



แบบแสดงข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560

บริษัท เอเชีย นไฟฟ์โตซูติกคอลส์ จำกัด (มหาชน)

# สารบัญ

หน้า

<b>ส่วนที่ 1</b>	<b>การประกอบธุรกิจ</b>	
	1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ.....	3
	2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ.....	8
	3. ปัจจัยความเสี่ยง.....	33
	4. การวิจัยและพัฒนา.....	36
	5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ.....	41
	6. โครงการในอนาคต.....	49
	7. ข้อพิพาททางกฎหมาย.....	50
	8. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น.....	51
<b>ส่วนที่ 2</b>	<b>การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ</b>	
	9. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น.....	52
	10. โครงสร้างการจัดการ.....	54
	11. การกำกับดูแลกิจการ.....	63
	12. ความรับผิดชอบต่อสังคม.....	80
	13. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง.....	81
	14. รายการระหว่างกัน.....	83
<b>ส่วนที่ 3</b>	<b>ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน</b>	
	15. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ.....	89
	16. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ.....	95

## การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และเลขานุการบริษัท
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย
เอกสารแนบ 3	รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน
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 พนักงานและสังคมจะได้รับภายใต้นโยบายธุรกิจสีเขียว
- มุ่งเน้นการใช้ความคิดริเริ่มสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่องค์กร ผู้ถือหุ้น ผู้มีส่วนได้เสีย และสังคม
- มุ่งเน้นการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ
- สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าและผู้ร่วมงานของบริษัท

##### เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

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

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

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- 2 มิถุนายน 2531 ■ 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 โดยมีโรงงานแห่งแรกตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
- ปี 2534 ■ สร้างโรงงานแห่งใหม่ที่นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน โดยย้ายฐานการผลิตจากโรงงานเดิม มาไว้ที่โรงงานใหม่ทั้งหมด
- 25 พฤษภาคม 2538 ■ ก่อตั้ง บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด (“GG”) ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ
- 18 พฤษภาคม 2541 ■ ก่อตั้ง บริษัท เอเชียัน นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยให้ APCO และ GG เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการวิจัยและพัฒนาแล้ว
- 20 พฤษภาคม 2542 ■ ก่อตั้ง บริษัท เอเชียัน ไลฟ์ จำกัด (“ASL”) ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 10 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่จัดจำหน่ายโดยบริษัทในกลุ่ม ด้วยระบบการขายตรงหลายชั้นแบบ Multi-Level Marketing หรือ MLM
- ปี 2546 ■ บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด หรือ GG ได้รับใบรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต (GMP : Good Manufacturing Practice) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข

- 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 เอเชีย นโลฟ จำกัด
    - (3) บริษัท เอเชีย นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด

และต่อมา บริษัท แนนเจอร์ล คอสเมติกส์ รีเสิร์ช จำกัด ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอเชีย ไฟytoซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) รวมทั้งเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจาก 10 บาทต่อหุ้น เป็น 1 บาทต่อหุ้น พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 93 ล้านหุ้น เป็น 116.25 ล้านหุ้น เพื่อรองรับแผนการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนทั่วไป แต่ได้ชะลอแผนการเข้าจดทะเบียนออกไปก่อน
- ปี 2548
- บริษัท เอเชีย ไฟytoซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ APCO ได้รับใบรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต (GMP : Good Manufacturing Practice ) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข
- ปี 2549
- ปรับโครงสร้างโดยการโอนธุรกิจวิจัยและพัฒนาของ บริษัท เอเชีย นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด เข้ามาดำเนินการภายใต้ APCO และทำการชำระบัญชีของบริษัท เอเชีย นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด
- ปี 2554
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นจำนวน 45 ล้านหุ้น และเสนอขายแก่ผู้บริหารและพนักงานเป็นจำนวน 5 ล้านหุ้น พร้อมทั้งนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
- ปี 2555
- ก่อตั้ง บริษัท ทีเอส17 โกลบอล จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อการขยายตลาด โดยการประสานงานและบริหารจัดการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับผู้มีปัญหาโรคเมะเร็งทั้งในและต่างประเทศ
  - ร่วมลงทุนในบริษัท ทีเอส17 (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 44 เพื่อขยายช่องทางจำหน่าย
  - ก่อตั้ง บริษัท ทีเอส1 มาร์คคอม จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ และบริหารจัดการงานการตลาดเชิงกิจกรรมให้แก่องค์กร
- 2 ธันวาคม 2556
- ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัท ย่อยได้แก่ บริษัท เอเชีย นโลฟ จำกัด, บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด, บริษัท ทีเอสสิบเจ็ด โกลบอล จำกัด, และบริษัท ทีเอส1 มาร์คคอม จำกัด (“กลุ่มบริษัทย่อย”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 เข้ามาดำเนินการภายใต้ APCO และทำการจดทะเบียนเลิกกลุ่มบริษัทย่อย
- ปี 2557
- บริษัทได้ดำเนินการจ่ายหุ้นปันผลจำนวน 40 ล้านหุ้น เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2557 และได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) จำนวน 32 ล้านหุ้น ในราคาเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เมื่อวันที่ 7-9 และ 12 และ 14 พฤษภาคม 2557
  - ต่อมา ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 28,000,018 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 300,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 271,999,982 บาท โดยตัดหุ้นคงเหลือจากการออกหุ้นปันผล 18 หุ้น และตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้นำออกจำหน่ายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) อีกจำนวน 28,000,000 หุ้น

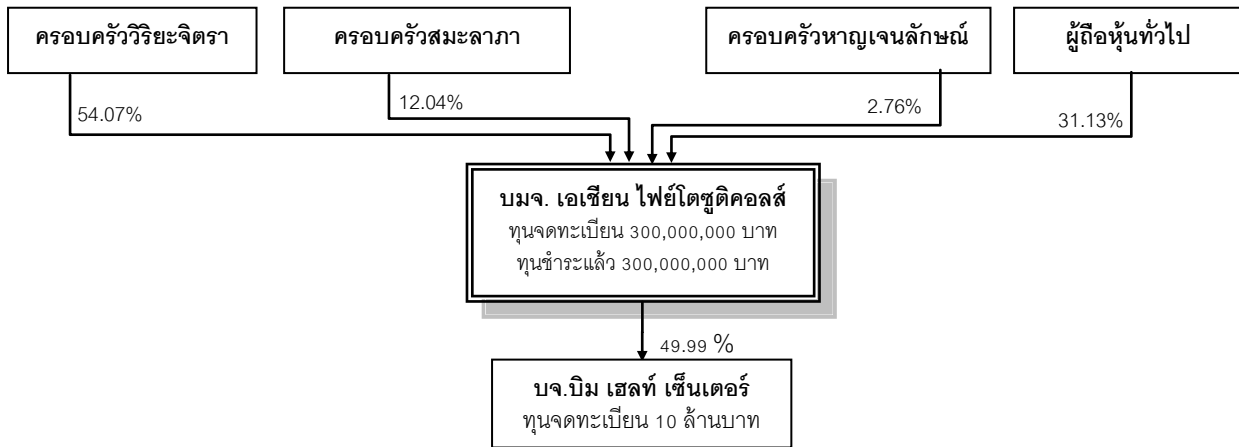
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 ยังมีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 28,000,018 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 271,999,982 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท และ/หรือบุคคลทั่วไป พร้อมทั้งนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
- 7 มิถุนายน 2557 ■ เปิดโครงการ BIM Health Center
- 26 มีนาคม 2558 ■ 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 โดยมีหุ้นจดทะเบียนคงเหลือจำนวน 254,625,355 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท
- 8 เมษายน 2559 ■ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 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

■ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 25,462,535.50 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 274,537,464.50 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท และหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เหลือจากการเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป บริษัทจะเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) พร้อมทั้งนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
- 7 และ 10-13 ตุลาคม 2559 ■ บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 254,625,355 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท โดยได้ดำเนินการเสนอขายไปแล้วจำนวน 16,252,060 หุ้น และมีหุ้นจดทะเบียนคงเหลือจำนวน 238,373,295 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท
- 18 และ 21-24 พฤศจิกายน 2559 ■ บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 238,373,295 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) โดยได้ดำเนินการเสนอขายทั้งหมดจำนวน 238,373,295 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท
- กุมภาพันธ์ 2560 ■ ร่วมลงทุนในบริษัท BIM Health Center จำกัด ในสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 49.99 เพื่อจัดตั้ง BIM Health Center ที่ชั้น G ศูนย์การค้าพาราไดซ์ พาร์ค ศรีนครินทร์

■ ร่วมลงทุนในบริษัท เอซี พลัส โกลบอล จำกัด ในสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 50 เพื่อขยายช่องทางทางการจำหน่าย Digital Marketing แต่ได้จำหน่ายเงินลงทุนให้แก่บุคคลภายนอกในเดือนสิงหาคม 2560 เนื่องจากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

บริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้น ณ วันที่ 9 มีนาคม 2561 ดังต่อไปนี้



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและความงามที่ผลิตจากสารสกัดธรรมชาติ จากงานวิจัยของศาสตราจารย์ 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 สาขาวิชาภิเษก สาขาเอสพลานาด และสาขา BIM เอสพลานาด จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Call Center ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ BIM Health Center ซึ่งเป็นศูนย์บริการผู้บริโภคที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยนักวิทยาศาสตร์การแพทย์ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ Operation BIM ทุกชนิดเป็นผู้ให้คำปรึกษา รวมถึงการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศอื่นๆ โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพรูปร่างและสุขภาพร่างกาย รวมทั้งจัดจำหน่ายไปยังตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศโดยตรง ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย อเมริกา ตุรกี เป็นต้น

### 2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทสำหรับปี 2558 – 2560 แยกตามผลิตภัณฑ์ มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
<b>ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม</b>						
- ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	7.86	1.85	8.35	1.83	16.99	4.08
- ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดต่างด่าง	6.10	1.44	10.64	2.34	10.50	2.53
- ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว	3.39	0.80	3.85	0.85	3.94	0.95
<b>รวม</b>	<b>17.35</b>	<b>4.09</b>	<b>22.84</b>	<b>5.02</b>	<b>31.43</b>	<b>7.56</b>
<b>ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร</b>						
- ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	17.67	4.17	16.17	3.56	41.41	9.96
- ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ	292.07	68.87	314.94	69.26	288.93	69.48
- ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	0.48	0.11	1.35	0.30	1.80	0.43
- เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ	88.17	20.79	66.08	14.53	45.67	10.98
<b>รวม</b>	<b>398.39</b>	<b>93.94</b>	<b>398.54</b>	<b>87.65</b>	<b>377.82</b>	<b>90.86</b>
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>415.74</b>	<b>98.03</b>	<b>421.38</b>	<b>92.67</b>	<b>409.25</b>	<b>98.42</b>
กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน	-	-	27.30	6.00	-	-
รายได้อื่นๆ *	8.35	1.97	6.03	1.33	6.58	1.58
<b>รายได้รวม</b>	<b>424.09</b>	<b>100</b>	<b>454.71</b>	<b>100.00</b>	<b>415.83</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ: \* รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รับคืนเงินภาษี กำไรจากการขายวัสดุบรรจุภัณฑ์ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น



โครงสร้างรายได้	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากการขายในประเทศ	415.57	97.99	419.60	92.28	393.16	94.55
รายได้จากการขายต่างประเทศ	0.17	0.04	1.78	0.39	16.09	3.87
<b>รายได้จากการขายรวม</b>	<b>415.74</b>	<b>98.03</b>	<b>421.38</b>	<b>92.67</b>	<b>409.25</b>	<b>98.42</b>
กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน	-	-	27.30	6.00	-	-
รายได้อื่นๆ	8.35	1.97	6.03	1.33	6.58	1.58
<b>รายได้รวม</b>	<b>424.09</b>	<b>100.00</b>	<b>454.71</b>	<b>100.00</b>	<b>415.83</b>	<b>100.00</b>

## 2.2 รายละเอียดผลิตภัณฑ์และบริการ

### 2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและความงามที่ผลิตจากสารสกัดจากธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์เกือบทั้งหมดเป็นนวัตกรรมซึ่งทางทีมงานวิจัย นำโดย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยต่างๆ เป็นผู้ค้นคว้าพัฒนาขึ้น โดยมีหลักฐานทางวิทยาศาสตร์ยืนยันประสิทธิภาพและความปลอดภัย โดยบริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้มาตรฐานดังต่อไปนี้

- มีพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์
- มีความปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค
- มีประสิทธิภาพชัดเจนของผลิตภัณฑ์ที่มีผลงานวิจัยทางวิทยาศาสตร์รองรับ

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






(1) สารสกัดจากส้มแขก (Garcinia atrovirdis) ซึ่งมีคุณสมบัติในการยับยั้งเอนไซม์ในกระบวนการสร้างไขมันจากการบริโภคอาหารที่มีคาร์โบไฮเดรตสูง ทำให้มีผลต่อการลดระดับไขมันและเร่งการเผาผลาญไขมันของร่างกาย

(2) สาร GM-1 ซึ่งสกัดจากเปลือกมังคุด สาร GM-1 มีคุณสมบัติในการยับยั้งเชื้อแบคทีเรีย ด้านการอักเสบ ลดอาการแพ้และต้านอนุมูลอิสระ 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 ล้ำไธอักเสบ ข้อเข่าเสื่อม เบาหวาน หัวใจ ตับและไตที่ทำงานผิดปกติ หอบหืด อาการชัก รวมทั้งการต่อต้านเซลล์มะเร็ง ตลอดจนผู้ติดเชื้อ HIV และผู้มีปัญหาสุขภาพทางสายตา หรืออีกนัยหนึ่งคือ BIM ก่อให้เกิดภาวะภูมิบำบัด (Auto-immunotherapy) ที่ทำให้เกิดภาวะภูมิคุ้มกันสมดุล (Immune Balance หรือ Immunomodulation) ขึ้นในร่างกาย (ที่มา: เอกสารประกอบการบรรยายเรื่อง Operation “BIM” ในการประชุมวิชาการวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 34) ทั้งนี้ การวิจัย Operation “BIM” ดังกล่าว ยังพัฒนาค้นคว้าเพื่อต่อยอดและวิจัยคุณสมบัติใหม่ๆ เพิ่มเติม โดยรายละเอียดแสดงไว้ในหัวข้อที่ 4 การวิจัยและพัฒนา





ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ที่บริษัทมีการผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน มีดังต่อไปนี้

**ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม**

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	ตราสินค้า / เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	ผลิตภัณฑ์ประเภทครีม หรือโลชั่นทาผิวในรูปแบบขวด/หลอด โดยใช้วิธีการนวดให้ซึมเข้าสู่ผิว เพื่อกระชับผิวและลดสัดส่วนในบริเวณที่ต้องการ เช่น เอว สะโพก ต้นแขน ต้นขา เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์โลชั่นสำหรับผิวหน้า เพื่อสร้างความยืดหยุ่นและกระชับผิวบริเวณคาง ลำคอและแก้ม	สารสกัดจากส้มแขก ไบบัวบก พริก ขิง ชาจีน มินท์ เป็นต้น	Gold Shape <sup>1</sup>		2546
			Figor <sup>1</sup>		2550
			TrimOne <sup>1</sup>		2551
			MILS <sup>1</sup>		2552
ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอย และจุดต่างดำ	ผลิตภัณฑ์ประเภทครีม โลชั่น และซีรัมในรูปแบบขวด/หลอด สำหรับบำรุงผิวซึ่งเน้นคุณสมบัติในการปรับสภาพผิว ลดความหมองคล้ำ และจุดต่างดำบนผิวหน้า ทำให้ผิวหน้าขาวเนียนนุ่ม รักษาภาวะสมดุลของความชื้นและความมันของผิวตามธรรมชาติ รวมทั้งกระตุ้นการสร้างคอลลาเจน ให้ความชุ่มชื้นฟื้นฟูเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพ และลดริ้วรอย ทำให้ผิวหน้าดูอ่อนเยาว์	สาร GM-1 สารสกัดจากไบบัวบก ชะเอม เป็นต้น	7 Miracles <sup>1</sup>		2548





ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	ตราสินค้า / เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย
			7 Wonders <sup>1</sup>	 2551
			Asian Life <sup>1</sup>	 2555
	ผลิตภัณฑ์ประเภทสเปรย์ในรูปแบบขวด สำหรับฉีดพ่นบำรุงผิวหน้าช่วยเพิ่มความสดชื่น ลดความหมองคล้ำ และจุดด่างดำบนผิวหน้า ทำให้ผิวน้ำขาวเนียนนุ่มชุ่มชื้นอยู่เสมอ		APCO <sup>1</sup>	 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 <sup>1</sup>	 2531
	ผลิตภัณฑ์ประเภท ครีม หรือโลชั่น สำหรับล้างหน้า บำรุงผิวและกันแดด โดยเน้นคุณสมบัติด้านการสร้างเม็ดสีที่มากผิดปกติ ส่งผลให้ผิวขาวขึ้น	สารสกัดจากมังคุด บัวบก และ หม่อน	Lyfe <sup>1</sup>	 2543
	ผลิตภัณฑ์ประเภทครีม สำหรับเสริมสร้างและบำรุงผิวบริเวณที่ทำให้เกิดความเรียบเนียน ยืดหยุ่น เย็นสบาย และสดชื่น โดยเฉพาะบริเวณผิวสะเก็ดเงิน	สารสกัดจากมังคุด บัวบก	Noriasis <sup>1</sup>	 2553

ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและเครื่องดื่ม

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) และของผงละลายน้ำ ที่มีคุณสมบัติเร่งการเปลี่ยนไขมันส่วนเกินให้เป็นพลังงาน ชะลอการสร้างไขมันใหม่จากอาหารที่รับประทานและการสะสมของไขมัน ทำให้รู้สึกอิ่มเร็วและนานขึ้น รวมทั้งทำให้รู้สึกสดชื่นและมีพลังงาน	สารสกัดจากส้มแขก	Gold Shape <sup>/1</sup>		2538
			TrimOne <sup>/1</sup>		2551
			Gold Shape Plus <sup>/1</sup>		2557
	ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มน้ำมังคุดผสมผลส้มการ์ซีเนียในรูปแบบกระป๋อง มีคุณสมบัติลดไขมันส่วนเกิน <sup>/2</sup>	Gold Shape <sup>/1</sup>		2557	
ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) ที่มีส่วนประกอบของสารต้านอนุมูลอิสระ ปรับสมดุลฮอร์โมนในร่างกายซึ่งเป็นสาเหตุของการเกิดฝ้า กระ จุดต่างด้า และช่วยให้ผิวชุ่มชื้น	สารสกัดจากเปลือกสนฝรั่งเศส กลูตาไธโอน และโปรตีนสกัดจากถั่วเหลือง	Bryte & Spryte		2547

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า		ปีที่เริ่มจำหน่าย
ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ - ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพสูตร BIM <sup>1</sup>	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) เพื่อภูมิคุ้มกันที่สมดุล เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการรักษาสุขภาพทั่วไป	สารสกัดจากใบบัวบก งาดำ ฝรั่ง เนื้อมังคุด โปรตีนสกัดจากถั่วเหลือง	GARCINIA <sup>1/3</sup>		2550
	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาเบาหวาน		BALANC <sup>1/3</sup>		2556
ALLERGINOK <sup>1</sup>			2556		
ULCINOK <sup>1</sup>			2557		
GERMINOK <sup>1/3</sup>			2558		
MYLIFE <sup>1/3</sup>			2560		
DIABENOX <sup>1/3</sup>			2552		
BIM.D <sup>1/3</sup>			2556		

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาข้อเข่า</li> <li>- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาสะกดเงิน</li> <li>- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาหามะเร็ง</li> <li>- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้มีปัญหาติดเชื้อ HIV</li> <li>- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) สำหรับผู้ที่มีปัญหาสุขภาพทางด้านดวงตาที่เกิดจากความเสื่อมตามธรรมชาติ เช่น น้ำวุ้นตาเสื่อม ตาแห้ง ต้อหิน ต้อกระจก ม่านตาอักเสบ จอประสาทตาเสื่อม เป็นต้น</li> </ul>	ARTHRIINOX <sup>1/3</sup>		2552	
	BIM.A <sup>1/3</sup>		2556	
	NORIASIS <sup>1</sup>		2552	
	TUMORID <sup>1</sup>		2554	
	Th 17 <sup>1/3</sup>		2555	
	LIV <sup>1/3</sup>		2556	
	BIM O <sup>1/3</sup>		2558	
BIM E <sup>1</sup>		2559		

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า		ปีที่เริ่มจำหน่าย
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล(600 มิลลิกรัม) เพื่อภูมิคุ้มกันที่สมดุล เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการรักษาสุขภาพทั่วไป	สารสกัดจากเนื้อมังคุด	I18 <sup>1/3</sup>		2560
- ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพสูตร BIM	- ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มน้ำมังคุดสกัดเข้มข้นในรูปแบบของ ไม่เติมน้ำตาลและไม่มีสารกันบูด มีคุณสมบัติในการต่อต้านอนุมูลอิสระ ซึ่งเป็นสาเหตุของการเจริญเติบโตของเซลล์มะเร็งหลายชนิด (ในการศึกษาระดับห้องปฏิบัติการ) ปรับสมดุลของภูมิคุ้มกันและอาการที่เกี่ยวข้องกับการแพ้ภูมิตัวเอง เช่น โรคภูมิแพ้ อาการอักเสบต่างๆ และช่วยลดความดันโลหิต	น้ำมังคุดสกัดเข้มข้น <sup>4</sup>	Myhelth <sup>1</sup>		2551
			BIM <sup>1</sup>		2553
	- ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มน้ำมังคุดสกัดเข้มข้นในรูปแบบของ ผสมกับสารสกัดจากส้มแขก ให้คุณสมบัติของน้ำมังคุดในการปรับสมดุลของภูมิคุ้มกัน รวมทั้งคุณสมบัติในการลดการอักเสบสำคัญของส้มแขก	น้ำมังคุดสกัดเข้มข้น ผสมสารสกัดจากส้มแขก <sup>4</sup>	BIM & Trim <sup>1</sup>		2553
- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพอื่นๆ	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร "Ginkgo biloba" ในรูปแบบแคปซูล(112 มิลลิกรัม) ที่มีคุณสมบัติเสริมสุขภาพและสติปัญญา ซึ่งมีผลต่ออาการปวดศีรษะ ไมเกรน เสริมการไหลเวียนของเลือดที่สมอง เสริมสร้างความจำระยะสั้นและการขาดสมาธิ เป็นต้น	สารสกัดจากใบแปะก๊วย	ANC		2541

หมายเหตุ <sup>1</sup> ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทต้องชำระค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากผลงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ที่พัฒนาขึ้นโดย ศาสตราจารย์ ดร.พีเชษฐ วัชรยะจิตรา ยกเว้นผลิตภัณฑ์กลุ่ม Cleaning Milk ภายใต้ตราสินค้า Miracles โดยค่าตอบแทนดังกล่าวจะคิดเป็นอัตราเปอร์เซ็นต์ของยอดขายผลิตภัณฑ์ตามที่ตกลงกันในสัญญา (รายละเอียดสัญญาในหัวข้อ 5.4.1 สัญญาอนุญาตให้ใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์)

<sup>2</sup> รวมเรียกว่าผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation "BIM"

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

<sup>/4</sup> เครื่องดื่มน้ำมัจจุค เป็นการจ้างผลิตภายใต้ส่วนผสมและกรรมวิธีที่กำหนดโดยบริษัท

ใบอนุญาตในการผลิตต่างๆ ที่บริษัทได้รับ ประกอบด้วย ใบอนุญาตผลิตอาหาร (อ.2), หนังสือรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต (GMP), ใบจดทะเบียนอาหาร (สบ.5), คำขออนุญาตใช้ฉลากอาหาร (สบ.3), และหนังสือสำคัญให้ใช้เครื่องหมายฮาลาล ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานต่างๆ ได้แก่ เจ้าหน้าที่สาธารณสุขจังหวัดจะเข้าตรวจประจำปีและตรวจ GMP และเจ้าหน้าที่ฮาลาลจะเข้าตรวจประจำปีเป็นประจำทุกปี โดยผลการตรวจพบว่ากระบวนการผลิตเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการขออนุญาตสิทธิบัตรจำนวน 2 ฉบับ คือ สิทธิบัตรส่วนผสมเพื่อควบคุมการตอบสนองของระบบ และสิทธิบัตรส่วนผสมสมฤกษ์เคมี และเทคนิคการปรับภูมิสมดุลเพื่อต่อต้านสิ่งแปลกปลอม และการแพ้ภูมิตนเอง (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 ซึ่งบริษัทร่วมกับทีมนักวิจัยได้มีส่วนร่วมในการวิจัยผลงานทางวิชาการมากมายที่เกี่ยวข้องกับคุณสมบัติของสารสกัดจากธรรมชาติที่เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งผลงานทางวิชาการที่เกี่ยวข้องกับประสิทธิภาพของตัวผลิตภัณฑ์ โดยได้มีการนำเสนอในเชิงลึกในการสัมมนาทางวิชาการ การจัดกิจกรรมอบรมเพื่อเผยแพร่ความรู้สู่สมาชิกและลูกค้าของบริษัทในรูปแบบที่เข้าใจง่าย รวมทั้งเผยแพร่ผ่านสื่อ ทั้งทางทีวี เว็บไซต์ และ Social Media ต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคในวงกว้าง

- **พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์เดิมและสร้างนวัตกรรมใหม่อย่างต่อเนื่อง**

บริษัทมีการพัฒนาสูตรของผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายอยู่เดิมอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพที่สูงขึ้นและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายมุ่งเน้นการสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่บือนวัตกรรม เช่น ที่ผ่านมามีบริษัทได้ทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบของ BIM (สาร GM-1 ในมังคุดผสมกับสารสกัดจากสมุนไพรอื่นๆ) ที่มีคุณสมบัติในการสร้างความสมดุลของภูมิคุ้มกัน โดยได้นำคุณสมบัติเฉพาะเจาะจงของ BIM มาสร้างเป็นตัวผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เป็นนวัตกรรมหลายชนิด เช่น Diabenox สำหรับผู้มีปัญหาเบาหวาน Arthrinox สำหรับผู้มีปัญหาข้อเข่า Noriasis สำหรับผู้มีปัญหาสะกัดเงิน Tumorid สำหรับผู้ปัญหามะเร็ง Liv สำหรับผู้ปัญหาติดเชื้อ HIV และ BIM O สำหรับผู้ปัญหาด้านดวงตา เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทคาดว่า BIM จะสามารถนำไปสู่การพัฒนาต่อยอดให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกี่ยวข้องอีกหลายประเภทในอนาคต

- **พัฒนาตราสินค้าให้สอดคล้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย**

ด้วยเป้าหมายทางธุรกิจที่จะขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อให้ครอบคลุมฐานลูกค้าที่กว้างขึ้นและเพิ่มความสามารถในการทำการค้า บริษัทเห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องสร้างตราสินค้า (Brand) ใหม่เพิ่มขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย และป้องกันมิให้เกิดการแข่งขันของตัวผลิตภัณฑ์ในช่องทางการจัดจำหน่ายที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ บริษัทจะจัดให้มีกิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาดเพื่อให้ตราสินค้าใหม่ๆ เป็นที่รับรู้และเข้าใจของกลุ่มลูกค้าอย่างทั่วถึง

## กลยุทธ์ด้านการขาย

### • **เพิ่มช่องทางการตลาดในประเทศ**

ผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากการวิจัยและพัฒนาของบริษัทถูกจำหน่ายในช่องทางการขายตรงของบริษัทเป็นหลัก ซึ่งเป็นช่องทางที่บริษัทจะสามารถกำหนดทิศทางของธุรกิจให้เป็นธุรกิจเครือข่ายสีขาว นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากการวิจัย ให้เป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภคด้วยราคาที่เหมาะสม ยุติธรรม ทั้งผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่ายและผู้บริโภค จึงทำให้มียอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ มากขึ้น เพื่อลดการพึ่งพิงการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรง ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญและเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Call Center มากขึ้น โดยบริษัทได้เพิ่มการประชาสัมพันธ์ทางช่องทางดิจิทัลทีวี ช่องฟรีทีวี และสื่อออนไลน์ต่างๆ ซึ่งสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้โดยตรง เมื่อผู้บริโภคได้รับทราบข้อมูลผ่านสื่อต่างๆ และสนใจในผลิตภัณฑ์ของบริษัท สามารถติดต่อสอบถามและ/หรือสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ผ่าน Call Center 1154 ทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้สะดวกและรวดเร็วขึ้น ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้มีการให้บริการในรูปแบบของ Bim Health Center ที่ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเอสพลานาด และที่สาขารัชดาภิเษก อาคารเอไอเอ ชั้น 30 นอกจากนี้ยังมีบริษัทร่วมที่เปิดให้บริการที่ชั้น G ศูนย์การค้าพาราไดซ์ พาร์ค ศรีนครินทร์ เพื่อให้ผู้บริโภคที่สนใจเข้าไปติดต่อสอบถามได้ โดยจะมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญประจำอยู่ที่ Bim Health Center เพื่อให้คำแนะนำสัปดาห์ละ 2 วัน

บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการเปิด Bim Health Center เพื่อให้เป็นศูนย์บริการผู้บริโภคที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยการปรึกษานักวิทยาศาสตร์การแพทย์ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ Operation BIM ทุกชนิด ซึ่ง Bim Health Center จะให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับดูแลสุขภาพมีคัมกัน โดยอาศัยข้อมูลจากผู้บริโภคได้แจ้งให้ทราบจากผลการตรวจร่างกายของผู้บริโภคโดยแพทย์ นอกจากนี้ บริษัทได้เริ่มขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางสื่อออนไลน์ เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคให้ครอบคลุมมากขึ้น

### • **การส่งเสริมการขายในประเทศ**

บริษัทมีนโยบายจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญคือการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รับทราบถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์และประสิทธิภาพที่รับรองโดยผลการวิจัย รวมทั้งประสบการณ์จริงในการใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค นอกจากนี้การส่งเสริมการขายยังรวมถึงการจัดอบรมให้สมาชิกตัวแทนขายมีความรู้ความเข้าใจเพื่อให้สามารถแนะนำสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทมีการส่งเสริมการขายหลายแนวทาง ดังนี้

#### การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- จัดกิจกรรมพบปะระหว่างสมาชิก รวมทั้งจัดให้มีการฝึกอบรมโดยเภสัชกรเกี่ยวกับข้อมูลผลิตภัณฑ์ของบริษัทและการทำแบบทดสอบ ในโครงการสร้างมาตรฐานผู้แทนจำหน่ายใหม่ ด้านผลิตภัณฑ์ รอบวันพุธ 2 ครั้งต่อเดือน และรอบวันอาทิตย์ 2 ครั้งต่อเดือน ที่สำนักงานสาขารัชดาภิเษก
- จัดกิจกรรมแชร์ประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์ เดือนละ 1 ครั้ง ผ่านช่องทาง Facebook Live ที่สาขารัชดาภิเษก
- จัดกิจกรรมสัมมนา Operation “BIM” โดยมีนักวิชาการมาให้ความรู้เกี่ยวกับข้อมูลทางวิชาการใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ รวมทั้งให้ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีปัญหาสุขภาพ ทำการเล่าประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์จาก BIM ทุกวันอาทิตย์ ที่สำนักงานสาขารัชดาภิเษก
- จัดการอบรมการตอบคำถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยเภสัชกรทุกวันพุธ (อาทิตย์เว้นอาทิตย์) ที่สาขารัชดาภิเษก
- จัดการอบรมโครงการร้านค้าออนไลน์สำเร็จรูปให้กับสมาชิกที่เป็นผู้แทนจำหน่าย

## การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ

- ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ผลงานวิจัยต่างๆ รวมทั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสมาชิกผ่านทางเว็บไซต์ ได้แก่
  - www.apco.co.th ประชาสัมพันธ์ APCO ความเป็นมา ผลิตภัณฑ์ งานวิจัย และการจัดจำหน่ายในทุกช่องทางทั้งในและต่างประเทศ
  - www.asianlife.co.th ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรง รายละเอียดการสมัครสมาชิก และศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ
  - www.operationbim.com ประชาสัมพันธ์ Operation “BIM” โดยนำเสนอข้อมูลผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในเชิงลึก
  - www.bim100.com เผยแพร่ clip ย้อนหลังของรายการที่บริษัทได้เคยนำออกสื่อโทรทัศน์ / เคเบิลทีวี
  - www.mangosteenrd.com เว็บไซต์ศูนย์วิจัยและพัฒนามังคุดไทย นำเสนอข้อมูลการวิจัยสารธรรมชาติในมังคุด โดยศาสตราจารย์ ดร.พีเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นหัวหน้าโครงการวิจัยดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการส่งเสริมให้สมาชิกตัวแทนขายจัดทำเว็บไซต์ของตนเองเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทให้แพร่หลายมากยิ่งขึ้นอีกทางหนึ่งด้วย

- ประชาสัมพันธ์ โฆษณาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางสื่อ Facebook ผ่านเพจของบริษัทฯ ชื่อ ภูมิสมดุลBIM โดยบริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่ดูแลงานเกี่ยวกับสื่อ Social media โดยเฉพาะเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคที่หันไปใช้สื่อ social มากขึ้น
- ประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ ผลงานวิจัย ประสบการณ์ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ รวมทั้งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน Application line @ ได้แก่ line @ bim100callcenter และ line @ asianlife ช่วยให้บริษัทฯ สื่อสารกับผู้บริโภคที่นิยมใช้ line และสามารถโต้ตอบได้ 2 ทาง (two-way communication) สะดวกและรวดเร็ว
- เผยแพร่การสัมมนา Operation “BIM” รวมทั้งกิจกรรมอื่นๆของบริษัท ผ่านทางทีวีโดยออกอากาศในช่องต่างๆ ดังนี้
  - **ช่อง 5 (ททบ.5)**
    - รายการ สุขอย่างเสรี ทุกวันจันทร์ เวลา 15.50 – 16.15 น. และ ทุกวันอังคาร เวลา 13.30 – 13.55 น.
    - รายการภูมิสมดุล ทุกวันพุธ เวลา 13.30 – 13.55 น.

