM Pte.Ltd. เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO ผ่านช่องทาง Digital Marketing แต่เพียงผู้เดียว โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท ผ่านทางเว็บไซต์ของตัวแทนจำหน่าย (Agent) ของ APCODM โดย APCO ได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้ APCODM ในราคาที่ตกลงกันตามสัญญา	เป็นการทดลองจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทผ่านช่องทาง การจำหน่ายรูปแบบใหม่และได้หยุดกรรมการซื้อขายกับบริษัทแล้ว
Mr. Simon Tan ความสัมพันธ์ เป็นกรรมการและถือหุ้นของ APCODM Pte Ltd โดยมีกรรมการของ APCO เป็นผู้ค้าประกันเงินให้กู้ยืมระยะสั้น	ขายสินค้า	-	1,262,384	-	-	เป็นการซื้อสินค้าในราคาเทียบเท่ากับราคา สมาชิกขายตรง	เป็นรายการค้าปกติ
	เงินกู้ยืมระยะสั้น	-	5,000,000	-	5,000,000	APCO ให้เงินกู้ยืมระยะสั้นแก่ Mr.Simon Tan ซึ่งเป็นกรรมการและถือหุ้นของ APCODM เพื่อใช้จ่ายในการสร้างแพลตฟอร์ม Digital Marketing ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทาง การจำหน่ายให้กับ APCO โดยมีอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 2.65 ต่อปี โดยมีกรรมการท่านหนึ่งของ APCO เป็น ผู้ค้าประกันในนามส่วนตัว ทั้งนี้ APCO ได้รับชำระคืนเงินต้นแล้วทั้งจำนวนในวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2559	รายการค้าประกันดังกล่าวเพื่อประโยชน์ของบริษัท และผู้ค้าประกันมิได้คิดค่าตอบแทนในการค้าประกัน
	ดอกเบี้ย	-	119,068	-	-		

14.2 มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทมีนโยบายในการทำรายการระหว่างกันด้วยความโปร่งใส โดยคำนึงถึงความเป็นธรรมและเป็นผลประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท ในการเข้าทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ จะต้องมีการนำเสนอเรื่องดังกล่าวให้กับคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำการพิจารณาและอนุมัติการทำรายการระหว่างกันดังกล่าวให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกิจการ และเพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ลงทุนรวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท โดยรายการระหว่างกันดังกล่าวจะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามระเบียบ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการ กสท. ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งผู้ที่เกี่ยวข้องที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือมีส่วนได้ส่วนเสียในการทำรายการระหว่างกันจะไม่มีสิทธิเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้

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

สำหรับแนวทางในการกำหนดอัตราค่าเช่าในการต่อสัญญาเช่าระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทและบริษัท โดยบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทมีแนวทางในการกำหนดอัตราค่าเช่าในอนาคต ยังคงไว้ซึ่งในอัตราปัจจุบัน โดยหากมีการปรับเพิ่มอัตราค่าเช่าจะดำเนินการให้บริษัทประเมินซึ่งได้รับการรับรองจากสำนักงาน กสท. 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 ^{1/} (หุ้น)	ร้อยละ ^{2/}	การดำรงตำแหน่ง
บจ. สมาพันธ์เฮลธ์ ^{3/}	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: ^{1/} มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

^{2/} ร้อยละของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

^{3/} 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 ในขณะที่บริษัทที่ประกอบธุรกิจขายตรงหลายบริษัทเข้าไปจำหน่ายในช่องทางขายตรง ต่อมาในปี 2542 เมื่อ บริษัท เอเชียัน ไลฟ์ 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 บริษัทมีเป้าหมายที่จะนำผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการวิจัยและพัฒนาเข้าไปจำหน่ายในช่องทางอื่นนอกเหนือจากช่องทางขายตรงของ 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 โดยผู้จัดจำหน่ายรายอื่นสามารถจำหน่ายสินค้าของ APCO ในประเทศเวียดนามได้ โดยต้องเป็นสินค้าคนละชนิดหรือคนละแบรนด์กัน ทั้งนี้ ในปัจจุบัน APCO มอบหมายให้บริษัทในเครือนายชินการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO ประเภทผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร วิตามินพลัส โดยปี 2557 มียอดสั่งซื้อมูลค่า 375,600 บาท และไม่มียอดสั่งซื้อในปี 2558 นอกจากนี้ บริษัทในเครือนายชินการได้มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์อื่นของ APCO ภายใต้ตราสินค้า Gold Shape โดยมียอดสั่งซื้อในปี 2557 และปี 2558 มูลค่า 135,000 บาท และ 150,579 บาท ตามลำดับ ซึ่งได้เปิดเผยไว้ในรายการระหว่างกันแล้ว ทั้งนี้ การขายสินค้าให้กับบริษัทในเครือนายชินการจะเป็นการขายขาด และที่ผ่านมา APCO ไม่เคยจ่ายค่าธรรมเนียมในการกระจายสินค้าให้กับบริษัทในเครือนายชินการ

ส่วนที่ 3

ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

15. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

15.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

สำหรับงบการเงินงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556

สอบทานโดยนายประดิษฐ์ รอดลอยทุกซ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 218 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้แสดงความเห็นว่างบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของ บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ 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 เลหาอารีดิถิก ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4334 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้ให้ข้อสรุปว่างบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของ บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

สำหรับงบการเงินงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558

ตรวจสอบโดยนางสาวนงราม เลหาอารีดิถิก ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4334 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้แสดงความเห็นว่างบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของ บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

15.2 ตารางสรุปงบการเงิน บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน)

งบแสดงฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558

หน่วย: บาท

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย					
	31 ธ.ค. 2558		31 ธ.ค. 2557		31 ธ.ค. 2556	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	213,803,054	33.99	376,922,030	67.00	302,463,756	66.16
เงินลงทุนชั่วคราว	195,408,415	31.07	-	-	-	-
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	10,307,606	1.64	16,632,629	2.96	13,045,326	2.85
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	5,000,000	0.79	-	-	-	-
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	48,118,343	7.65	52,273,080	9.29	40,010,126	8.75
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	558,493	0.09	754,874	0.13	2,448,330	0.54
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	473,195,911	75.23	446,582,613	79.38	357,967,538	78.30
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากประจำที่ติดภาระค้ำประกัน	504,717	0.08	939,066	0.17	2,911,325	0.64
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	503,457	0.08	795,482	0.14	769,091	0.17
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	146,681,472	23.32	105,743,406	18.80	91,509,133	20.02
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	1,234,298	0.20	1,342,910	0.24	478,460	0.10
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี ²	2,137,016	0.34	1,922,107	0.34	1,820,262	0.40
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	4,719,297	0.75	5,279,311	0.94	1,702,919	0.37
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	155,780,257	24.77	116,022,282	20.62	99,191,190	21.70
รวมสินทรัพย์	628,976,168	100.00	562,604,895	100.00	457,158,728	100.00
หนี้สิน						
หนี้สินหมุนเวียน						
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	30,017,801	4.77	27,777,320	4.94	29,953,159	6.55
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	-	-	469,024	0.10
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	14,778,390	2.35	9,102,685	1.62	12,516,638	2.74
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	4,249,063	0.68	3,312,269	0.59	3,491,087	0.76
รวมหนี้สินหมุนเวียน	49,045,254	7.80	40,192,274	7.14	46,429,908	10.16
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	8,356,482	1.33	7,368,809	1.31	6,453,101	1.41
ประมาณการต้นทุนการรื้อถอนอาคาร	3,395,316	0.54	-	-	-	-
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	11,751,798	1.87	7,368,809	1.31	6,453,101	1.41
รวมหนี้สิน	60,797,052	9.67	47,561,083	8.45	52,883,009	11.57
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	300,000,000	47.70	300,000,000	53.32	200,000,000	43.75
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	274,537,465	43.65	271,999,982	48.35	200,000,000	43.75
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	148,437,869	23.60	82,862,640	14.73	82,862,640	18.13
ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน ³	22,666,575	3.60	22,666,575	4.03	22,666,575	4.96
กำไรสะสม - จัดสรรเพื่อทุนสำรองตามกฎหมาย	26,652,000	4.24	21,552,000	3.83	15,602,000	3.41
กำไรสะสม - ยังไม่ได้จัดสรร	95,885,207	15.24	115,962,615	20.61	83,144,504	18.19
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	568,179,116	90.33	515,043,812	91.55	404,275,719	88.43
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	628,976,168	100.00	562,604,895	100.00	457,158,728	100.00

หมายเหตุ:^{1/} ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทรับโอนโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 คือบริษัท เอเชีย น โลฟ จำกัด บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด บริษัท ทีเอสบีเจ็ด โกลบอล จำกัด และบริษัท ทีโอพี มาร์คอม จำกัด (โดยมีเงื่อนไขเกี่ยวกับใบอนุญาต) โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยในครั้งนี้ จะไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงต่ออำนาจควบคุมและโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท เอเชีย น ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด(มหาชน) โดยบริษัทได้ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยเสร็จเรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 และบริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 ซึ่งในปัจจุบันบริษัทย่อยเหล่านี้อยู่ระหว่างกระบวนการชำระบัญชี ดังนั้น ในการนำเสนอของบการเงินบริษัทจึงได้จัดทำงบเฉพาะกิจการ โดยถือว่าเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันตั้งแต่เริ่มสำหรับงบการเงินทุกงวดที่นำมาเปรียบเทียบกับที่แสดงไว้ในตารางงบแสดงฐานะการเงิน

^{2/} มาตรฐานบัญชีฉบับ 12 เรื่องภาษีเงินได้ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 โดยมาตรฐานฉบับนี้กำหนดให้กิจการระบุผลแตกต่างชั่วคราวที่เกิดจากความแตกต่างของมูลค่าสินทรัพย์และหนี้สินระหว่างเกณฑ์ทางบัญชีและภาษีอากร เพื่อรับรู้ผลกระทบทางภาษีเป็นสินทรัพย์หรือหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด โดยบริษัทได้เปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีดังกล่าวในปี 2556 ซึ่งได้สะท้อนผลกระทบดังกล่าวในงบการเงินและตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีเรียบร้อยแล้ว

^{3/} ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน เกิดจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน โดยมูลค่าทางบัญชีของสินทรัพย์สุทธิสูงกว่าราคาทุนที่แลกเปลี่ยนกันของบริษัทย่อยภายใต้การควบคุมเดียวกัน

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (หน่วย: บาท)	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย ¹					
	2558		2557		2556	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้รวม	415,828,403	100.00	433,070,194	100.00	355,867,101	100.00
รายได้จากการขาย	409,251,149	98.42	425,813,961	98.32	348,541,049	97.94
ต้นทุนขาย	64,954,362	15.62	69,768,193	16.11	58,452,913	16.43
กำไรขั้นต้น	344,296,787	84.13²	356,045,768	83.62²	290,088,136	83.23²
รายได้อื่น	6,577,254	1.58	7,256,233	1.68	7,326,052	2.06
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	350,874,041	84.38	363,302,001	83.89	297,414,188	83.57
ค่าใช้จ่ายในการขาย	147,337,902	35.43	144,215,027	33.30	134,026,069	37.66
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	77,814,640	18.71	71,169,560	16.43	59,178,797	16.63
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนบริษัทร่วม	292,025	0.07	98,609	0.02	268,070	0.08
กำไรจากการดำเนินงาน	125,429,474	30.16	147,818,805	34.13	103,941,252	29.21
ต้นทุนทางการเงิน	-	-	17,895	0.01	87,481	0.02
กำไร (ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	125,429,474	30.16	147,800,910	34.14	103,853,771	29.18
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	24,806,890	5.97	29,032,799	6.70	25,008,970	7.03
กำไรสำหรับงวด	100,622,584	24.20	118,768,111	27.42	78,844,801	22.16
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับงวด						
ขาดทุนจากการประมาณการตามหลักการ คณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการ ผลประโยชน์พนักงาน	-	-	-	-	527,000	0.15
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	100,622,584	24.20	118,768,111	27.42	78,317,801	22.01

หมายเหตุ : ¹ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 คือบริษัท เอเชียัน ไลฟ์ จำกัด บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด บริษัท ทีเอสบีเจ็ด โกลบอล จำกัด และบริษัท ทีโอป มาร์คคอม จำกัด (โดยมีเงื่อนไขเกี่ยวกับใบอนุญาต) โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยในครั้งนี้ จะไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงต่ออำนาจควบคุมและโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท เอเชียัน ไลฟ์โตซูติคอลส์ จำกัด(มหาชน) โดยบริษัทได้ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยเสร็จเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 และบริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2557 ซึ่งในปัจจุบันบริษัทย่อยเหล่านี้อยู่ระหว่างกระบวนการชำระบัญชี ดังนั้นในการนำเสนองบการเงินบริษัทจึงได้จัดทำงบเฉพาะกิจการ โดยถือว่าการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันตั้งแต่เริ่มสำหรับงบการเงินทุกงวดที่นำมาเปรียบเทียบ บริษัทจึงไม่ได้จัดทำงบแสดงฐานะการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และได้จัดทำงบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เนื่องจากบริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทร่วมที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย

² อัตราร้อยละของกำไรขั้นต้น คำนวณจากมูลค่ากำไรขั้นต้น หาดด้วยรายได้หลักจากการขายผลิตภัณฑ์ (ไม่รวมรายได้อื่น ๆ) ซึ่งสอดคล้องกับอัตรากำไรขั้นต้นที่เปิดเผยในอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558

หน่วย: บาท

งบกระแสเงินสด	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย		
	2558	2557	2556
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไรสุทธิก่อนภาษีเงินได้	125,429,474	147,800,910	103,853,771
รายการปรับกระทบยอดกำไรสุทธิเป็นเงินสดรับ(จ่าย)จากกิจกรรมดำเนินงาน:			
ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพ(กลับรายการ)	(509,933)	(229,084)	(733,960)
หนี้สูญ	-	16,140	113,634
ขาดทุน(กำไร)จากการขายอุปกรณ์	276,969	773,007	1,955
ค่าเสื่อมราคา	15,411,485	8,646,873	8,301,994
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	197,112	105,550	121,813
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	-	17,895	87,481
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	292,025	98,609	268,070
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	987,673	915,708	598,922
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	142,084,805	158,145,608	112,613,680
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	6,325,023	(1,852,274)	(5,474,609)
สินค้าคงเหลือ	4,664,670	(12,033,870)	1,496,962
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	196,381	(57,713)	468,432
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(39,986)	(3,689,892)	(656,060)
สินทรัพย์จากการดำเนินงาน(เพิ่มขึ้น)ลดลง	11,146,088	(17,633,749)	(4,165,275)
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	4,231,950	(3,521,139)	5,711,260
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	936,794	(178,818)	(103,130)
หนี้สินจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)	5,168,744	(3,699,957)	5,608,130
เงินสดรับ(จ่าย)จากการดำเนินงาน	158,399,637	136,811,902	114,056,535
จ่ายดอกเบี้ย	-	(17,895)	(87,481)
จ่ายภาษีเงินได้	(19,346,094)	(32,548,597)	(19,717,175)
เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมดำเนินงาน	139,053,543	104,245,410	94,251,879
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน			
เงินลงทุนชั่วคราวลดลง (เพิ่มขึ้น)	(195,408,415)	-	194,900,000
เงินฝากประจำที่ติดภาระค่าประกันลดลง (เพิ่มขึ้น)	434,349	1,972,259	(8,104)
เงินสดจ่ายจากการลงทุนในบริษัทร่วม	-	(125,000)	-
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันเพิ่มขึ้น	(5,000,000)	-	-
เงินสดรับจากการขายอุปกรณ์	6,755	1,953,458	841
เงินสดจ่ายในการซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(53,659,428)	(25,118,811)	(15,908,806)
เงินสดจ่ายในการซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(1,058,500)	-	(25,094)
เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมการลงทุน	(254,685,239)	(21,318,094)	178,958,837
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน	-	(469,024)	(883,998)
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญ	68,112,712	32,000,000	-
จ่ายเงินปันผล	(115,599,992)	(40,000,018)	(54,000,000)
เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน	(47,487,280)	(8,469,042)	(54,883,998)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) - สุทธิ	(163,118,976)	74,458,274	218,326,718
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	376,922,030	302,463,756	84,137,038
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด	213,803,054	376,922,030	302,463,756

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558

อัตราส่วนทางการเงิน		2558	2557	2556
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	(เท่า)	9.65	11.11	7.71
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า)	8.55	9.79	6.80
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	(เท่า)	3.12	2.41	2.17
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	(เท่า)	30.38	28.70	33.63
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน)	12	13	11
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	(เท่า)	1.29	1.51	1.45
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	(วัน)	279	239	249
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	(เท่า)	39.98	41.66	37.24
ระยะเวลาชำระหนี้	(วัน)	10	9	10
วงจรเงินสด	(วัน)	281	243	250
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น	(%)	84.13	83.62	83.23
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	(%)	30.65	34.71	29.82
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร	(%)	110.86	70.52	90.68
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	(%)	24.20	27.42	22.16
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	(%)	18.58	25.84	20.11
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	(%)	16.89	23.29	17.85
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	(%)	91.94	129.19	97.05
อัตราภาระหมุนของสินทรัพย์	(เท่า)	0.70	0.85	0.81
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายการเงิน				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	(เท่า)	0.11	0.09	0.13
อัตราส่วนความสามารถชำระภาวะผูกพัน	(เท่า)	0.82	1.59	1.33
อัตราการจ่ายเงินปันผล	(%)	94.68	97.33	101.47
อัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น (Fully Dilute) ¹¹	(บาท)	0.034	0.040	0.026

หมายเหตุ: ¹¹ 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 Tele-Marketing เป็นช่องทางรองลงมา รวมทั้งจัดจำหน่ายไปยังประเทศต่างๆ เช่น ประเทศในกลุ่มตะวันออกกลาง และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นต้น ปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้เกิดการเติบโตของรายได้ของบริษัทได้แก่การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบสนองของความต้องการของตลาด โดยบริษัทมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมจากผลงานวิจัยอย่างต่อเนื่อง และด้วยเหตุผลนี้ทำให้ในปี 2556 และ ปี 2557 บริษัทมีรายได้รวม 355.87 ล้านบาท และ 433.07 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 20.89 และร้อยละ 21.69 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ตามลำดับ ซึ่งยอดขายในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเป็นตัวผลักดันให้รายได้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในปี 2558 บริษัทมีรายได้รวม 415.83 ล้านบาท ลดลงคิดเป็นร้อยละ 3.98 จากปี 2557 เป็นผลมาจากการลดลงของทั้งยอดขายจากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเนื่องจากชะลอตัวของตลาดและกำลังซื้อในประเทศ

บริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2556 – ปี 2558 เป็นจำนวน 78.84 ล้านบาท 118.77 ล้านบาท และ 100.62 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 22.16 ร้อยละ 27.42 และร้อยละ 24.20 ตามลำดับ ซึ่งปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิของบริษัทคือช่องทางการจัดจำหน่าย การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นและค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายค่อนข้างมากเมื่อเปรียบเทียบกับการจัดจำหน่ายช่องทางอื่น โดยบริษัทให้ความสำคัญในการเพิ่มสัดส่วนช่องทางการจำหน่ายผ่าน Tele-Marketing ซึ่งเป็นช่องทางที่ไม่มีค่าใช้จ่ายค่าคอมมิชชั่น ทำให้สัดส่วนค่าคอมมิชชั่นจากรายได้รวมลดลง และถึงแม้จะมีสัดส่วนดังกล่าวลดลงต่อเนื่องจากปีก่อน แต่ในปี 2558 บริษัทมีค่าใช้จ่ายโฆษณาและส่งเสริมการขาย ประกอบกับมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าเช่าและค่าบริการสาธารณูปโภคของสำนักงานสาขาที่ย้ายไปแห่งใหม่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิของบริษัทลดลงจากปีก่อนหน้า

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

1.2 วิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

รายได้

รายได้รวมของบริษัทในปี 2556 – ปี 2558 มีจำนวน 355.87 ล้านบาท 433.07 ล้านบาท และ 415.83 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งสามารถสรุปโครงสร้างรายได้ของบริษัท ได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม						
- ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	16.99	4.08	20.41	4.71	35.60	10.00
- ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ	10.50	2.53	11.74	2.71	17.16	4.82
- ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว	3.94	0.95	4.81	1.11	5.12	1.44
รวม	31.43	7.56	36.96	8.53	57.88	16.26
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร						
- ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ	288.94	69.48	263.89	60.93	198.63	55.82
- ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	41.41	9.96	79.08	18.16	47.95	13.47

โครงสร้างรายได้	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
- เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ	45.67	10.98	42.63	9.84	39.99	11.24
- ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	1.80	0.43	3.25	0.75	4.09	1.15
รวม	377.82	90.86	388.85	89.79	290.66	81.68
รวมรายได้จากการขาย	409.25	98.42	425.81	98.32	348.54	97.94
รายได้อื่นๆ	6.58	1.58	7.26	1.68	7.33	2.06
รายได้รวม	415.83	100.00	433.07	100.00	355.87	100.00