นอกจากนี้ บริษัทได้เพิ่มช่องทางในการชมรายการย้อนหลัง และการติดตามข้อมูลข่าวสารต่างๆ ของบริษัท ได้ที่เว็บไซต์ [www.bim100.com](http://www.bim100.com) หรือ YouTube : BIM100channel และ APCO Channel หรือ Facebook ภูมิสมดุล และ ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน GoldShape ดูรายละเอียดได้จาก [www.goldshapeclub.com](http://www.goldshapeclub.com)

## ● การส่งเสริมการขายต่างประเทศ

บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับการจัดจำหน่ายในตลาดต่างประเทศมากขึ้นเพื่อการกระตุ้นยอดขาย ที่ผ่านมามีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ ซึ่งมีความประสงค์จะนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในประเทศของตนเอง ทั้งนี้ การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศ จะเป็นหน้าที่ของผู้แทนจำหน่ายในการดำเนินการขออนุญาตนำเข้าผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อจัดจำหน่ายใน

ประเทศนั้นๆ เอง ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายเปิดกว้างในการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจในการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายและฐานลูกค้าในต่างประเทศ

นอกจากนี้ในปี 2560 บริษัทได้ร่วมลงทุนกับบริษัท เบเทคเกอร์ พลัส กรุ๊ป จำกัด เพื่อขยายตลาดต่างประเทศ โดยจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO ผ่านช่องทางดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง เพิ่มอีกช่องทางหนึ่ง แต่เนื่องจากการดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริษัทจึงได้จำหน่ายเงินลงทุนให้แก่บุคคลภายนอก ในเดือนสิงหาคม 2560

- **รักษารฐานสมาชิกตัวแทนขาย**

ธุรกิจขายตรงหลายชั้นหรือการทำการตลาดแบบเครือข่าย มีการแข่งขันสูงในด้านการรักษารฐานสมาชิกตัวแทนขาย เนื่องจากตัวแทนขายที่มีประสิทธิภาพสามารถเปลี่ยนไปจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นในรูปแบบเครือข่ายเช่นเดียวกันได้โดยไม่มีข้อผูกมัดใดๆ ซึ่งบริษัทมีนโยบายในการรักษารฐานสมาชิกตัวแทนขายโดยการกำหนดระดับผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกันกับอุตสาหกรรมสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ให้ต่างกับผลิตภัณฑ์ของธุรกิจขายตรงอื่นๆ โดยใช้งานวิจัยเป็นตัวสนับสนุนให้เกิดความเชื่อมั่นของผู้บริโภค สร้างแรงจูงใจต่อตัวแทนขาย โดยการให้รางวัลต่อสมาชิกที่สามารถทำยอดขายและหาเครือข่ายได้ถึงระดับต่างๆ ที่กำหนดไว้ และนอกจากนี้ การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ ของบริษัทจะช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทและเป็นส่วนช่วยในการดึงดูดและรักษารฐานสมาชิกตัวแทนขายด้วยอีกส่วนหนึ่ง

- **สร้างตัวแทนขายที่มีคุณภาพ**

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

### 2.2.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

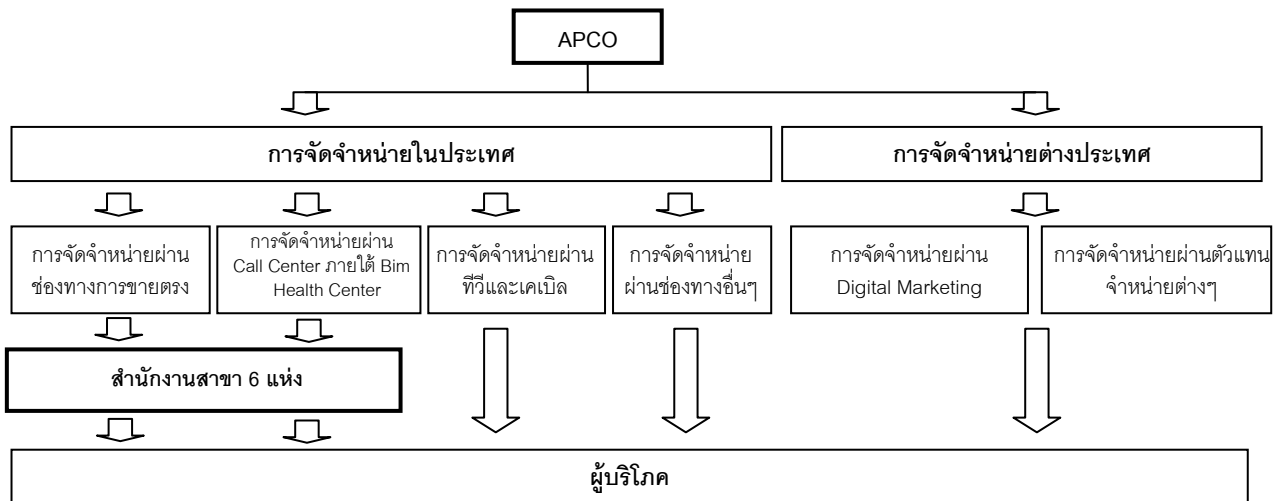
ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีลักษณะเป็นสินค้าเพื่อการบริโภค (Consumer Products) ประเภทสินค้าเจาะจงซื่อ (Specialty Products) ซึ่งหมายถึงสินค้าที่มีเอกลักษณ์และตราสินค้าเป็นของตนเอง ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจึงหมายถึงผู้บริโภคปลายทาง (End-user) ที่มีแนวโน้มว่าจะมีความต้องการที่จะใช้ผลิตภัณฑ์อันมีลักษณะเฉพาะของบริษัท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

(1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์ลดระดับสัดส่วนและบำรุงผิวพรรณ ลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในกลุ่มนี้ จะมุ่งเน้นในกลุ่มวัยรุ่นไปจนถึงวัยกลางคนที่มียาได้ระดับปานกลางถึงรายได้ดี และให้ความสำคัญกับการดูแลตนเอง

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

### 2.2.4 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท จะแบ่งออกได้เป็นการจัดจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังภาพ



สำหรับการจัดจำหน่ายในประเทศ จะแบ่งออกได้เป็น 4 ช่องทาง ได้แก่ (1) การจัดจำหน่ายโดยวิธีการตลาดแบบเครือข่ายผ่านสำนักงานสาขา (2) การจัดจำหน่ายผ่าน Call Center (3) การจัดจำหน่ายผ่านทีวีและเคเบิลทีวี ซึ่งดำเนินการผ่านบริษัทเอกชนแห่งหนึ่ง โดย APCO จะขายสินค้าแบบขายขาดให้กับลูกค้า แล้วลูกค้าไปทำการตลาดและจัดจำหน่ายเองผ่านทางเคเบิลทีวี ซึ่งเน้นออกอากาศทางช่องเคเบิลทีวีต่างจังหวัด และ (4) การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ ได้แก่ ร้านค้าปลีก Modern Trade และระบบ Drop Ship เป็นต้น สำหรับตลาดในต่างประเทศ บริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทาง Digital Marketing และตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ

สัดส่วนรายได้ของบริษัทแยกตามช่องทางการจัดจำหน่าย มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
<b>รายได้จากการขายในประเทศ</b>						
- จำหน่ายผ่านช่องทางขายตรง	291.30	68.69	283.85	62.42	233.10	56.06
- จำหน่ายผ่าน Call Center	101.49	23.93	116.55	25.63	121.89	29.31
- จำหน่ายผ่านทีวีและเคเบิล	17.14	4.04	15.11	3.32	29.52	7.10
- จำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ	5.64	1.33	4.09	0.90	8.69	2.09
<b>รวม</b>	<b>415.57</b>	<b>97.99</b>	<b>419.60</b>	<b>92.28</b>	<b>393.16</b>	<b>94.55</b>
<b>รายได้จากการขายต่างประเทศ</b>	<b>0.17</b>	<b>0.04</b>	<b>1.78</b>	<b>0.39</b>	<b>16.09</b>	<b>3.87</b>
<b>รายได้จากการขายรวม</b>	<b>415.74</b>	<b>98.03</b>	<b>421.38</b>	<b>92.67</b>	<b>409.25</b>	<b>98.42</b>
รายได้จากการจำหน่ายทรัพย์สิน	-	-	27.30	6.00	-	-
รายได้อื่นๆ	8.35	1.97	6.03	1.33	6.58	1.58
<b>รายได้รวม</b>	<b>424.09</b>	<b>100.00</b>	<b>454.71</b>	<b>100.00</b>	<b>415.83</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่าบริษัทมีการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงเป็นหลัก รองลงมาเป็นการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center การจัดจำหน่ายผ่านทีวีและเคเบิลทีวี การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ และการจัดจำหน่ายต่างประเทศ ตามลำดับ โดยบริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการขายผ่านช่องทาง Call Center ให้มากขึ้นเพื่อลดการพึ่งพาการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรง ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายการขายตรง มีค่าใช้จ่ายในการขายค่อนข้างสูง คิดเป็นประมาณร้อยละ 75-80 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม ในขณะที่ช่องทางการจัดจำหน่ายทาง Call Center มีค่าใช้จ่ายในการขายคิดเป็นประมาณร้อยละ 20 - 25 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม สำหรับการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางทีวีและเคเบิลในปี 2558-2559 มีสัดส่วนลดลงเนื่องจากการเผยแพร่ข้อมูลผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อทีวีได้น้อยลง

แต่ในปี 2560 ยอดขายเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยการจัดจำหน่ายผ่านทางทีวีและเคเบิลและการจัดจำหน่ายต่างประเทศมีค่าใช้จ่ายในการขายรวมกันคิดเป็นประมาณร้อยละ 1 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม

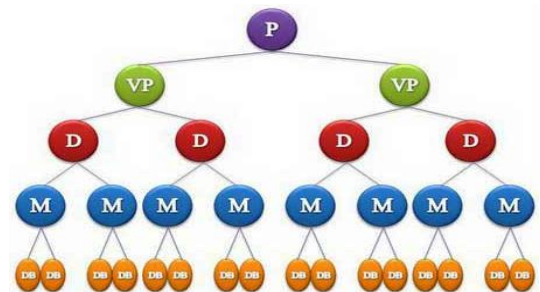
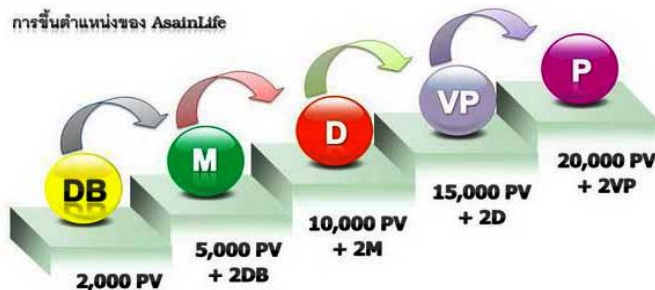
- **การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางขายตรง**

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

ปัจจุบันบริษัททำการตลาดแบบเครือข่ายในรูปแบบของ Binary (รายละเอียดการตลาดแบบเครือข่ายรูปแบบต่างๆ แสดงไว้ในหัวข้อ 2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขัน) แบ่งลำดับขั้นของสมาชิกออกเป็น 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 โดยการเลื่อนระดับขั้นของสมาชิก แสดงได้ดังแผนภาพด้านซ้ายและโครงสร้างเครือข่ายขั้นต้นของสมาชิกแต่ละตำแหน่งดังแสดงในแผนภาพด้านขวา

การเลื่อนระดับขั้นของสมาชิก

การขึ้นตำแหน่งของ AsainLife



โครงสร้างผลตอบแทน

สมาชิกในเครือข่ายจะได้รับผลตอบแทน 6 ช่องทาง ดังต่อไปนี้

1. ได้รับส่วนลดจากการซื้อสินค้า 20 – 30% สำหรับการซื้อสินค้าโดยทั่วไป
2. ผลตอบแทนจากการแนะนำสมาชิกรายอื่นๆ หรือค่าขายยารูทริก 10 – 20% ซึ่งสมาชิกผู้ที่แนะนำลูกค้าใหม่ให้ทำการสมัครสมาชิกและซื้อสินค้า จะได้รับผลตอบแทนค่าแนะนำจากยอดซื้อของลูกค้าใหม่รายนั้นๆ 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 2560 สมาชิกตัวแทนขายของบริษัทในตำแหน่งต่างๆ มีดังต่อไปนี้

ตำแหน่งสมาชิก	ตัวย่อ	จำนวนราย
Member	MB	24,026
Distributor	DB	103,882
Manager	M	11,320
Director	D	2,428
Vice President	VP	794
President	P	357
<b>รวม*</b>		142,807

**หมายเหตุ:** \*ไม่นับรวมสมาชิกที่มีสถานะเป็น Consumer ซึ่งยังไม่ได้รับค่าตอบแทนในลักษณะของเครือข่าย จำนวน 15,402 ราย

ทั้งนี้ จำนวนสมาชิก จะนับจากสมาชิกที่ยังคงมีสมาชิกภาพอยู่ ซึ่งโดยปกติแล้วสมาชิกที่ต้องการเข้าร่วมเครือข่ายของบริษัท จะต้องทำการต่ออายุเพื่อยังคงสมาชิกภาพทุก 1 ปี



บริษัทได้เริ่มทำการตลาดแบบเครือข่ายในระบบที่เป็นอยู่ปัจจุบันในเดือนธันวาคม 2550 โดยก่อนหน้านี้บริษัทใช้ระบบการตลาดแบบขายตรงรูปแบบอื่นซึ่งมีการกำหนดผลตอบแทนและตำแหน่งที่ต่างออกไปและยังคงมีสมาชิกประมาณ 20 ราย ที่สมัครใจรับผลตอบแทนแบบเดิม ซึ่งระบบดังกล่าวได้ยกเลิกไปแล้วเมื่อสิ้นเดือน กุมภาพันธ์ 2559 เนื่องจากสมาชิกจำนวนน้อยดังกล่าวได้เข้ามาซื้อสินค้าในระบบที่ใช้อยู่ในปัจจุบันแล้ว

#### สาขาและศูนย์บริการสมาชิก

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

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการส่งเสริมให้สมาชิกเปิดศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งจะเรียกว่า ศูนย์สุขภาพและความงาม เอเชียันไลฟ์ ทำหน้าที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทุกชนิดของบริษัท และสมาชิกผู้บริหารศูนย์จะได้รับการอบรมจากบริษัท เพื่อให้สามารถให้ความรู้แก่ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ได้อย่างถูกต้อง สมาชิกทุกตำแหน่งสามารถขอเปิดศูนย์สุขภาพและความงามเอเชียันไลฟ์ได้ ภายใต้เงื่อนไขการสั่งซื้อสินค้าขั้นต่ำจำนวนหนึ่งเพื่อให้มีสินค้าเตรียมไว้จำหน่ายในศูนย์ และมีภูมิลำเนาในพื้นที่ที่จะเปิดให้บริการ โดยบริษัทจะให้การสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์ศูนย์จำหน่ายดังกล่าวในกิจกรรมต่างๆที่บริษัทจัดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีศูนย์สุขภาพและความงามเอเชียันไลฟ์ที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างต่อเนื่อง (Active) จำนวน 287 ศูนย์ ซึ่งเป็นศูนย์ที่อยู่ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 123 ศูนย์ ปริมาณ 31 ศูนย์ และต่างจังหวัดจำนวน 133 ศูนย์ โดยในกรณีที่ศูนย์บริการมียอดซื้อของลูกค้าที่มาซื้อสินค้าผ่านศูนย์บริการไม่ได้ตามเงื่อนไขที่บริษัทกำหนดก็จะถูกปิดศูนย์บริการ แต่ยังคงสถานภาพเป็นสมาชิกคนหนึ่งสามารถซื้อสินค้าของบริษัทได้ตามปกติ เพียงแต่ไม่ได้เป็นศูนย์บริการแล้วเท่านั้น

ทั้งนี้ ศูนย์จำหน่ายสินค้าทั้งหมดจะเป็นของสมาชิกตัวแทนขายผู้ขอเปิดศูนย์ฯ และจะเรียกสมาชิกดังกล่าวว่าเป็นผู้บริหารศูนย์ฯ โดยสินค้าที่จัดจำหน่ายอยู่ในศูนย์จำหน่ายสินค้าทั้งหมด สมาชิกที่เป็นผู้บริหารศูนย์ฯจะซื้อไปจากบริษัทและจัดจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคผ่านศูนย์ฯของตนเอง

#### นโยบายการรับประกันเปลี่ยนและคืนผลิตภัณฑ์

ลูกค้าหรือสมาชิกสามารถนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่อยู่ในสภาพสมบูรณ์มาเปลี่ยนหรือคืนสินค้าได้ภายใน 7 วัน นับจากวันที่ออกไปเสร็จรับเงิน นอกจากนี้ บริษัทยังมีการรับประกันความพึงพอใจในตัวผลิตภัณฑ์ โดยหากทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ภายในระยะเวลา 10 วัน และมีการใช้ผลิตภัณฑ์ไปไม่เกินร้อยละ 20 หากไม่พอใจ สามารถเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์อื่นที่มีมูลค่าเท่ากัน หรือรับเงินคืนเต็มจำนวน นอกจากนี้ บริษัทจะมีการรับคืนสินค้าและคืนเงินเต็มมูลค่าในกรณีที่ผู้ใช้เกิดอาการแพ้ โดยมีการรับรองถึงสาเหตุของอาการจากใบรับรองแพทย์และจากเภสัชกรของบริษัท โดยที่ผ่านมามีลูกค้าจำนวนน้อยมาก (ไม่เกิน 15 รายต่อปี) ที่ต้องการขอคืนสินค้าของบริษัท โดยสาเหตุของการคืนสินค้าส่วนใหญ่เนื่องจากอาการแพ้ของลูกค้ารายบุคคล มิใช่เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีปัญหา

#### • **การจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Call Center ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ Bim Health Center**

บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่ Call Center เพื่อดูแลและแนะนำผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าทางโทรศัพท์ประจำที่สาขารัชดาภิเษก (อาคารเอไอเอ ชั้น 30) จำนวน 12 ราย ในช่วงเวลา 9.00 น. – 18.00 น. เป็นประจำทุกวัน และจะแบ่งเจ้าหน้าที่ไปดูแลหน้าร้านวันละ 2 คน ที่ Bim Health Center ชั้น 3 ห้างสรรพสินค้าเอสพลานาด ในช่วงเวลา 10.00 น. – 19.00 น. เป็นประจำทุกวัน ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ Bim Health Center โดยที่สาขารัชดาภิเษกและสาขาบิมเอสพลานาด จะมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญประจำอยู่ที่ศูนย์ฯ เพื่อให้คำปรึกษาและคำแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคสัปดาห์ละ 2 วัน เวลา 14.00 น. – 16.00 น. ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่ Call Center ทุกคน จะได้รับการอบรมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทจากเภสัชกรก่อน เพื่อให้สามารถตอบข้อซักถามจากลูกค้าในเบื้องต้นได้



บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการเปิด Bim Health Center เพื่อให้เป็นศูนย์บริการผู้บริโภคที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยการปรึกษานักวิทยาศาสตร์การแพทย์ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ Operation BIM ทุกชนิด ซึ่ง Bim Health Center จะให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับอาหาร โดยอาศัยข้อมูลที่ผู้บริโภคได้แจ้งให้ทราบจากผลการตรวจร่างกายของผู้บริโภคโดยแพทย์ นอกจากนี้ บริษัทมีแผนเปิดศูนย์บริการด้านสุขภาพ “Bim Health Center” ทั้งในกรุงเทพฯ และในจังหวัดใหญ่ โดยร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญด้านวิทยาศาสตร์การแพทย์ เพื่อให้คำปรึกษาและคำแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์ BIM แก่ผู้บริโภคเพื่อการดูแลสุขภาพ

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

### • การจัดจำหน่ายต่างประเทศ

สำหรับตลาดในต่างประเทศ บริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านผู้จัดจำหน่ายในหลายประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย ตุรกี เป็นต้น โดยเป็นการจัดจำหน่ายผ่าน APCO เกือบทั้งหมด ยกเว้นผลิตภัณฑ์ Jada ที่จัดจำหน่ายในประเทศเวียดนามที่ยังคงต้องมีการจัดจำหน่ายผ่านบริษัทในเครือนายชินการ เนื่องจากเป็นผู้บุกเบิกตลาดในเวียดนามมาตั้งแต่เริ่มแรก และยังมีสัญญาผูกพันกันอยู่ (รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริษัทในเครือนายชินการ สมะลาภา และการขายสินค้าผ่านบริษัทในเครือนายชินการ สมะลาภา แสดงในหัวข้อรายการระหว่างกัน) ทั้งนี้ ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 บริษัทมีรายได้จากการขายต่างประเทศจำนวน 16.09 ล้านบาท 1.78 ล้านบาท และ 0.17 ล้านบาท ตามลำดับ

## 2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขัน

### อุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงาม

อุตสาหกรรมความงามเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่สำคัญและสร้างรายได้ให้แก่ประเทศต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมูลค่าของตลาดสินค้าความงามทั่วโลกมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องในทุกปี คลังข้อมูลอุตสาหกรรมเครื่องสำอางและเวชสำอางได้คาดการณ์ว่ามูลค่าตลาดเครื่องสำอางโลกในปี 2560 จะมีมูลค่าถึง 47 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็น 1,529 ล้านบาท และคาดว่าจะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยระหว่างปี 2555-2560 ที่ผ่านมาคิดเป็น 8%

ธุรกิจความงามของไทยโดยภาพรวม ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางเครื่องสำอางอันดับ 3 ของเอเชีย ต่อจากญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ แต่เป็นเบอร์หนึ่งของตลาดเครื่องสำอางในอาเซียน มีมูลค่าตลาดรวม 2.1 แสนล้านบาท แบ่งเป็นตลาดในประเทศ 60% คิดเป็นมูลค่า 1.2 แสนล้านบาท และตลาดส่งออก 40% คิดเป็นมูลค่า 9 หมื่นล้านบาท

อุตสาหกรรมเครื่องสำอางเป็นอุตสาหกรรมที่ทำรายได้สูงให้กับประเทศไทย และมีความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบัน เครื่องสำอางที่กำลังได้รับความนิยมเป็นกลุ่มของเครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของพืชสมุนไพร รวมถึงสารสกัดจากธรรมชาติ เนื่องจากกระแสนิยมของผู้บริโภคที่ต้องการหลีกเลี่ยงสารเคมี ทำให้หันมาให้ความสนใจผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติซึ่งมีแนวโน้มมากขึ้นเรื่อยๆ ประกอบกับเป็นเครื่องสำอางจากธรรมชาติหรือสารสกัดจากธรรมชาติเป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงต่ำ แต่มีประสิทธิภาพเท่าเทียมหรือสูงกว่าเครื่องสำอางที่มีจำหน่ายทั่วไปในท้องตลาดที่ผลิตจากสารเคมี (ที่มา : โฟสต์ทูเดย์, 8 มกราคม 2561)

## อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ

### ในประเทศ

ไม่ว่าเศรษฐกิจจะเป็นเช่นไร ธุรกิจเพื่อสุขภาพก็ไม่ค่อยได้รับผลกระทบมากนัก และยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่หันมาใส่ใจดูแลตัวเองมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นวัยรุ่น วัยทำงาน หรือแม้แต่ผู้สูงอายุที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ผลักดันให้ตลาดสินค้าเพื่อสุขภาพ ในกลุ่มวิตามินและผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพและความงาม รวมถึงเครื่องมือ และอุปกรณ์การแพทย์ ซึ่งมีมูลค่ากว่า 140,000 ล้านบาท ยังคงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง (ที่มา : Smart SMEs ธนาคารกสิกรไทย 14 กรกฎาคม 2560)

ปัจจุบันกระแสการดูแลสุขภาพและรูปลักษณ์ของสังคมไทยเป็นกระแสที่กำลังมาแรง ประชาชนตื่นตัวทั้งในเรื่องของการรับประทานอาหาร การออกกำลังกาย การเข้าคอร์สสุขภาพ และหนึ่งในวิธีการดูแลสุขภาพของประชาชนที่พบเห็นได้บ่อยครั้ง คือ การบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร (Dietary Supplements) เพื่อสุขภาพ อาทิ วิตามิน แร่ธาตุ หรือสารสกัดจากพืช/สัตว์ ด้วยการที่ประชาชนสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์เสริมอาหารได้ง่าย ทั้งจากร้านสะดวกซื้อ ร้านขายยา ตัวแทนขายตรง รวมถึงช่องทางออนไลน์ทำให้ตลาดวิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

โดยผลการสำรวจของหน่วยงานยูโรโมนิเตอร์ อินเตอร์เนชันแนล (Euromonitor International) พบว่าตลาดวิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในประเทศไทยในปี พ.ศ.2560 มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 11 คิดเป็นมูลค่าการตลาดกว่า 53,800 ล้านบาท (ที่มา : สำนักข่าว Hfocus, 5 ธันวาคม 2560) โดยธุรกิจผลิตภัณฑ์เสริมอาหารนี้แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม ผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพและรักษาโรค และผลิตภัณฑ์เสริมเพิ่มสมรรถภาพทางร่างกาย โดยผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพ และรักษาโรคเป็นตลาดที่มีมูลค่ามากที่สุด รองลงมาเป็นผลิตภัณฑ์เสริมความงาม และอันดับสุดท้ายผลิตภัณฑ์เสริมเพิ่มสมรรถภาพทางร่างกาย และสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่สำคัญของตลาดสินค้าเพื่อสุขภาพออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

1) กลุ่มผู้สูงอายุ (Older) การเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างประชากรของไทยไปสู่สังคมผู้สูงอายุ ซึ่งมีสัดส่วน กว่าร้อยละ 11 ของประชากรไทยทั้งหมดในปัจจุบัน และจะเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 14 ของประชากรไทยในปี 2568 สะท้อนให้เห็นว่า ลูกค้ากลุ่มนี้กลายเป็นกลุ่มที่มีความสำคัญ และมีความต้องการสินค้าและบริการเฉพาะด้าน อีกจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นความต้องการสินค้าและบริการที่ช่วยรักษาอาการเจ็บป่วย ช่วยอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน รวมถึงสินค้าและบริการที่สามารถตอบสนองต่อความสุขภาพกายและจิตใจในบั้นปลายชีวิต อย่างไรก็ตาม จำนวนผู้สูงอายุไทยส่วนใหญ่ยังมีกำลังซื้อไม่สูงนักเฉลี่ยประมาณ 20,000-40,000 บาทต่อปี ในขณะที่กลุ่มผู้สูงอายุที่มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 3 แสนบาทขึ้นไปต่อปี (ยังไม่รวมรายได้ส่วนตัวของลูกหลาน) คิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 4 ของจำนวนผู้สูงอายุทั้งหมด แต่ถึงกระนั้น การตัดสินใจซื้อสินค้าเพื่อสุขภาพของกลุ่ม ผู้สูงอายุ ส่วนหนึ่งอาจจะมาจากผู้ดูแล เช่น บุตรหลาน ซึ่งบุตรหลานถือเป็นแหล่งรายได้หลักของผู้สูงอายุ

2) กลุ่มคนรุ่นใหม่ (Millennials) เป็นอีกกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายที่นักการตลาดต่างพูดถึงและมีความตื่นตัวกันมากไม่แพ้กลุ่มผู้สูงอายุ ซึ่งคนกลุ่มนี้เติบโตมาพร้อมกับการพัฒนาของเทคโนโลยี อินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์มือถือ โดยปัจจุบันกลุ่ม Millennials ที่เกิดช่วงปี 2523-2543 (อายุตั้งแต่ 17-37 ปีในปัจจุบัน) คิดเป็นสัดส่วน ประมาณร้อยละ 31 ของประชากรไทยทั้งหมด หรือมีจำนวนกว่า 20 ล้านคน หรือคิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 50 ของประชากรวัยแรงงานทั้งหมดของไทย สะท้อนให้เห็นว่า ตลาดดังกล่าวมีขนาดใหญ่และมีความสำคัญในการสร้างโอกาสทางการตลาดของบรรดาภาคธุรกิจต่างๆ ไม่แพ้ตลาดผู้สูงอายุ (ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, มิถุนายน 2560)

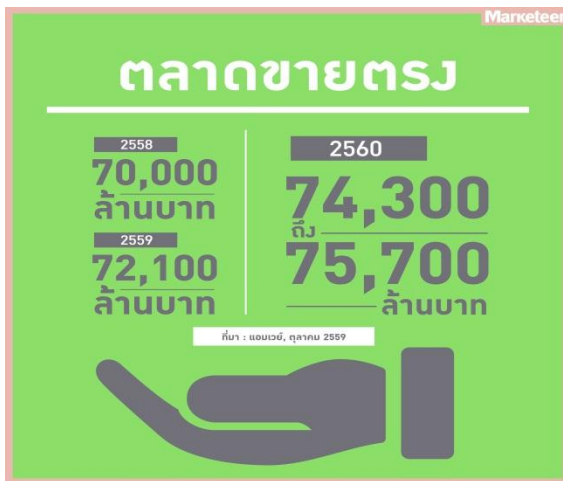
### ต่างประเทศ

ปัจจุบันประเทศไทยมีการใช้และส่งออกสมุนไพรและผลิตภัณฑ์แปรรูปมูลค่าประมาณ 1 แสนล้านบาท ในขณะที่ตลาดโลกมีมูลค่ารวมประมาณ 92,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยประเทศที่มีมูลค่าทางการตลาดสูงสุด ได้แก่ เยอรมนี ญี่ปุ่น และฝรั่งเศส (ที่มา: ข่าวสด, 8 กันยายน 2560) โดยคาดว่าในปี 2563 ผลิตภัณฑ์สมุนไพรเสริมอาหารและการรักษาด้วยสมุนไพรในตลาดโลกจะมีมูลค่าเพิ่มสูงเท่ากับ 115,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เนื่องจากผู้บริโภคมีแนวโน้มในการดูแลสุขภาพและความงามเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่งผลให้มีความต้องการผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและสมุนไพรเพิ่มขึ้นอย่างมาก รวมถึงความนิยมในฐานะที่เป็นทางเลือกในการดูแลสุขภาพ