รายได้จากการขาย

รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทในปี 2556 – ปี 2558 มีมูลค่าเท่ากับ 348.54 ล้านบาท 425.81 ล้านบาท และ 409.25 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 21.88 ร้อยละ 22.17 และลดลงร้อยละ 3.89 สำหรับปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ตามลำดับ รายได้จากการขายในปี 2556 และปี 2557 เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดจากปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนื่องจากบริษัทมุ่งเน้นการออกผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เป็นนวัตกรรม และให้ความสำคัญกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มสุขภาพอุตสาหกรรมและการเพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายวัยกลางคนถึงผู้สูงอายุที่ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น ส่วนในปี 2558 นั้น รายได้จากการขายหดตัวลงจากปี 2557 เนื่องจากการชะลอตัวของตลาดและกำลังซื้อในประเทศ ซึ่งบริษัทได้ปรับกลยุทธ์การขายอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับสถานการณ์ โดยรายได้จากการขายของบริษัทมาจากการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 ส่วน ดังนี้

(1) รายได้จากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม โดยในปี 2556 – ปี 2558 บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามเท่ากับ 57.88 ล้านบาท 36.96 ล้านบาท และ 31.43 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 23.85 ร้อยละ 36.14 และร้อยละ 14.96 ในปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามมีแนวโน้มยอดขายลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางมีการแข่งขันกันสูงและเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง บริษัทได้มีการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ในปลายปี 2558 ประเภทผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอย และจุดดำในรูปแบบสเปรย์ขวดสำหรับฉีดพ่นบำรุงผิวหน้า เพื่อให้สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วในการใช้ผลิตภัณฑ์

รายได้จากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน รองลงมา คือ รายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ต้านริ้วรอยและจุดดำ และรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์นวดและบำรุงผิว โดยมีสัดส่วนเฉลี่ย (ปี 2556–ปี 2558) คิดเป็นประมาณร้อยละ 60 ร้อยละ 30 และร้อยละ 10 ของรายได้รวมจากประเภทผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามตามลำดับ

(2) รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยในปี 2556 – ปี 2558 บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเท่ากับ 290.67 ล้านบาท 388.85 ล้านบาท และ 377.82 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 38.44 ร้อยละ 33.78 ลดลงร้อยละ 2.84 ในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ตามลำดับ บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารโดยรวมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในปี 2556 และปี 2557 เนื่องจากบริษัทมุ่งเน้นการออกผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เป็นนวัตกรรม โดยมีการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์และเครื่องดื่มบำรุงสุขภาพในกลุ่มผลิตภัณฑ์ “Operation BIM” ในปี 2556 และผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน Gold Shape ในปี 2557 และบริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย รวมถึงมีการประชาสัมพันธ์เผยแพร่การสัมมนา Operation “BIM” และการแบ่งปันประสบการณ์จากผู้บริโภครายอื่นๆ ผ่านสื่อรายการโทรทัศน์ในช่องเคเบิลทีวีและฟรีทีวีมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีการเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Tele-Marketing มากขึ้นซึ่งทำให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อและเข้าถึงตัวผลิตภัณฑ์ได้สะดวกขึ้น ซึ่งส่งผลให้ผลิตภัณฑ์และเครื่องดื่มบำรุงสุขภาพนั้นยังคงได้รับความนิยมและทำให้รายได้ในส่วนนี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2558 อย่างไรก็ตาม รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารโดยรวมในปี 2558 หดตัวลงจากปี 2557 สาเหตุหลักมาจากการลดลงของรายได้จากผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน Gold shape เนื่องจากลูกค้ารายหนึ่งมียอดสั่งซื้อลดลงประมาณร้อยละ 50 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า จากการชะลอตัวของกำลังซื้อของผู้บริโภค ซึ่งลูกค้ารายดังกล่าวเป็น

ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจาก APCO แบบซื้อขาดแล้วไปทำการตลาดและจัดจำหน่ายเองผ่านทางเคเบิลทีวี ประกอบกับมีการลดลงอย่างต่อเนื่องของรายได้จากผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ เนื่องจากตลาดมีการแข่งขันสูง

รายได้จากผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ รองลงมา คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์ลดไขมัน ส่วนเกิน กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ และกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ โดยมีสัดส่วนเฉลี่ย (ปี 2556 – ปี 2558) คิดเป็นประมาณร้อยละ 70 ร้อยละ 16 ร้อยละ 13 และร้อยละ 1 ของรายได้รวมจากประเภทผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ตามลำดับ ซึ่งผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและเครื่องดื่มบำรุงสุขภาพมียอดขายรวมกันเพิ่มขึ้นจาก 238.62 ล้านบาท ในปี 2556 เป็น 334.61 ล้านบาท ในปี 2558

บริษัทมีรายได้จากการขายให้กับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนรายได้จากการขายเฉลี่ยปี 2556 – ปี 2558 คิดเป็นประมาณร้อยละ 97 และร้อยละ 3 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ ดังสรุปในตาราง

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากการขายในประเทศ	393.16	94.55	423.23	97.73	329.01	92.45
รายได้จากการขายต่างประเทศ	16.09	3.87	2.58	0.60	19.53	5.49
รายได้จากการขายรวม	409.25	98.42	425.81	98.32	348.54	97.94
รายได้อื่นๆ	6.58	1.58	7.26	1.68	7.33	2.06
รายได้รวม	415.83	100	433.07	100.00	355.87	100.00

ในปี 2556- ปี 2557 รายได้จากการขายในประเทศเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากผลิตภัณฑ์เสริมอาหารกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและกลุ่มผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน คิดเป็นอัตราการเติบโตของรายได้จากการขายในประเทศประมาณร้อยละ 18.35 และร้อยละ 28.64 สำหรับปี 2556 – ปี 2557ตามลำดับ แต่ด้วยผลกระทบจากการลดลงของรายได้จากผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน Gold shape ในปี 2558 ทำให้ยอดขายรายได้จากการขายในประเทศลดลงประมาณร้อยละ 7.10 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

ในปี 2556 รายได้จากการขายต่างประเทศเป็นรายได้จากการขายในประเทศสิงคโปร์และมาเลเซียเป็นหลัก ส่วนในปี 2557 รายได้จากการขายต่างประเทศลดลงจากปีก่อน เนื่องจากลูกค้าที่เคยซื้อผลิตภัณฑ์ไปอยู่ระหว่างทำการตลาดและชะลอการซื้อลง บริษัทมีนโยบายขยายช่องทางทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นในต่างประเทศ โดยในปี 2557 บริษัทได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่าง ๆ ได้แก่ ประเทศในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ กลุ่มเอเชียตะวันออก กลุ่มตะวันออกกลาง ประเทศจีน และประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2558 รายได้จากการขายต่างประเทศเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทขายสินค้าให้ลูกค้ารายหนึ่ง คือ APCODM Pte.Ltd. จำนวน 10.24 ล้านบาท (บริษัทได้รับชำระค่าสินค้าครบทั้งจำนวน ไม่มียอดลูกหนี้ค้าง ณ สิ้นปี 2558) โดยเป็นการทดลองจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทผ่านช่องทางทางการจัดจำหน่ายรูปแบบใหม่ผ่าน Digital Marketing Network ในรูปแบบอีคอมเมิร์ซ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคในต่างประเทศโดยตรง โดย APCO แต่งตั้งให้ APCODM Pte.Ltd. ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO ผ่านช่องทาง Digital Marketing แต่เพียงผู้เดียว ซึ่งลูกค้าสามารถสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทผ่านทางเว็บไซต์ของตัวแทนจำหน่าย (Agent) ของ APCODM โดย APCO ได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้ APCODM ในราคาที่ตกลงกันตามสัญญา ซึ่ง ณ สิ้นปี 2558 ไม่มีสินค้าที่ APCODM ผากไว้อยู่ที่คลังสินค้าของบริษัท โดยบริษัทได้ดำเนินการส่งสินค้าที่ฝากไว้ทั้งหมดไปที่ APCODM ที่สิงคโปร์ ทั้งนี้ การขายให้ APCODM เป็นการขายขาด เนื่องจากไม่มีการรับคืนสินค้าและบริษัทจะรับคืนสินค้าเฉพาะกรณีที่สินค้ามีปัญหาเท่านั้น จากการประเมินผลการทดลองจัดจำหน่ายประมาณ 6 เดือนผ่านช่องทางใหม่ดังกล่าว พบว่า APCODM ไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด บริษัทจึงมีแผนจะยกเลิกสัญญาโดยได้หยุดธุรกรรมการซื้อขายกับ APCODM แล้ว

รายได้อื่นๆ

รายได้อื่นๆ ของบริษัทในปี 2556 – ปี 2558 มีมูลค่าเท่ากับ 7.33 ล้านบาท 7.26 ล้านบาท และ 6.58 ล้านบาท คิดเป็น ร้อยละ 2.06 ร้อยละ 1.68 และร้อยละ 1.58 ของรายได้รวม ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นรายได้น้อยของบริษัท โดยมีสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 3 ของรายได้รวม ซึ่งรายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ รายได้จากการขายวัสดุบรรจุ และกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น โดยประมาณร้อยละ 85-90 ของรายได้อื่นๆ เป็นรายได้จากดอกเบี้ยรับ

ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายของบริษัทในปี 2556- ปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 58.45 ล้านบาท 69.77 ล้านบาท และ 64.95 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 83.23 ร้อยละ 83.62 และ ร้อยละ 84.13 ตามลำดับ ทั้งนี้ อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทในแต่ละปีโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน

องค์ประกอบหลักของต้นทุนขายมาจากต้นทุนวัตถุดิบ ซึ่งได้แก่ วัตถุดิบทางการเกษตร สารเคมี และภาชนะบรรจุ คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย (ปี 2556 – ปี 2558) ประมาณร้อยละ 50 ของต้นทุนรวม หรือประมาณร้อยละ 8 ของรายได้จากการขาย โดยบริษัทมีนโยบายสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่มากเพียงพอที่จะสามารถใช้ในการผลิตได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี เพื่อป้องกันการขาดแคลนของวัตถุดิบและลดต้นทุนค่าขนส่ง และลดความเสี่ยงจากผลกระทบจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบ นอกจากนี้ ต้นทุนขายอื่นที่สำคัญ ได้แก่ ค่าแรงงาน ค่าตอบแทนการใช้ประโยชน์จากผลงานวิจัยและพัฒนา และค่าเสื่อมราคา คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณ ร้อยละ 16 ร้อยละ 15 และร้อยละ 6 ของต้นทุนรวม ตามลำดับ โดยที่ค่าเสื่อมราคาปี 2558 คิดเป็นประมาณร้อยละ 7 ของต้นทุนรวม เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 4.5 ของต้นทุนรวมในปี 2557 เนื่องจากการลงทุนในอาคารผลิตสินค้าและปรับปรุงระบบเมนไฟฟ้าอาคารโรงงาน นอกจากนี้ ในปี 2556 – ปี 2558 บริษัทมีต้นทุนการจ้างผลิตน้ำมันกูดคิดเป็นจำนวนเท่ากับ 2.69 ล้านบาท 4.82 ล้านบาท และ 3.79 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2557 มีต้นทุนการจ้างผลิตน้ำมันกูดเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับยอดขายสั่งซื้อน้ำมันกูดบำรุงสุขภาพสูตร BIM ที่เพิ่มขึ้น และเริ่มมีการจ้างผลิตน้ำมันกูดในรูปแบบกระป๋อง “Gold shape” สำหรับลดไขมันส่วนเกิน อย่างไรก็ตาม ในปี 2558 มีการจ้างผลิตน้ำมันกูดลดลงจากปีก่อนเนื่องจากปริมาณการจ้างผลิตน้ำมันกูดแบบกระป๋อง “Gold shape” ลดลงตามยอดขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารลดไขมันส่วนเกินที่ลดลง