ที่มีต้นทุนในการรักษาสูงกว่า ค่อนข้างปลอดภัย เมื่อเทียบกับการรักษาโดยการแพทย์กระแสหลัก (ที่มา: ฐานเศรษฐกิจ, 11 สิงหาคม 2559)

## สภาพการแข่งขัน

ตลาดของผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง มีผู้ประกอบการอยู่ในอุตสาหกรรมเป็นจำนวนมากและมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในตลาดตลอดเวลา เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน มีมูลค่าทางการตลาดและโอกาสทางธุรกิจสูง ประกอบกับมีการลงทุนขึ้นต้นเป็นจำนวนไม่มากนัก โดยส่วนใหญ่แล้วกลุ่มผู้ประกอบการมักใช้ช่องทางการขายตรงเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าที่สำคัญคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 และร้านค้าปลีกมีสัดส่วนร้อยละ 20 ซึ่งช่องทางขายตรงเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมทั้งในธุรกิจเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนื่องจากสามารถเข้าถึงตัวผู้บริโภคเพื่อให้ข้อมูลได้ในเชิงลึก รวมทั้งเป็นการสร้างเครือข่ายการประชาสัมพันธ์จากตัวแทนขาย ซึ่งมีค่าใช้จ่ายเบื้องต้นที่ต่ำกว่าการประชาสัมพันธ์ทางสื่อสาธารณะ โดยมูลค่าตลาดรวมของธุรกิจขายตรงของประเทศไทยประจำปี 2559 มีมูลค่าประมาณ 7.5 หมื่นล้านบาท แบ่งเป็นกลุ่มสินค้า ดูแลสุขภาพ เช่น วิตามิน, อาหารเสริม 45% กลุ่มสกินแคร์ 22%, กลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน 12% และอื่นๆ 21% ซึ่งเชื่อว่ากลุ่มดูแลสุขภาพอาจขยับสัดส่วนขึ้นมาอยู่ที่ 60% ในระยะเวลา 3-5 ปี เช่นเดียวกับ ประเทศฟิลิปปินส์และมาเลเซียที่กลุ่มสินค้าสุขภาพมีสัดส่วน 70-80% ในตลาดขายตรง



ในไตรมาสแรกปี 2560 ผลประกอบการรวมของธุรกิจขายตรงไทย มีอัตราการเติบโต 3% เมื่อเทียบกับไตรมาสแรกของปี 2559 จากปัจจัยของการเป็นโมเดลธุรกิจที่มอบโอกาส สร้างอาชีพ สร้างรายได้ โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ (Young Generation) ที่ต้องการประกอบธุรกิจส่วนตัว และผู้ที่ต้องการหารายได้เสริมจากงานประจำ มีจำนวนคนรุ่นใหม่ทยอยเข้าสู่ธุรกิจมากขึ้นถึง 30% อีกทั้งสินค้าที่นำเสนอในธุรกิจขายตรงมีคุณภาพ มีความหลากหลายทั้งในกลุ่มผลิตภัณฑ์และระดับราคา สามารถครอบคลุมและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ในทุกเพศทุกวัย โดยกลุ่มสินค้าที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ กลุ่มสินค้าเพื่อสุขภาพ 45%, กลุ่มผลิตภัณฑ์ความงามและของใช้ส่วนบุคคล 22% และกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ในบ้าน เช่น เครื่องฟอกอากาศ เครื่องกรองน้ำ มีสัดส่วนอยู่ที่ 12% (ที่มา: [www.smethailandclub.com](http://www.smethailandclub.com) วันที่ 22 เมษายน 2560)

แนวโน้มธุรกิจขายตรงปี 2561 คาดว่าธุรกิจขายตรงรวมจะกลับมาเติบโตได้ในอัตรา 5% ซึ่งใกล้เคียงกับในอดีตที่เคยโตถึง 4-5% มาแล้ว หรือมีมูลค่ารวมกว่า 100,000 ล้านบาท (ที่มา: [www.mgronline.com](http://www.mgronline.com) วันที่ 18 ตุลาคม 2560)

ที่ผ่านมา บริษัทเลือกใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักโดยวิธีการขายตรงเช่นเดียวกัน โดยแนวทางการประกอบธุรกิจขายตรงนี้มีการแบ่งย่อยออกไปตามวิธีการคำนวณผลตอบแทน โดยมีรูปแบบหลักที่ได้รับความนิยมในประเทศไทยอยู่ 3 รูปแบบ ได้แก่ (1) แผนการจ่ายผลตอบแทนแบบขั้นบันได (Stair Step และ Stair Step Break Away) ซึ่งจ่ายผลตอบแทนจากการขายสูงขึ้นไปเป็นลำดับเหมือนขั้นบันได แต่ไม่เน้นผลตอบแทนจากส่วนแบ่งกำไรของสายงานมากนัก (2) แผนการจ่ายผลตอบแทนแบบ Unilevel ซึ่งให้

ผลตอบแทนจากส่วนแบ่งกำไรจากสายงานมากขึ้น แต่ยังคงจำกัดระดับขั้นที่จะนำมาคำนวณผลตอบแทน และ (3) แผนการจ่ายผลตอบแทนแบบไบนารี (Binary) ซึ่งเน้นในเรื่องการสร้างและบริหารเครือข่าย โดยผลตอบแทนที่ได้รับจะขึ้นอยู่กับลูกทีมทุกคน และจ่ายผลตอบแทนจากการจับคู่ 2 สายงานเพื่อให้หัวหน้าทีมเอาใจใส่กับการบริหารที่งานอย่างสมดุลกัน ซึ่งเป็นแผนการตลาดรูปแบบที่บริษัทใช้อยู่ในปัจจุบัน (ที่มา: เอกสารประกอบการบรรยายวิชาการขายตรง คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และวิทยานิพนธ์เรื่องการวิเคราะห์รายได้และค่าใช้จ่ายสำหรับนักธุรกิจขายตรงอิสระ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์)

ปัจจุบัน บริษัทยังได้ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น โดยการทำการตลาดผ่านทางโทรศัพท์ (Call Center) เพื่อการเข้าถึงผู้บริโภคอย่างใกล้ชิดและรวดเร็ว สร้างความได้เปรียบทางธุรกิจในตลาดเศรษฐกิจที่มีการแข่งขันกันสูง

ทั้งนี้ แม้ว่าธุรกิจผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามจะมีการแข่งขันสูงและเข้าสู่ธุรกิจได้ง่ายโดยอาศัยช่องทางการขายตรง แต่ผู้ประกอบการใหม่ที่เข้ามาในธุรกิจจะต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างความเข้าใจให้ผู้บริโภคเกี่ยวกับคุณสมบัติและความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของตน จึงทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ยังคงมีฐานธุรกิจไม่กว้างขวางนัก แต่ APCO ได้สร้างฐานธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามมากกว่า 20 ปี ทำให้มีฐานลูกค้าที่กว้างขวางและมีศักยภาพในการแข่งขันในอุตสาหกรรมจากจุดเด่นดังต่อไปนี้

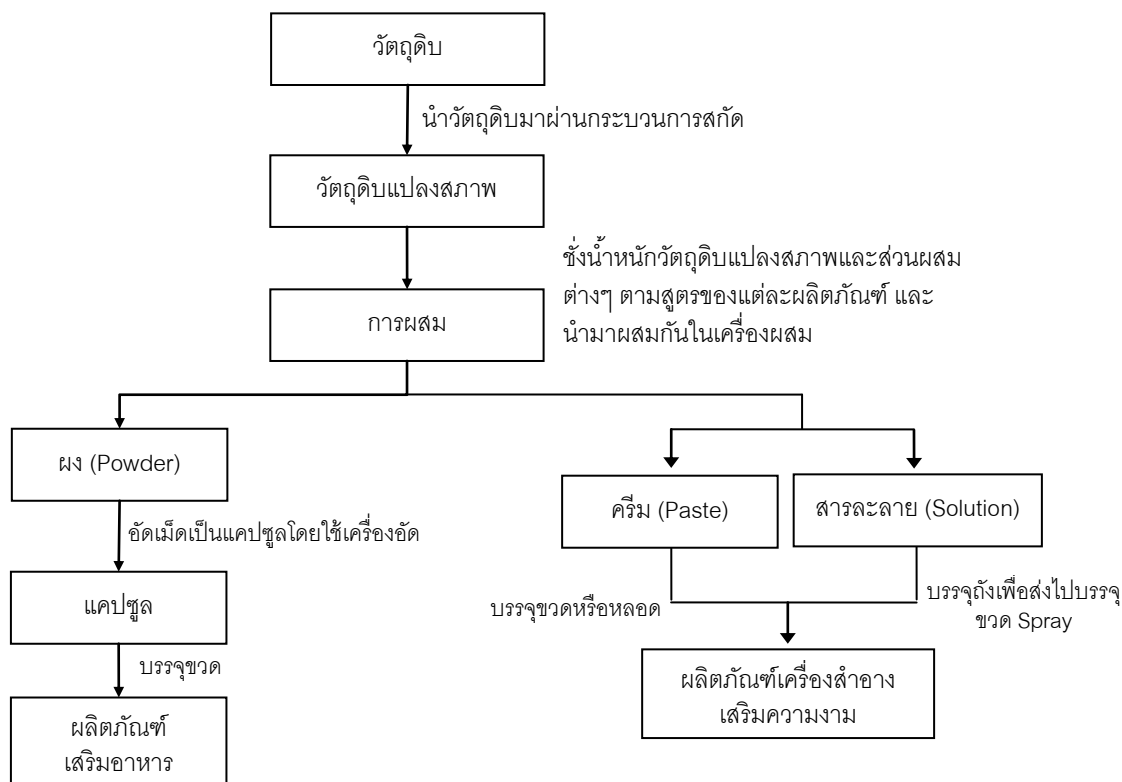
- จุดเด่นด้านผลิตภัณฑ์
  - ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีความเป็นนวัตกรรมอันเกิดจากผลงานวิจัยซึ่งเป็นเครื่องรับรองประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์
  - บริษัทที่มีทีมวิจัยหลัก ซึ่งประกอบด้วย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท ร่วมกับนักวิจัยผู้เชี่ยวชาญจากสาขาวิชาต่างๆ ทำหน้าที่ค้นคว้าเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งดำเนินงานวิจัยเพื่อสร้างนวัตกรรมใหม่ป้อนสู่ตลาด
- จุดเด่นด้านการตลาด
  - บริษัทมีการสนับสนุนให้สมาชิกตัวแทนขายเปิดศูนย์จำหน่ายสินค้า เพื่อเป็นศูนย์กลางในกระจายสินค้าจากส่วนกลางออกสู่ส่วนภูมิภาค ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น โดยปัจจุบันมีศูนย์จำหน่ายสินค้าที่มีการขายสินค้าอย่างต่อเนื่องเป็นจำนวนรวม 286 แห่งทั่วประเทศ
  - มีการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง นอกเหนือจากการขายผ่านช่องทางขายตรง โดยผู้บริโภคสามารถติดต่อสอบถามและ/หรือ สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ได้ทาง Call Center ซึ่งสะดวกและรวดเร็ว นอกจากนี้ บริษัทยังมีศูนย์บริการด้านสุขภาพ หรือ Bim Health Center ซึ่งมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาและแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์
  - มีการประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง ทั้งการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย การเผยแพร่ทางเว็บไซต์ สื่อเคเบิลทีวี รวมไปถึง Social Media ต่างๆ เพื่อให้เกิดการสื่อสารกับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้หลายช่องทาง

จากแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงามและธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ และแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของกลุ่มผู้สูงอายุซึ่งเป็นลูกค้าเป้าหมายหลักส่วนหนึ่งของบริษัท ประกอบกับความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในปัจจุบัน ทำให้ผู้บริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันและการเติบโตในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง โดยจะมีนโยบายการเพิ่มยอดขายด้วยการจัดจำหน่ายในช่องทางอื่นๆ เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ Bim Health Center รวมทั้งเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายในต่างประเทศ โดยได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เข้าถึงผู้บริโภคได้ในวงกว้างมากขึ้น นอกจากนี้ ผู้บริหารมีนโยบายมุ่งเน้นการพัฒนานวัตกรรมในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีศักยภาพทางการตลาดที่ดี และเชื่อว่าการตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เมื่อเกิดความเชื่อมั่นต่อตัวผลิตภัณฑ์แล้วจะมีแนวโน้มในการซื้อต่อเนื่องมากกว่ากลุ่มเครื่องสำอางเสริมความงาม 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 บริษัทผลิตในรูปแบบของสารละลายบรรจุใส่ถังพลาสติกปิดสนิท มีการตรวจวิเคราะห์คุณภาพทางกายภาพและทางจุลชีวจาก Lab ของบริษัท และจะจัดส่งต่อให้กับบริษัทเอกชนรายหนึ่งเพื่อบรรจุใส่ขวดสเปรย์ เมื่อบรรจุแล้วจะมีการตรวจสอบคุณภาพอีกรอบก่อนส่งมอบสินค้าให้บริษัท

### 2.3.2 กำลังการผลิตและอัตราการใช้กำลังการผลิต

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

ประเภทผลิตภัณฑ์	ขนาดบรรจุ		กำลังการผลิตต่อปีต่อ 1 กะ			
			2560	2559	2558	
1 ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม	- ประเภท ครีม/โลชั่น/สารละลาย (หน่วย: ขวด/หลอด/กระป๋อง)	150 / 200 ml	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี	1,576,800	1,576,800	1,576,800
			จำนวนการผลิตจริง	10,426	10,169	32,906
			อัตราการใช้กำลังการผลิต	0.66%	0.64%	2.09%
	6 - 70 ml	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี	5,898,400	5,898,400	5,898,400	
		จำนวนการผลิตจริง	39,355	48,635	58,508	
		อัตราการใช้กำลังการผลิต	0.67%	0.82%	0.99%	
2 ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม	- ประเภท Capsule (หน่วย: เม็ด)	500 mg	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี	40,880,000	40,880,000	40,880,000
			จำนวนการผลิตจริง	16,786,850	17,287,450	16,049,715
			อัตราการใช้กำลังการผลิต	41.06%	42.29%	39.26%
	100 mg	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี	7,008,000	7,008,000	7,008,000	
		จำนวนการผลิตจริง	97,020	98,910	99,630	
		อัตราการใช้กำลังการผลิต	1.38%	1.41%	1.42%	
	- ประเภท ของ (หน่วย: ซอง)	ทุกขนาด	กำลังผลิตสูงสุดต่อปี	14,716,800	14,716,800	14,716,800
			จำนวนการผลิตจริง	2,041,458	1,546,932	2,358,916
			อัตราการใช้กำลังการผลิต	13.87%	10.51%	16.03%

จากตารางอัตราการผลิตพบว่าอัตราการผลิตของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามในปี 2558 - ปี 2560 มีแนวโน้มในการผลิตลดลง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการแข่งขันสูง ส่งผลให้มียอดสั่งซื้อลดลง

แต่จะเห็นได้ว่าอัตราการผลิตของผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ซึ่งเน้นไปทางเสริมสุขภาพและควบคุมน้ำหนักกระชับสัดส่วนนั้น มีแนวโน้มในการผลิตมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพ เนื่องจากมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์มากขึ้นและได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งจะเห็นได้จากการผลิตแคปซูล 500 มิลลิกรัมมีอัตราการผลิตเพิ่มขึ้นในปี 2559 และลดลงเพียงเล็กน้อยในปี 2560 ในขณะที่อัตราการผลิตประเภทของเพิ่มขึ้นในปี 2560 ตามรายได้จากผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน Gold Shape ที่เพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ แคปซูลประเภท 100 มิลลิกรัม มีอัตราการใช้กำลังการผลิตใกล้เคียงกันในปี 2558 - ปี 2559 แต่สำหรับปี 2559-2560 มีอัตราการใช้กำลังการผลิตในอัตราลดลง เนื่องจากมีผู้สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ "Ginkgo Biloba" ลดลง

### 2.3.3 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักของบริษัทคือวัตถุดิบทางการเกษตร ส่วนใหญ่สั่งซื้อจากเกษตรกรในพื้นที่ที่มีการเพาะปลูกพืชผลนั้นๆ โดยมีตัวกลางในท้องถิ่นทำการรวบรวมให้จากเกษตรกรรายย่อย เช่น ส้มแขก สั่งซื้อจากพื้นที่ภาคใต้ มังคุด สั่งซื้อจากพื้นที่ในแถบจังหวัดระยอง จันทบุรี และตราด ใบบัวบก สั่งซื้อจากพื้นที่ในภาคเหนือ เป็นต้น วัตถุดิบทางการเกษตรบางชนิดออกผลได้เพียงปีละ 1 ครั้ง ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่มากเพียงพอที่จะสามารถใช้ในการผลิตได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี เพื่อป้องกันขาดแคลน



ของวัตถุดิบและลดต้นทุนค่าขนส่ง ประกอบกับวัตถุดิบที่ผ่านการอบแห้งแล้วสามารถเก็บไว้ได้นานมากโดยที่ส่วนประกอบสำคัญไม่มีการเสื่อมสภาพ

ส้มแขกซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญตัวหนึ่งได้ถูกส่งซื้อไว้ล่วงหน้าในปริมาณมาก บริษัทจึงไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว ทั้งนี้ ปริมาณวัตถุดิบส้มแขกที่บริษัทจัดเก็บไว้ ณ 31 ธันวาคม 2560 เมื่อเทียบกับประมาณการปริมาณการผลิตยังคงสามารถใช้ในการผลิตต่อเนื่องได้อีกประมาณ 2-2.5 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 2558, 2559 และปี 2560 ใช้มังคุดในการผลิตมูลค่า 6.68 ล้านบาท 4.86 ล้านบาท และ 8.10 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.31 ร้อยละ 15.12 และร้อยละ 25.23 ของมูลค่าวัตถุดิบโดยรวม ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทได้มีการตกลงประกันราคามังคุดกับตัวแทนกลุ่มชาวสวนไว้ ดังนั้น หากในอนาคตราคามังคุดมีความผันผวน จะไม่กระทบต่อต้นทุนรวมของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ โดยปริมาณวัตถุดิบมังคุดที่บริษัทจัดเก็บไว้ ณ 31 ธันวาคม 2560 เมื่อเทียบกับประมาณการปริมาณการผลิตยังคงสามารถใช้ในการผลิตต่อเนื่องได้อีกประมาณ 6 เดือน - 1 ปี เนื่องจากมีแนวโน้มการผลิตเพิ่มขึ้นตามความต้องการของตลาด ทั้งนี้ เปลือกมังคุดจะถูกจัดเก็บในสภาพอบแห้งอยู่ในคลังสินค้าที่มีอุณหภูมิและความชื้นที่เหมาะสม และเนื้อมังคุดจะถูกจัดเก็บในสภาพแช่แข็ง โดยบริษัทจะมีการตรวจสอบคุณภาพทั้งทางกายภาพและทางเคมีเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าส่วนประกอบที่สำคัญในมังคุดยังอยู่ในเกณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด

วัตถุดิบอื่นๆ เช่น สารเคมีที่ใช้ในการผลิต ภาชนะบรรจุผลิตภัณฑ์ เป็นวัตถุดิบที่มีจำหน่ายทั่วไป ซึ่งบริษัทสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายหลายราย โดยมิได้พึ่งพาผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง ทั้งนี้ วัตถุดิบทั้งหมดของบริษัทสั่งซื้อในประเทศไทย ส่งผลให้ไม่มีความเสี่ยงที่เกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนในด้านการจัดซื้อ โดยมูลค่าวัตถุดิบหลักที่ใช้ในแต่ละปีดังแสดงในตาราง

วัตถุดิบ	วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต (ล้านบาท)					
	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>วัตถุดิบทางการเกษตร</b>	<b>8.20</b>	<b>25.54%</b>	<b>8.92</b>	<b>27.75%</b>	<b>14.76</b>	<b>31.65%</b>
- ส้มแขก	0.02*	0.06%	1.46	4.54%	2.69	5.77%
- มังคุด	8.10	25.23%	4.86	15.12%	6.68	14.31%
- อื่นๆ เช่น บัวบก ชিং งา ถั่วเหลือง	0.08**	0.25%	2.60	8.09%	5.39	11.57%
<b>สารเคมีที่ใช้ในการผลิต</b>	<b>15.87</b>	<b>49.42%</b>	<b>16.77</b>	<b>52.18%</b>	<b>24.63</b>	<b>52.81%</b>
<b>ภาชนะบรรจุ</b>	<b>8.04</b>	<b>25.04%</b>	<b>6.45</b>	<b>20.07%</b>	<b>7.25</b>	<b>15.54%</b>
<b>รวม</b>	<b>32.11</b>	<b>100.00%</b>	<b>32.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>46.63</b>	<b>100.00%</b>

หมายเหตุ: \* ปี 2560 มีการใช้วัตถุดิบส้มแขกลดลง เนื่องจากในปี 2558 และ 2559 ได้นำส้มแขกมาสกัดผ่านกระบวนการแปลงสภาพเป็นส้มแขก ชนิดผงไว้เพียงพอต่อการผลิตผลิตภัณฑ์ลดกระชับสัดส่วนในปีถัดไป ประกอบกับยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลดกระชับสัดส่วนที่ลดลงในปี 2559 จากการจำกัดการเผยแพร่ข้อมูลผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อทีวี

\*\* ใบบัวบกในตารางข้างต้น คือ ใบบัวบกสดซึ่งนำเข้ากระบวนการอบแห้งอยู่ในรูปวัตถุดิบแปลงสภาพ สำหรับนำมาผลิตเป็นสารสกัดจากใบบัวบกและนำไปเป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ต่อไป ในปี 2560 ไม่มีการนำใบบัวบกสดมาอบแห้ง เนื่องจากบัวบกอบแห้งที่ผลิตไว้ยังคงเพียงพอที่จะใช้ผลิตได้ถึงปี 2561

### 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 ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทยังไม่มีเคยมีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

### 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทเป็นการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยมิได้เป็นการผลิตตามคำสั่งจากลูกค้า ดังนั้นจึงไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

- ความเสี่ยงจากบุคลากร

ในส่วนวิชาการ ผลผลิตที่เกิดขึ้นทั้งหมดที่บริษัทผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน เป็นผลผลิตที่เกิดขึ้นจากผลงานวิจัยและพัฒนาซึ่งนำโดย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงความรู้และความเชี่ยวชาญของบุคลากรดังกล่าว นอกจากนี้ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ยังดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทาง และการตลาดของบริษัท ซึ่งในอนาคตหากมีการเปลี่ยนแปลงบุคลากรดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทได้

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

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

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

- ความเสี่ยงของช่องทางธุรกิจ

เนื่องจากรายได้ของบริษัทส่วนหนึ่งมาจากการจัดจำหน่ายในช่องทางขายตรง โดยในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 บริษัทมีรายได้จากการจัดจำหน่ายด้วยช่องทางการขายตรงร้อยละ 52.72 ร้อยละ 60.01 และร้อยละ 66.31 ของรายได้รวม ตามลำดับ ธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรงและมีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ซึ่งนักธุรกิจขายตรงหรือสมาชิกตัวแทนขายสามารถเปลี่ยนไปเป็นตัวแทนขายของผู้ประกอบการรายใดก็ได้ในกิจการประเภทเดียวกัน ขึ้นอยู่กับโครงสร้างและส่วนแบ่งผลตอบแทนของยอดจำหน่ายเป็นสำคัญ ดังนั้นหากมีผู้ประกอบการรายอื่นให้ข้อเสนอผลตอบแทนที่ดีกว่า สมาชิกตัวแทนขายของบริษัทอาจเปลี่ยนไปให้ความสำคัญกับการจำหน่ายสินค้าอื่นแทนได้

ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญต่อโครงสร้างผลตอบแทนของสมาชิกตัวแทนขาย โดยมีนโยบายการจ่ายผลตอบแทนที่อยู่ในระดับเดียวกันกับกิจการประเภทเดียวกันอื่นๆ โดยมีโครงสร้างผลตอบแทนที่สร้างแรงจูงใจทั้งการขายสินค้าและการหาสมาชิกเครือข่าย รวมทั้งมีการแบ่งผลตอบแทนในรูปแบบอื่น เช่น การให้รางวัลพิเศษแก่สมาชิกที่ทำยอดขายได้ถึงระดับที่กำหนด เป็นต้น และ

บริษัทเชื่อว่าความน่าเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์สามารถทำให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นและเกิดความพึงพอใจที่จะซื้อต่อเนื่องในระยะยาวด้วย การที่ยอดรายได้จากการจำหน่ายในช่องทางนี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเสริมกับผลการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นตัวแปรที่ทำให้ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจขายตรง กลายเป็นความมั่นคงในการสร้างรายได้และจะเป็นส่วนหนึ่งของการเจริญเติบโตของบริษัทอย่างต่อเนื่องต่อไป

แต่เพื่อเป็นการเสริมการเจริญเติบโตและลดการพึ่งพิงการจำหน่ายผ่านช่องทางขายตรง บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายในช่องทางอื่น ๆ ให้มากขึ้น เช่น ช่องทาง Call Center โดยบริษัทมีสัดส่วนการจำหน่ายผ่าน Call Center ร้อยละ 29.31 ของรายได้รวมในปี 2558 ร้อยละ 25.63 และร้อยละ 23.93 ของรายได้รวมในปี 2559 และปี 2560 ตามลำดับ นอกจากนี้ในปี 2560 บริษัทได้ขยายช่องทางจำหน่ายเพิ่มขึ้นเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงช่องทางขายตรง โดยร่วมทุนจัดตั้งบริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท เอซี พลัส โกลบอล จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อทำการตลาดและจำหน่ายสินค้าของบริษัทผ่านช่องทาง Digital Marketing ไปยังตลาดทั่วโลก และ (2) บริษัท บีเอ็ม เฮอร์ เซ็นเตอร์ จำกัด เพื่อเปิดศูนย์บริการ โดยมีนักวิทยาศาสตร์การแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สำหรับการดูแลภูมิคุ้มกันให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุดแก่ผู้บริโภค

#### • ความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักของบริษัท ได้แก่ ส้มแขกและมังคุด ซึ่งเป็นวัตถุดิบทางการเกษตร โดยจะออกผลปีละครั้งและมีปริมาณผลผลิตขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศในแต่ละปี ดังนั้นหากประสบปัญหาสภาพอากาศไม่เอื้ออำนวย เช่น เกิดอุทกภัยหรือภัยแล้ง อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิตได้ นอกจากนี้ ส้มแขกยังเป็นพืชที่เพาะปลูกในภาคใต้ โดยเฉพาะในเขต 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งอาจทำให้เกิดความลำบากในการจัดหาวัตถุดิบ หากเกิดปัญหาความไม่สงบ

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

#### • ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีสินค้าทดแทนที่มีคุณสมบัติในลักษณะเดียวกันเป็นจำนวนมาก ตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์ที่กระซิบสัดส่วนที่มีจำหน่ายในเชิงพาณิชย์จำนวนมากมายหลากหลายตราสินค้าซึ่งมีคุณสมบัติที่โฆษณาไว้ใกล้เคียงกัน คือช่วยลดน้ำหนักและทำให้รูปร่างดี ดังนั้นจึงทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภคมาก

บริษัทตระหนักดีถึงสินค้าที่มีคุณสมบัติในแนวทางเดียวกันในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร จึงมุ่งเน้นการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ตั้งแต่การเผยแพร่ผลงานวิจัยที่แสดงถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่เหนือกว่าสินค้าทดแทนอื่นในท้องตลาด รวมไปถึงการแบ่งปันประสบการณ์ความพึงพอใจของผู้ใช้จริง อีกทั้งมุ่งเน้นการอบรมตัวแทนขายให้เข้าใจคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้องเพื่อให้สามารถสื่อสารให้ผู้บริโภคเข้าใจและรับรู้ถึงความแตกต่างกับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ในท้องตลาด

#### • ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศเป็นจำนวนไม่มากนักเมื่อเทียบกับรายได้รวม โดยในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายต่างประเทศประมาณร้อยละ 3.87 ร้อยละ 0.42 และ ร้อยละ 0.04 ของรายได้รวมตามลำดับ และส่วนใหญ่บริษัทกำหนดนโยบายการขายต่างประเทศโดยใช้เงินบาท ยกเว้นลูกค้าบางรายที่มีการขายเป็นเงินสดต่างประเทศ โดยในปี 2558 – 2560 มีสัดส่วนการขายเป็นเงินสดต่างประเทศเฉลี่ยประมาณไม่เกินร้อยละ 0.91 ของรายได้จากการขายรวมของบริษัท ซึ่งถือว่าบริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในปัจจุบันอยู่ในระดับต่ำ

### 3.2 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 9 มีนาคม 2561 กลุ่มครอบครัววิริยะจิตราถือหุ้นในบริษัทเป็นจำนวน 1,621,972,579 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 54.07 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ส่งผลให้ครอบครัววิริยะจิตราเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งสามารถควบคุมมติส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ เว้นแต่เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติไม่ต่ำกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการบางส่วนหรือทั้งหมด เป็นต้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่นำเสนอได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้จัดให้มีคณะกรรมการที่เป็นบุคคลภายนอกซึ่งได้แก่กรรมการอิสระ 3 ท่าน ทำหน้าที่ประธานกรรมการ รวมทั้งเป็นกรรมการตรวจสอบจำนวน 2 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการและผู้บริหารบริษัท

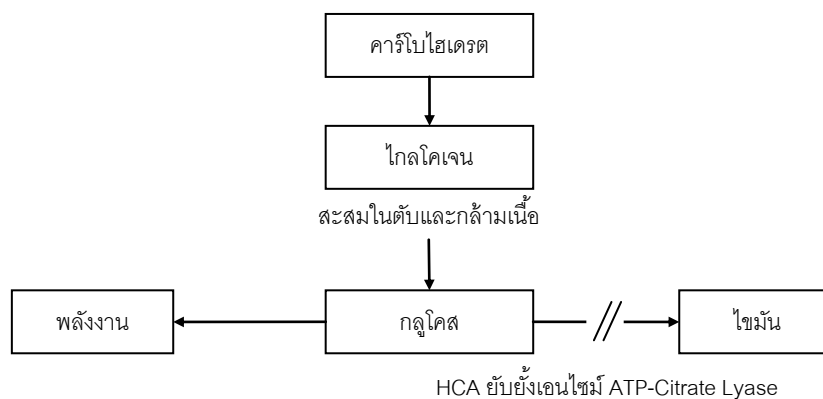
นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายการดำเนินงานโดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบอย่างชัดเจน และหากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการพิจารณารายการดังกล่าว

## 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 โรงพยาบาลรามาริบัติ และศูนย์วิจัยคณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ได้ทำการพิสูจน์ประสิทธิภาพของ HCA ความเข้มข้น 70% ในการลดไขมันสะสมของร่างกายในกลุ่มสตรีที่มีน้ำหนักประมาณ 65 - 70 กิโลกรัม ซึ่งพบว่ากลุ่มที่ทำการทดลองมีน้ำหนักตัวที่ลดลงซึ่งเกิดจากการหายไปของไขมันสะสมได้ผิวหนังบริเวณต้นแขน ใต้สะบัก 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. พิเศษฐ์ 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. พิเศษฐ์ 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<br>มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ |
| (4) รองศาสตราจารย์ ดร. วิลาวัลย์ มหามุขราคม      | 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 และจะทำการหลั่งสารเคมีที่ทำให้เม็ดเลือดขาวนักฆ่าสามารถจัดการกับสิ่งแปลกปลอมเหล่านี้ได้ดีขึ้น