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายในปี 2556 – ปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 134.03 ล้านบาท 144.22 ล้านบาท และ 147.34 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 37.66 ร้อยละ 33.30 และร้อยละ 35.43 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ บัญชีสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวมของบริษัท คือ ช่องทางการจำหน่าย โดยการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ ดังนั้น บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน Tele-Marketing มากขึ้น ซึ่งทำให้สัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Tele-Marketing ค่อยๆ เพิ่มขึ้นเป็นลำดับจากร้อยละ 14.77 ในปี 2556 เป็นร้อยละ 25.94 ในปี 2557 และร้อยละ 29.31 ในปี 2558 จึงส่งผลให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายตรงต่อรายได้รวมในปี 2557 ลดลง แต่ในปี 2558 บริษัทมีค่าใช้จ่ายสำหรับการโฆษณาและส่งเสริมการขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทได้ใช้เวลาเพิ่มรายการโทรทัศน์ในช่องฟรีทีวีเพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และกระตุ้นยอดขาย จึงทำให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวมเพิ่มขึ้น

ถึงแม้ว่าบริษัทจะมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน Tele-Marketing มากขึ้น แต่ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักยังคงเป็นช่องทางการขายตรง ดังนั้น ค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นจึงยังเป็นรายการหลักในค่าใช้จ่ายในการขาย โดยบริษัทมีสัดส่วนค่าคอมมิชชั่นเฉลี่ยประมาณร้อยละ 70 ของค่าใช้จ่ายในการขาย แต่เมื่อเทียบกับรายได้รวมจะพบว่าค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นลดลงอย่างต่อเนื่อง จากประมาณร้อยละ 27 ของรายได้รวมในปี 2556 เหลือเพียงประมาณร้อยละ 23 ของรายได้รวมในปี 2558 นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายที่สำคัญรองลงมา คือ ค่าใช้จ่ายโฆษณาและส่งเสริมการขาย โดยสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 19 ของค่าใช้จ่ายในการขาย ซึ่งเมื่อเทียบกับรายได้รวมจะพบว่าค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายลดลงจากประมาณร้อยละ 7 ของรายได้รวมปี 2556 เหลือประมาณร้อยละ 5 ของรายได้รวมในปี 2557 ส่วนในปี 2558 ค่าใช้จ่ายโฆษณาและส่งเสริมการขายเพิ่มขึ้น ทำให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายโฆษณาและส่งเสริมการขายเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 8 ของรายได้รวมในปี 2558

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร สำหรับปี 2556 – ปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 59.18 ล้านบาท 71.17 ล้านบาท และ 77.81 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 16.63 ร้อยละ 16.43 และร้อยละ 18.71 ของรายได้รวมตามลำดับ สำหรับปี 2558 ค่าใช้จ่ายในการบริหารมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเนื่องจากการที่บริษัทได้ย้ายสำนักงานที่กรุงเทพฯ ไปที่อาคารเอไอเอ ทำให้มีค่าเช่าและค่าบริการสาธารณูปโภคเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงาน เช่น เงินเดือน โบนัส เงินสมทบกองทุนต่างๆ เป็นต้น โดยค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานปี 2556 – ปี 2558 คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณ ร้อยละ 40 ของ

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญอื่นๆ ได้แก่ ค่าเสื่อมราคา ค่าเช่า ค่าธรรมเนียมธนาคาร และค่าสาธารณูปโภค คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 10 ร้อยละ 8 ร้อยละ 7 และร้อยละ 5 ของค่าใช้จ่ายในการบริหาร ตามลำดับ โดยที่ค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 8 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารในปี 2557 เป็นร้อยละ 14 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารปี 2558 จากการลงทุนตกแต่งสำนักงานที่อาคารเอไอเอ

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 จัดทะเบียนจัดตั้งกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 เพื่อประกอบกิจการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO สำหรับผู้ป่วยมะเร็ง ทั้งนี้ ในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 บริษัทรับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมดังกล่าวเป็นจำนวน 0.27 ล้านบาท 0.10 ล้านบาท และ 0.29 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนน้อยมากเมื่อเทียบกับรายได้รวม จึงไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญกับผลกำไรของบริษัท

กำไรสุทธิ

บริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2556-ปี 2558 เท่ากับ 78.32 ล้านบาท 118.77 ล้านบาท และ 100.62 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีอัตรากำไรสุทธิคิดเป็น ร้อยละ 22.16 ร้อยละ 27.42 และ ร้อยละ 24.20 ตามลำดับ บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นในปี 2556 และปี 2557 ซึ่งมีสาเหตุมาจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น รวมถึงสัดส่วนค่าคอมมิชชั่นในการขายลดลงเมื่อเทียบกับรายได้รวม ซึ่งเป็นผลมาจากการเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Tele-Marketing ซึ่งทำให้มีค่าใช้จ่ายค่าคอมมิชชั่นลดลง ส่วนในปี 2558 นี้ ถึงแม้จะมีสัดส่วนค่าคอมมิชชั่นในการขายเมื่อเทียบกับรายได้รวมลดลงต่อเนื่องจากปีก่อน แต่เนื่องจากบริษัทมีค่าใช้จ่ายโฆษณาและส่งเสริมการขายเพิ่มขึ้นจากปีก่อน จากการเพิ่มรายการโทรทัศน์ในช่องฟรีทีวีเพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และกระตุ้นยอดขาย ประกอบกับมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าเสื่อมราคา ค่าบริการสาธารณูปโภคและค่าเช่าของสำนักงานแห่งใหม่ที่เพิ่งย้ายไปเพิ่มขึ้น ทำให้อัตรากำไรสุทธิของปี 2558 ลดลงตามไปด้วย

1.3 วิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 คือบริษัท เอเชียน โลไฟ จำกัด บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด บริษัท ทีเอสสิบลีต โกลบอล จำกัด และบริษัท ท็อป มาร์คคอม จำกัด (โดยมีเงื่อนไขเกี่ยวกับใบอนุญาต) โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยในครั้งนี้ จะไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงต่ออำนาจควบคุมและโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท เอเชียน โฟโต้ชูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทได้ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยเสร็จเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 และบริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 ซึ่งในปัจจุบันบริษัทย่อยเหล่านี้อยู่ระหว่างกระบวนการชำระบัญชี ดังนั้น ในการนำเสนองบการเงินบริษัทจึงได้จัดทำงบเฉพาะกิจการ โดยถือว่าเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันตั้งแต่เริ่มสำหรับการเงินทุกงวดที่นำมาเปรียบเทียบ คือ ณ 31 ธันวาคม 2556 31 ธันวาคม 2557 และ ณ 31 ธันวาคม 2558

สินทรัพย์

สินทรัพย์รวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2556 - ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 457.16 ล้านบาท 562.60 ล้านบาท และ 628.98 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการขยายตัวร้อยละ 7.28 ร้อยละ 23.07 และร้อยละ 11.80 ตามลำดับ รายละเอียดดังนี้

สินทรัพย์หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2556 - ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 357.97 ล้านบาท 446.58 ล้านบาท และ 473.20 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 78.30 ร้อยละ 79.38 และร้อยละ 75.23 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินทรัพย์หมุนเวียนของบริษัทประกอบด้วยสินทรัพย์ที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

(1) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ สิ้นปี 2556 - ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 302.46 ล้านบาท 376.92 ล้านบาท และ 213.80 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 66.16 ร้อยละ 67.00 และร้อยละ 33.99 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยเงินสด

และรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากผลกำไรของการดำเนินงาน สำหรับ ณ สิ้นปี 2558 บริษัทได้นำเงินไปลงทุนในตั๋วแลกเงินอายุ 6 เดือน และ เงินฝากประจำ 12 เดือน จึงทำให้เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ สิ้นปี 2558 ลดลงจากปีก่อน

(2) เงินลงทุนชั่วคราว ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 195.41 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31.07 ของสินทรัพย์รวม โดยเงินลงทุนชั่วคราวดังกล่าวเป็นเงินฝากสถาบันการเงินประเภทตั๋วแลกเงิน 6 เดือน และเงินฝากประจำ 12 เดือน โดยมีอัตราดอกเบี้ยประมาณร้อยละ 1.7 – 1.9 ต่อปี

(3) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นสุทธิ ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 13.05 ล้านบาท 16.63 ล้านบาท และ 10.31 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 2.85 ร้อยละ 2.96 และร้อยละ 1.64 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วย ลูกหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้อง ลูกหนี้การค้ากิจการที่ไม่เกี่ยวข้อง และลูกหนี้อื่น ดังนี้

ลูกหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้อง ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2558 จำนวน 0.68 ล้านบาท 0.60 ล้านบาท และ 0.40 ล้านบาท ตามลำดับ โดย ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2557 เป็นยอดลูกหนี้ที่เกิดจากการขายสินค้าผ่านบริษัทร่วม คือ บจ. ทีเอส17 (ประเทศไทย) และบริษัทในเครือนายชินการ สมะลาภา และ ณ สิ้นปี 2558 ส่วนใหญ่เป็นยอดลูกหนี้ที่เกิดจากการขายสินค้าผ่านบริษัทร่วม คือ บจ. ทีเอส17 (ประเทศไทย)

ลูกหนี้การค้ากิจการที่ไม่เกี่ยวข้อง ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 9.91 ล้านบาท 12.12 ล้านบาท และ 3.88 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2558 มียอดลูกหนี้การค้าลดลงจากปีก่อนค่อนข้างมาก ตามยอดขายในประเทศที่ลดลง เป็นผลมาจากการชะลอตัวของความต้องการผลิตภัณฑ์เสริมอาหารลดไขมันส่วนเกิน Gold shape เป็นหลัก ทั้งนี้ ลูกหนี้การค้ากิจการที่ไม่เกี่ยวข้องแยกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระ ดังสรุปในตาราง

รายละเอียดลูกหนี้การค้า (ไม่รวมกิจการที่เกี่ยวข้องกัน)	มูลค่า (บาท)		
	ณ 31 ธ.ค. 2558	ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2556
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	1,873,945	9,072,062	5,952,450
เกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือน	1,871,805	2,979,907	3,771,823
เกินกำหนด 3 - 6 เดือน	-	9,975	64,074
เกินกำหนด 6 - 9 เดือน	131,840	9,313	6,750
เกินกำหนด 9 - 12 เดือน	-	18,257	60,137
เกินกำหนดมากกว่า 12 เดือน	-	29,847	51,207
รวม	3,877,590	12,119,364	9,906,441
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	-	-	-
สุทธิ	3,877,590	12,119,364	9,906,441

บริษัทจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการขายตรงและช่องทาง Tele-Marketing เป็นหลัก ซึ่งเป็นการขายด้วยเงินสดเป็นส่วนใหญ่ จึงทำให้มีลูกหนี้การค้าจำนวนค่อนข้างน้อย และมีระยะเวลาจัดเก็บหนี้เฉลี่ยค่อนข้างสั้น คือประมาณ 11 วัน 13 วัน และ 12 วัน สำหรับ ปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงสภาพคล่องในการเก็บหนี้ของบริษัท ทั้งนี้ ลูกหนี้การค้าของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้ากับทางบริษัทโดยตรง โดยไม่ผ่านตัวแทนขายตรง มีเครดิตเทอมประมาณ 30 - 60 วัน

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่าลูกหนี้การค้ากิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกันส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระและลูกหนี้การค้าเกินกำหนดชำระน้อยกว่า 3 เดือน ซึ่งแปรผันตามยอดขายของบริษัท โดย ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีลูกหนี้เกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือนจำนวน 1.87 ล้านบาทจากลูกหนี้จำนวน 2 ราย โดยลูกหนี้ 1 ใน 2 รายมียอดหนี้เกินกำหนดจำนวน 1.74 ล้านบาท ลูกหนี้รายนี้เป็นลูกค้าในประเทศที่ซื้อสินค้าจาก APCO แบบซื้อขาดแล้วไปทำการตลาดและจัดจำหน่ายเองผ่านทางเคเบิลทีวี ซึ่งมียอดการจัดจำหน่ายลดลง ทำให้ยอดหนี้ค้างลดลงจากปีก่อนตามไปด้วย โดยลูกหนี้รายดังกล่าวไม่มียอดหนี้เกินกำหนดมากกว่า 3 เดือน ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีลูกหนี้เกินกำหนดตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป จำนวน 0.13 ล้านบาทจากลูกหนี้จำนวน 2 ราย โดยลูกหนี้ 1 ใน 2 รายมียอดหนี้เกินกำหนดจำนวน 0.11 ล้านบาท ลูกหนี้ดังกล่าวเป็นลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งบริษัทพิจารณาแล้วคาดว่าจะได้รับชำระหนี้ครบทั้งจำนวนจึงไม่มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

นอกจากนี้ ลูกหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 2.45 ล้านบาท 3.92 ล้านบาท และ 6.03 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งรายการลูกหนี้อื่นที่สำคัญ ได้แก่ เงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้า ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า และดอกเบี้ยค้างรับ เป็นต้น โดยปี 2558 มียอดลูกหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจากปีก่อน เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้าเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นเงินประกันค่าเช่าเวลาออกอากาศโฆษณาทางช่องฟรีทีวีประมาณ 1.99 ล้านบาท

(4) เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 5.00 ล้านบาท เนื่องจากในระหว่างงวด บริษัทได้ให้เงินกู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลซึ่งเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นของลูกค้ารายหนึ่งของบริษัท เพื่อใช้จ่ายในการสร้างแพลตฟอร์มดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง เพื่อขยายฐานลูกค้าของบริษัท โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2.65 ต่อปี เงินให้กู้ยืมดังกล่าวค้ำประกันโดยกรรมการของบริษัทท่านหนึ่ง ทั้งนี้ บริษัทได้รับชำระคืนเงินต้นแล้วทั้งจำนวนในวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2559

(5) สินค้าคงเหลือ-สุทธิ ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 40.01 ล้านบาท 52.27 ล้านบาท และ 48.12 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 8.75 ร้อยละ 9.29 และร้อยละ 7.65 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินค้าคงเหลือของบริษัทแบ่งออกได้เป็น สินค้าสำเร็จรูป งานระหว่างทำ วัสดุเปลี่ยนแปลงสภาพ วัสดุดิบ และ วัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน ดังตาราง

รายละเอียดสินค้าคงเหลือ	มูลค่า (บาท)		
	ณ 31 ธ.ค. 2558	ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2556
สินค้าคงเหลือ			
- สินค้าสำเร็จรูป	14,687,721	14,229,043	7,976,229
- งานระหว่างทำ	49,220	140,000	1,235,090
- วัสดุเปลี่ยนแปลงสภาพ	12,303,985	7,773,836	9,346,132
- วัสดุดิบ	14,404,912	23,521,888	16,435,113
- วัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน	8,226,498	8,672,239	7,310,572
สินค้าคงเหลือรวม	49,672,336	54,337,006	42,303,136
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพ			
- สินค้าสำเร็จรูป	460,598	475,467	434,236
- งานระหว่างทำ	-	-	-
- วัสดุเปลี่ยนแปลงสภาพ	88,357	112,790	66,614
- วัสดุดิบ	300,302	839,817	1,329,575
- วัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน	704,736	635,852	462,585
รวม	1,553,993	2,063,926	2,293,010
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	48,118,343	52,273,080	40,010,126

สินค้าคงเหลือของบริษัทส่วนใหญ่จะเก็บอยู่ในรูปของวัสดุดิบ ซึ่งที่สำคัญคือวัสดุดิบทางการเกษตรและสินค้าสำเร็จรูป โดยในช่วงปี 2556 –ปี 2558 วัสดุดิบมีสัดส่วนเฉลี่ยโดยประมาณร้อยละ 37 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือรวม โดยบริษัทมีนโยบายจัดซื้อวัสดุดิบทางการเกษตรแต่ละครั้งในปริมาณมากเพื่อป้องกันราคาตลาดของวัสดุดิบจากความไม่แน่นอนของปริมาณที่เพาะปลูกได้ในแต่ละปี ซึ่งวัสดุดิบทางการเกษตรหลังจากนำมาสกัดเป็นวัสดุดิบแปลงสภาพแล้วสามารถเก็บไว้ได้เป็นระยะเวลานาน วัสดุดิบ ณ 31 ธันวาคม 2557 เพิ่มขึ้นร้อยละ 43.12 จาก ณ สิ้นปี 2556 จากการจัดซื้อส้มแขกและมังคุดเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทประมาณการว่าจะมีการใช้ส้มแขกและมังคุดเป็นวัสดุดิบในการผลิตมากขึ้น ส่วน ณ 31 ธันวาคม 2558 มีวัสดุดิบลดลงร้อยละ 38.78 เนื่องจากบริษัทมีส้มแขกและมังคุดในปริมาณเพียงพอต่อการผลิตตามแผนการผลิต จึงไม่มีการสั่งซื้อส้มแขกและมังคุด ซึ่งเป็นวัสดุดิบหลักในการผลิตเพิ่มเติมในระหว่างปี 2558 นี้

สินค้าคงเหลือของบริษัทส่วนรองลงมา คือ สินค้าสำเร็จรูป โดยในช่วงปี 2556 – ปี 2558 สินค้าคงเหลือมีสัดส่วนเฉลี่ยโดยประมาณร้อยละ 25 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือโดยรวม ซึ่งสินค้าสำเร็จรูป ณ 31 ธันวาคม 2557 เพิ่มขึ้นร้อยละ 78.39 เนื่องจากบริษัทเริ่มมีการผลิตน้ำมังคุดแบบกระป๋อง “Gold shape” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ในปี 2557 ส่วน ณ 31 ธันวาคม 2558 สินค้าสำเร็จรูปของบริษัทมียอดคงเหลือใกล้เคียงกันกับปีก่อน โดยเพิ่มขึ้นเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 3.22 ส่วนใหญ่เป็นน้ำมังคุดแบบกระป๋อง “Gold shape” เนื่องจากยอดขายในผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกินลดลงจากปีก่อน จึงทำให้ยังมีสินค้าคงเหลือค้างอยู่โดยสินค้าดังกล่าวมีอายุไม่เกิน 2 ปี

ทั้งนี้ ค่าเพื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพในแต่ละปี ไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยบริษัทได้มีการตั้งค่าเพื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพ เนื่องจากการเคลื่อนไหวซ้ำของสินค้าสำเร็จรูปและวัตถุดิบเป็นหลัก มิใช่เกิดจากการชำรุดเสียหาย ทั้งนี้ ค่าเพื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพของวัตถุดิบมาจากการเคลื่อนไหวซ้ำของสัมแชกเกือบทั้งหมด โดยปริมาณสัมแชกที่จัดเก็บไว้ ณ 31 ธันวาคม 2558 เมื่อเทียบกับประมาณการปริมาณการผลิตคาดว่าจะยังคงสามารถใช้ในการผลิตต่อเนื่องได้อีกประมาณ 2 ปี ทั้งนี้ วัตถุดิบสัมแชกจะถูกจัดเก็บในสภาพอบแห้งอยู่ในคลังสินค้าที่มีอุณหภูมิและความชื้นที่เหมาะสม โดยบริษัทจะมีการตรวจสอบคุณภาพทั้งทางกายภาพและทางเคมีเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าส่วนประกอบที่สำคัญในสัมแชก หรือ HCA (Hydroxy-citric acid) ยังอยู่ในเกณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด ซึ่งจากข้อมูลผลการทดสอบจากบริษัทพบว่า ปริมาณ HCA ในสัมแชกที่เก็บไว้เกินกว่า 5 ปี ยังอยู่ในเกณฑ์ที่มาตรฐานกำหนด โดยบริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเพื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพสำหรับวัตถุดิบ ดังนี้

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

ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีสัมแชกที่มีอายุเกิน 5 ปี มูลค่า 1.46 ล้านบาท (จาก 4.15 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2557) โดยได้มีการตั้งค่าเพื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพเป็นจำนวน 0.29 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทไม่มีสัมแชกที่มีอายุเกินกว่า 10 ปี

สำหรับเปลือกมังคุด ณ 31 ธันวาคม 2558 พบว่า บริษัทมีเปลือกมังคุดที่มีอายุค้ำงานเกิน 1 ปี มูลค่า 1.02 ล้านบาท โดยไม่มีเปลือกมังคุดค้ำงานเกินกว่า 2 ปี บริษัทจึงไม่มีการตั้งค่าเพื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพเปลือกมังคุด เนื่องจากเปลือกมังคุดจะมีนโยบายการตั้งสำรองค่าเพื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพอยู่ในกลุ่มนโยบายการตั้งค่าเพื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพสำหรับวัตถุดิบ คือ บริษัทจะตั้งสำรองเมื่อวัตถุดิบมีอายุเกินกว่า 5 ปี อย่างไรก็ตาม เปลือกมังคุดมีสารโมเลกุลที่เสถียรมาก มีโอกาสเสื่อมคุณค่าต่ำ ไม่มีโอกาสเสื่อมคุณค่า แม้จะเก็บไว้ในที่เปียกชื้นเพียงใดก็ตาม ก็ไม่ส่งผลให้ปริมาณสาร Mangostin (GM-1) ที่ได้จากเปลือกมังคุดมีปริมาณลดลง