- 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 นั่นเอง

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

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดให้มีโครงการเผยแพร่ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ Operation “BIM” ในรูปแบบที่เข้าใจง่ายเพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ในวงกว้าง จึงได้จัดให้มีโครงการ BIM100 ซึ่งได้เชิญผู้ที่มีปัญหาจากอาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับภาวะภูมิคุ้มกันไม่สมดุลมาเล่าเรื่องอาการและผลที่ประสบบด้วยตนเองภายหลังจากใช้ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตร BIM ซึ่งตัวอย่างผู้ที่เข้าร่วมโครงการได้แก่ ผู้มีปัญหาหอบหืดระยะสุดท้าย เอดส์ สิวอักเสบ เบาหวาน พาร์กินสัน ลำไส้ติดเชื้อ ตับเสื่อม กระเพาะเรื้อรัง สะเก็ดเงิน เรื้อนขวาง ไช้ข้ออักเสบรูมาตอยด์ สะบ้าหัวเข่าเสื่อม เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ปัญหาดังกล่าว และเผยแพร่ทางเคเบิลทีวี รวมทั้งเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อให้ผู้บริโภคได้เข้าใจผลิตภัณฑ์ในเชิงประสบการณ์มากขึ้น

บริษัทมีค่าใช้จ่ายเพื่อสนับสนุนงานวิจัยต่างๆ สำหรับปี 2558 - 2560 ดังต่อไปนี้

โครงการวิจัย	มูลค่าการสนับสนุน (บาท)		
	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
<p><b>โครงการที่ 1</b></p> <p>โครงการประสิทธิผลของน้ำมัจจุคเข้มชั้นผสมส้มแขกต่อการลดน้ำหนักในหญิงอ้วนร่วมกับกลุ่มสาขาวิชาโภชนศาสตร์ คณะแพทยศาสตร์โรงพยาบาลรามาธิบดี มหาวิทยาลัยมหิดล(เริ่มโครงการในเดือนตุลาคม 2557 - มีนาคม 2559)โดยผลที่ได้จากการศึกษาพบว่า ภายหลังดื่ม น้ำมัจจุค 2 กระป๋องต่อวัน นาน 4 สัปดาห์ ค่าเฉลี่ยของ body weight, BMI, total body fat, % bw ลดลงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจากสัปดาห์ก่อนการศึกษา (week 0 ) และ ภายหลังกินเมื่อคุมอาหารเอง (week 4) และเมื่อหยุดดื่ม น้ำมัจจุคกลับมาคุมอาหารเอง (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>	220,000	55,000	
<p><b>โครงการที่ 2</b></p> <p>โครงการศึกษาผลของผลิตภัณฑ์ Operation BIM ต่อการสร้างสมดุลและการกระตุ้นการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน ต่อเนื่องปีที่ 3 ร่วมกับ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ คณะเทคนิคการแพทย์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่(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)</p>	2,791,800		
<p><b>โครงการที่ 3</b></p> <p>โครงการ"การศึกษากการกระตุ้นการสร้างไซโตไคน์จากเม็ดเลือดขาว T lymphocytes จากอาสาสมัครที่ได้รับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร APCO สูตรการวิจัยและ "ไอสิบแปด" ร่วมกับมหาวิทยาลัยมหิดลโดยคณะแพทยศาสตร์ ศิริราชพยาบาล ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย การพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร APCO และศึกษาผลของผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร APCO ต่อการทำงานของเม็ดเลือดขาวชนิด T lymphocyte โดยฝ่ายวิจัยและพัฒนาบริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) ระยะเวลาโครงการ เริ่มตั้งแต่ 24 เมษายน 2560 และมีผลบังคับใช้ จนกว่าการศึกษาวิจัยจะเสร็จสิ้นสมบูรณ์ (งบประมาณ 7.27 ล้านบาท)</p>		49,436.07	7,325,932.30
<p><b>โครงการที่ 4</b></p> <p>โครงการวิจัย"ประสิทธิผลและความปลอดภัยของนวัตกรรมครีมจากสมุนไพรไทย(กาซีเนีย®/อาร์นิคัส®/บิมเอ®) เปรียบเทียบกับไดโคลฟีแนคเจลในการบำบัดอาการของโรคข้อเข่าเสื่อม" ร่วมกับ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ระยะเวลาโครงการ 1 ปี เริ่มตั้งแต่ 3 มกราคม 2561 - 2 มกราคม 2562 (งบประมาณ 1.3 ล้านบาท)</p>			216,499.51

**หมายเหตุ:** - โครงการวิจัยที่ 1 บันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่างบริษัทกับคณะแพทยศาสตร์โรงพยาบาลรามาธิบดี มหาวิทยาลัยมหิดล

- โครงการวิจัยที่ 2 บันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่างบริษัทกับศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- โครงการวิจัยที่ 3 บันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่างบริษัทกับคณะแพทยศาสตร์ ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดล
- โครงการวิจัยที่ 4 บันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่างบริษัทกับคณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ค่าใช้จ่ายเพื่อสนับสนุนงานวิจัยสำหรับโครงการที่ 1 และ 3 ในปี 2559 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 2560 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	2,603,162.44	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ โรงงานผลิตสินค้า
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 เอสวี ซิตี้ อาคาร 2 ถนนพระราม 3 ชองนนทบุรี ยานนาวา กรุงเทพฯ	63.19 ตารางเมตร	APCO	1	เพื่อใช้เป็นที่พัก พนักงาน
159123,159124,159125 เลขที่ดิน 503,504,505 ตึกแถวสามชั้นสามคูหา	170/126-8 ม.3 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี	520 ตารางเมตร	APCO	616,000	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ สำนักงานสาขา
<b>รวม</b>				<b>8,219,163.44</b>	

ทั้งนี้ ที่ดินและกรรมสิทธิ์ในห้องชุดทั้งหมด เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและไม่มีภาระผูกพันใดๆ

#### 1.2 สินทรัพย์ถาวรอื่น

ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ (บาท) หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	55,560,369.28
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	14,713,184.10
เครื่องมือและเครื่องใช้	เป็นเจ้าของ	2,069,570.65
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	399,408.78
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	3,019,487.74
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	9,790,347.77
<b>รวม</b>		<b>85,552,368.32</b>

ทั้งนี้ สินทรัพย์ถาวรอื่นดังตาราง เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและไม่มีภาระผูกพันใดๆ

### 1.3 สิทธิการเช่า



พื้นที่เช่า	รายละเอียดของสัญญา
1. โกดังสินค้าของ APCO ตั้งอยู่ที่ 269 ถ.กรุงเทพกรีฑา แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร	ผู้เช่า : APCO ผู้ให้เช่า : นางพรรณณี สุวินัย ระยะเวลา : 1 มิถุนายน 2560 – 30 พฤษภาคม 2561 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 2560 – 30 มิถุนายน 2563 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 2560 – 30 มิถุนายน 2563 ค่าเช่า : 35,000 บาทต่อเดือน
4. สาขาBIM เอสพลานาดของ APCO ตั้งอยู่ที่ 318 ชั้น 3 อาคารศูนย์การค้าเอสพลานาด	ผู้เช่า : APCO ผู้ให้เช่า : บริษัท สยามฟิวเจอร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ระยะเวลา : 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2559 – 30 กันยายน 2562 พื้นที่เช่า : ประมาณ 68 ตารางเมตร ค่าเช่า : 538.20 บาทต่อเดือนต่อตารางเมตร หรือคิดเป็นประมาณ 36,597.60 บาทต่อเดือน
5. สาขาเอสพลานาด ของ APCO ตั้งอยู่ที่ 317 ชั้น 3 อาคารศูนย์การค้าเอสพลานาด	ผู้รับโอนสิทธิการเช่า : APCO 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. สาขารัชดาภิเษกของ APCO ตั้งอยู่ที่ ชั้น 30 (ทั้งชั้น) อาคาร เอไอเอ แคปปิตอล เซ็นเตอร์	ผู้เช่า : APCO ผู้ให้เช่า : บริษัท เอไอเอ จำกัด ระยะเวลา : 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2560 – 30 กันยายน 2563 พื้นที่เช่า : ประมาณ 1,894.72 ตารางเมตร ค่าเช่า : 760 บาทต่อเดือนต่อตารางเมตร หรือคิดเป็นประมาณ 1,438,205.00 บาทต่อเดือน

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

## 5.2 เครื่องหมายการค้า

บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับสำนักเครื่องหมายการค้า กรมทรัพย์สินทางปัญญา สำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อป้องกันการละเมิดสิทธิ โดยเครื่องหมายการค้าจะมีอายุ 10 ปี รายละเอียดดังนี้

ประเภทสินค้า	เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
ครีมบำรุงผิว	GARCÍNINS	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560**
	Goldfigor	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560**
	Joint&Shoulder	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560**
	Joynts&Shoulder	APCO	22 พฤศจิกายน 2550	21 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 2544	26 เมษายน 2564
อาหารเสริมจากผลไม้สกัดเข้มข้น	GREENLINE	APCO	10 ตุลาคม 2549	9 ตุลาคม 2569
	TRIMONE	GG*	11 กุมภาพันธ์ 2540	10 กุมภาพันธ์ 2560***
	FIGOR	GG*	23 พฤษภาคม 2540	22 พฤษภาคม 2560***
อาหารเสริมที่ทำมาจากพืชสมุนไพร	Diabenox	APCO*	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560**
	Arthrinox	APCO*	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560**
	GARCÍNINS	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560**
	UlcinOK	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560**
	Ulcinon	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560**
	De-Arthritis	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560**
	Joynts&Shoulder	APCO	22 พฤศจิกายน 2550	21 พฤศจิกายน 2560**
	Joynts	APCO	22 พฤศจิกายน 2550	21 พฤศจิกายน 2560**
	BIM&TRIM	APCO	17 กันยายน 2552	16 กันยายน 2562

ประเภทสินค้า	เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
	<i>Noriasis</i>	APCO*	4 กันยายน 2552	3 กันยายน 2562
	Tumorid	APCO*	4 กันยายน 2552	3 กันยายน 2562
	<b>HoNo</b>	APCO	24 กันยายน 2552	23 กันยายน 2562
	<b>บีม</b> <small>บีม</small>	APCO*	30 เมษายน 2552	29 เมษายน 2562
	<b>BIM</b> <small>บีม</small>	APCO*	30 เมษายน 2552	29 เมษายน 2562
	<b>Dethritis</b>	APCO	20 เมษายน 2553	19 เมษายน 2563
	<b>Debetes</b>	APCO	20 เมษายน 2553	19 เมษายน 2563
	<b>Imm</b>	APCO	11 พฤษภาคม 2553	10 พฤษภาคม 2563
	<b>LIV CAPSULE</b>	APCO*	29 มกราคม 2558	28 มกราคม 2568
	BIMXTRA	APCO	7 พฤษภาคม 2558	6 พฤษภาคม 2568
	EYELAST	APCO	7 พฤษภาคม 2558	6 พฤษภาคม 2568
	BIMEYE	APCO	7 พฤษภาคม 2558	6 พฤษภาคม 2568
	MACULAST	APCO	7 พฤษภาคม 2558	6 พฤษภาคม 2568
	BIMPLUS	APCO	7 พฤษภาคม 2558	6 พฤษภาคม 2568
	BIMOPLUS	APCO	17 กันยายน 2558	16 กันยายน 2568
ยาสมุนไพร น้ำหนัก		GG*	19 ธันวาคม 2539	18 ธันวาคม 2559***
		GG	19 ธันวาคม 2539	18 ธันวาคม 2559***
น้ำผลไม้	<b>GARCINIA HICA</b>	GG	10 มกราคม 2540	9 มกราคม 2560***
	<b>TRIMONE</b>	GG	11 กุมภาพันธ์ 2540	10 กุมภาพันธ์ 2560***
	<b>FIGOR</b>	GG	23 พฤษภาคม 2540	22 พฤษภาคม 2560***
	<b>GREENLINE</b>	APCO	10 ตุลาคม 2549	9 ตุลาคม 2559**

หมายเหตุ: \* เครื่องหมายการค้าที่มีจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน

\*\* อยู่ระหว่างการต่ออายุ

\*\*\* อยู่ระหว่างการต่ออายุและดำเนินการโอนให้แก่ APCO

- GG หรือ บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของ APCO ซึ่งในเดือนธันวาคม 2556 ได้มีการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของบริษัทย่อย เข้ามาดำเนินการภายใต้ APCO และทำการจดทะเบียนเลิกบริษัทย่อย ทั้งนี้ บริษัทย่อยระหว่างการโอนเครื่องหมายการค้าที่ GG เป็นเจ้าของมาเป็นของ APCO

- ในกรณีที่เครื่องหมายการค้าหมดอายุและบริษัทมิได้ดำเนินการต่ออายุ บุคคลอื่นสามารถนำเครื่องหมายการค้านั้นมาขอจดทะเบียนเป็นเจ้าของได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการติดตามและดำเนินการยื่นต่ออายุการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า เพื่อให้สามารถใช้ในการค้าต่อไป

### 5.3 สิทธิบัตร

บริษัทกำลังอยู่ระหว่างการยื่นขอจดทะเบียนคำขอรับสิทธิบัตรการประดิษฐ์สำหรับการประดิษฐ์ดังต่อไปนี้

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

รายละเอียดการยื่นคำขอสิทธิบัตรดังกล่าว สรุปได้ดังต่อไปนี้

สิทธิบัตรการประดิษฐ์ <sup>1</sup>	รายละเอียด	
ชื่อสิทธิบัตร	ส่วนประกอบเพื่อควบคุมการตอบสนองของระบบภูมิคุ้มกัน	ส่วนผสมพฤษเคมี และ เทคนิคการปรับภูมิสมดุลเพื่อต่อต้านสิ่งแปลกปลอม และการแพ้ภูมิตนเอง <sup>2</sup>
คำขอเลขที่	1001001545	1601002466
วันที่ยื่นคำขอ	5 ตุลาคม 2553	28 เมษายน 2559
ชื่อผู้ขอ	บมจ.เอเชียน ไฟytoซูติคอลส์	บมจ.เอเชียน ไฟytoซูติคอลส์
ชื่อผู้ประดิษฐ์	นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา นางอำไพ บันทอง นางศิริวรรณ องค์กรไชย นางสาวเสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร นางสาววิลาวัลย์ มหาบุษราคัม	นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา
สถานะ	อยู่ระหว่างการประกาศโฆษณาการขอรับสิทธิบัตร	อยู่ระหว่างการยื่นเอกสารแก้ไขก่อนการประกาศโฆษณา

**หมายเหตุ:**<sup>1</sup> การจดสิทธิบัตร กฎหมายจะให้ความคุ้มครอง 20 ปีนับแต่วันที่ยื่นคำขอรับสิทธิบัตร หลังจากนั้นสาธารณชนสามารถใช้ประโยชน์จากสิทธิบัตรนั้นได้ แต่หากมีการพัฒนาเทคโนโลยีที่ได้จดไว้ ก็สามารถยื่นขอจดสิทธิบัตรใหม่ได้

<sup>2</sup> บริษัทย่อยระหว่างดำเนินการจดสิทธิบัตรในประเทศสหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ และมาเลเซีย ในหัวข้อเดียวกันนี้

### 5.4 สัญญาสำคัญอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

#### 1. สัญญาอนุญาตให้ใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

- คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1: บริษัท เอเชียน ไฟytoซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) (“ผู้ได้รับอนุญาต”)  
ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 53.51 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/หรือสารสกัดจากส้มแขกที่ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ได้วิจัยและพัฒนาในอดีตนับจนถึงปัจจุบันเป็นองค์ประกอบ 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 ทีเอชเสิร์จเอด โกลบอล จำกัด, และ บริษัท ทีอ็อปมาร์คคอม 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

สำหรับแนวทางในการทำการวิจัยและพัฒนาในอนาคต ในกรณีที่มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบใหม่ที่ที่มวิจัยปัจจุบันของบริษัทไม่มีความชำนาญ 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” ซึ่งมี ศาสตราจารย์ 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 โดยบริษัทว่าจ้างผู้ทรงคุณวุฒิดังกล่าวเพื่อเป็นที่ปรึกษาให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคทางสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ ตามที่บริษัทกำหนด รวมถึงการให้คำปรึกษาแก่สมาชิกของสาขาโดยจะเข้าไปที่สาขาตามที่บริษัทกำหนด เพื่อให้คำปรึกษาสัปดาห์ละ 2 ครั้ง ซึ่งบริษัทจะชำระค่าจ้างเป็นรายเดือน และสัญญาจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ในสัญญาจนกว่าจะบอกเลิกสัญญา ทั้งนี้ ประธานกรรมการวิจัยและพัฒนาจะร่วมกับประธานเจ้าหน้าที่บริหารในการวางแผนวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการให้คำแนะนำแก่ร้านค้าในเครือบริษัท Fascino เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์จัดชุดสำหรับผู้ป่วยมะเร็ง ผู้ทรงคุณวุฒิดังกล่าวเป็นผู้ร่วมคณะวิจัยในโครงการ Operation “BIM” ซึ่งมี ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นหัวหน้าโครงการ โดยผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลจากงานวิจัยดังกล่าวถือเป็นลิขสิทธิ์ของบริษัทร่วมกับนักวิจัย

## 4. สัญญาจ้างผู้เชี่ยวชาญ

- |                   |   |  |
|-------------------|---|--|
| 4.1 คู่สัญญา      | : | ฝ่ายที่ 1: บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)<br>ฝ่ายที่ 2: พญ. วลัยรัตน์ ธรรมจรรย์ (“ผู้เชี่ยวชาญ”)  |
| วันที่ลงนาม       | : | 2 มกราคม 2559  |
| สาระสำคัญของสัญญา | : | 1. บริษัทฯ ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อเป็นผู้ให้คำปรึกษาและแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ Operation BIM แก่ผู้บริโภค ในกิจกรรมทั้งหมดของ Bim Health Center<br>2. ผู้เชี่ยวชาญจะให้คำแนะนำแก่ผู้บริโภค ณ สำนักงานของบริษัท สาขารัชดาภิเษก ชั้น 30 อาคาร AIA Capital Center รัชดาภิเษก ทุกวันจันทร์และวันพุธของสัปดาห์ ระยะเวลา 14.00-16.00 น. โดยบริษัทจะชำระค่าจ้างเป็นรายเดือน |
| ระยะเวลาสัญญา     | : | จนกว่าจะมีการบอกเลิกสัญญาจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย  |

- 4.2 คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1: บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)  
ฝ่ายที่ 2: นพ. มณฑิธร ศิริสุนทรลักษณณ์ (“ผู้เชี่ยวชาญ”)
- วันที่ลงนาม : 10 กันยายน 2559
- สาระสำคัญของสัญญา : 1. บริษัทฯ ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อเป็นผู้ให้คำปรึกษาและแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ Operation BIM แก่ผู้บริโภคนอก ในกิจกรรมทั้งหมดของ Bim Health Center  
2. ผู้เชี่ยวชาญจะให้คำแนะนำแก่ผู้บริโภคนอก พนักงานของบริษัท สาขาบิมเอสพลานาด ชั้น 3 ศูนย์การค้าเอสพลานาด รัชดาภิเษก ทุกวันเสาร์และอาทิตย์ของสัปดาห์ ระหว่างเวลา 14.00-16.00 น. โดยบริษัทจะชำระค่าจ้างเป็นรายเดือน
- ระยะเวลาสัญญา : จนกว่าจะมีการบอกเลิกสัญญาจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย
- 4.3 คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1: บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)  
ฝ่ายที่ 2: พญ. โพรหมณ พุทธิกรินทร์ (“ผู้เชี่ยวชาญ”)
- วันที่ลงนาม : 10 กรกฎาคม 2560
- สาระสำคัญของสัญญา : 1. บริษัทฯ ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อเป็นผู้ให้คำปรึกษาและแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ Operation BIM แก่ผู้บริโภคนอก ในกิจกรรมทั้งหมดของ Bim Health Center  
2. ผู้เชี่ยวชาญจะให้คำแนะนำแก่ผู้บริโภคนอก พนักงานของบริษัท สาขารัชดาภิเษก ชั้น 30 อาคาร AIA Capital Center รัชดาภิเษก สัปดาห์ละ 2 วัน ระหว่างเวลา 14.00-16.00 น. โดยบริษัทจะชำระค่าจ้างเป็นรายเดือน
- ระยะเวลาสัญญา : จนกว่าจะมีการบอกเลิกสัญญาจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย

## 5.5 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะอยู่ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว



## 6. โครงการในอนาคต

บริษัทมีแผนในการขยายธุรกิจและฐานลูกค้า ดังต่อไปนี้

### (1) แผนการเพิ่มยอดขาย

บริษัทมีแผนเพิ่มยอดขายในประเทศ โดยจะเน้นการขายผลิตภัณฑ์ Operation BIM กับกลุ่มลูกค้าในประเทศมากขึ้น มีการจัดกิจกรรมและโปรโมชั่นกับกลุ่มผู้แนะนำผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนเพิ่มการประชาสัมพันธ์ผ่านรายการโทรทัศน์ในช่อง เคเบิลทีวี และฟรีทีวี รวมถึงสื่อออนไลน์ต่างๆ เพื่อให้ข้อมูลประชาสัมพันธ์สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้โดยตรง และเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายให้กับช่องทาง Call Center ผ่าน call center 1154 นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ มากขึ้น โดยบริษัทให้ความสำคัญในการขยายศูนย์บริการเพื่อเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Call Center ภายใต้รูปแบบการให้บริการของ BIM Health Center ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นศูนย์บริการผู้บริโภคที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีนักวิทยาศาสตร์การแพทย์ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ Operation BIM ทุกชนิด เป็นผู้ให้คำปรึกษา ซึ่ง BIM Health Center จะให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับอาการป่วย โดยอาศัยข้อมูลที่ผู้บริโภคได้แจ้งให้ทราบจากผลการตรวจร่างกายของผู้บริโภคโดยแพทย์ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มผู้บริโภคระดับปานกลางขึ้นไป ที่ต้องการความมั่นใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ โดยการปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญโดยตรง

### (2) แผนการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสู่ตลาดต่างประเทศ

บริษัทมีแผนการขยายช่องทางการตลาดและการจัดจำหน่าย โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ในการร่วมลงทุนเพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์นวัตกรรมสำหรับผู้ติดเชื้อ HIV และผู้ป่วย AIDS, นวัตกรรมสำหรับผู้ติดเชื้อไวรัสตับอักเสบบี และนวัตกรรมสำหรับผู้ป่วยมะเร็งไปสู่ตลาดต่างประเทศ รวมถึงขยายช่องทางการจำหน่าย Dropship ที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เผยแพร่ไปได้กว้างในตลาดโลก เนื่องจากเป็นการตลาดที่ไม่ต้องลงทุน และไม่ต้องสต็อกสินค้า

## 7. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

## 8. ข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอเชียัน ไฟฟ์โตซูติคอลส์ 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 2560) : 300 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 3,000 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2560)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 84/3 หมู่ 4 นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ (ฝั่งตะวันตก) ถนนทางหลวงหมายเลข 11 ตำบลบ้านกลาง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน 51000 โทรศัพท์ 0-5358-1374 โทรสาร 0-5358-1375
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	: <u>สาขาวิชาภิเษก</u> เลขที่ 89 อาคารเอไอเอ แคปปิตอล เซ็นเตอร์ ชั้น 30 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2646-4800 : <u>สาขาเชียงใหม่</u> เลขที่ 61/5 ถนนอินทวิโรจ 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 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2660-9011 : <u>สาขา BIM เอสพลานาด</u> อาคารศูนย์การค้าเอสพลานาด ห้องเลขที่ 318 ชั้นที่ 3 เลขที่ 99 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2660-9013
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000480
Home Page	: <a href="http://www.apco.co.th">www.apco.co.th</a>
บริษัทร่วม	: บริษัท บิม เฮลท์ เซ็นเตอร์ จำกัด อาคารศูนย์การค้า พาราไดซ์ พาร์ค ห้องเลขที่ GC078 ชั้น G เลขที่ 61 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
ประเภทธุรกิจ ทุนจดทะเบียน	: จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท : 10 ล้านบาท ( การถือหุ้นโดย APCO คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.99 )
บุคคลอ้างอิง นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 อาคารหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	: นายประดิษฐ์ รอดลอยทุกซ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 218 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด เลขที่ 790/12 อาคารทองหล่อทาวเวอร์ ซอยทองหล่อ 18 ถนนสุขุมวิท 55 แขวงคลองตัน เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 0-2714-8842 โทรสาร 0-2185-0225

## ส่วนที่ 2

### การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

#### 9. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

##### 9.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 300,000,000 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 300,000,000 บาท คิดเป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท

##### 9.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ วันที่ 9 มีนาคม 2561

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ณ วันที่ 9 มีนาคม 2561	
	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ
1. ครอบครัววิริยะจิตรา ประกอบด้วย นาย พิเชษฐ์ วิริยะจิตรา นาง อรุณี วิริยะจิตรา นาง วิลาวัลย์ วิริยะจิตรา นาง วิภา วิทยาเวโรจน์ นาย สีนานู วิริยะจิตรา นางสาว สิริรัตน์ วิริยะจิตรา นาง ศิริทิพย์ วิริยะจิตรา รวมครอบครัววิริยะจิตรา	1,500,300,000 105,020,720 2,287,631 3,094,752 5,166,994 5,014,006 1,088,476 1,621,972,579	50.01 3.50 0.08 0.10 0.17 0.17 0.04 54.07
2. ครอบครัวสมะลาภา นาย ชินการ สมะลาภา นาง สุพรรณนแห สมะลาภา นาย ชาญกิจ สมะลาภา รวมครอบครัวสมะลาภา	340,000,000 901,207 20,203,900 361,105,107	11.33 0.03 0.67 12.04
3. นายณัฐพัฒน์ รังสรรค์	93,250,000	3.11
4. ครอบครัวหาญเจนลักษณะณ์ ประกอบด้วย คุณหญิง จำนงค์ หาญเจนลักษณะณ์ นาย ชิงชัย หาญเจนลักษณะณ์ รวมครอบครัวหาญเจนลักษณะณ์	64,090,843 18,560,938 82,651,781	2.14 0.62 2.76
5. นายสมชาย พงศ์สุรียนันท์	54,889,767	1.83
6. นายชาญ วงศ์ชัชชาญ	30,440,000	1.01
7. นายนพลิตธิ ธนะรุ่งรักษ์	25,842,745	0.86
8. นางสาวอัญชลี โกศลศักดิ์	23,240,997	0.77
9. บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	19,890,122	0.66
10. นายวิทยา นราธิศจรรย์	16,612,130	0.55
ผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่นๆ	670,104,772	22.34
<b>รวม</b>	<b>3,000,000,000</b>	<b>100.00</b>

ที่มา: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ณ วันที่ 9 มีนาคม 2561

### 9.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

-ไม่มี-

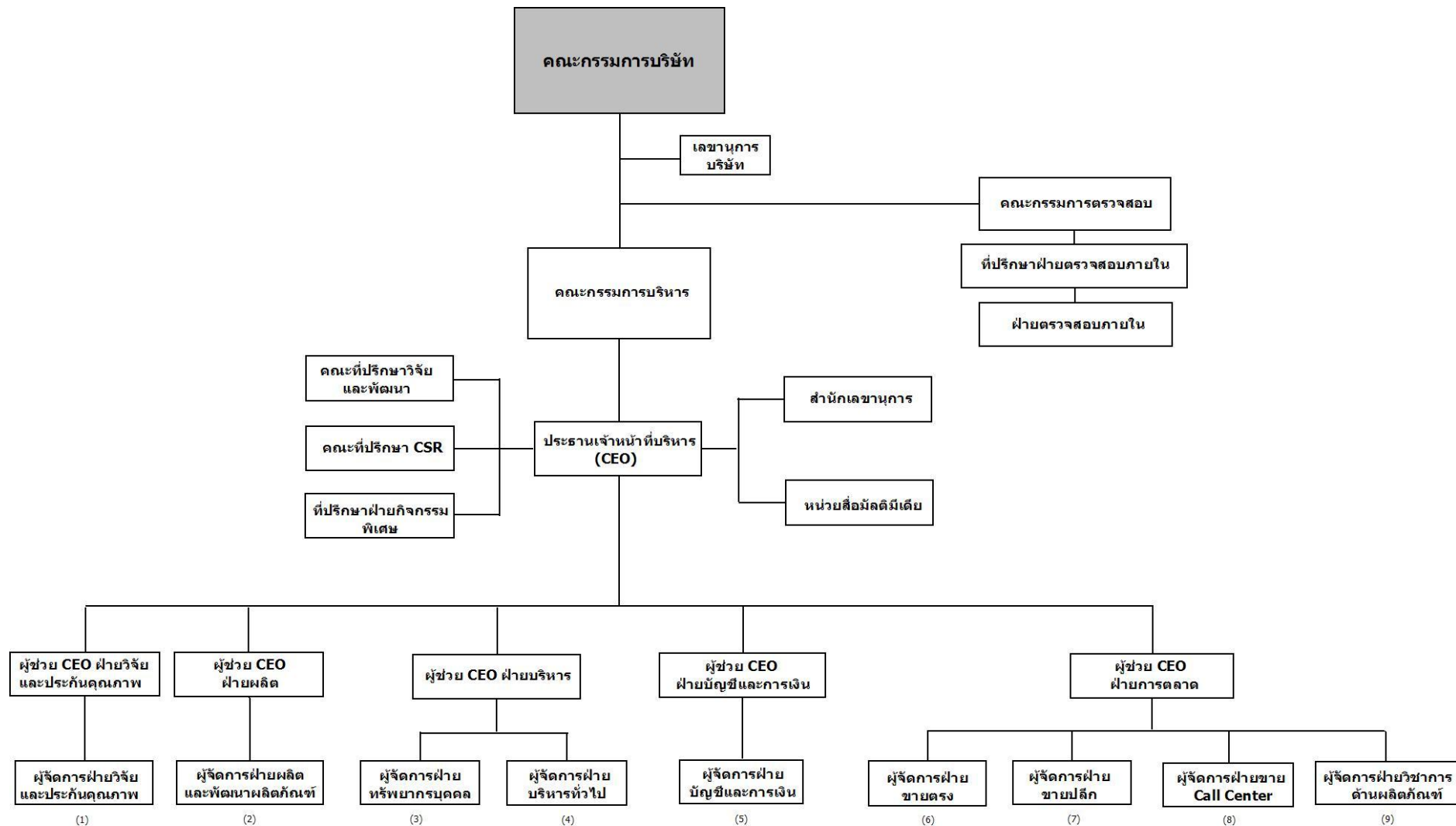
### 9.4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

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 31 ธันวาคม 2560



## 10.1 คณะกรรมการบริษัท

บริษัทมีคณะกรรมการจำนวน 7 ท่าน ประกอบด้วย

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

ทั้งนี้ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท

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

### ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการมีอำนาจและหน้าที่และความรับผิดชอบในการจัดการบริษัท ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัท โดยสรุปอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญได้ดังนี้

1. จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้น เป็นการประชุมสามัญประจำปีภายใน 4 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท
  2. จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง
  3. จัดให้มีการทำงบดุลและงบกำไรขาดทุนของบริษัท ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท ซึ่งผู้สอบบัญชีตรวจสอบแล้ว และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
  4. คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคน หรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทน คณะกรรมการได้โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่ คณะกรรมการเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิกเพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรืออำนาจนั้นๆได้เมื่อเห็นสมควร
- นอกจากนี้ คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้คณะกรรมการบริหารมีอำนาจหน้าที่ในการปฏิบัติงานต่างๆ โดยมี รายละเอียดการมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้นต้องไม่มี ลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้คณะกรรมการบริหารหรือผู้รับมอบอำนาจสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ คณะกรรมการบริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจ เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบาย และหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว ทั้งนี้ให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด
5. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานและงบประมาณของบริษัท ควบคุม กำกับดูแลการบริหารและการจัดการ ของคณะกรรมการบริหารให้เป็นไปตามนโยบายที่ได้รับมอบหมาย เว้นแต่ในเรื่องดังต่อไปนี้ คณะกรรมการต้องได้รับมติ อนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการดำเนินการ 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. อนุมัตินโยบายการเพิ่มอัตรการจ่ายค่าตอบแทนและโบนัสประจำปี
8. อนุมัติงบการเงินของบริษัท
9. อนุมัติการเปิดหรือปิดบัญชีกับธนาคารต่างๆ
10. อนุมัติการแต่งตั้งคณะกรรมการ
11. อนุมัติการแต่งตั้งกรรมการใหม่แทนกรรมการที่ออกตามวาระ

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทยังมีหน้าที่ในการอนุมัติการดำเนินรายการต่างๆ ตามประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และตามกฎหมายอื่นๆที่เกี่ยวข้องกำหนด

#### การประชุมคณะกรรมการบริษัท

ชื่อ - สกุล	ปี 2560	
	จำนวนครั้งการประชุม	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตธรรม	4	4
2. ศาสตราจารย์ ดร. พิเศษฐ์ วิริยะจิตรา	4	4
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	4	4
4. นายชินการ สมะลาภา	4	4
5. รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	4	4
6. ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญยเกียรติ <sup>1/</sup>	4	1
7. รองศาสตราจารย์ ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	4	4
8. ศาสตราจารย์ ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์	4	4

หมายเหตุ <sup>1/</sup> พ้นจากตำแหน่งตามวาระ และขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 19 เมษายน 2560



## 10.2 คณะผู้บริหาร (Management Team)

รายชื่อผู้บริหาร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 6 ท่าน ดังต่อไปนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. นางจันทร์ณัฐพร จันทรประเสริฐ	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายผลิต
3. นางสาวสุรีย์พร ตียปรีชญา	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายบริหาร
4. นางอภิญา อูพุ่มปานนท์	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายบัญชีและการเงิน
5. นางศิริทิพย์ วิริยะจิตรา	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายวิจัยและประกันคุณภาพ
6. นางสาวอรพิมล ประเสริฐวิทย์	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการตลาด

### ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

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

ทั้งนี้ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะพิจารณาและอนุมัติรายการที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยไม่ได้ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว และเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้โดยมติคณะกรรมการบริษัท

### 10.3 คณะที่ปรึกษา

บริษัทมีคณะที่ปรึกษาทั้งสิ้น 2 คณะ ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาแก่บริษัทสำหรับการดำเนินงานในด้านต่างๆ ดังนี้

คณะที่ปรึกษาวิจัยและพัฒนา ประกอบด้วย

1. รองศาสตราจารย์ ดร. อำไพ ปันทอง
2. รองศาสตราจารย์ ดร. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร
3. รองศาสตราจารย์ ดร. วิลาวัลย์ มหามุขวาคัม
4. รองศาสตราจารย์ ดร. ศิริวรรณ องค์ไชย

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาในการวิจัยและพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท รวมทั้งเป็นส่วนหนึ่งของทีมงานที่ดำเนินการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อต่อยอดให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยแต่ละท่านดำรงตำแหน่งอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญในสายงานวิจัยต่างๆ ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

คณะที่ปรึกษา CSR (Corporate Social Responsibility) ประกอบด้วย

1. รองศาสตราจารย์ ดร. อรุณี วิริยะจิตรรา
2. คุณหญิงจันทน์ศรี หาญเจนลักษณ์
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์
4. นางสุพรรณแข สมะลาภา

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านการจัดกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม อาทิ การอุดหนุนงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาในสถาบันของรัฐ การบริจาคเงินและสิ่งของเพื่อช่วยเหลือผู้ขาดแคลนและผู้ประสบภัย เป็นต้น ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายที่บริษัทดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการตอบแทนแก่สังคมและสิ่งแวดล้อม

และ ที่ปรึกษาฝ่ายกิจกรรมพิเศษ ประกอบด้วย

1. นางสาวณัฐชภัทร ตันติวิวัฒน์

ทำหน้าที่กำหนดและพัฒนากลยุทธ์ด้านการตลาด รวมถึงบริหารและดูแลทีมงานขายของ BIM Health Center

### 10.4 เลขานุการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้แต่งตั้งรองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะจิตรรา 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. เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร 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 เพื่อพิจารณาอนุมัติในขั้นตอนสุดท้าย

2. **ค่าตอบแทนผู้บริหาร** ค่าตอบแทนผู้บริหารเป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนดซึ่งเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัทและภาระงานที่มีมากขึ้นจากการขยายตัวของบริษัท

### (1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

#### (1.1) ค่าตอบแทนกรรมการ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 19 เมษายน 2560 ได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและกรรมการตรวจสอบในรูปแบบของเบี้ยประชุมกรรมการและโบนัสกรรมการ รายละเอียดดังนี้

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

**หมายเหตุ:** กรรมการที่เป็นผู้บริหารจะไม่ได้รับเบี้ยประชุมเนื่องจากได้รับค่าตอบแทนในฐานะผู้บริหารอยู่แล้ว

โบนัสกรรมการประจำปี 2560 เท่ากับร้อยละ 0.125 ของรายได้จากการขายปี 2559 แบ่งเฉลี่ยตามจำนวนกรรมการอิสระของบริษัท

ค่าตอบแทนรวมที่เป็นตัวเงินสำหรับคณะกรรมการในรูปของเบี้ยประชุมและบำเหน็จกรรมการ สรุปได้ดังนี้

ชื่อ - สกุล	ปี 2560				รวมเป็นเงิน (บาท)
	เบี้ยประชุมใน ฐานะกรรมการ บริษัท <sup>5</sup>	เบี้ยประชุมใน ฐานะกรรมการ ตรวจสอบ	เบี้ยประชุมใน ฐานะกรรมการ บริหาร	โบนัสกรรมการ ประจำปี	
นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตธรรม <sup>1,2,3</sup>	100,000	80,000	-	131,681	311,681
ศ.ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา	-	-	-	-	-
ดร.ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	75,000	-	12,000	-	87,000
นายชินการ สมะลาภา	75,000	-	12,000	-	87,000
รศ.อรุณี วิริยะจิตรา	-	-	-	-	-
ศ.ภิกษา ไกรฤทธิ บุญยเกียรติ <sup>3,4</sup>	15,000	15,000	-	131,681	161,681
รศ.ดร.วรากรณ์ สามโกเศศ <sup>3</sup>	75,000	60,000	-	131,681	266,681
ศ.ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์ <sup>3</sup>	60,000	60,000	-	131,681	251,681

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

<sup>1/2</sup> ประธานกรรมการตรวจสอบ

<sup>1/3</sup> โบนัสกรรมการจ่ายให้แก่กรรมการอิสระ โดยคำนวณจากรายได้จากการขายปีที่ผ่านมา

<sup>1/4</sup> พ้นจากตำแหน่งตามวาระ และขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 19 เมษายน 2560

<sup>1/5</sup> ค่าเบี้ยประชุมสำหรับการประชุมในฐานกรรมการบริษัท ในปี 2560 ประกอบด้วย การประชุมคณะกรรมการบริษัท จำนวน 4 ครั้ง และเบี้ยประชุมสำหรับกรรมการที่เข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2560 จำนวน 1 ครั้ง

### (1.2) ค่าตอบแทนกรรมการบริหารและผู้บริหาร

	ปี 2560	ปี 2559 (ปรับปรุงใหม่)
จำนวนผู้บริหาร	7 ท่าน	7 ท่าน
ค่าตอบแทนรวมของผู้บริหาร (บาท)	15,656,487	16,806,238
รูปแบบค่าตอบแทน	เงินเดือนและโบนัส	

### (2) ค่าตอบแทนอื่น

#### (2.1) ค่าตอบแทนอื่นของกรรมการ

-ไม่มี-

#### (2.2) ค่าตอบแทนอื่นของกรรมการบริหารและผู้บริหาร

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้กับกรรมการบริหาร ผู้บริหารและพนักงานตั้งแต่ปี 2548 ซึ่งกำหนดให้สมาชิกจ่ายเงินสะสมในอัตราร้อยละ 3 ของค่าจ้าง และนายจ้างจ่ายเงินสมทบในอัตราร้อยละ 3 ของค่าจ้าง

## 10.6 บุคลากร

### 10.6.1 จำนวนพนักงานและผลตอบแทน

บริษัทมีจำนวนพนักงานของบริษัทแบ่งตามสายงานหลักดังนี้

ลำดับ	สายงานหลัก	จำนวนพนักงาน (คน) ณ 31 ธันวาคม 2560
1.	ฝ่ายผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์	40
2.	ฝ่ายขาย	44
3.	ฝ่ายสำนักงาน	19
4.	ฝ่ายบัญชีและการเงิน	14
5.	ฝ่ายวิจัยและพัฒนา	3
รวม		120

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

	ปี 2560	ปี 2559
จำนวนพนักงาน (คน)	120	121
ค่าตอบแทนรวม (บาท)	35,770,720	39,896,704

บริษัทมีการกำหนดผลตอบแทน สิทธิประโยชน์ และสวัสดิการต่างๆ ตามตำแหน่ง ความรับผิดชอบ และความสามารถของพนักงานในทุกระดับภายในองค์กร โดยมีการประเมินค่าจ้างให้เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบให้สอดคล้องกับการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทและสถานะเศรษฐกิจ เปรียบเทียบกับธุรกิจในอนาคตเหมือนกัน 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 2560 บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) ได้จัดให้พนักงานได้รับการฝึกอบรมในด้านต่างๆ อาทิเช่น

ชื่อหลักสูตร	จัดโดย
● โครงการพัฒนาระบบติดตามการเคลื่อนย้ายกากของเสีย Real time	สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
● การเสริมสร้างศักยภาพห้องปฏิบัติการทดสอบ SMEs ภาคเหนือ	กรมวิทยาศาสตร์บริการ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
● หลักสูตร ประกาศนียบัตรผู้ตรวจสอบภายในของประเทศไทย (CPIAT) รุ่นที่ 49	สมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทย (สตท.) ตัวแทน IIA ในประเทศไทย
● การเสริมสร้างสมรรถนะผู้ประกอบการในการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการจัดการกากอุตสาหกรรม	นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ
● สิทธิประโยชน์ในการจ้างงานคนพิการการช่วยเหลือคนพิการในการปฏิบัติงาน และการใช้งานระบบรายงานผลการจ้างงานคนพิการออนไลน์	สำนักงานจัดหางานจังหวัดลำพูน
● Transform your business with modernized data protection solutions.	บริษัท Aware จำกัด
● การฝึกอบรมความรู้ในการป้องกันอัคคีภัยและการปฐมพยาบาลเบื้องต้น ประจำปี 2560	องค์การบริหารส่วนจังหวัดลำพูน
● แนวทางการพัฒนาระบบการบริหารและการจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานเชิงป้องกันปัจจัยเสี่ยงในสถานประกอบกิจการ	นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ
● Line @ for SMEs	บริษัท เสดดี้ แพลนเน็ต จำกัด
● Update รูปแบบงบการเงินล่าสุดและปัญหาการจัดทำบัญชีตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน	บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

- แนวทางการใช้ระบบรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์  
ของกรรมการและผู้บริหาร แบบ 59-2
  - การกำหนดคุณสมบัติผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน  
(CFO) และผู้ควบคุมดูแลการทำบัญชี (สมุหบัญชี)
  - การคำนวณผลประโยชน์พนักงานด้วยหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย 2560
  - งบการเงินรวม
  - ร่าง TFRS 15 รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า
  - Professional Service Skills for Call Center
  - การปรับปรุงระบบเผยแพร่ข้อมูล ของบริษัทจดทะเบียน
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และ  
ตลาดหลักทรัพย์  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- บริษัท. แอคซ์เรียล บิสซิเนส โซลูชั่น จำกัด  
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
- บริษัท 75 ซี พี อี จำกัด
- บริษัท แบนบู เทรนนิง จำกัด  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

## 11. การกำกับดูแลกิจการ

### 11.1 นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญในการปฏิบัติตามหลักบรรษัทภิบาลในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นคณะกรรมการบริษัทจึงได้มีนโยบายปฏิบัติตามหลักการและข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัท ซึ่งสอดคล้องกับข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน (Code of Best Practices for Directors of Listed Company) ตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การกำหนดบทบัญญัติต่างๆ จะยึดให้เป็นแนวทางให้ปฏิบัติได้จริง นอกจากนี้บริษัทได้นำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance Code : CG Code) มาปรับใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาโยบายที่ครอบคลุมถึงสิทธิและความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย โครงสร้าง บทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบและความเป็นอิสระของคณะกรรมการ การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส การควบคุมและบริหารความเสี่ยง ตลอดจนจริยธรรมทางธุรกิจ เพื่อการสร้างคุณค่าให้กิจการอย่างยั่งยืนให้การบริหารงาน และการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและโปร่งใส โดยหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีที่ใช้ปัจจุบันเป็นนโยบายที่คณะกรรมการได้พิจารณาและทบทวนและได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2561 สำหรับหลักปฏิบัติที่ยังไม่สามารถใช้หรือยังมีได้นำไปปรับใช้ ได้มีการบันทึกเหตุผลไว้เป็นส่วนหนึ่งของมติคณะกรรมการ และกำหนดให้มีการทบทวนเนื้อหาเป็นประจำทุกปี พร้อมทั้งจัดทำคู่มือหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ เพื่อเป็นแนวทางให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน ยึดถือปฏิบัติ พร้อมเผยแพร่ไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อให้บุคคลภายนอกได้รับทราบถึงนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท นโยบายกำกับดูแลกิจการที่ดีครอบคลุมหลักการ 5 หมวด ดังนี้

#### หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น

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

ทั้งนี้บริษัทดำเนินการในเรื่องต่างๆ ที่เป็นการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น ดังนี้

- บริษัทกำหนดให้คณะกรรมการจัดทำหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ โดยให้มีสารสนเทศที่เพียงพอให้ผู้ถือหุ้นรับทราบ และบริษัทจะเผยแพร่ข้อมูลล่วงหน้าประมาณ 30 วันบนเว็บไซต์ของบริษัทที่ [www.apco.co.th](http://www.apco.co.th) ก่อนจัดส่งเอกสารให้แก่ผู้ถือหุ้นล่วงหน้าก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 21 วัน หรือให้เป็นไปตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิที่จะเสนอวาระเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้า ระหว่างเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคม ของทุกปี และเปิดโอกาสให้ส่งคำถามที่เกี่ยวข้องกับวาระการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้า ได้ถึงวันที่ 31 มกราคม ของทุกปี โดยจะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมทั้งประกาศหลักเกณฑ์และระบบขั้นตอนที่ชัดเจนไว้ในเว็บไซต์ของบริษัทที่ [www.apco.co.th](http://www.apco.co.th)
- บริษัทได้จัดให้มีการลงทะเบียนโดยใช้ระบบบาร์โค้ด (Barcode) ที่แสดงถึงเลขทะเบียนของผู้ถือหุ้นแต่ละราย ที่ได้จัดพิมพ์ไว้บนแบบลงทะเบียน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับความสะดวกในการประชุมและทำห้ขั้นตอนการลงทะเบียนเป็นไปอย่างรวดเร็ว โดยเปิดรับลงทะเบียนก่อนเริ่มการประชุมไม่น้อยกว่า 2 ชั่วโมง
- ในการประชุมผู้ถือหุ้นแต่ละครั้ง ประสานที่ประชุมจะชี้แจงเกี่ยวกับกฎเกณฑ์ที่ใช้ในการประชุม รวมถึงขั้นตอนการออกเสียงลงมติ และจัดสรรเวลาในการประชุมอย่างเพียงพอ
- นำเสนอคำตอบแทนกรรมการทุกรูปแบบได้แก่ ค่าเบี้ยประชุม โบนัสกรรมการ ให้ผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติเป็นประจำทุกปี และนำเสนอนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนเกี่ยวกับการกำหนดคำตอบแทนกรรมการให้ผู้ถือหุ้นทราบ

- บริษัทกำหนดให้ผู้ถือหุ้นลงคะแนนเสียงเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล โดยเสนอชื่อกรรมการแต่ละท่านให้ผู้ถือหุ้นลงคะแนน
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ ได้อย่างเต็มที่ โดยมีกรรมการและผู้บริหารที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อตอบคำถามในที่ประชุม และเมื่อการประชุมแล้วเสร็จ บริษัทจะจัดทำรายงานการประชุมโดยแสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นตรวจสอบได้
- ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบอำนาจให้กรรมการอิสระหรือบุคคลใดๆ เข้าร่วมประชุมแทนได้ โดยใช้หนังสือมอบอำนาจแบบใดแบบหนึ่ง (บริษัทได้ระบุแนะนำให้ผู้ถือหุ้นใช้หนังสือมอบอำนาจแบบ ข. ซึ่งเป็นแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถกำหนดทิศทางการลงคะแนนเสียงได้) ที่บริษัทได้จัดส่งไปพร้อมกับหนังสือนัดประชุมที่ได้รับถึงเอกสาร/หลักฐานรวมทั้งคำแนะนำขั้นตอนในการมอบอำนาจไว้แล้ว ซึ่งไม่ได้กำหนดกฎเกณฑ์ใดๆ ให้เกิดความยุ่งยากให้แก่ผู้ถือหุ้น
- สำหรับนักลงทุนสถาบัน เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการเข้าประชุม บริษัทได้ชี้แจงเอกสารและหลักฐานที่ต้องนำมาแสดงในวันประชุมไว้ในหนังสือเชิญประชุมอย่างละเอียด ทั้งนี้ เพื่อความสะดวกในการลงทะเบียนเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น
- มีการบันทึกรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นลายลักษณ์อักษรทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ สรุปประเด็นสำคัญของข้อซักถามของผู้ถือหุ้นและคำชี้แจงของคณะกรรมการ รวมทั้งมติที่ประชุมและคะแนนเสียงไว้อย่างชัดเจน และนำเสนอรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นให้แก่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมทั้งเผยแพร่ข้อมูลในเว็บไซต์ของบริษัทภายใน 14 วัน หลังการประชุมเสร็จสิ้น
- บริษัทไม่มีนโยบายกีดกันหรือสร้างอุปสรรคในการสื่อสารกันระหว่างผู้ถือหุ้น

## หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม ทั้งผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นที่ไม่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นต่างชาติ และผู้ถือหุ้นส่วนน้อย โดยมีหลักการดังนี้

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



### หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม และมีนโยบายในการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่มที่สำคัญ ดังนี้

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

**พนักงาน :** บริษัทจะให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมแก่พนักงาน มีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ให้ความสำคัญกับการรักษาสุขภาพ ความปลอดภัย ดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สิน โดยมีการกำหนดเป็นนโยบายเกี่ยวกับสวัสดิการ สิทธิประโยชน์ ความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน เปิดเผยไว้อย่างชัดเจน มีกฎระเบียบเพื่อความปลอดภัยในการทำงานให้พนักงานยึดถือปฏิบัติ มีการแต่งตั้งเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยในการทำงาน เพื่อทำหน้าที่กำกับ ดูแล ให้พนักงานในสถานประกอบการได้รับความปลอดภัยในการทำงาน ให้ความสำคัญต่อการฝึกอบรมพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับพนักงานอย่างเคร่งครัด รวมทั้งหลีกเลี่ยงการกระทำใดๆที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อความมั่นคงในหน้าที่การงานของพนักงาน ตลอดจนปฏิบัติตามต่อพนักงานด้วยความสุภาพและให้ความเคารพต่อสิทธิมนุษยชน ศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ โดยในปีที่ผ่านมา บริษัทมีสถิติการเกิดอุบัติเหตุ หยุดงานและเจ็บป่วยจากการทำงานเป็นศูนย์

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

**ผู้ร่วมทุน :** บริษัทเคารพซึ่งสิทธิของผู้ร่วมทุนและปฏิบัติตามต่อผู้ร่วมทุนทุกรายอย่างเป็นธรรม ไม่ล่วงละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ของผู้ร่วมทุน รวมทั้งให้ความร่วมมืออย่างดีกับผู้ร่วมทุน ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินงานของกิจการร่วมทุนประสบผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของกิจการร่วมทุน

**คู่ค้าและเจ้าหนี้ :** บริษัทจะไม่ดำเนินการที่ทุจริตในการค้ากับคู่ค้าและเจ้าหนี้ และมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าและปฏิบัติตามพันธะสัญญาที่มีต่อคู่ค้าและเจ้าหนี้อย่างเคร่งครัด ไม่ว่าจะเป็นวัตถุประสงค์ของการใช้เงิน การชำระคืน การดูแลคุณภาพหลักทรัพย์ค้ำประกัน และเรื่องอื่นใดที่ได้ทำข้อตกลงไว้กับเจ้าหนี้ เพื่อบรรลุผลประโยชน์ร่วมกัน นอกจากนี้ บริษัทจะบริหารจัดการเงินทุนให้มีโครงสร้างที่เหมาะสมเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท และรักษาความเชื่อมั่นต่อเจ้าหนี้ ในกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่ง หรือมีเหตุทำให้ผิดนัดชำระหนี้ ต้องรีบแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบโดยไม่ปกปิดข้อเท็จจริง เพื่อร่วมกันพิจารณหาแนวทางแก้ไขโดยใช้หลักความสมเหตุสมผล ในการคัดเลือกคู่ค้า บริษัทจะคำนึงถึงความสมเหตุสมผลด้านราคา คุณภาพ และบริการที่ได้รับ มีการกำหนด ระเบียบในการจัดหาและการดำเนินการต่าง ๆ ที่ชัดเจน ไม่เรียกหรือ รับทรัพย์สิน หรือผลประโยชน์ใด ๆ จากคู่ค้า สนับสนุนการจัดทำที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม หลีกเลี่ยงการซื้อสินค้ากับคู่ค้าที่ละเมิดสิทธิมนุษยชน หรือละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา และไม่ทำธุรกิจกับคู่ค้าที่ทำธุรกิจที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย

**คู่แข่งทางการค้า :** บริษัทจะประพฤติปฏิบัติภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริต หรือไม่เหมาะสม ตลอดจนไม่ล่วงละเมิดสิทธิทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ และ

ต่อต้านการทุจริตและไม่สนับสนุนการจ่ายสินบนเพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจของบริษัท อีกทั้งไม่พยายามทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้ายโดยไม่มีความจริง

สังคมส่วนรวม : บริษัทจะมุ่งเน้นการดำเนินงานที่ใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และไม่กระทำการใดๆที่จะส่งผลเสียหายต่อสังคม ทรัพยากรธรรมชาติและสภาพแวดล้อม อีกทั้งยังต้องแสวงหาโอกาสสนับสนุนกิจกรรมสร้างสรรค์สังคม จัดฝึกอบรมให้ความรู้และปลูกฝังจิตสำนึกของควมรับผิดชอบต่อสังคมให้เกิดขึ้นในหมู่พนักงานทุกระดับอย่างต่อเนื่องและจริงจัง ส่งเสริมให้พนักงานปฏิบัติตนเป็นพลเมืองดีที่ทำประโยชน์ให้กับชุมชนและสังคมให้เติบโตเคียงคู่กันไปอย่างยั่งยืน รวมทั้งปฏิบัติหรือควบคุมให้มีการปฏิบัติอย่างเคร่งครัดตามเจตนารมณ์ของกฎหมายและกฎระเบียบที่ออกโดยหน่วยงานที่กำกับดูแล รวมถึงการไม่ล่วงละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ของผู้อื่น

#### นโยบายการไม่ล่วงละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

บริษัทได้กำหนดนโยบายชัดเจนที่จะไม่กระทำการใดๆ ที่จะเป็นการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา ไม่ว่าจะเป็นทางด้านลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร หรือเครื่องหมายการค้า จะปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา การนำผลงานหรือข้อมูลอันเป็นสิทธิของบุคคลภายนอกที่ได้รับมาหรือที่จะนำมาใช้ภายในบริษัทจะต้องตรวจสอบเพื่อให้มั่นใจว่าจะไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาของผู้อื่น

ทั้งนี้ คณะกรรมการได้จัดให้มีช่องทางที่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มรวมถึงพนักงานสามารถติดต่อ/ร้องเรียน/แจ้งเบาะแสในเรื่องที่ถูกละเมิดสิทธิ การกระทำความผิด เหตุการณ์ทุจริตหรือต้องสงสัยว่าทุจริต หรือเรื่องที่น่าทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัท โดยผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มรวมถึงพนักงานสามารถติดต่อกับบริษัทรวมถึงติดต่อคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทได้โดยตรงทางจดหมายตามที่อยู่ที่แจ้งไว้บนเว็บไซต์ของบริษัท หรือทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ที่ [www.apco.co.th](http://www.apco.co.th) ซึ่งผู้แจ้งข้อมูลจะได้รับความคุ้มครอง โดยจะไม่มี การเปิดเผยชื่อผู้แจ้งแก่ผู้ใดทั้งสิ้น และข้อคำถาม ข้อร้องเรียน ข้อเสนอแนะต่างๆ จะส่งต่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ดำเนินการตรวจสอบหาทางแก้ไข ตามขั้นตอนต่อไป

#### หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

บริษัทมีนโยบายกำหนดให้คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารมีหน้าที่รายงานการมีส่วนได้เสียเสนอต่อประธานกรรมการ ตลอดจนรายการซื้อขายหุ้นของกรรมการและผู้บริหารจะต้องถูกเปิดเผยอย่างถูกต้องตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และคณะกรรมการตลาดทุน

การเปิดเผยข้อมูลทั้งรายงานทางการเงิน ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลอื่นๆ ที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์และผลกระทบต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท บริษัทให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลที่มีความถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส ตรงเวลา และได้มาตรฐานตามเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด และให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัททั้งหมดได้รับทราบข้อมูลอย่างเท่าเทียมกัน

คณะกรรมการตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อรายงานทางการเงินที่มีข้อมูลถูกต้อง ครบถ้วน เป็นจริงและสมเหตุสมผล ลงบการเงินของบริษัทจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสม การบันทึกข้อมูลทางบัญชีมีความถูกต้องครบถ้วน เพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สิน และเพื่อให้ทราบจุดอ่อนเพื่อป้องกันการทุจริตหรือการดำเนินการที่ผิดปกติอย่างมีสาระสำคัญ โดยถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการได้แต่งตั้งกรรมการตรวจสอบ เพื่อตรวจสอบรายงานทางการเงิน รายการระหว่างกัน และระบบควบคุมภายใน โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานผลต่อคณะกรรมการในการประชุมคณะกรรมการทุกครั้ง ทั้งนี้รายงานของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และรายงานของผู้สอบบัญชี มีรายละเอียดปรากฏในรายงานประจำปี ในส่วนของงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์นั้น มอบหมายให้ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นางสาวปวีศวรณ นิยมแก้ว ทำหน้าที่ในการติดต่อกับผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ และผู้ที่เกี่ยวข้อง

ในปี 2560 ผู้บริหารระดับสูงรวมถึงส่วนนักลงทุนสัมพันธ์ได้เผยแพร่ข้อมูลผ่านทางช่องทางต่างๆ ดังนี้

- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำนวน 18 ครั้ง

- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ จำนวน 2 ครั้ง
- จดหมายข่าวถึงผู้ถือหุ้นทางไปรษณีย์ จำนวน 5 ครั้ง
- การพบปะสังสรรค์ระหว่างผู้บริหารและผู้ถือหุ้น จำนวน 1 ครั้ง
- การพบปะนักลงทุน Opportunity day จำนวน 3 ครั้ง
- ประชุมนักวิเคราะห์
- สื่อมวลชน หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วารสาร โทรทัศน์
- โซเชียลมีเดีย
- เว็บไซต์ของบริษัท ( [www.apco.co.th](http://www.apco.co.th) )

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับผลประกอบการของบริษัทผ่านทางสื่อมวลชนเป็นประจำทุกไตรมาสหลังจากการเผยแพร่ผ่านระบบ SET Portal ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงได้เปิดเผยการถือหุ้นของกรรมการและผู้บริหารทั้งทางตรง คือ การถือหุ้นของตนเอง และ ทางอ้อม เช่น การถือหุ้นของคู่สมรส และคำตอบแทนของผู้สอบบัญชี ไว้ในรายงานประจำปี

## หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

### (1) โครงสร้างคณะกรรมการ

คณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์กับบริษัท โดยคณะกรรมการของบริษัทมาจากการแต่งตั้งจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ประกอบด้วยคณะกรรมการจำนวน 7 ท่าน โดยเป็นกรรมการอิสระ 3 ท่าน ทำหน้าที่ประธานกรรมการตรวจสอบ 1 ท่าน (หญิง) และกรรมการตรวจสอบ 2 ท่าน (ชาย) ซึ่งกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 ท่าน เป็นผู้มีความรู้ทางด้านบัญชีเพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้ ทั้งนี้ บริษัทกำหนดให้อย่างน้อย 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งคณะ แต่ต้องไม่น้อยกว่า 3 คน เป็นกรรมการอิสระ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย โดยปฏิบัติหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการบริหารกิจการต่างๆ ของบริษัท เพื่อให้ดำเนินไปอย่างถูกต้อง เป็นธรรม และเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น

บริษัทมีกรรมการที่เป็นผู้บริหาร 1 ท่าน คือ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร 6 ท่าน ซึ่งกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารมีประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัทหรือในภาคอุตสาหกรรม หรือการจัดการองค์การขนาดใหญ่ที่เป็นประโยชน์กับการบริหารกิจการของบริษัท

ประธานกรรมการบริษัทไม่เป็นบุคคลเดียวกันประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและการสอบทานการบริหารงาน โดยประธานกรรมการบริษัทและประธานกรรมการบริหารมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ดังนี้

#### ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานกรรมการ

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

#### ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานกรรมการบริหาร

1. บริหารจัดการและควบคุมดูแลการดำเนินกิจการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานทั่วไปของบริษัทเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ 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 กรรมการบริษัททั้ง 7 ท่าน ไม่มีท่านใดที่ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนอื่นเกิน 3 บริษัท

สำหรับกรรมการที่เป็นผู้บริหาร บริษัทมีนโยบายจำกัดจำนวนบริษัทจดทะเบียนที่จะไปดำรงตำแหน่งกรรมการไว้ไม่เกิน 2 บริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารซึ่งมีภารกิจในการบริหารจัดการธุรกิจประจำวัน การไปดำรงตำแหน่งกรรมการที่บริษัทอื่นอาจรบกวนเวลาทำงานประจำ คณะกรรมการไม่มีนโยบายสนับสนุนให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารไปดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น

## (2) คณะอนุกรรมการ

คณะกรรมการบริษัท ได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการเพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการคือ

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

อย่างไรก็ตามในอนาคตบริษัทอาจสรรหาคณะอนุกรรมการอื่นๆ ขึ้นมาปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมายเพื่อแบ่งเบาภาระการบริหารงานของคณะกรรมการบริษัท