สำหรับเนื้อมังคุด ณ 31 ธันวาคม 2558 พบว่า บริษัทมีเนื้อมังคุดที่มีอายุค้ำงานเกิน 1 ปี มูลค่า 2.65 ล้านบาท โดยไม่มีเนื้อมังคุดค้ำงานเกินกว่า 2 ปี จึงไม่มีการตั้งค่าเพื่อสินค้าเสื่อมสภาพเนื้อมังคุด โดยการเก็บรักษาเนื้อมังคุดจะเก็บในห้องเย็นที่อุณหภูมิต่ำกว่า -18 องศาเซลเซียส จะสามารถรักษาคุณภาพทั้งทางกายภาพและทางเคมีของเนื้อมังคุดไว้ได้ ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 มีมติกำหนดนโยบายการตั้งสำรองค่าเพื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพสำหรับวัตถุดิบสดที่มีอายุมากกว่า 3 ปี ให้ตั้งค่าเพื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพร้อยละ 20

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2556 - ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 99.19 ล้านบาท 116.02 ล้านบาท และ 155.78 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 21.70 ร้อยละ 20.62 และร้อยละ 24.77 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่สำคัญ ได้แก่ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ มีจำนวนเท่ากับ 91.51 ล้านบาท 105.74 ล้านบาท และ 146.68 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556 - ณ สิ้นปี 2558 คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 93 ของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ทั้งนี้ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ณ สิ้นปี 2557 เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 15.56 จากปี 2556 เนื่องจากการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ประมาณ 4.69 ล้านบาท และส่วนปรับปรุงสาขาฯ สาขาที่อาคาร AIA ซึ่งอยู่ระหว่างตกแต่ง ประมาณ 7 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2558 เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 38.71 จากปี 2557 เนื่องจากบริษัทมีการก่อสร้างอาคารหลังใหม่สำหรับใช้ผลิตสินค้าที่สำนักงานใหญ่ จังหวัดลำพูนและปรับปรุงระบบเมนไฟฟ้าอาคารโรงงานรวมมูลค่าประมาณ 19 ล้านบาท และปรับปรุงตกแต่งเพิ่มเติมสาขาฯ สาขาที่อาคาร AIA รวมกับประมาณการค่ารั้อถอนอาคาร AIA มีมูลค่ารวมประมาณ 21 ล้านบาท ซื้อเครื่องใช้สำนักงานประมาณ 6 ล้านบาทและซื้อยานพาหนะ 6.50 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทมีเงินฝากประจำที่ติดภาวะค้ำประกัน ณ สิ้นปี 2557 ลดลงจำนวนประมาณ 2.00 ล้านบาท จาก ณ สิ้นปี 2556 เนื่องจากเงินฝากค้ำประกันดังกล่าวเป็นของบริษัทย่อย ซึ่งเมื่อบริษัทย่อยโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ให้ APCO และจดทะเบียนเลิกกิจการ บริษัทจึงปิดบัญชีเงินฝากประจำดังกล่าว ทั้งนี้ สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ประกอบด้วยเงิน

ประกันและเงินมัดจำต่าง ๆ โดย ณ สิ้นปี 2557 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น จากเงินประกันค่าเช่าอาคาร เอไอเอ แคปปิตอล เซ็นเตอร์ ประมาณ 3.75 ล้านบาท สำหรับใช้เป็นสำนักงานสาขาวิชาดาแห่งใหม่ซึ่งเริ่มใช้มาตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 ปี 2557

หนี้สิน

หนี้สินรวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2558 และมีจำนวน 52.88 ล้านบาท 47.56 ล้านบาท และ 60.80 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทไม่มีการใช้แหล่งเงินทุนจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน ดังนั้นหนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทจึงอยู่ในรูปของหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งมีจำนวนเท่ากับ 46.43 ล้านบาท 40.19 ล้านบาท และ 49.05 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นเพียง ร้อยละ 10.16 ร้อยละ 7.14 และร้อยละ 7.80 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ หนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญของบริษัทประกอบด้วย

(1) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2558 บริษัทมีจำนวนเท่ากับ 29.95 ล้านบาท 27.78 ล้านบาท และ 30.02 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 6.55 ร้อยละ 4.94 และร้อยละ 4.77 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ แบ่งเป็น เจ้าหนี้การค้า ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 1.96 ล้านบาท 1.39 ล้านบาท และ 1.86 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีระยะเวลาในการชำระหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 10 วัน 9 วัน และ 10 วัน ตามลำดับ สำหรับเจ้าหนี้อื่น ประกอบด้วย เจ้าหนี้อื่น-บริษัทที่เกี่ยวข้อง เจ้าหนี้ซื้อทรัพย์สิน และค่าใช้จ่ายค้างจ่าย โดยเจ้าหนี้อื่น-บริษัทที่เกี่ยวข้อง หมายถึง เจ้าหนี้ค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากงานวิจัยและพัฒนาที่บริษัทต้องชำระต่อ บจ. อรุณพิทยา สำหรับเจ้าหนี้ซื้อทรัพย์สินเป็นเจ้าหนี้ค่าเครื่องจักรลดลงประมาณ 1.99 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้จ่ายชำระค่าเครื่องจักรแล้วตามกำหนดชำระ สำหรับค่าใช้จ่ายค้างจ่าย ประกอบด้วย ค่าคอมมิชชั่นค้างจ่าย ค่าเช่าค้างจ่าย ค่าบริการและบริกาสาธารณูปโภคค้างจ่าย เป็นต้น

(2) ภาษีเงินได้ค้างจ่าย ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนเท่ากับ 12.52 ล้านบาท 9.10 ล้านบาท และ 14.78 ล้านบาท ตามลำดับ โดย ณ ปี 2558 ภาษีเงินได้ค้างจ่ายคิดเป็นร้อยละ 30.13 ของหนี้สินหมุนเวียน หรือ ร้อยละ 2.35 ของสินทรัพย์รวม

หนี้สินไม่หมุนเวียนของบริษัท ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2558 บริษัทมีจำนวนเท่ากับ 6.45 ล้านบาท 7.37 ล้านบาท และ 11.75 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 1.41 ร้อยละ 1.31 และร้อยละ 1.87 ของสินทรัพย์รวม หนี้สินไม่หมุนเวียนของบริษัทประกอบด้วย

(1) ภาวะผูกพันของผลประโยชน์พนักงาน โดย ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวน 8.36 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.33 ของสินทรัพย์รวม ซึ่งเป็นการประมาณการค่าชดเชยผลประโยชน์ของพนักงานหลังจากออกจากงานและบำเหน็จตามข้อกำหนดของพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ.2541 ในการให้ผลประโยชน์เมื่อเกษียณและผลประโยชน์ระยะยาวอื่นแก่พนักงานตามสิทธิและอายุงาน ตามมาตรฐานบัญชีฉบับที่ 19 ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้ในปี 2554

(2) ประมาณการต้นทุนการรื้อถอนอาคารเช่า ณ ปี 2558 มีจำนวน 3.40 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.54 ของสินทรัพย์รวม ซึ่งเป็นการประมาณต้นทุนการรื้อถอนเมื่อหมดสัญญาเช่าของอาคารเอไอเอแคปปิตอล เซ็นเตอร์ (ชั้น 30) ซึ่งเป็นสำนักงานสาขาวิชาดาแห่งใหม่ โดยมีอายุสัญญาเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2556 - ณ สิ้นปี 2558 เท่ากับ 404.28 ล้านบาท 515.04 ล้านบาท และ 568.18 ล้านบาท ตามลำดับ กำไรสะสมของบริษัท ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2558 เท่ากับ 98.75 ล้านบาท 137.51 ล้านบาท และ 122.54 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลในปี 2556 –ปี 2558 เป็นจำนวน 54.88 ล้านบาท 80.00 ล้านบาท(จ่ายเป็นหุ้นปันผล 40 ล้านบาท และเป็นเงินสด 40 ล้านบาท)และ 115.60 ล้านบาท ตามลำดับ

ณ สิ้นปี 2557 ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ประกอบกับในปี 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 28.00 ล้านหุ้นจะเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการจ่ายหุ้นปันผลและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในเดือนเมษายน รวมทั้งจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเป็น 272 ล้านบาท เมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2557 สำหรับส่วนที่

เหลืออีก 28.00 ล้านหุ้น ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2557 มีมติอนุมัติให้ลดทุนจำนวน 28.00 ล้านหุ้น ดังกล่าว และมีมติอนุมัติให้เพิ่มทุนจำนวนเท่ากันเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท

ต่อมาที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2558 มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 1.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.10 บาท ซึ่งจะทำให้จำนวนหุ้นสามัญจากเดิม 300,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท เป็นหุ้นสามัญ 3,000,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท โดยหลังจากผู้ถือหุ้นอนุมัติแล้วจะทำให้จำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายต่อประชาชนทั่วไป (Public Offering) จากเดิม 28,000,018 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท เป็น 280,000,180 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท โดยในระหว่างวันที่ 24 และ 27 – 30 เมษายน 2558 บริษัทได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณไปแล้วจำนวน 25,374,825 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.7714 บาท (ราคาขายหุ้นละ 2.91 บาท โดยเมื่อรวมหุ้นสมนาคุณเพิ่มอีกร้อยละ 5 ของจำนวนหุ้นที่จองซื้อ จะทำให้ราคาสุทธิต่อหุ้นที่ผู้ลงทุนจ่ายชำระค่าหุ้นเท่ากับ 2.7714 บาทต่อหุ้น) คิดเป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 70.32 ล้านบาท โดยแสดงในรายการหุ้นเพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 2.54 ล้านบาท และรายการส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 65.57 ล้านบาท (สุทธิจากค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหุ้นจำนวน 2.2 ล้านบาท) ซึ่งทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2558 เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ บริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเป็น 274.54 ล้านบาท ต่อกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2558

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2556 – ณ สิ้นปี 2558 เท่ากับ 0.13 เท่า 0.09 เท่า และ 0.11 เท่าตามลำดับ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ สอดคล้องกับข้อเท็จจริงที่บริษัทใช้แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่จากส่วนของผู้ถือหุ้นและเงินสดจากการดำเนินงาน ทำให้มีความเสี่ยงด้านการเงินต่ำและมีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ

สภาพคล่อง

(1) สภาพคล่องกระแสเงินสด

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานของบริษัทในปี 2556 – ปี 2558 เป็นบวกอย่างต่อเนื่องเท่ากับ 94.25 ล้านบาท 104.25 ล้านบาท และ 139.05 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมาจากที่บริษัทมีกำไรสุทธิต่อเนื่อง โดยบริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุนในปี 2556 – ปี 2558 เท่ากับ 178.96 ล้านบาท (21.32) ล้านบาท และ (254.69) ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2556 บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนเป็นบวก เนื่องจากบริษัทได้ลดเงินลงทุนชั่วคราวจำนวน 194.90 ล้านบาท โดยเปลี่ยนเป็นลงทุนในเงินฝากสถาบันการเงินประเภทตัวแลกเงินอายุ 3 เดือนและถือครองเงินสดเพิ่มขึ้น และบริษัทมีการลงทุนตกแต่งสำนักงานสาขาวิชาตาประมาณ 7.30 ล้านบาทและซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์, เครื่องมือเครื่องใช้สำนักงานใหญ่ 8.6 ล้านบาท

ในปี 2557 บริษัทไม่มีการลงทุนในเงินลงทุนชั่วคราว แต่มีการลงทุนซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ประมาณ 4.69 ล้านบาท และมีการตกแต่งสำนักงานสาขาวิชาตาที่เพิ่งมีการย้ายไปที่ตึก AIA ประมาณ 7 ล้านบาท ส่งผลให้กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนเป็นลบ

ปี 2558 บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนเป็นลบเพิ่มขึ้นมาก เนื่องจาก (1) บริษัทมีการลงทุนในเงินฝากสถาบันการเงินประเภทตัวแลกเงินอายุ 6 เดือน และเงินฝากประจำ 12 เดือน จำนวน 195.41 ล้านบาท โดยเปลี่ยนจากการลงทุนในเงินฝากสถาบันการเงินประเภทตัวแลกเงินอายุ 3 เดือน เนื่องจากมีอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่า (2) บริษัทให้เงินกู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องจำนวน 5.00 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้รับชำระคืนเงินต้นแล้วทั้งจำนวนในวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2559 และ (3) บริษัทมีการก่อสร้างอาคารหลังใหม่สำหรับใช้ผลิตสินค้าที่สำนักงานใหญ่ จังหวัดลำพูนและปรับปรุงระบบเมเน็ฟไฟ้อาคารโรงงานรวมมูลค่าประมาณ 19 ล้านบาท และปรับปรุงตกแต่งเพิ่มเติมสาขาวิชาตาที่อาคาร AIA รวมกับประมาณการค่ารั้อถอนอาคาร AIA มูลค่ารวมประมาณ 21 ล้านบาท ซื้อเครื่องใช้สำนักงานประมาณ 6 ล้านบาทและซื้อยานพาหนะ 6.50 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงินในปี 2556 – ปี 2558 เท่ากับ (54.88) ล้านบาท (8.47) ล้านบาท และ (47.49) ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลทุกปีในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 95 ของกำไรสุทธิ ส่งผลให้กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงินติดลบ ซึ่งในปี 2557 กระแสเงินสดจ่ายจากกิจกรรมการจัดหาเงินลดลง เนื่องจากบริษัทมีการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายหุ้นต่อผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 32.00 ล้านหุ้น โดยได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นดังกล่าวจำนวน 32.00 ล้านบาท และในปี 2558 บริษัท

มีการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายต่อประชาชนทั่วไป จำนวน 25.37 ล้านบาท โดยได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นดังกล่าวจำนวน 68.11 ล้านบาท (สุทธิจากค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหุ้นจำนวน 2.2 ล้านบาท)

(2) อัตราส่วนสภาพคล่อง

ในปี 2556 – ปี 2558 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 7.71 เท่า 11.11 เท่า และ 9.65 เท่า ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างสูงเนื่องจากบริษัทมีการดำรงเงินสดจากการดำเนินงานไว้ค่อนข้างมาก แต่เมื่อพิจารณาจากวงจรกิจสินจะเห็นได้ว่าวงจรกิจสินของบริษัทมีระยะเวลายาว ปี 2556– ปี 2558 บริษัทมีวงจรกิจสินเท่ากับ 250 วัน 243 วัน และ 281 วัน ตามลำดับ สาเหตุหลักเนื่องมาจากการจัดเก็บวัตถุดิบทางการเกษตรและวัตถุดิบแปลงสภาพในปริมาณมากเพื่อไว้สำหรับผลิตสินค้าได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี นอกจากนี้ยังมีการเก็บสินค้าสำเร็จรูปเพิ่มขึ้นเนื่องจากยอดขายในส่วนของผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกินลดลง ส่งผลให้วงจรกิจสินเพิ่มขึ้นจากปีก่อน อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีสภาพคล่องที่เพียงพอสำหรับการบริหารวงจรกิจสินระยะยาวดังกล่าว จึงทำให้บริษัทไม่มีการพึ่งพาการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

การเปลี่ยนแปลงทางการเงินที่สำคัญภายหลังวันที่ 31 ธันวาคม 2558

1. การจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 2,745,374,645 หุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.0347 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 95.26 ล้านบาท บริษัทจะกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นผู้มีสิทธิรับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 21 เมษายน 2559 และจะปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นในวันที่ 22 เมษายน 2559 เพื่อกำหนดสิทธิในการได้รับเงินปันผลและมีกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 3 พฤษภาคม 2559 ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อกำไรสะสม ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

	31 ธันวาคม 2558	ภายหลังการจ่ายเงินปันผลในเดือนพฤษภาคม 2559
กำไรสะสม (ล้านบาท)	95.89	ประมาณ 0.63
ส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)	568.18	ประมาณ 472.92

2. อนุมัติการลดทุนจดทะเบียน โดยยกเลิกหุ้นสามัญที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วแต่ยังไม่ได้จำหน่ายจำนวนรวม 254,625,355 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท รวมเป็น 25,462,535.50 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 300,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 274,537,464.50 บาท

3. อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 25,462,535.50 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 254,625,355 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 274,537,464.50 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 300,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 3,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท

4. อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 254,625,355 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท การกำหนดราคาเสนอขายจะพิจารณาจากราคาตลาดเฉลี่ยของหุ้นสามัญของบริษัท และในกรณีที่หุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป บริษัทจะนำไปจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) เสนอขายหุ้นละ 0.10 บาท

16.2 ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินของบริษัทในอนาคต

ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายในการขายที่มากกว่าการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ เนื่องจากจะต้องมีการจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้กับตัวแทนขาย รวมทั้งมีค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายค่อนข้างมาก บริษัทได้ตระหนักถึงผลกระทบในเรื่องนี้ จึงได้ให้ความสำคัญในการขยายการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นมากขึ้น โดยบริษัทได้เพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Tele-Marketing มากขึ้น ซึ่งมีค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นน้อยกว่า และมีนโยบายจะเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ โดยบริษัทได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายประเทศต่างๆ

รวมทั้งขยายช่องทางจำหน่ายอื่นๆ ที่มีศักยภาพเพิ่มขึ้น ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้สัดส่วนรายได้จากช่องทางจำหน่ายอื่นๆ ที่นอกเหนือจากการขายตรงมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น และทำให้อัตรากำไรสุทธิมีการปรับตัวดีขึ้นในอนาคต

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทได้สอบทานข้อมูลในรูปแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว ด้วยความระมัดระวัง บริษัทขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นลำคณผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทขอรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในรูปแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว

(2) บริษัทได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญ ทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) บริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มิชอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้ นางอภิญา อู๋พุมปานนท์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของนางอภิญา อู๋พุมปานนท์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

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

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
ผู้รับมอบอำนาจ นางอภิญา อู๋พุมปานนท์	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	71	- ปริญญาตรี บัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (เกียรตินิยม) - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมิชิแกนสเตท - ผ่านการอบรม Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย - ปริญญาบัตร วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร ภาคีรัฐร่วมเอกชน รุ่นที่ 11 - หลักสูตรภูมิพลังแผ่นดิน 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	ประธานกรรมการ และ ประธานกรรมการ ตรวจสอบ กรรมการ ที่ปรึกษากลุ่มธนาคาร	บมจ. เอเชียน ไฟโตซูติคอลส์ บมจ. ซินเน็ค (ประเทศไทย) ธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน)	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์ สถาบันการเงิน
ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา / 30 เมษายน 2554	72	- 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, ประเทศสหรัฐอเมริกา	49.84%	สามีของ รองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะจิตรา	2555 – 2556 2543 – ปัจจุบัน 2542 – 2556 2538 – 2556 2531 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ กรรมการ กรรมการผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ประธาน กรรมการบริหาร	บจ.ทีเอชซีบีเจ็ด โกลบอล บจ. อรุณพิทยา บจ. เอเชียน ไลฟ์ บจ. กรีนโกลด์ บมจ. เอเชียน ไฟโตซูติคอลส์	ประสานงานและบริหารจัดการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เพื่อผู้มีปัญหาโรคมะเร็งทั้งในและ ต่างประเทศ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพและ ความงาม จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		- ปริญญาวิทยาศาสตรดุษฎีบัณฑิต กิตติมศักดิ์ (สาขาเคมี) มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ - ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย				ประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร, กรรมการผู้มีอำนาจลง นามผูกพันบริษัท		ธรรมชาติ
ดร. ชิงชัย หาญเงินลักษณ์ / 30 เมษายน 2554	75	- วุฒิปริญญาตรี Project Analysis มหาวิทยาลัย Connecticut ประเทศสหรัฐอเมริกา - วุฒิปริญญาตรี Management มหาวิทยาลัย Western Ontario ประเทศแคนาดา - ปริญญาเอก กฎหมายมหาชน มหาวิทยาลัย CEAN ประเทศฝรั่งเศส - ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย	0.60%	-	2557 – ปัจจุบัน 2557 – 2558 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. ล็อกซ์เลย์ สถาบันพระปกเกล้า มูลนิธิสถาบันการต่างประเทศสราญรมย์ สถาบันพัฒนาวิทยาศาสตร์และ เทคโนโลยีแห่งชาติ บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ สมาคมฝรั่งเศส สถานกงสุลกิตติมศักดิ์ประเทศจาเมกา ประจำประเทศไทย บจ. สปี ออยล์ แอนด์ แก๊ส เซอร์วิสเซส	หน่วยงานราชการ หน่วยงานราชการ หน่วยงานรับรองและประเมินผลทางด้าน การศึกษา นำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เคมีภัณฑ์ สถาบันทางวิชาการ หน่วยงานเพื่อสนับสนุนกิจกรรมทางวิชาการและ การวิเคราะห์นโยบายและประเด็นระหว่าง ประเทศ หน่วยงานราชการ ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ สถาบันสอนภาษาและเผยแพร่วัฒนธรรมฝรั่งเศส หน่วยงานด้านการทูต องค์กรสำรวจผลิตและสกัดน้ำมัน และที่ปรึกษา