## (3) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการ

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

### จรรยาบรรณธุรกิจ

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

บริษัทได้มีการสื่อสารแนวทางปฏิบัติตามจริยธรรมธุรกิจผ่านทางช่องทางต่างๆ และกำหนดให้ผู้บังคับบัญชาทุกคนทุกระดับเป็นผู้สอดคล้องดูแล ติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติตามจริยธรรมธุรกิจ รวมทั้งการให้คำแนะนำ คำปรึกษาในกรณีที่ประสบปัญหาในการปฏิบัติงานเกี่ยวกับจริยธรรมธุรกิจที่ไม่ได้กำหนดไว้ โดยคำแนะนำดังกล่าวจะต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของกฎหมาย ไม่ขัดต่อนโยบาย หรือจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัท รวมถึงไม่ส่งผลเสียต่อภาพลักษณ์ของบริษัทและไม่กระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของบริษัทอีกด้วย

ในกรณีที่ปรากฏเหตุว่ามีการปฏิบัติฝ่าฝืนจริยธรรมธุรกิจ ให้ผู้บังคับบัญชาดำเนินการตามสมควรเพื่อให้มีการแก้ไขหรือดำเนินการให้ถูกต้องหรือตัดก่เดือ้นแล้วแต่กรณี ทั้งนี้ผู้กระทำผิดอาจถูกพิจารณาโทษทางวินัย หรือตามกฎหมาย หากพบว่าการกระทำนั้นขัดต่อกฎหมาย

### นโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทได้เข้าร่วมโครงการต่อต้านคอร์รัปชันโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Collective Anti-Corruption: CAC) ซึ่งบริษัทได้ตระหนักว่าเรื่องนี้เป็นเรื่องสำคัญมาก คณะกรรมการบริษัท และฝ่ายตรวจสอบภายในจึงได้ร่วมกันพิจารณากำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน หน้าที่ความรับผิดชอบ ตลอดจนแนวทางปฏิบัติไว้เป็นลายลักษณ์อักษรในคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้คณะกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ และพนักงานทุกคนยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติ โดยมีนโยบายห้ามคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท กระทำการอันใดที่เป็นการศึกษาเกี่ยวกับการทุจริตและคอร์รัปชันทุกรูปแบบ เพื่อประโยชน์ทางตรง หรือทางอ้อมต่อตนเอง ครอบครัว เพื่อน และคนรู้จัก ไม่ว่าตนเองจะอยู่ในฐานะเป็นผู้รับ 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
- สถานการณ์อื่นๆ ที่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ : แบ่งออกเป็น
  1. การลงทุนทั่วไป บริษัทจะไม่ให้บุคลากรของบริษัทเป็นผู้ถือหุ้น หรือได้รับผลประโยชน์จากบริษัทคู่แข่ง หรือผู้ค้า/ผู้ขายที่บริษัทติดต่อกิจการด้วย เข้ามามีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับกิจการดังกล่าว เว้นแต่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
  2. การรับของขวัญ บุคลากรทุกระดับไม่ควรรับของขวัญ ตั๋วโดยสาร บัตรชมกีฬา ข้อเสนอเพื่อการพักผ่อน ที่พักรับรอง หรือข้อเสนอที่ให้เป็นการส่วนตัว ฯลฯ หากการกระทำดังกล่าวจะนำไปสู่การสร้างข้อผูกมัดให้กับบริษัท หรือทำให้บริษัทสูญเสียผลประโยชน์
  3. การรับงานทางวิชาการ งานบริการสาธารณะ เป็นวิทยากร หรือการรับตำแหน่งใด ๆ บุคลากรทุกระดับของบริษัทสามารถขออนุมัติจากผู้จัดการฝ่ายตามสายงาน เพื่อรับงานในสถาบันวิชาการ งานบริการสาธารณะ เป็นวิทยากร หรือการรับตำแหน่งใด ๆ เช่น กรรมการบริษัท ที่ปรึกษา ซึ่งจะช่วยเหลือขยายวิสัยทัศน์ และประสบการณ์ให้แก่บุคลากรผู้นั้น แต่จะต้องไม่นำเอาบริษัท หรือตำแหน่งของตนในบริษัท ไปพัวพันกับกิจกรรมที่ทำภายนอก เว้นแต่ได้รับอนุมัติให้ทำเช่นนั้นได้ด้วย

### นโยบายด้านสิทธิมนุษยชน

บริษัทได้กำหนดนโยบายให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนเคารพในหลักสิทธิมนุษยชนสากล โดยสนับสนุนให้พนักงานใช้สิทธิของตนในฐานะพลเมืองโดยชอบธรรมตามรัฐธรรมนูญ และตามกฎหมาย บริษัทรักษาข้อมูลส่วนบุคคลของพนักงาน เช่น ชีวประวัติ ประวัติสุขภาพ ประวัติการทำงาน ฯลฯ การเปิดเผยหรือการถ่ายโอนข้อมูลส่วนตัวของพนักงานสู่สาธารณะจะทำได้ต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบจากพนักงานผู้นั้น ทั้งนี้ การล่วงละเมิดถือเป็นความผิดทางวินัย เว้นแต่ได้กระทำไปตามระเบียบบริษัท หรือตามกฎหมาย รวมถึงไม่สนับสนุนกิจการที่ละเมิดหลักสิทธิมนุษยชนสากล และการทุจริต ปลุกฝังให้พนักงานทุกคนไม่กระทำการใด ๆ ที่

เป็นการละเมิดหรือคุกคามไม่ว่าจะเป็นทางวาจา หรือการกระทำต่อผู้อื่นบนพื้นฐานของเชื้อชาติ เพศ ศาสนา อายุ ความพิการทางร่างกายและจิตใจ

**นโยบายการไม่ล่วงละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา**

บริษัทได้กำหนดนโยบายชัดเจนที่จะไม่กระทำการใดๆ ที่จะเป็นการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา ไม่ว่าจะเป็นทางด้านลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร หรือเครื่องหมายการค้า จะปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา การนำผลงานหรือข้อมูลอันเป็นสิทธิของบุคคลภายนอกที่ได้รับมาหรือที่จะนำมาใช้ภายในบริษัทจะต้องตรวจสอบเพื่อให้มั่นใจว่าจะไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาของผู้อื่น

**การควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน**

บริษัทให้ความสำคัญต่อระบบควบคุมภายในทั้งในระดับบริหาร และระดับปฏิบัติงานเพื่อให้มีประสิทธิภาพ จึงได้กำหนดภาระหน้าที่ อำนาจการดำเนินการของผู้บริหาร ผู้ปฏิบัติงาน ไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน มีการควบคุมดูแลการใช้ทรัพย์สินของบริษัทให้เกิดประโยชน์ และจัดโครงสร้างการทำงานให้มีการแบ่งแยกหน้าที่ในการปฏิบัติงานให้เกิดการถ่วงดุลและสอบทานระหว่างกันอย่างเหมาะสม เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นแก่นักลงทุนว่าบริษัทจะมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพและเพิ่มความน่าเชื่อถือของรายงานทางการเงิน

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดตั้งหน่วยงานตรวจสอบภายในที่มีสายบังคับบัญชาขึ้นตรงกับคณะกรรมการตรวจสอบ โดยแต่งตั้งผู้ที่มีความรู้ผ่านการฝึกอบรมวิชาชีพการตรวจสอบภายในจากสมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทยเป็นหัวหน้าหน่วยงาน ทำหน้าที่ตรวจสอบ และประเมินผลการควบคุมภายในในแต่ละหน่วยงานตามแผนงานที่วางไว้เป็นประจำทุกปี และรายงานผลการตรวจสอบต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างสม่ำเสมออย่างน้อยทุก 3 เดือน

**(4) การประชุมคณะกรรมการ**

คณะกรรมการบริษัทได้มีการกำหนดตารางการประชุมคณะกรรมการบริษัทไว้อย่างเป็นทางการล่วงหน้าตลอดปี 2560 มีกำหนดประชุมอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง และอาจมีการประชุมพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น เพื่อให้คณะกรรมการสามารถกำกับควบคุมและดูแลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการได้อย่างต่อเนื่องและทันการ โดยจะส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่กรรมการเพื่อพิจารณา ก่อนการประชุมล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน ก่อนวันประชุม เว้นแต่ในกรณีจำเป็นรีบด่วนเพื่อรักษาสิทธิหรือประโยชน์ของบริษัท โดยกรรมการสามารถร้องขอสารสนเทศที่จำเป็นเพิ่มเติมได้จากเลขานุการบริษัท

ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะร่วมกันพิจารณากำหนดวาระการประชุม โดยเปิดโอกาสให้กรรมการแต่ละคนสามารถเสนอเรื่องเข้าสู่วาระการประชุมได้ โดยในบางวาระอาจมีผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมประชุมด้วยเพื่อให้สารสนเทศในรายละเอียดเพิ่มเติม

การลงมติในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บริษัทมีนโยบายให้มือถือประชุมขั้นต่ำในขณะที่จะมีการลงมติจำนวนไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

ในกรณีที่มีความจำเป็น กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารอาจนัดประชุมกันเองโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมด้วยก็ได้ เพื่ออภิปรายปัญหาต่างๆเกี่ยวกับการจัดการที่อยู่ในความสนใจ และแจ้งให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารทราบผลการประชุมด้วย โดยที่ผ่านมานัดประชุมกันก่อนเวลาการประชุมคณะกรรมการ

ในปี 2560 คณะกรรมการบริษัท และ คณะกรรมการตรวจสอบ มีรายละเอียดการเข้าประชุมของกรรมการและจำนวนครั้งของการประชุมของกรรมการ ดังนี้

ชื่อ – สกุล	สถิติการเข้าร่วมประชุม (ครั้ง)		
	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการบริหาร
1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตธรรม <sup>1./2</sup>	4/4	4/4	-
2. ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	4/4	-	1/1

ชื่อ - สกุล	สถิติการเข้าร่วมประชุม (ครั้ง)		
	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการบริหาร
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	4/4	-	1/1
4. นายชินการ สมะลาภา	4/4	-	1/1
5. รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	4/4	-	1/1
6. ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญเกียรติ <sup>1/</sup>	1/4	1/4	-
7. รองศาสตราจารย์ ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	4/4	4/4	-
8. ศาสตราจารย์ ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์	4/4	4/4	-

**หมายเหตุ** <sup>1/</sup> พ้นจากตำแหน่งตามวาระ และขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 19 เมษายน 2560

#### (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 3 ท่านตามลำดับ จากกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน

#### (7) การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

คณะกรรมการกำหนดให้มีการประเมินตนเอง ( Board Self Assessment ) เป็นประจำปีละ 1 ครั้ง เพื่อใช้เป็นกรอบในการตรวจสอบการปฏิบัติงานในหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทในระหว่างปีที่ผ่านมา เพื่อสามารถนำมาแก้ไขและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของคณะกรรมการ ทั้งนี้ ผลการประเมินการปฏิบัติหน้าที่ตนเองโดยกรรมการ จะได้นำมาพิจารณากำหนดแนวทางปรับปรุงการทำงานร่วมกัน โดยเลขานุการบริษัทจัดส่งแบบประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการให้แก่กรรมการ เพื่อประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่โดยตนเองของคณะกรรมการทั้งคณะ ใน 6 หัวข้อ ได้แก่ (1) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ (2) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ (3) การประชุมคณะกรรมการ (4) การทำหน้าที่ของกรรมการ (5) ความสัมพันธ์กับฝ่ายจัดการ (6) การพัฒนาตนเองของกรรมการและการพัฒนาผู้บริหาร ซึ่งได้สรุปผลและเสนอผลการประเมินต่อคณะกรรมการเพื่อพิจารณา

#### (8) การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการกำหนดให้มีการประเมินตนเองของคณะกรรมการตรวจสอบ เป็นประจำปีละ 1 ครั้ง เพื่อใช้เป็นกรอบในการตรวจสอบการปฏิบัติงานในหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในระหว่างปีที่ผ่านมา เพื่อสามารถนำมาแก้ไขและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของงาน ทั้งนี้ ผลการประเมินการปฏิบัติหน้าที่ตนเองโดยกรรมการตรวจสอบ จะได้นำมาพิจารณา กำหนดแนวทางปรับปรุงการทำงาน



ร่วมกัน โดยเลขานุการบริษัทจัดส่งแบบประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ให้แก่คณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่โดยตนเองของคณะกรรมการทั้งคณะใน 3 หัวข้อ ได้แก่ (1) โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการในเรื่องดังต่อไปนี้มีความเหมาะสมทำให้การทำงานของคณะกรรมการมีประสิทธิภาพ (2) การประชุมคณะกรรมการชุดย่อยได้ดำเนินการในเรื่องดังต่อไปนี้ เพื่อให้คณะกรรมการปฏิบัติหน้าที่ในการประชุมได้อย่างมีประสิทธิภาพ (3) บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อย ได้ให้ความสำคัญ ใช้เวลาในการพิจารณา ทบทวนและปฏิบัติตามในเรื่องต่อไปนี้ได้อย่างเพียงพอ 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 7 ท่าน ประกอบด้วย

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

ทั้งนี้ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท

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



## 1.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบ มีจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วยกรรมการอิสระทั้งคณะ ได้แก่

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

โดยมี นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตร์ชม จบการศึกษาด้านบัญชี เป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทางงบการเงินของบริษัท และนางสาวจุติรัตน์ พรหมโชติชัย ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

### ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

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

- (ค) การฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

### 1.3 คณะกรรมการบริหาร

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. พิจารณา กำหนดนโยบาย ทิศทาง และกลยุทธ์ การดำเนินธุรกิจของบริษัท กำหนดแผนการเงินงบประมาณ การบริหารทรัพยากรบุคคล การลงทุน การขยายงาน การประชาสัมพันธ์ ให้เป็นไปตามกรอบที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ และควบคุมกำกับดูแลให้การดำเนินงานของคณะทำงานที่แต่งตั้งบรรลุตามเป้าหมาย
3. พิจารณาเรื่องการจัดสรรงบประมาณประจำปีตามที่ฝ่ายจัดการเสนอก่อนที่จะนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติ ทั้งนี้ให้รวมถึงการพิจารณาและอนุมัติการเปลี่ยนแปลงและเพิ่มเติมงบประมาณรายจ่ายประจำปีในระหว่างที่ไม่มีการประชุมคณะกรรมการบริษัท และให้นำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่ออนุมัติหรือให้สัตยาบันในที่ประชุมคราวต่อไป
4. กำหนดโครงสร้างองค์กร อำนาจการบริหารองค์กร รวมถึงการแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินค่าจ้าง ค่าตอบแทน โบนัสพนักงานระดับผู้บริหาร และการเลิกจ้าง
5. ให้มีอำนาจในการมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่ง หรือหลายคน หรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไข บุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรืออำนาจนั้นๆ ได้ ตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้ จะไม่มีการมอบอำนาจให้แก่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการดำเนินการ
6. ให้มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการทางการเงินดังนี้

- (ก) อนุมัติการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปกติ และในการจัดซื้อจัดจ้างในทรัพย์สินและบริการเพื่อประโยชน์ของบริษัทในวงเงินไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อครั้ง โดยวงเงินอนุมัติต่อไตรมาสไม่เกิน 100 ล้านบาท ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

- (ข) อนุมัติการกู้ยืมหรือขอสินเชื่อใดๆของบริษัท รวมถึงการขอให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันเพื่อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ในเงื่อนไขตามปกติธุรกิจ และการใช้จ่ายเงินเพื่อการลงทุน เช่น การซื้อขายเงินลงทุนหรืออสังหาริมทรัพย์ ให้วงเงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อย ในวงเงินไม่เกิน 20 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 40 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- (ค) อนุมัติการขายหรือการให้บริการตามปกติธุรกิจของบริษัท เช่น การอนุมัติขายสินค้า การอนุมัติให้ทำสัญญารับจ้างทำของตามปกติธุรกิจ เป็นต้น ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 50 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 400 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- (ง) อนุมัติให้นำทรัพย์สินของบริษัท จำนวน จำนวนา เพื่อเป็นประกันหนี้สินของบริษัททุกประเภทที่มีอยู่แล้วหรือจะมีขึ้นในอนาคต ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 20 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 40 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- (จ) อนุมัติการเปิด/ปิดบัญชีเงินฝากทุกประเภทกับธนาคาร หรือสถาบันการเงิน พร้อมทั้งกำหนดเงื่อนไขในการเบิกถอนเงิน หรือทำนิติกรรมของบัญชีเงินฝากดังกล่าว
- (ฉ) อนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณรายจ่ายประจำปีตามที่จะได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้วดำเนินการอื่นใดๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริหารจะพิจารณาและอนุมัติรายการที่คณะกรรมการบริหารมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยไม่ได้ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว และเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทอาจยกเลิก เพิกถอนเปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจคณะกรรมการบริหารได้โดยมติคณะกรรมการบริษัท

### 11.3 การสรรหาและแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารสูงสุด

#### 1. การสรรหากรรมการและผู้บริหาร

##### 1.1 องค์ประกอบและการแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท

บริษัทยังไม่มีกรรมการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหากรรมการและผู้บริหารโดยเฉพาะ **เนื่องจากยังเป็นบริษัทจดทะเบียนที่มีขนาดเล็ก** ทั้งนี้ ในการคัดเลือกบุคคลที่จะได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ บริษัทมีนโยบายคัดเลือกกรรมการให้มีความหลากหลายในโครงสร้าง โดยคณะกรรมการที่ดำรงตำแหน่งอยู่ในปัจจุบันจะพิจารณาจากเพศ ความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ทักษะที่จำเป็นที่ยังขาดอยู่ในคณะกรรมการ เวลาที่จะเข้าร่วมประชุมกับคณะกรรมการบริษัทโดยสม่ำเสมอ และคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนด โดยกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดต้องมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร

นอกจากนี้ในระหว่างเดือนตุลาคมถึงธันวาคมของทุกปี บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิเสนอชื่อบุคคลเพื่อพิจารณาเข้ารับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัทในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้ตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้พิจารณาถึงความเหมาะสม และภายหลังจากที่คณะกรรมการได้ทำการคัดเลือกและได้รับมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทแล้ว บริษัทจะเสนอชื่อเพื่อขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป ทั้งนี้ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเป็นผู้แต่งตั้งกรรมการโดยใช้เสียงข้างมากตามหลักเกณฑ์และวิธีการต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับ 1 หุ้นต่อ 1 เสียงตามจำนวนหุ้นที่ตนถือ
2. ในการเลือกตั้งกรรมการบริษัท วิธีการออกเสียงลงคะแนน อาจใช้การลงคะแนนเสียงให้แก่ผู้ได้รับการเสนอชื่อเป็นรายบุคคล หรือหลายคนในคราวเดียวกันแล้วแต่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเห็นสมควร แต่ในการออกเสียงลงคะแนนหรือ มีมติ

ใดๆ ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้สิทธิตามคะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตามข้อ 1 แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้

3. การออกเสียงลงคะแนนเพื่อการเลือกตั้งกรรมการ จะต้องเป็นไปตามคะแนนเสียงส่วนใหญ่ หากมีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ผู้ที่เป็นประธานที่ประชุมมีเสียงชี้ขาดเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียง

ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการลาออกจากตำแหน่งเป็นสัดส่วนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมด ถ้าจำนวนกรรมการที่จะออกแบ่งให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงกับสัดส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้นให้จับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังๆต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งแล้วอาจได้รับเลือกตั้งใหม่ได้

## 1.2 องค์ประกอบและการแต่งตั้งกรรมการอิสระ

คณะกรรมการบริษัทจะร่วมกันพิจารณาเบื้องต้นถึงคุณสมบัติของบุคคลที่จะเข้ามาดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ โดยพิจารณาจากคุณสมบัติตามพระราชบัญญัติมหาชนจำกัด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการตลาดทุน รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือกฎระเบียบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง 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 ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจรณ์ญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง

ทั้งนี้ ความสัมพันธ์ทางธุรกิจข้างต้น รวมถึงการทำรายการทางการเงินที่กระทำเป็นปกติเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงินด้วยการรับหรือให้กู้ยืม ค้ำประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติกรรมอื่นที่ตนเองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทหรือคู่สัญญาที่มีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่งตั้งแต่ร้อยละ 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทหรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า โดยการคำนวณหนี้สินดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดย

อนุโลม แต่ในการพิจารณาภาวะหนี้ดังกล่าว ให้นับรวมภาวะหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่างหนึ่งปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน

5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทสังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง
6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่าสองล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง
7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เช่น การมีข้อตกลงใน Shareholders agreement เกี่ยวกับการแต่งตั้งกรรมการเพื่อเป็นตัวแทนและดูแลผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง
8. ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัท หรือบริษัทย่อย หรือไม่ เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกค้า พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่นซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทหรือบริษัทย่อย
9. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นทางการเกี่ยวกับดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้ โดยทั่วไปการแสดงความเห็นอย่างอิสระหมายความว่า การแสดงความเห็นหรือรายงานตามภารกิจที่ได้รับมอบหมายโดยไม่ต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ใดๆ ที่เกี่ยวกับทรัพย์สินหรือตำแหน่งหน้าที่ และไม่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลใด 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 เว้นแต่จะได้รับมติเห็นชอบเป็นเอกฉันท์จากคณะกรรมการว่าการดำรงตำแหน่งเกินวาระที่กำหนด มิได้ทำให้ความเป็นอิสระของกรรมการดังกล่าวขาดหายไป รวมทั้งต้องได้รับการอนุมัติจากผู้ถือหุ้นของบริษัทด้วย

#### 11.4 การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการเสนอซื้อและใช้สิทธิออกเสียงแต่งตั้งบุคคลเป็นกรรมการในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมจะต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยบุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นกรรมการในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม มีหน้าที่ดำเนินการเพื่อประโยชน์ที่ดีที่สุดของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้นๆ และบริษัทกำหนดให้บุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งนั้น ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทก่อนที่จะไปลงมติหรือใช้สิทธิออกเสียงในเรื่องสำคัญในระดับเดียวกับที่ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการ หากเป็นการดำเนินการโดยบริษัทเอง

นอกจากนี้ ในกรณีเป็นบริษัทย่อย บุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทนั้น ต้องดูแลให้บริษัทย่อยมีข้อบังคับในเรื่องการทำรายการเกี่ยวโยงที่สอดคล้องกับบริษัท การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์หรือการทำรายการสำคัญอื่นใดของบริษัทดังกล่าว ให้ครบถ้วนถูกต้อง และใช้หลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลและการทำรายการข้างต้นในลักษณะเดียวกับหลักเกณฑ์ของบริษัท รวมถึงต้องกำกับดูแลให้มีการจัดเก็บข้อมูล และการบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยให้บริษัทสามารถตรวจสอบ และรวบรวมมาจัดทำงบการเงินรวมได้ทันกำหนดด้วย

#### 11.5 การดูแลเรื่องการให้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธีการตรวจสอบกรรมการและผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัทซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปใช้แสวงหาประโยชน์ส่วนตนในการซื้อขายหลักทรัพย์ดังนี้

1. ให้ความรู้แก่กรรมการรวมทั้งผู้บริหารฝ่ายต่างๆ เกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตน คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตามมาตรา 59 และตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. ที่สจ. 12/2552 เรื่องการจัดทำและเปิดเผยรายงานการถือหลักทรัพย์ของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้สอบบัญชี และบทกำหนดโทษ 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 และกำหนดให้แจ้งต่อเจ้าหน้าที่ที่คณะกรรมการมอบหมายอย่างน้อย 1 วันก่อนทำการซื้อขายและให้รายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการในการประชุมคณะกรรมการครั้งถัดไปให้ทราบทุกครั้ง
3. ผู้บริหารที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จะต้องระงับการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือน ก่อนที่งบการเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน และห้ามไม่ให้เปิดเผยข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญนั้นต่อบุคคลอื่น ทั้งนี้หากพบว่ามีการใช้ข้อมูลภายในมีความประพฤติที่ส่อไปในทางที่จะทำให้บริษัทหรือผู้ถือหุ้นได้รับความเสียหายและเสียหาย โดยผู้กระทำการเป็นบุคลากรระดับคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้พิจารณาบทลงโทษตามความเหมาะสม และหากผู้กระทำความผิดเป็นผู้บริหารระดับรองลงไป คณะกรรมการบริหารจะเป็นผู้พิจารณาบทลงโทษสำหรับผู้กระทำผิดนั้นๆ

#### 11.6 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

1. ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (audit fee): บริษัทจ่ายค่าตอบแทนการสอบบัญชี ให้แก่
  - ผู้สอบบัญชีของบริษัท ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมาปี 2559 และปี 2560 มีจำนวนเงินรวม 1,200,000 บาท และ 1,200,000 บาท ตามลำดับ
  - บริษัทไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนให้สำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีและสำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัดในรอบปีที่ผ่านมา

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) จึงได้จัดทำรายงานการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน ประจำปี 2560 ตามแนวทางการรายงานความยั่งยืน (Sustainability Reporting Guidelines) ของ Global Reporting Initiative (GRI-G4) ระดับ Core โดยมุ่งให้ผู้ถือหุ้น กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย และนักลงทุน รับผิดชอบต่อภาพรวมการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัทฯ ในรอบปีบัญชีระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2560 - 31 ธันวาคม 2560 มีเนื้อหาครอบคลุมทั้งกิจการ โดยบริษัทฯ ได้เผยแพร่รายงานฉบับดังกล่าวไว้บนเว็บไซต์ [www.apco.co.th](http://www.apco.co.th)

บริษัทได้เข้าเป็นสมาชิกโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption “CAC”) เพื่อร่วมต่อต้านคอร์รัปชัน และร่วมลงนามประกาศเจตนารมณ์แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทย พร้อมทั้งกำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตไว้ในจรรยาบรรณธุรกิจที่จะไม่เรียกรับ หรือจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตจากผู้เกี่ยวข้องทางธุรกิจให้เป็นนโยบายหลักของบริษัทฯ เพื่อมุ่งหมายให้ทุกคนในองค์กรได้มีความเข้าใจเกี่ยวกับการต่อต้านการทุจริตและใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติภายใต้นโยบายเดียวกัน ตลอดจนถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ได้รับทราบเจตนารมณ์ของบริษัทฯ ที่มุ่งมั่นต่อการต่อต้านการทุจริต รวมทั้งการกำหนดขั้นตอนการสืบสวนและบทลงโทษที่รุนแรงขั้นสูงสุดถึงพ้นสภาพจากการเป็นพนักงานไว้ในคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้หัวข้อ “นโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน”



## 13. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการจัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดีและมีประสิทธิภาพเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมาย โดยมุ่งเน้นให้มีระบบการควบคุมภายในที่ครอบคลุมในทุกกิจกรรมเพื่อให้มีความเพียงพอและเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินงาน การใช้ทรัพยากรและการดูแลรักษาทรัพย์สิน รวมทั้งมีระบบบัญชีและการรายงานทางการเงินที่มีความถูกต้องเชื่อถือได้ มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทมีหน่วยงานตรวจสอบภายในให้คำแนะนำอย่างเป็นอิสระในการประเมินประสิทธิภาพและความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในด้านต่างๆ คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ในการสอบทานผลการประเมินการควบคุมภายในของบริษัทและพิจารณาให้คำปรึกษาเสนอแนะพัฒนาระบบการควบคุมภายในอย่างสม่ำเสมอ

### 13.1 การประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในโดยคณะกรรมการบริษัท

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2561 คณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบได้ร่วมประชุมและพิจารณาแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ ตามเกณฑ์ COSO 2013 เพื่อแสดงความเห็นต่อความเพียงพอและความเหมาะสมของการควบคุมภายในโดยยึดหลักการควบคุมภายในที่ดีสรุปได้จากผลการประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัทในด้านต่างๆ 5 องค์ประกอบคือ สภาพแวดล้อมการควบคุมภายใน (Control Environment), การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment), การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities), ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information & Communication) และระบบการติดตาม (Monitoring Activities) คณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าบริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอ ไม่พบข้อบกพร่องที่เกี่ยวข้องกับระบบการควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญ บริษัทได้จัดให้มีสายงานตรวจสอบของบริษัทในการปฏิบัติหน้าที่ตรวจสอบอย่างเป็นอิสระและนำเสนอรายงานผลการตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการตรวจสอบโดยตรง และสนับสนุนภารกิจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบที่จะดำเนินการตามระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับในเรื่องการประเมินผลโดยผู้เกี่ยวข้องที่เป็นอิสระจากภายนอกองค์กร จะมีการดำเนินการต่อไปตามมาตรฐาน อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการตรวจสอบได้กำชับเรื่องการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทอย่างเคร่งครัด เพื่อให้การปฏิบัติงานของบริษัทเป็นไปอย่างโปร่งใสและมีประสิทธิภาพมากที่สุด นอกจากนี้ บริษัทยังมีระบบการจัดเก็บเอกสารสำคัญที่ทำให้กรรมการ ผู้สอบบัญชี และผู้มีอำนาจตามกฎหมายสามารถตรวจสอบได้ภายในระยะเวลาอันควร อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการตรวจสอบได้กำชับเรื่องการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทอย่างเคร่งครัด เพื่อให้การปฏิบัติงานของบริษัทเป็นไปอย่างโปร่งใสและมีประสิทธิภาพมากที่สุด นอกจากนี้ บริษัทยังมีระบบการจัดเก็บเอกสารสำคัญที่ทำให้กรรมการ ผู้สอบบัญชี และผู้มีอำนาจตามกฎหมายสามารถตรวจสอบได้ภายในระยะเวลาอันควร

### 13.2 นโยบายการดำเนินการตรวจสอบภายใน

บริษัทมีนโยบายให้การตรวจสอบภายในมีการปฏิบัติงานเป็นไปตามกรอบมาตรฐานการตรวจสอบภายในสากล จึงได้แต่งตั้งนางสาวจุติรัตน์ พรหมโชติชัย ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่ามีความเหมาะสมเป็นหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัท และดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ โดยให้นำเสนอผลการตรวจสอบภายในต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างน้อยทุกๆ 3 เดือน ทั้งนี้ ผู้ตรวจสอบภายในจะทำการประเมินความเสี่ยงและจัดทำแผนการตรวจสอบภายในรายปี ดำเนินการตรวจสอบตลอดจนตรวจติดตามผลการปรับปรุงระบบ และรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบอย่างน้อยทุกไตรมาส มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อการประเมินประสิทธิภาพและความเหมาะสมเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน การปฏิบัติงาน การปฏิบัติตามนโยบายและระเบียบปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งความเหมาะสมและเชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท โดยที่ผ่านมาผู้ตรวจสอบภายในได้เข้าตรวจสอบกระบวนการปฏิบัติงานของบริษัท ให้ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงประสิทธิภาพการปฏิบัติงานซึ่งผู้บริหารให้ความสำคัญและได้ดำเนินการปรับปรุงตามคำแนะนำของผู้ตรวจสอบภายในแล้ว

ทั้งนี้ การพิจารณาและอนุมัติ แต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทจะต้องผ่านการอนุมัติ (หรือได้รับความเห็นชอบ) จากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในปรากฏในเอกสารแนบ 3

### 13.3 นโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทขนาดเล็กจึงยังมิได้จัดให้มีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง แต่บริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการจึงจัดให้มีระบบบริหารจัดการความเสี่ยงที่เพียงพอ โดยจัดตั้งคณะทำงานบริหารจัดการความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารแต่ละสายงานขึ้น ทำหน้าที่ในการประเมินปัจจัยเสี่ยง การวางแผนและกำหนดมาตรการบริหารความเสี่ยง ประเมินปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท พร้อมทั้งจัดให้มีการติดตามการบริหารความเสี่ยงของหน่วยงานต่าง ๆ ภายในองค์กรเป็นประจำ โดยฝ่ายตรวจสอบภายในเพื่อรายงานผลต่อคณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท ทั้งนี้มอบหมายให้การบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นความรับผิดชอบของผู้บริหารทุกคน