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	(ประเทศไทย) บมจ. ลา구나 โฮเทลแอนด์รีสอร์ท	ด้านวิศวกรรม ให้บริการโรงแรมและภัตตาคาร พัฒนา อสังหาริมทรัพย์
					2543 – 2558	ประธานกรรมการ	บจ. ล็อกซ์เลย์ แปซิฟิค	ส่งออก นำเข้า ขายและติดตั้งระบบโทรคมนาคม ให้บริการให้คำปรึกษาในธุรกิจประเภทอุปกรณ์ โทรคมนาคม
					2543 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. ไทยวาฟูด	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์วุ้นเส้นและ ผลิตภัณฑ์อื่นๆ รวมถึงผลพลอยได้ของผลิตภัณฑ์ วุ้นเส้น
					2542 – 2556	กรรมการ	บจ. เอเชียน โลฟ	จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
					2542 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	ศูนย์เลสิกและรักษาสายตาตารัตนิน-กิมเบล	ศูนย์รักษาพยาบาลทางด้านสายตา
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการ	สภามหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	สถาบันการศึกษา
					2542 – ปัจจุบัน	ประธานคณะกรรมการ	สภาธุรกิจไทย-ฝรั่งเศส	หน่วยงานสนับสนุนการค้าระหว่างไทยกับฝรั่งเศส
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการ	มูลนิธิวิเทศพัฒนา	มูลนิธิการกุศล
					2540 – ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการ	หอการค้าไทย	องค์กรที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนผู้ประกอบการค้า ภาคเอกชน ในการประสานนโยบายและ ดำเนินงานระหว่างภาคเอกชนกับภาครัฐบาล
					2539 – ปัจจุบัน	กรรมการ	ศูนย์กฎหมายภูมิภาคแม่น้ำโขง	องค์กรที่ไม่แสวงหาผลประโยชน์ ซึ่งดำเนินงาน ด้านกฎหมายเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่าง กัมพูชา ลาว ไทย และเวียดนาม
นายชินการ สมะลาภา / 30 เมษายน 2554	52	- ปริญญาตรี เกษศาาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์ Strathclyde University ประเทศอังกฤษ ผ่านการอบรม Director Accreditation	12.38%	-	2557 – ปัจจุบัน	ประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร	บจ. สมาพันธ์เฮลธ์	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร นำเข้า และจำหน่ายยา อุปกรณ์ทางการแพทย์และ เวชภัณฑ์
					2557 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ. เฮลธ์ไลฟ์วิ้ง	การขายส่งสินค้าทางเภสัชภัณฑ์และทาง การแพทย์
					2554 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. เอเอชซีซี (ประเทศไทย)	กิจการค้าขาย ยารักษาโรค เภสัชภัณฑ์ เคมีภัณฑ์

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย			2553 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์ฟร็อพเพอร์ตี้	และเครื่องมือแพทย์ กิจการซื้อขายที่ดิน จำหน่ายอาคารที่อยู่อาศัย และกิจการให้เช่า เช่าซื้อ ทรัพย์สิน ผลิตยา ยารักษาโรค เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอางและอาหารเสริม
					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 ไฟย์โตซูติคอลลิส	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
					2545 – 2557	กรรมการผู้จัดการ	บจ. ไบโอซูทริชั่น 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 ไลฟ์	จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
					2536 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์ ดีเวลอปเม้นท์	ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์
					2536 – 2557	กรรมการผู้จัดการ	บจ. เฮลท์ ซัพพลายเม้นท์	นำเข้าและจำหน่าย ยา เวชภัณฑ์ และเครื่องมือ แพทย์
					2534 - 2556	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์เทรอดิง	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	69	- ปริญญาตรี ภาษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาโท Bilingual Education University of Connecticut ประเทศสหรัฐอเมริกา - ประกาศนียบัตร การเรียนการสอน ภาษาอังกฤษ, Perth Technical College ประเทศออสเตรเลีย - ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย	3.85%	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 – 2558	กรรมการบริหาร	สถาบันทดสอบทางการศึกษา	หน่วยงานราชการ
					2553 – ปัจจุบัน	กรรมการพัฒนาระบบ การประเมิน	สนง.รับรองมาตรฐานและประเมิน คุณภาพการศึกษา	หน่วยงานราชการ
2548 – ปัจจุบัน	กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลง นามผูกพันบริษัท และ เลขานุการบริษัท	บมจ. เอเชียนไฟฟ์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ					
2543 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ. อรุณพิทยา	วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและความ งาม					
ศาสตราจารย์ ไกรฤทธิ์ บุญเกียรติ / 3 สิงหาคม 2554	71	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์ สาขา พฤกษศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ด้านการค้า ระหว่างประเทศ โรงเรียนผู้จัดการแห่ง สหประชาชาติ สาธารณรัฐอิตาลี - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ Massachusetts Institute of Technology ประเทศสหรัฐอเมริกา - ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิต	-	-	2557 – 2558	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. ไดมัท (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
		กิตติมศักดิ์ (การตลาด) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ - ผ่านการอบรม Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริม สถาบันกรรมการบริษัทไทย			2542 – ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บมจ. ประกันคุ้มภัย	ธุรกิจประกันภัย
รองศาสตราจารย์ ดร.วราภรณ์ สามโกเศศ / 30 เมษายน 2554	69	- 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	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	68	- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยออสเตรเลียนตะวันตก - ปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาเอก เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเยล ประเทศสหรัฐอเมริกา ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) และ Director Certificate	-	-	2557 – 2558	สมาชิก	สภาปฏิรูปแห่งชาติ	หน่วยงานราชการ
					2557 – 2558	ผู้ช่วยรัฐมนตรี	กระทรวงพลังงาน	หน่วยงานราชการ
					2557 - 2558	กรรมการอำนวยการ	บมจ. ไทยออยล์	ธุรกิจพลังงานและสาธารณูปโภค
					2554 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและ กรรมการตรวจสอบ	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
					2551 – 2554	คณะกรรมการ นโยบายการเงิน	ธนาคารแห่งประเทศไทย	สถาบันการเงิน
					2557 - ปัจจุบัน	คณะกรรมการกองทุน	กองทุนเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน	หน่วยงานราชการ

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย			2515 – 2555	อาจารย์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	สถาบันการศึกษา
นางจันทร์ทิพย์ ทะสุยะ	50	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์สาขาเคมี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์สาขาเคมี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	0.04%	-	2538 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยประธาน เจ้าหน้าที่บริหารฝ่าย ผลิต	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
นางสาวสุรีย์พร தியปริชญา	55	- ปริญญาตรี บัญชี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช	0.05%	-	2538 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยประธาน เจ้าหน้าที่บริหารฝ่าย บริหาร	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
นางอภิญา อุทุมปานนท์	48	- ปริญญาตรี บัญชี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ผู้ทำบัญชีรับอนุญาตจากสภาวิชาชีพบัญชี (CPD) เลขทะเบียนที่ 90105464	0.07%	-	2554 – ปัจจุบัน 2542 – 2556	ผู้ช่วยประธาน เจ้าหน้าที่บริหารฝ่าย บัญชีและการเงิน ผู้จัดการฝ่ายบัญชี และการเงิน	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ บจ. เอเชียน โลฟ	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ ขายตรงและขายปลีกเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ
นางศิริทิพย์ วิริยะจิตรา	50	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์ (เทคนิค การแพทย์) มหาวิทยาลัยมหิดล - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์ (จุลชีววิทยา) มหาวิทยาลัยมหิดล	0.04%	หลานของ ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ์ วิริยะจิตรา	2552 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยประธาน เจ้าหน้าที่บริหารฝ่าย วิจัยและประกัน คุณภาพ	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
นางสาวอรพิมล ประเสริฐวิทย์	51	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ	0.04%		2556 – ปัจจุบัน 2544 – 2556	ผู้ช่วยประธาน เจ้าหน้าที่บริหารฝ่าย การตลาด ผู้อำนวยการฝ่ายตลาด ขายตรง	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ บจ. เอเชียน โลฟ	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	นางมลสิริรัตน์ ปลื้มจิตร	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	ดร. จิงชัย หาญเจนลักษณ์	นายชินการ สมะลาภา	รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	ศาสตราจารย์ชานเกรฤทธิ์ บุญเกียรติ	ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์	นางจันทรีทิพย์ ทะสุยะ	นางสาวสุรีย์พร ตียปรีชาญา	นางอภิญา อุทุมภานนท์	นางศิริทิพย์ วิริยะจิตรา	นางสาวอรพิมล ประเสริฐทิพย์
	นางมลสิริรัตน์ ปลื้มจิตร	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	ดร. จิงชัย หาญเจนลักษณ์	นายชินการ สมะลาภา	รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	ศาสตราจารย์ชานเกรฤทธิ์ บุญเกียรติ	ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์	นางจันทรีทิพย์ ทะสุยะ	นางสาวสุรีย์พร ตียปรีชาญา	นางอภิญา อุทุมภานนท์	นางศิริทิพย์ วิริยะจิตรา	นางสาวอรพิมล ประเสริฐทิพย์
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												
บมจ. ล็อกซเลีย์			B										
สถาบันพระปกเกล้า			B										
มูลนิธิสถาบันการต่างประเทศสวญรมย์			B										
สถาบันพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ			B										
บจ. สปี ออยล์ แอนด์ แก๊ส เซอร์วิสเซล			B										

บริษัทที่เกี่ยวข้อง	ชื่อ-สกุล												
	นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตร	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วัชรวิจิตร	ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	นายชินการ สมะลาภา	รองศาสตราจารย์อรุณี วัชรวิจิตร	ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญเกียรติ	ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์	นางจันทรีทิพย์ ทะสุยะ	นางสาวสุรีย์พร ดิยปรัชญา	นางอภิญา อุฬุมาปานนท์	นางศิริทิพย์ วัชรวิจิตร	นางสาวอรพิมล ประเสริฐวิทย์
(ประเทศไทย)													
บมจ. ลา구나 โฮเต็ลแอนด์รีสอร์ท			Z										
บมจ. ไทยวาฟูด			Z										
ศูนย์ผลิตและรักษาสายตาวีตนิน-กิมเบล			A										
สภาธุรกิจไทย-ฝรั่งเศส			A										
ศูนย์กฎหมายภูมิภาคแม่น้ำโขง			B										
บจ. เอเอชซีซี (ประเทศไทย)				B									
บจ. สมาพันธ์เฮลธ์				B,C,D									
บจ. เฮลธ์ เลิฟวี่ง				B,D									
บจ. สมาพันธ์ฟร็อพเพอร์ตี้				B									
บจ. สมาพันธ์พัฒนา				B									
บจ. สมาพันธ์อินเตอร์เนชั่นแนล				B,D									
บจ. สมาพันธ์ ดีเวล็อปเม้นท์				B									
กองทุนเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน							B						
บมจ. ไดมท (สยาม)						Y,Z							
บมจ. ประกันคุ้มภัย						Y							

เอกสารแนบ 2

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

-ไม่มีบริษัทย่อย-

เอกสารแนบ 3

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน
และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท
(compliance)

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท

บริษัทได้แต่งตั้ง นางสาวจุติรัตน์ 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-