### 13.4 หน่วยงานการกำกับ การปฏิบัติงาน

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

## 14. รายการระหว่างกัน

### 14.1 รายการระหว่างกันของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
		2559	2560	ณ 31 ธ.ค. 59	ณ 31 ธ.ค. 60		
<b>บริษัท อรุณพิทยา จำกัด</b> <b>ความสัมพันธ์</b> มีกรรมการและผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือนายพิเชษฐ วิริยะจิตรา และ นางอรุณี วิริยะจิตรา โดยถือหุ้นรวมกันในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 53.51 และถือหุ้นรวมกันใน บจ. อรุณพิทยา คิดเป็นร้อยละ 100	ค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ / เจ้าหนี้	9,052,141	9,001,876	862,200	816,848	ค่าตอบแทนดังกล่าวเป็นค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากผลงานการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (ไม่ใช่ค่าลิขสิทธิ์) สำหรับผลิตภัณฑ์จากมังคุดและส้มแขกที่พัฒนาขึ้นโดย ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ในนามบจ.อรุณพิทยา ที่พัฒนามาในอดีตจนถึงปัจจุบัน รวมถึงผลงานในอนาคต โดยบริษัทตกลงชำระค่าตอบแทนการใช้ประโยชน์จากผลงานวิจัยและพัฒนาในอัตราร้อยละ 5 ของยอดขาย หากจำหน่ายออกจากโรงงาน และ ร้อยละ 2 ของยอดขาย หากจำหน่ายออกจากสำนักงานสาขา	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
		2559	2560	ณ 31 ธ.ค. 59	ณ 31 ธ.ค. 60		
<p><b>คณะบุคคลนางอรุณี วิริยะจิตรา และนางวิภา วิทยาเวโรจน์</b> <u>ความสัมพันธ์</u></p> <p>มีกรรมการร่วมกัน คือ นางอรุณี วิริยะจิตรา โดยนางอรุณี วิริยะจิตรา และนางวิภา วิทยาเวโรจน์ ถือหุ้นรวมกันในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 3.60</p>	ค่าเช่า	156,000	156,000	-	-	เพื่อใช้เป็นพื้นที่สำนักงานสาขาสุราษฎร์ธานี อัตราค่าเช่า 13,000 บาทต่อเดือน สัญญาเช่ามีอายุ 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2560 - 30 มิถุนายน 2563 ทั้งนี้ อัตราค่าเช่าดังกล่าวเป็นอัตราค่าเช่าเดิมตั้งแต่ปี 2554 โดยไม่ได้มีการเพิ่มค่าเช่า	การทำรายการมีความสมเหตุสมผล และเป็นอัตราค่าเช่าเดิม
<p><b>บริษัท สมาพันธ์เฮลท์ จำกัด</b> <u>ความสัมพันธ์</u></p> <p>มีกรรมการและผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ นายชินการ สมะลาภา ซึ่งถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 11.33 และถือหุ้นใน บจ. สมาพันธ์เฮลท์ คิดเป็นร้อยละ 0.0001</p>	ผลิตและบรรจุสินค้า	328,800 (Jada)	468,950 (Jada)	-	-	APCO ผลิตและบรรจุสินค้า "Jada" โดยใช้บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าของ บจ. สมาพันธ์เฮลท์ (เดิมชื่อ บจ. สมาพันธ์ เทรดตั้ง) และ บจ. สมาพันธ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โดยบริษัทขายสินค้าในราคาตลาดเทียบเท่ากับบุคคลภายนอก โดยบริษัทที่เกี่ยวข้องในเครือของนายชินการ สมะลาภา จะนำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางร้านขายยา รวมทั้งส่งออกไปยังประเทศเวียดนาม ตามข้อตกลงความเข้าใจร่วมกันในการประกอบการค้า ลงวันที่ 20 กรกฎาคม 2554	การทำรายการดังกล่าว เป็นไปตามข้อตกลงกับบริษัทในเครือ นายชินการที่มีอยู่ก่อนแล้ว โดยมีความสมเหตุสมผล และถือเป็นรายการค้าปกติ
	ขายสินค้า	250,400 (วิวินพลัส)	62,600 (วิวินพลัส)	-	-	APCO จำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทให้แก่ บจ. สมาพันธ์เฮลท์ (เดิมชื่อ บจ. สมาพันธ์เทรดตั้ง) ในราคาตลาดเทียบเท่ากับบุคคลภายนอก โดยบริษัทที่เกี่ยวข้องในเครือของนายชินการ สมะลาภา จะนำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางร้านขายยาซึ่งจะเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท	การทำรายการดังกล่าว เป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กับบริษัท มีความสมเหตุสมผล และถือเป็นรายการค้าปกติ

บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและ ลักษณะความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะ รายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการ ตรวจสอบ
		2559	2560	ณ 31 ธ.ค. 59	ณ 31 ธ.ค. 60		
	ซื้อสินค้า	143,458	-	-	-	APCO ซื้อสินค้าจากบจ.สมาพันธ์เฮลธ์(ไม่ใช่ ผลิตภัณฑ์ Jada) เพื่อมาจำหน่าย ซึ่งกำไร ขั้นต้นในการจัดจำหน่าย ใกล้เคียงกับสินค้า อื่นๆ ที่ APCO จำหน่าย	การทำรายการดังกล่าว เป็น การเพิ่มสินค้าให้กับบริษัท มี ความสมเหตุสมผล และถือ เป็นรายการค้าปกติ
<b>บริษัท เอซี พลาสติก โกลบอล จำกัด</b> <u>ความสัมพันธ์</u> เป็นบริษัทร่วม โดยบริษัทฯถือหุ้นใน บจ. เอซี พลาสติก โกลบอล คิดเป็นร้อยละ 50	ขายสินค้า	-	873,669	-	-	เป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับ บริษัท โดยบริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ใน ราคาตลาดเทียบเท่ากับบุคคลภายนอก	ถือเป็นรายการค้าปกติ
<b>บริษัท บิม เฮลท์ เซ็นเตอร์ จำกัด</b> <u>ความสัมพันธ์</u> เป็นบริษัทร่วม โดยบริษัทฯถือหุ้นใน บจ. บิม เฮลท์ เซ็นเตอร์ คิดเป็นร้อยละ 49.99	ขายสินค้า/ ลูกหนี้ การค้า	-	2,820,793	-	557,138	เป็นการเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายให้กับ บริษัท โดยบริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ใน ราคาตลาดเทียบเท่ากับบุคคลภายนอก	ถือเป็นรายการค้าปกติ
	รายได้อื่น/ ลูกหนี้อื่น	-	160,075	-	55,133	APCO เรียกเก็บค่า Management Fee จาก บริษัท บิมเฮลธ์ เซ็นเตอร์จำกัด	ถือเป็นรายการค้าปกติ

## 14.2 มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทมีนโยบายในการทำรายการระหว่างกันด้วยความโปร่งใส โดยคำนึงถึงความเป็นธรรมและผลประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท ในการเข้าทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ จะต้องมีการนำเสนอเรื่องดังกล่าวให้กับคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำการพิจารณาและอนุมัติการทำรายการระหว่างกันดังกล่าวให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกิจการ และเพื่อเป็นการคุ้มครอง ผู้ลงทุน รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท โดยรายการระหว่างกันดังกล่าวจะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามระเบียบ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือ ข้อกำหนดของคณะกรรมการ กลต. ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งผู้ที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือมีส่วนได้ส่วนเสียในการทำรายการระหว่างกันจะไม่มีสิทธิเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้

สำหรับรายการระหว่างกันที่เป็นกรณีการค้าปกติ เช่น การซื้อสินค้า การจำหน่ายสินค้า เป็นต้น บริษัทมีนโยบายที่จะกำหนดเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการค้าเป็นการค้าปกติ ยุติธรรม และเป็นไปตามราคาตลาดซึ่งสามารถเปรียบเทียบได้กับ ราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก โดยให้คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทเป็นผู้พิจารณาและให้ความเห็นต่อรายการดังกล่าว และ รายงานต่อคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส โดยความสมเหตุสมผลของรายการจะพิจารณาจากราคาตลาด รวมถึงเงื่อนไขและความจำเป็นที่กระทบต่อการประกอบธุรกิจ เช่น ระยะเวลาการจัดส่ง คุณสมบัติเฉพาะของสินค้า เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท เป็นสำคัญ

สำหรับแนวทางในการกำหนดอัตราค่าเช่าในการต่อสัญญาเช่าระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทและบริษัท โดยบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทมีแนวทางที่จะคงไว้ซึ่งอัตราปัจจุบัน โดยหากมีการปรับเพิ่มอัตราค่าเช่าจะให้บริษัทประเมินซึ่งได้รับการรับรองจาก สำนักงาน กลต. เป็นผู้ดำเนินการประเมินค่าเช่า และ/หรือ ใช้อัตราค่าเช่าตลาดของพื้นที่ใกล้เคียง ทั้งนี้ ให้คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทเป็นผู้พิจารณาและให้ความเห็นต่อรายการดังกล่าวถึงความสมเหตุสมผลและความจำเป็น และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท ทุกไตรมาส

## 14.3 แนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

ในการทำรายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต เงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการค้าโดยทั่วไปโดยอ้างอิงกับราคา และเงื่อนไขตลาดที่เหมาะสม ทั้งนี้บริษัท และ/หรือ กลุ่มบริษัทจะให้คณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือ กรรมการอิสระเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับราคาอัตราค่าตอบแทน รวมทั้งความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการนั้นด้วย หากมีรายการใดที่เกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต บริษัทจะปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎ ประกาศ และ/หรือข้อบังคับของสำนักงานคณะกรรมการ หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยบริษัทอาจให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัท เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการหรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี ทั้งนี้บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชี รวมทั้งในแบบแสดง รายการข้อมูลประจำปีของบริษัท

## 14.4 แนวทางการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์กรณีผู้ถือหุ้นใหญ่บางรายทำธุรกิจบางส่วนที่มีลักษณะ เป็นธุรกิจประเภทเดียวกันกับบริษัท

นายชินการ สมะลาภา ดำรงตำแหน่งกรรมการและเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท โดยถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 11.33 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ทั้งนี้ ยังเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นในบริษัทซึ่งประกอบธุรกิจที่อาจเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท (รวมเรียกว่า “บริษัทในเครือนายชินการ”) ดังนี้

บริษัท	ธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	นายชินการ สมะลาภา		
			จำนวนหุ้นที่ถือ <sup>1</sup> (หุ้น)	ร้อยละ <sup>2</sup>	การดำรงตำแหน่ง
บจ. เอเพ็กซ์เมดิคัล (ไทยแลนด์)	จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคเพื่อสุขภาพ เครื่องมือแพทย์	5 ล้านบาท	130.000	26.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. สมาพันธ์เฮลธ์ <sup>3</sup>	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจัดจำหน่าย เวชสำอางและอุปกรณ์การแพทย์	88 ล้านบาท	1	0.0001	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. โนวาเทค เฮลธ์แคร์	นำเข้าและจำหน่ายยาและเครื่องมือแพทย์	15 ล้านบาท	16,250	10.83	-
บจ. สมาพันธ์ อินเตอร์เนชั่นแนล	นำเข้า จำหน่ายเครื่องมือแพทย์	5 ล้านบาท	15,000	30.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. เอเอชซีซี (ประเทศไทย)	จำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	3 ล้านบาท	1	0.003	กรรมการ

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

<sup>2</sup> ร้อยละของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

<sup>3</sup> บจ. สมาพันธ์เฮลธ์ เกิดจากการควบรวมกิจการระหว่าง บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง และ บจ. ไบโอนุทริชั่น รีเสิร์ช และ บจ. เนเจอร์ส วัน และ บจ. ไบโอฟอส ซีเอ็มพี 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 ในขณะที่บริษัทที่ประกอบธุรกิจขายตรงหลายบริษัทรับไปจำหน่ายในช่องทางขายตรง ต่อมาในปี 2542 เมื่อ บริษัท เอเชียัน ไลฟ์ จำกัด หรือ “ASL” (เดิมเคยเป็นบริษัทย่อยของบริษัท) ได้ถูกก่อตั้งขึ้นเพื่อเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในช่องทางขายตรง บริษัทได้เชิญ นายชินการ สมะลาภา เข้าร่วมเป็นผู้ถือหุ้นใน ASL พร้อมทั้งดำรงตำแหน่งกรรมการบริหารเพื่อที่จะช่วยกำหนดแนวทางการจำหน่ายสินค้ามิให้เกิดการทับซ้อนกับสินค้าที่บริษัทในเครือนายชินการรับจาก 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 เว้นแต่ในประเทศเวียดนามซึ่งมีข้อตกลงต่อเนื่องจากบริษัทในเครือนายชินการอยู่ก่อน นอกจากนี้ นายชินการ จะไม่ใช้ข้อมูลภายในที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทไปใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันผ่านบริษัทในเครือนายชินการ หรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใดๆผ่านบริษัทในเครือนายชินการ อันจะเป็นการแข่งขันกับ APCO

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

- (1) ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทในเครือนายชินการซื้อจาก APCO ไปจำหน่ายยังประเทศเวียดนามก่อนการลงนามในข้อตกลงฉบับนี้ ยังคงสิทธิให้แก่บริษัทในเครือนายชินการ ในการจัดจำหน่ายให้แก่ประเทศเวียดนามต่อไป เนื่องจากยังคงผูกพันตามข้อตกลงต่อเนื่องที่ได้ทำร่วมกันไว้ ทั้งนี้สงวนสิทธิไว้ซึ่งการขายผลิตภัณฑ์ และขยายตลาดไปยังประเทศต่างๆ
- (2) นายชินการ สมะลาภาตกลงให้ความร่วมมือในการช่วยจัดจำหน่ายสินค้าที่ APCO ผลิตขึ้นจากผลการวิจัยและพัฒนา ในช่องทางที่ APCO มอบหมาย ซึ่งเป็นช่องทางที่ นายชินการ มีความเชี่ยวชาญ เช่น ร้านขายยา โรงพยาบาล ร้านค้า Modern trade ฯลฯ โดย APCO จะเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าโดยตรง
- (3) บริษัทในเครือนายชินการจะไม่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเดียวกับที่ 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 และยังคงสิทธิให้แก่บริษัทในเครือนายชินการ คือ ผลิตภัณฑ์ Jada เพียงอย่างเดียว โดยผู้จัดจำหน่ายรายอื่นสามารถจำหน่ายสินค้าของ APCO ในประเทศเวียดนามได้ โดยต้องเป็นสินค้าคนละชนิดหรือคนละแบรนด์กัน ทั้งนี้ ในปัจจุบัน APCO มอบหมายให้บริษัทในเครือนายชินการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO ประเภทผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร วิตามินพลัส โดยปี 2559 และปี 2560 มูลค่า 250,400 บาท และ 62,600 บาท ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทในเครือนายชินการได้มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์อื่นของ APCO ภายใต้ตราสินค้า Gold Shape โดยมียอดสั่งซื้อในปี 2558 มูลค่า 150,579 บาท ทั้งนี้ การขายสินค้าให้กับบริษัทในเครือนายชินการจะเป็นการขายขาด และที่ผ่านมา APCO ไม่เคยจ่ายค่าธรรมเนียมในการกระจายสินค้าให้กับบริษัทในเครือนายชินการ



## ส่วนที่ 3

### ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

#### 15. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

##### 15.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

สำหรับงบการเงินงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558

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

สำหรับงบการเงินงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559

ตรวจสอบโดยนางสาวนงราม เลหาอารีดิกล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4334 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้แสดงความเห็นว่างบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของ บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

สำหรับงบการเงินงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560

ตรวจสอบโดยนายประดิษฐ์ รอดลอยทุกข์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 218 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้ให้ข้อสรุปว่างบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของ บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

15.2 ตารางสรุปงบการเงิน บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน)

งบแสดงฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560

หน่วย: บาท

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย					
	31 ธ.ค. 2560		31 ธ.ค. 2559		31 ธ.ค. 2558	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
<b>สินทรัพย์</b>						
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	244,301,670	35.99	222,497,723	31.29	213,803,054	33.99
เงินลงทุนชั่วคราว	270,520,070	39.85	315,495,918	44.36	195,408,415	31.07
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	6,882,552	1.01	8,580,574	1.21	10,307,606	1.64
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-	-	5,000,000	0.79
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	51,054,191	7.52	48,174,191	6.77	48,118,343	7.65
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	868,309	0.13	842,196	0.12	558,493	0.09
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>573,626,792</b>	<b>84.51</b>	<b>595,590,602</b>	<b>83.75</b>	<b>473,195,911</b>	<b>75.23</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>						
เงินฝากประจำที่ติดภาระค้ำประกัน	514,499	0.08	509,956	0.07	504,717	0.08
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	1,925,328	0.28	-	-	503,457	0.08
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	93,771,532	13.81	106,711,819	15.01	146,681,472	23.32
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	971,609	0.14	1,129,408	0.16	1,234,298	0.20
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี <sup>2</sup>	2,608,190	0.38	2,516,614	0.35	2,137,016	0.34
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	5,361,829	0.79	4,726,797	0.66	4,719,297	0.75
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>105,152,987</b>	<b>15.49</b>	<b>115,594,594</b>	<b>16.25</b>	<b>155,780,257</b>	<b>24.77</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>678,779,779</b>	<b>100.00</b>	<b>711,185,196</b>	<b>100.00</b>	<b>628,976,168</b>	<b>100.00</b>
<b>หนี้สิน</b>						
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>						
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	22,557,867	3.32	27,273,149	3.84	30,017,801	4.77
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	12,081,975	1.78	18,917,765	2.66	14,778,390	2.35
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	3,158,676	0.47	4,076,323	0.57	4,249,063	0.68
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>37,798,518</b>	<b>5.57</b>	<b>50,267,237</b>	<b>7.07</b>	<b>49,045,254</b>	<b>7.80</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>						
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	9,274,550	1.37	8,421,267	1.18	8,356,482	1.33
ประมาณการต้นทุนการรื้อถอนอาคาร	3,395,316	0.50	3,395,316	0.48	3,395,316	0.54
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>12,669,866</b>	<b>1.87</b>	<b>11,816,583</b>	<b>1.66</b>	<b>11,751,798</b>	<b>1.87</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>50,468,384</b>	<b>7.44</b>	<b>62,083,820</b>	<b>8.73</b>	<b>60,797,052</b>	<b>9.67</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>						
ทุนจดทะเบียน	300,000,000	44.20	300,000,000	42.18	300,000,000	47.70
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	300,000,000	44.20	300,000,000	42.18	274,537,465	43.65
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	166,944,654	24.59	166,944,654	23.47	148,437,869	23.60
ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน <sup>3</sup>	22,666,575	3.34	22,666,575	3.19	22,666,575	3.60
กำไรสะสม - จัดสรรเพื่อทุนสำรองตามกฎหมาย	30,000,000	4.42	30,000,000	4.22	26,652,000	4.24
กำไรสะสม - ยังไม่ได้จัดสรร	108,700,166	16.01	129,490,147	18.21	95,885,207	15.24
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>628,311,395</b>	<b>92.56</b>	<b>649,101,376</b>	<b>91.27</b>	<b>568,179,116</b>	<b>90.33</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>678,779,779</b>	<b>100.00</b>	<b>711,185,196</b>	<b>100.00</b>	<b>628,976,168</b>	<b>100.00</b>

**หมายเหตุ:**<sup>1/</sup> ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 คือบริษัท เอเซียเน โลฟ จำกัด บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด บริษัท ทีเอสบีเจ็ด โกลบอล จำกัด และบริษัท ทีโอพี มาร์คคอม จำกัด (โดยมีเงื่อนไขเกี่ยวกับใบอนุญาต) โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยในครั้ง นี้ จะไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงต่ออำนาจควบคุมและโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท เอเซียเน ไฟฟ์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทได้ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยเสร็จเรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 และบริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 ซึ่งในปัจจุบันบริษัทย่อยเหล่านี้อยู่ระหว่างกระบวนการชำระบัญชี ดังนั้น ในการนำเสนองบการเงินบริษัทจึงได้จัดทำงบเฉพาะกิจการ โดยถือว่าเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันตั้งแต่เริ่มสำหรับการเงินทุกงวดที่นำมาเปรียบเทียบตามทีแสดงไว้ในตารางงบแสดงฐานะการเงิน

<sup>2/</sup> มาตรฐานบัญชีฉบับ 12 เรื่องภาษีเงินได้ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 โดยมาตรฐานฉบับนี้กำหนดให้กิจการระบุผลแตกต่างชั่วคราวที่เกิดจากความแตกต่างของมูลค่าสินทรัพย์และหนี้สินระหว่างเกณฑ์ทางบัญชีและภาษีอากร เพื่อรับรู้ผลกระทบทางภาษีเป็นสินทรัพย์หรือหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด โดยบริษัทได้เปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีดังกล่าวในปี 2556 ซึ่งได้สะท้อนผลกระทบดังกล่าวในงบการเงินและตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีเรียบร้อยแล้ว

<sup>3/</sup> ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน เกิดจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน โดยมูลค่าทางบัญชีของสินทรัพย์สุทธิสูงกว่าราคาทุนที่แลกเปลี่ยนกันของบริษัทย่อยภายใต้การควบคุมเดียวกัน

## งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (หน่วย: บาท)	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย <sup>1</sup>					
	2560		2559		2558	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้รวม	424,086,091	100.00	454,713,564	100.00	415,828,403	100.00
รายได้จากการขาย	415,742,254	98.03	421,379,211	92.67	409,251,149	98.42
ต้นทุนขาย	67,486,007	15.91	59,596,979	13.11	64,954,362	15.62
กำไรขั้นต้น	348,256,247	83.77	361,782,232	85.86 <sup>2</sup>	344,296,787	84.13 <sup>2</sup>
กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน	-	-	27,303,340	6.00	-	-
รายได้อื่น	8,343,837	1.97	6,031,013	1.33	6,577,254	1.58
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	356,600,084	84.09	395,116,585	86.89	350,874,041	84.38
ค่าใช้จ่ายในการขาย	140,749,449	33.19	144,762,804	31.84	147,337,902	35.43
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	84,738,393	19.98	85,591,581	18.82	77,814,640	18.71
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	526,883	0.12	(503,457)	0.11	(292,025)	0.07
กำไรจากการดำเนินงาน	131,639,125	31.04	164,258,743	36.12	125,429,474	30.16
ต้นทุนทางการเงิน	-	-	-	-	-	-
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	131,639,125	31.04	164,258,743	36.12	125,429,474	30.16
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	23,429,106	5.52	32,840,985	7.22	24,806,890	5.97
กำไรสำหรับปี	108,210,019	25.52	131,417,758	28.90	100,622,584	24.20
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี	-	-	799,682	0.18	-	-
กำไรจากการประมาณการตามหลักการ คณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการ ผลประโยชน์พนักงาน	-	-	-	-	-	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	108,210,019	25.52	132,217,440	29.08	100,622,584	24.20

**หมายเหตุ :** <sup>1</sup> ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 คือบริษัท เอเชียัน ไลฟ์ จำกัด บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด บริษัท ทีเอสซีบีเจ็ด โกลบอล จำกัด และบริษัท ทีเอส มาร์คคอม จำกัด (โดยมีเงื่อนไขเกี่ยวกับใบอนุญาต) โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยในครั้งนี้จะไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงต่ออำนาจควบคุมและโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท เอเชียัน ไลฟ์โตซูติคอลส์ จำกัด(มหาชน) โดยบริษัทได้ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยเสร็จเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 และบริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 ซึ่งในปัจจุบันบริษัทย่อยเหล่านี้อยู่ระหว่างกระบวนการชำระบัญชี ดังนั้นในการนำเสนองบการเงินบริษัทจึงได้จัดทำเฉพาะกิจการ โดยถือว่าเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันตั้งแต่เริ่มสำหรับงบการเงินทุกงวดที่นำมาเปรียบเทียบ บริษัทจึงไม่ได้จัดทำงบแสดงฐานะการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และได้จัดทำงบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เนื่องจากบริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทร่วมที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย

<sup>2</sup> อัตราร้อยละของกำไรขั้นต้น คำนวณจากมูลค่ากำไรขั้นต้น หารด้วยรายได้หลักจากการขายผลิตภัณฑ์ (ไม่รวมรายได้อื่น) ซึ่งสอดคล้องกับอัตรากำไรขั้นต้นที่เปิดเผยในอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560

หน่วย: บาท

งบกระแสเงินสด	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย		
	2560	2559	2558
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>			
กำไรสุทธิก่อนภาษีเงินได้	131,639,125	164,258,743	125,429,474
รายการปรับกระทบกำไรเป็นเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน:			
ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพ(กลับรายการ)	313,695	99,406	(509,933)
ขาดทุน(กำไร)จากการจำหน่ายอุปกรณ์	(29,190)	(27,303,340)	276,969
ค่าเสื่อมราคา	14,299,021	16,841,882	15,411,485
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	157,799	179,114	197,112
ส่วนแบ่ง(กำไร)ขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	(526,883)	503,457	292,025
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	1,029,242	1,064,388	987,673
ดอกเบี้ยรับ	(5,425,570)	(5,199,372)	-
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	141,457,239	150,444,278	142,084,805
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	867,128	2,475,412	6,325,023
สินค้าคงเหลือ	(3,193,695)	(155,254)	4,664,670
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(26,113)	(283,703)	196,381
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(635,032)	(7,500)	(39,986)
สินทรัพย์จากการดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง	(2,987,712)	2,028,955	11,146,088
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	(4,777,342)	(2,755,612)	4,231,950
ภาวะผูกพันผลประโยชน์พนักงานเมื่อเกษียณอายุ	(175,959)	-	-
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(917,647)	(172,740)	936,794
หนี้สินจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(5,870,948)	(2,928,352)	5,168,744
เงินสดรับจากการดำเนินงาน	132,598,579	149,544,881	158,399,637
จ่ายดอกเบี้ย	-	-	-
จ่ายภาษีเงินได้	(30,356,472)	(29,281,129)	(19,346,094)
<b>เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>102,242,107</b>	<b>120,263,752</b>	<b>139,053,543</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน</b>			
ดอกเบี้ยรับ	6,256,464	4,450,992	-
เงินลงทุนชั่วคราวลดลง (เพิ่มขึ้น)	44,975,848	(120,087,503)	(195,408,415)
เงินฝากประจำที่ติดภาระค่าประกันลดลง (เพิ่มขึ้น)	(4,543)	(5,239)	434,349
เงินสดจ่ายจากการลงทุนในบริษัทร่วม	(1,749,995)	-	-
เงินสดรับจากการลงทุนในบริษัทร่วม	351,550	-	-
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันลดลง (เพิ่มขึ้น)	-	5,000,000	(5,000,000)
เงินสดรับจากการขายอุปกรณ์	509,464	51,703,381	6,755
เงินสดจ่ายในการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์	(1,776,948)	(1,261,310)	(53,659,428)
เงินสดจ่ายในการซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	(74,224)	(1,058,500)
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมการลงทุน</b>	<b>48,561,840</b>	<b>(60,273,903)</b>	<b>(254,685,239)</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>			
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญ	-	43,969,320	68,112,712
จ่ายเงินปันผล	(129,000,000)	(95,264,500)	(115,599,992)
<b>เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน</b>	<b>(129,000,000)</b>	<b>(51,295,180)</b>	<b>(47,487,280)</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) - สุทธิ</b>	<b>21,803,947</b>	<b>8,694,669</b>	<b>(163,118,976)</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นปี</b>	<b>222,497,723</b>	<b>213,803,054</b>	<b>376,922,030</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นปี</b>	<b>244,301,670</b>	<b>222,497,723</b>	<b>213,803,054</b>

## อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560

อัตราส่วนทางการเงิน		2560	2559	2558
<b>อัตราส่วนสภาพคล่อง</b>				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	(เท่า)	15.18	11.85	9.65
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า)	13.80	10.87	8.55
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	(เท่า)	2.32	2.42	3.12
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	(เท่า)	53.77	44.62	30.38
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน)	6.79	8.18	12
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	(เท่า)	1.36	1.24	1.29
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย <sup>1</sup>	(วัน)	265	290	279
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	(เท่า)	40.99	33.04	39.98
ระยะเวลาชำระหนี้	(วัน)	9	11	10
วงจรเงินสด	(วัน)	256	279	270
<b>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร</b>				
อัตรากำไรขั้นต้น	(%)	83.77	85.86	84.13
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	(%)	31.04	36.12	30.65
อัตราส่วนเงินสดต่อการหากำไร	(%)	77.67	73.22	110.86
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	(%)	25.52	28.90	24.20
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	(%)	16.94	21.72	18.58
<b>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน</b>				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	(%)	15.57	19.74	16.89
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	(%)	122.21	117.65	91.94
อัตราการหมุนของสินทรัพย์	(เท่า)	0.61	0.68	0.70
<b>อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายการเงิน</b>				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	(เท่า)	0.08	0.10	0.11
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	(เท่า)	0.78	1.24	0.82
อัตราการจ่ายเงินปันผล	(%)	99.81	97.57	94.68
อัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น (Fully Dilute)	(บาท)	0.036	0.044	0.034

หมายเหตุ: <sup>1</sup> ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยสูง เนื่องจากสินค้าคงเหลือประกอบด้วยวัตถุดิบบางรายการ เช่น ผลส้มแขก มีผลผลิตเป็นฤดูและหายากในบางปี อีกทั้งต้องใช้เวลาในการรวบรวมและขนส่งจากพื้นที่ในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นหลัก จึงต้องมีการสำรวจวัตถุดิบในปริมาณมากเพื่อให้เพียงพอสำหรับใช้ในการผลิต

ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเฉพาะสินค้าสำเร็จรูป ปี 2560 เท่ากับ 70 วัน ปี 2559 เท่ากับ 83 วัน และปี 2558 เท่ากับ 78 วัน

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

### 16.1 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

#### 1.1 ภาพรวมการดำเนินงานที่ผ่านมา

บริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เกิดจากผลงานวิจัยและพัฒนาของตนเอง จัดจำหน่ายในประเทศผ่านการขายตรงเป็นช่องทางหลัก และผ่าน Call Center เป็นช่องทางรองลงมา รวมทั้งจัดจำหน่ายไปยังประเทศต่าง ๆ เช่น ประเทศในกลุ่มตะวันออกกลาง และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นต้น ปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้เกิด การเติบโตของรายได้ของบริษัทได้แก่การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของตลาด โดยบริษัทมีการนำเสนอ ผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมจากผลงานวิจัยอย่างต่อเนื่อง ในปี 2558 บริษัทมีรายได้รวม 415.83 ล้านบาท ลดลงคิดเป็นร้อยละ 3.98 จากปี 2557 เป็นผลมาจากการลดลงของทั้งยอดขายจากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเนื่องจากภาระของตลาดและกำลังซื้อในประเทศ ปี 2559 บริษัทมีรายได้รวม 427.41 ล้านบาท (ยังไม่รวมรายได้จากการจำหน่ายทรัพย์สินจำนวน 27.30 ล้านบาท) คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 2.78 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นผลมาจากการเติบโตของผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร บำรุงสุขภาพเป็นหลัก สำหรับปี 2560 บริษัทมีรายได้รวม 424.09 ล้านบาท ลดลงคิดเป็นร้อยละ 0.78 จากปี 2559 เนื่องจากรายได้จากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามลดลงจากปีก่อน

บริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2558 – ปี 2559 และปี 2560 เป็นจำนวน 100.62 ล้านบาท 131.42 ล้านบาท และ 108.21 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ ร้อยละ 24.20 ร้อยละ 28.90 และร้อยละ 25.52 ตามลำดับ ซึ่งปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิของบริษัทคือช่องทางการจัดจำหน่าย การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นและค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายค่อนข้างมากเมื่อเปรียบเทียบกับการจัดจำหน่ายช่องทางอื่น โดยบริษัทให้ความสำคัญในการเพิ่มสัดส่วนช่องทางการจำหน่ายผ่าน Call Center ซึ่งเป็นช่องทางที่ไม่มีค่าใช้จ่ายค่าคอมมิชชั่น ทำให้สัดส่วนค่าคอมมิชชั่นจากรายได้รวมลดลง และถึงแม้จะมีสัดส่วนดังกล่าวลดลงต่อเนื่องจากปีก่อน แต่ในปี 2558 บริษัทยังมีค่าใช้จ่ายโฆษณาและส่งเสริมการขาย ประกอบกับมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับ ค่าเสื่อมราคา ค่าเช่า และค่าบริการสาธารณูปโภคของสำนักงานสาขาวิชาภิเภภที่ย้ายไปแห่งใหม่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิของบริษัทลดลงจากปีก่อน ในปี 2559 บริษัทมีการเผยแพร่ข้อมูลผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อที่วันน้อยลง ทำให้ค่าใช้จ่ายโฆษณาลดลง และยอดขายสินค้าเพิ่มขึ้นจากปี 2558 ร้อยละ 2.96 ต้นทุนขายลดลงจากปี 2558 ร้อยละ 8.25 ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น และมีกำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สินจำนวน 27.30 ล้านบาท จึงส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้น สำหรับปี 2560 บริษัทมียอดขายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามลดลงจากปีก่อน จึงทำให้อัตรากำไรสุทธิปี 2560 ลดลง

ปัจจุบันบริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนื่องจากแนวโน้มอุตสาหกรรมที่ดี และผู้บริหารคาดว่ากลุ่มลูกค้าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารนั้นเมื่อเกิดความเชื่อมั่นต่อตัวผลิตภัณฑ์แล้วจะมีแนวโน้มในการซื้อต่อเนื่อง ซึ่งคาดว่าจะช่วยเสริมให้ฐานรายได้มีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น ประกอบกับผลิตภัณฑ์จากงานวิจัย Operation “BIM” ได้รับความนิยมนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่เปิดตัวในปี 2551 และยังคงมีศักยภาพในการต่อยอดพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ได้อีกมาก

#### 1.2 วิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

##### รายได้

รายได้รวมของบริษัทในปี 2558 – ปี 2560 มีจำนวน 415.83 ล้านบาท 454.71 ล้านบาท และ 424.09 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งสามารถสรุปโครงสร้างรายได้ของบริษัท ได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม						
- ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	7.86	1.85	8.35	1.83	16.99	4.08

โครงสร้างรายได้	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
- ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดต่างด้า	6.10	1.44	10.64	2.34	10.50	2.53
- ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว	3.39	0.80	3.85	0.85	3.94	0.95
<b>รวม</b>	<b>17.35</b>	<b>4.09</b>	<b>22.84</b>	<b>5.02</b>	<b>31.43</b>	<b>7.56</b>
<b>ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร</b>						
- ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ	292.07	68.87	314.94	69.26	288.93	69.48
- ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	17.67	4.17	16.17	3.56	41.41	9.96
- เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ	88.17	20.79	66.08	14.53	45.67	10.98
- ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	0.48	0.11	1.35	0.30	1.80	0.43
<b>รวม</b>	<b>398.39</b>	<b>93.94</b>	<b>398.54</b>	<b>87.65</b>	<b>377.82</b>	<b>90.86</b>
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>415.74</b>	<b>98.03</b>	<b>421.38</b>	<b>92.67</b>	<b>409.25</b>	<b>98.42</b>
กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน	-	-	27.30	6.00	-	-
รายได้อื่นๆ	8.35	1.97	6.03	1.33	6.58	1.58
<b>รายได้รวม</b>	<b>424.09</b>	<b>100.00</b>	<b>454.71</b>	<b>100.00</b>	<b>415.83</b>	<b>100.00</b>

#### รายได้จากการขาย

รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทในปี 2558 – ปี 2560 มีมูลค่าเท่ากับ 409.25 ล้านบาท 421.38 ล้านบาท และ 415.74 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 3.89 เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.96 และ ลดลงร้อยละ 1.34 สำหรับปี 2558 ปี 2559 และ ปี 2560 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ ในปี 2558 นั้น รายได้จากการขายหดตัวลงจากปี 2557 เนื่องจากการชะลอตัวของตลาดและกำลังซื้อในประเทศ ซึ่งบริษัทได้ปรับกลยุทธ์การขายอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับสถานการณ์ สำหรับปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ 421.38 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 2.96 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นผลมาจากการเติบโตของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพเป็นหลัก โดยรายได้จากการขายของบริษัทมาจากการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 ส่วน ดังนี้

(1) รายได้จากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม โดยในปี 2558 – ปี 2560 บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามเท่ากับ 31.43 ล้านบาท 22.84 ล้านบาท และ 17.35 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 14.96 ร้อยละ 27.33 และร้อยละ 24.04 ในปี 2558 ปี 2559 และ ปี 2560 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามมีแนวโน้มยอดขายลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางมีการแข่งขันกันสูง และเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง บริษัทได้มีการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ในปลายปี 2558 ประเภทผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดต่างด้าในรูปแบบสเปรย์ขวดสำหรับฉีดพ่นบำรุงผิวหน้า เพื่อให้สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วในการใช้ผลิตภัณฑ์ อย่างไรก็ตาม รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามโดยรวมยังคงลดลง โดยในปี 2559 มีรายได้จากการขายเครื่องสำอาง 22.84 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 27.33 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากรายได้จากผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วนลดลง เป็นผลมาจากการเผยแพร่ข้อมูลผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อที่น้อยลง สำหรับปี 2560 มีรายได้จากการขายเครื่องสำอาง 17.35 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 24.04 เนื่องจากรายได้จากผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดต่างด้าลดลง

รายได้จากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน รองลงมา คือ รายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดต่างด้า และรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว โดยมีสัดส่วนเฉลี่ย (ปี 2558–ปี 2560) คิดเป็นประมาณร้อยละ 46.36 ร้อยละ 38.03 และร้อยละ 15.61 ของรายได้รวมจากประเภทผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม ตามลำดับ ในขณะที่ปี 2559 รายได้ส่วนใหญ่มาจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดต่างด้า รองลงมา คือ รายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน และรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว โดยมีสัดส่วนคิดเป็นประมาณร้อยละ 46.58 ร้อยละ 36.55 และร้อยละ 16.85 ตามลำดับ เนื่องจากลูกค้าซึ่งซื้อสินค้าจาก APCO แบบซื้อขาดและนำไปจัดจำหน่ายเองผ่านทางเคเบิลทีวี มีการ



สั่งซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางประเภทต่อต้านริ้วรอยและจุดต่างดำเพิ่มขึ้น แทนการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน Gold Shape เนื่องจากมีการเผยแพร่ข้อมูลผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อที่วีน้อยลง

(2) รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ในปี 2558 – ปี 2560 บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเท่ากับ 377.82 ล้านบาท 398.54 ล้านบาท และ 398.39 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 2.84 เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.48 และ ลดลงร้อยละ 0.04 ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารโดยรวมเพิ่มขึ้น ในปี 2559 เนื่องจากบริษัทมุ่งเน้นการออกผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เป็นนวัตกรรม โดยมีการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์และเครื่องดื่บบำรุงสุขภาพในกลุ่มผลิตภัณฑ์ “Operation BIM” และบริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายรวมถึงมีการประชาสัมพันธ์เผยแพร่การสัมมนา Operation “BIM” และการแบ่งปันประสบการณ์จากผู้บริหารรายอื่นๆ ผ่านสื่อรายการโทรทัศน์ในช่องเคเบิลทีวีและฟรีทีวีมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีการเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center มากขึ้น ทำให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อและเข้าถึงตัวผลิตภัณฑ์ได้สะดวกขึ้น ซึ่งส่งผลให้ผลิตภัณฑ์และเครื่องดื่บบำรุงสุขภาพนั้นยังคงได้รับความนิยมและทำให้รายได้ในส่วนนี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารโดยรวมในปี 2558 หดตัวลงจากปี 2557 สาเหตุหลักมาจากการลดลงของรายได้จากผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน Gold Shape เนื่องจากลูกค้ารายหนึ่งมียอดสั่งซื้อลดลงประมาณร้อยละ 50 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการชะลอตัวของกำลังซื้อของผู้บริโภค ซึ่งลูกค้ารายดังกล่าวเป็นลูกค้าที่ซื้อสินค้าจาก APCO แบบซื้อขาดแล้วไปทำการตลาดและจัดจำหน่ายเองผ่านทางเคเบิลทีวี ประกอบกับมีการลดลงอย่างต่อเนื่องของรายได้จากผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ เนื่องจากตลาดมีการแข่งขันสูง

สำหรับปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเท่ากับ 398.54 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 5.48 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน โดยการเติบโตของรายได้ส่วนใหญ่ยังคงมาจาก ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและเครื่องดื่บบำรุงสุขภาพในกลุ่มผลิตภัณฑ์ “Operation BIM” ในขณะที่รายได้จากผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน Gold Shape ลดลงร้อยละ 60.95 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากมีการเผยแพร่ข้อมูลผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อที่วีน้อยลง

รายได้จากผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ รองลงมา คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่บบำรุงสุขภาพ กลุ่มผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน และกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ โดยมีสัดส่วนเฉลี่ย (ปี 2558 – ปี 2560) คิดเป็นประมาณร้อยละ 76.27 ร้อยละ 17.02 ร้อยละ 6.41 และร้อยละ 0.31 ของรายได้รวมจากประเภทผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ตามลำดับ ซึ่งผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและเครื่องดื่บบำรุงสุขภาพมียอดขายรวมกันเพิ่มขึ้นจาก 334.60 ล้านบาท ในปี 2558 เป็น 381.02 ล้านบาท ในปี 2559 ในขณะที่ปี 2559 และ 2560 บริษัทมีรายได้จากผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ส่วนใหญ่ยังคงเป็นรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ รองลงมา คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่บบำรุงสุขภาพ กลุ่มผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน และกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ โดยมีสัดส่วน ประมาณร้อยละ 79.02 ร้อยละ 16.58 ร้อยละ 4.05 และร้อยละ 0.34 ตามลำดับในปี 2559 และมีสัดส่วนร้อยละ 73.31 ร้อยละ 22.13 ร้อยละ 4.44 และร้อยละ 0.12 ตามลำดับในปี 2560

บริษัทมีรายได้จากการขายให้กับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนรายได้จากการขายเฉลี่ยปี 2558 – ปี 2560 คิดเป็นประมาณร้อยละ 98.42 ร้อยละ 92.67 และร้อยละ 98.03 ของรายได้รวม ตามลำดับ สำหรับปี 2558- 2559 และ 2560 บริษัทมีรายได้จากการขายให้กับลูกค้าในประเทศประมาณร้อยละ 94.55 ร้อยละ 92.28 และร้อยละ 97.99 ของรายได้รวมตามลำดับ ดังสรุปในตาราง

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากการขายในประเทศ	415.57	97.99	419.60	92.28	393.16	94.55
รายได้จากการขายต่างประเทศ	0.17	0.04	1.78	0.39	16.09	3.87
<b>รายได้จากการขายรวม</b>	<b>415.74</b>	<b>98.03</b>	<b>421.38</b>	<b>92.67</b>	<b>409.25</b>	<b>98.42</b>
กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน	-	-	27.30	6.00	-	-
รายได้อื่นๆ	8.35	1.97	6.03	1.33	6.58	1.58
<b>รายได้รวม</b>	<b>424.09</b>	<b>100.00</b>	<b>454.71</b>	<b>100.00</b>	<b>415.83</b>	<b>100.00</b>

ด้วยผลกระทบจากการลดลงของรายได้จากผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน Gold shape ในปี 2558 ทำให้ยอดขายได้จากการขายในประเทศลดลงประมาณร้อยละ 7.10 เมื่อเทียบกับปีก่อน ทั้งนี้ รายได้จาก ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน Gold Shape ยังคงลดลงต่อเนื่องในปี 2559 แต่ด้วยรายได้จากผลิตภัณฑ์เสริมอาหารกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพยังคงขยายตัว ส่งผลให้ยอดขายได้จากการขายในประเทศเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 7 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันปีก่อน ในปี 2560 ยอดขายได้จากการขายในประเทศลดลงประมาณร้อยละ 0.96 เมื่อเทียบกับปีก่อน

ในปี 2558 รายได้จากการขายต่างประเทศเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทขายสินค้าให้ลูกค้ารายหนึ่ง คือ APCODM Pte.Ltd. จำนวน 10.24 ล้านบาท (บริษัทได้รับชำระค่าสินค้าครบทั้งจำนวน ไม่มียอดลูกหนี้ค้าง ณ สิ้นปี 2558) โดยเป็นการทดลองจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายรูปแบบใหม่ผ่าน Digital Marketing Network ในรูปแบบอีคอมเมิร์ซ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคในต่างประเทศโดยตรง โดย APCO แต่งตั้งให้ APCODM Pte.Ltd. ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศสิงคโปร์ เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO ผ่านช่องทาง Digital Marketing แต่เพียงผู้เดียว ซึ่งลูกค้าสามารถสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทผ่านทางเว็บไซต์ของตัวแทนจำหน่าย (Agent) ของ APCODM โดย APCO ได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้ APCODM ในราคาที่ตกลงกันตามสัญญา ซึ่ง ณ สิ้นปี 2558 ไม่มีสินค้าที่ APCODM ฝากไว้อยู่ที่คลังสินค้าของบริษัท โดยบริษัทได้ดำเนินการส่งสินค้าที่ฝากไว้ทั้งหมดไปที่สิงคโปร์ ทั้งนี้ การขายให้ APCODM เป็นการขายขาด เนื่องจากไม่มีการรับคืนสินค้าและบริษัทจะรับคืนสินค้าเฉพาะกรณีที่สินค้ามีปัญหาเท่านั้น จากการประเมินผลการทดลองจัดจำหน่ายประมาณ 6 เดือนผ่านช่องทางใหม่ดังกล่าว พบว่า APCODM ไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด บริษัทจึงยกเลิกสัญญาตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2559 สำหรับปี 2559 มีรายได้จากการขายต่างประเทศจำนวน 1.78 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากปี 2559 บริษัทไม่มีการขายให้ APCODM แล้ว ในปี 2560 มีรายได้จากการขายต่างประเทศจำนวน 0.17 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน

#### รายได้อื่น ๆ

รายได้อื่น ๆ ของบริษัทในปี 2558 –ปี 2560 มีมูลค่าเท่ากับ 6.58 ล้านบาท 6.03 ล้านบาท และ 8.32 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.58 ร้อยละ 1.33 และร้อยละ 1.96 ของรายได้รวม ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นรายได้น้อยของของบริษัท โดยมีสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 3 ของรายได้รวม ซึ่งรายได้อื่น ๆ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้จากเงินค้ำประกันเงินได้นิติบุคคลของปี 2556 รายได้จากการขายวัสดุบรรจุและกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น โดยประมาณร้อยละ 85 -90 ของรายได้อื่น ๆ เป็นรายได้จากดอกเบี้ยรับในปี 2559 มีกำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์จำนวน 27.30 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6 ของรายได้รวม จากการขายสำนักงานในอาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ในปี 2560 มีรายได้จากเงินค้ำประกันเงินได้นิติบุคคลของปี 2556 จำนวน 2.02 ล้านบาท

#### ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายของบริษัทในปี 2558 – ปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 64.95 ล้านบาท 59.60 ล้านบาท และ 67.49 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 84.13 ร้อยละ 85.86 และร้อยละ 83.77 ตามลำดับ ทั้งนี้ อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทในแต่ละปีโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน

องค์ประกอบหลักของต้นทุนขายมาจากต้นทุนวัตถุดิบ ซึ่งได้แก่ วัตถุดิบทางการเกษตร สารเคมี และภาชนะบรรจุ โดยบริษัทมีนโยบายสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่มากเพียงพอที่จะสามารถใช้ในการผลิตได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี เพื่อป้องกันการขาดแคลนของวัตถุดิบและลดต้นทุนค่าขนส่ง และลดความเสี่ยงจากผลกระทบความผันผวนของราคาวัตถุดิบ นอกจากนี้ ต้นทุนขายอื่นที่สำคัญ ได้แก่ ค่าแรงงาน ค่าตอบแทนการใช้ประโยชน์จากผลงานวิจัยและพัฒนา ค่าเสื่อมราคา และค่าจ้างผลิตน้ำมันกูด สำหรับปี 2559 บริษัทมีต้นทุนการจ้างผลิตน้ำมันกูดประมาณ 5.10 ล้านบาท และในปี 2560 ประมาณ 6.66 ล้านบาทโดยเป็นการจ้างผลิตน้ำมันกูดบำรุงสุขภาพสูตร BIM ทั้งหมด

#### ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายในปี 2558 – ปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 147.34 ล้านบาท 144.76 ล้านบาท และ 140.75 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 35.43 ร้อยละ 31.84 และร้อยละ 33.19 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวมของบริษัท คือ ช่องทางการจำหน่าย โดยการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่น ๆ ดังนั้น บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการจัดจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์ผ่าน Call Center มากขึ้น ซึ่งทำให้สัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center ค่อย ๆ เพิ่มขึ้นเป็นลำดับจากร้อยละ 25.51 ในปี 2557 เป็นร้อยละ 29.31 ในปี 2558 และร้อยละ 25.85 ในปี 2559 จึงส่งผลให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวมในปี 2559 ลดลง แต่ในปี 2558 บริษัทมีค่าใช้จ่ายสำหรับการโฆษณาและส่งเสริมการขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทได้ใช้เวลาเพิ่มรายการโทรทัศน์ในช่องฟรีทีวีเพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และกระตุ้นยอดขาย จึงทำให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวมเพิ่มขึ้น

ถึงแม้ว่าบริษัทจะมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน Call Center มากขึ้น แต่ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักยังคงเป็นช่องทางการขายตรง ดังนั้นค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นจึงยังเป็นรายจ่ายหลักในค่าใช้จ่ายในการขาย โดยบริษัทมีสัดส่วนค่าคอมมิชชั่นเฉลี่ยประมาณร้อยละ 70 ของค่าใช้จ่ายในการขาย แต่เมื่อเทียบกับรายได้รวมจะพบว่าค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นลดลงอย่างต่อเนื่อง จากประมาณร้อยละ 27 ของรายได้รวมในปี 2556 เหลือประมาณร้อยละ 23 ของรายได้รวมในปี 2557 – 2559 และปี 2560 นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายที่สำคัญรองลงมา คือ ค่าใช้จ่ายโฆษณาและส่งเสริมการขาย โดยสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 19 ของค่าใช้จ่ายในการขาย ซึ่งในปี 2558 ค่าใช้จ่ายโฆษณาและส่งเสริมการขายเพิ่มขึ้น ทำให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายโฆษณาและส่งเสริมการขายเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 8 ของรายได้รวมในปี 2558 และลดลงเหลือร้อยละ 5 ของรายได้รวมในปี 2559 และปี 2560 เนื่องจากมีการเผยแพร่ข้อมูลผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อที่วุ่นวายลง ทำให้ค่าใช้จ่ายโฆษณาลดลง

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร สำหรับปี 2558 – ปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 77.81 ล้านบาท 85.59 ล้านบาท และ 84.74 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 18.71 ร้อยละ 18.82 และร้อยละ 19.98 ของรายได้รวม ตามลำดับ สำหรับปี 2558 และปี 2559 ค่าใช้จ่ายในการบริหารมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเนื่องจากการที่บริษัทได้ย้ายสำนักงานที่กรุงเทพฯ ไปที่อาคารเอไอเอ ทำให้มีค่าเช่าและค่าบริการสาธารณูปโภคเพิ่มขึ้น รวมทั้งค่าเสื่อมราคาที่เพิ่มขึ้นจากการลงทุนตกแต่งสำนักงานที่อาคารเอไอเอ ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงาน เช่น เงินเดือน โบนัส เงินสมทบกองทุนต่าง ๆ เป็นต้น โดยค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานปี 2558 คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 36 ปี 2559 และปี 2560 ร้อยละ 35 ของค่าใช้จ่ายในการบริหาร นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญอื่น ๆ ได้แก่ ค่าเสื่อมราคา ค่าเช่า ค่าธรรมเนียมธนาคาร และค่าบริการสาธารณูปโภค ปี 2558 –ปี 2560 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43 ร้อยละ 39 และร้อยละ 47 ของค่าใช้จ่ายในการบริหาร ตามลำดับ โดยที่ค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 12 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารในปี 2557 เป็นร้อยละ 20 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารปี 2558-ปี 2559 จากการลงทุนตกแต่งสำนักงาน ที่อาคารเอไอเอ สำหรับปี 2560 ค่าเสื่อมราคาคิดเป็นร้อยละ 17 ของค่าใช้จ่ายในการบริหาร และบริษัทมีการจ่ายค่าวิจัยเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับคณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดลเป็นจำนวนเงิน 7.26 ล้านบาทจึงทำให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวมเพิ่มขึ้น

#### **ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม**

ในเดือนพฤศจิกายน 2555 บริษัทได้ลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท ทีเอช17 (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 22,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 50 บาท รวมเป็นเงิน 1.10 ล้านบาท (เรียกชำระร้อยละ 50) และในเดือนสิงหาคม 2557 บริษัทได้ซื้อเงินลงทุนเพิ่มเติมในบริษัท ทีเอช 17(ประเทศไทย)จำกัด เป็นจำนวนเงิน 0.1 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีอัตราส่วนการถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน โดย บจ.ทีเอช17 (ประเทศไทย) จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 เพื่อประกอบกิจการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO สำหรับผู้ป่วยมะเร็ง ทั้งนี้ ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 บริษัทรับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมดังกล่าวเป็นจำนวน 0.29 ล้านบาท 0.50 ล้านบาท และ 0.00 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนน้อยมากเมื่อเทียบกับรายได้รวม จึงไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญกับผลกำไรของบริษัท ในเดือนพฤษภาคม 2560 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท ทีเอช 17 (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 24,500 หุ้นมูลค่าหุ้นละ 0 บาทให้กับบุคคลภายนอก

ในเดือนกุมภาพันธ์ 2560 บริษัทได้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท บิม เฮลท์ เซ็นเตอร์ จำกัด จำนวน 499,998 หุ้น ซึ่งมีมูลค่าที่ตราไว้ 10 บาทต่อหุ้น (เรียกชำระแล้ว 2.50 บาทต่อหุ้น) รวมเป็นจำนวนเงิน 1.2 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50 บริษัทร่วมดังกล่าวจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทรับรู้ส่วนแบ่งผลกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม ดังกล่าวเป็นจำนวน 0.68 ล้านบาท

ในเดือนกุมภาพันธ์ 2560 บริษัทได้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท เอซี พลัส โกลบอล จำกัด จำนวน 5,000 หุ้น ซึ่งมีมูลค่าที่ตราไว้ 100 บาทต่อหุ้น รวมเป็นจำนวนเงิน 0.5 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50 บริษัทร่วมดังกล่าวจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2560 ในเดือนสิงหาคม 2560 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท เอซี พลัส โกลบอล จำกัด

จำนวน 5,000 หุ้นมูลค่าหุ้นละ 70.31 บาท เป็นเงินจำนวน 0.35 ล้านบาท ให้กับบุคคลภายนอก บริษัทรับรู้ผลขาดทุนที่เกิดจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทรวมจำนวน 0.15 ล้านบาทในงบกำไรขาดทุน

### **กำไรสุทธิ**

บริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2558 – ปี 2560 เท่ากับ 100.62 ล้านบาท 131.42 ล้านบาท และ 108.21 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีอัตรากำไรสุทธิคิดเป็นร้อยละ 24.20 ร้อยละ 28.90 ร้อยละ 25.52 ตามลำดับ บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นในปี 2559 ซึ่งมีสาเหตุมาจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น รวมถึงสัดส่วนค่าคอมมิชชั่นในการขายลดลงเมื่อเทียบกับรายได้รวม ซึ่งเป็นผลมาจากการเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Call Center ซึ่งทำให้มีค่าใช้จ่ายค่าคอมมิชชั่นลดลง ส่วนในปี 2558 นี้ ถึงแม้จะมีสัดส่วนค่าคอมมิชชั่นในการขายเมื่อเทียบกับรายได้รวมลดลงต่อเนื่องจากปีก่อน แต่เนื่องจากบริษัทมีค่าใช้จ่ายโฆษณาและส่งเสริมการขายเพิ่มขึ้นจากปีก่อน จากการเพิ่มรายการโทรทัศน์ในช่องฟรีทีวีเพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และกระตุ้นยอดขาย ประกอบกับมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าเสื่อมราคา ค่าบริการสาธารณูปโภคและค่าเช่าของสำนักงานแห่งใหม่ที่เพิ่งย้ายไปเพิ่มขึ้น ทำให้อัตรากำไรสุทธิของปี 2558 ลดลงตามไปด้วย ในขณะที่ปี 2559 บริษัทมีการเผยแพร่ข้อมูลผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อที่น้อยลง ทำให้ค่าใช้จ่ายโฆษณาลดลง และบริษัทมีกำไรจากการขายทรัพย์สินจำนวน 27.30 ล้านบาท ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้น

### **1.3 วิเคราะห์ฐานะทางการเงิน**

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer - EBT) ของบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 100 คือบริษัท เอเชียน โลฟ จำกัด บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด บริษัท ทีเอสเอสเจ็ด โกลบอล จำกัด และบริษัท ท็อป มาร์คคอม จำกัด (โดยมีเงื่อนไขเกี่ยวกับใบอนุญาต) โดยการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยในครั้งนี้ จะไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงต่ออำนาจควบคุมและโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท เอเชียน ไฟโตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทได้ดำเนินการรับโอนกิจการทั้งหมดของกลุ่มบริษัทย่อยเสร็จเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 และบริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกกิจการต่อกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2556 ซึ่งในปัจจุบันบริษัทย่อยเหล่านี้ยังอยู่ระหว่างกระบวนการชำระบัญชี ดังนั้น ในการนำเสนองบการเงินบริษัทจึงได้จัดทำงบเฉพาะกิจการ โดยถือว่าการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันตั้งแต่เริ่มสำหรับงบการเงินทุกงวดที่นำมาเปรียบเทียบ

### **สินทรัพย์**

สินทรัพย์รวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 628.98 ล้านบาท 711.19 ล้านบาท และ 678.78 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการขยายตัว ร้อยละ 11.80 ร้อยละ 13.07 และลดลงร้อยละ 4.56 ตามลำดับ รายละเอียดดังนี้

สินทรัพย์หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 473.20 ล้านบาท 595.59 ล้านบาท และ 573.63 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 75.23 ร้อยละ 83.75 และ ร้อยละ 84.51 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินทรัพย์หมุนเวียนของบริษัทประกอบด้วยสินทรัพย์ที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

(1) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวน เท่ากับ 213.80 ล้านบาท 222.50 ล้านบาท และ 244.30 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 33.99 ร้อยละ 31.29 และร้อยละ 35.99 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดที่เพิ่มขึ้นในปี 2559 – ปี 2560 เป็นผลจากกำไรของการดำเนินงาน สำหรับปี 2559 – ปี 2560 และ ณ สิ้นปี 2558 บริษัทได้นำเงินไปลงทุนในตั๋วแลกเงินอายุ 6 เดือน จึงทำให้เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจากปี 2557

(2) เงินลงทุนชั่วคราว ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 195.41 ล้านบาท 315.50 ล้านบาท และ 270.52 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31.07 ร้อยละ 44.36 และร้อยละ 39.85 ของสินทรัพย์รวม โดยเงินลงทุนชั่วคราวดังกล่าวเป็นเงินฝากสถาบันการเงินประเภทตั๋วแลกเงิน 6 – 12 เดือน และเงินฝากประจำ 12 เดือน โดยมีอัตราดอกเบี้ยประมาณร้อยละ 1.4 – 1.9 ต่อปี ทั้งนี้ เงินลงทุนชั่วคราว ณ สิ้นปี 2559 เพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทนำเงินไปลงทุนในตั๋วแลกเงินอายุ 12 เดือนและ 9 เดือน

(3) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นสุทธิ ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 10.31 ล้านบาท 8.58 ล้านบาท และ 6.89 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 1.64 ร้อยละ 1.21 และร้อยละ 1.01 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วยลูกหนี้การค้า กิจการที่เกี่ยวข้อง ลูกหนี้การค้ากิจการที่ไม่เกี่ยวข้อง และลูกหนี้อื่น ดังนี้

ลูกหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้อง ณ สิ้นปี 2558– ณ สิ้นปี 2560 จำนวน 0.40 ล้านบาท 0.00 ล้านบาท และ 0.56 ล้านบาท ตามลำดับ โดย ณ สิ้นปี 2558 เป็นยอดลูกหนี้ที่เกิดจากการขายสินค้าผ่านบริษัทร่วม คือ บจ. ทีเอส17 (ประเทศไทย) และบริษัทในเครือธนาคาร สมะลาภา ณ สิ้นปี 2559 ไม่มียอดคงเหลือของลูกหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน และ ณ สิ้นปี 2560 เป็นยอดลูกหนี้ที่เกิดจากการขายสินค้าผ่านบริษัทร่วม คือ บริษัท บิม เบลท์ เซ็นเตอร์ จำกัด

ลูกหนี้การค้ากิจการที่ไม่เกี่ยวข้อง ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 3.88 ล้านบาท 3.19 ล้านบาท และ 3.33 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2558 มียอดลูกหนี้การค้าลดลงจากปีก่อนค่อนข้างมาก ตามยอดขายในประเทศที่ลดลง เป็นผลมาจากการชะลอตัวของความต้องการผลิตภัณฑ์เสริมอาหารลดไขมันส่วนเกิน Gold Shape เป็นหลัก ทั้งนี้ ลูกหนี้การค้ากิจการที่ไม่เกี่ยวข้อง แยกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระ ดังสรุปในตาราง

รายละเอียดลูกหนี้การค้า (ไม่รวมกิจการที่เกี่ยวข้องกัน)	มูลค่า (บาท)		
	ณ 31 ธ.ค. 2560	ณ 31 ธ.ค. 2559	ณ 31 ธ.ค. 2558
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	2,421,638	2,741,879	1,873,945
เกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือน	905,630	273,921	1,871,805
เกินกำหนด 3 - 6 เดือน	-	171,609	-
เกินกำหนด 6 - 9 เดือน	-	-	131,840
เกินกำหนด 9 - 12 เดือน	-	-	-
เกินกำหนดมากกว่า 12 เดือน	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>3,327,268</b>	<b>3,187,409</b>	<b>3,877,590</b>
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	-	-	-
<b>สุทธิ</b>	<b>3,327,268</b>	<b>3,187,409</b>	<b>3,877,590</b>

บริษัทจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการขายตรงและช่องทาง Call Center เป็นหลัก ซึ่งเป็นการขายด้วยเงินสดเป็นส่วนใหญ่ จึงทำให้มีลูกหนี้การค้าจำนวนค่อนข้างน้อย และมีระยะเวลาจัดเก็บหนี้เฉลี่ยค่อนข้างสั้น คือประมาณ 12 วัน 8 วัน และ 7 วัน สำหรับปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงสภาพคล่องในการเก็บหนี้ของบริษัท ทั้งนี้ ลูกหนี้การค้าของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้ากับทางบริษัทโดยตรง โดยไม่ผ่านตัวแทนขายตรง มีเครดิตเทอมประมาณ 30-60 วัน

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่าลูกหนี้การค้ากิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกันส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระและลูกหนี้การค้าเกินกำหนดชำระน้อยกว่า 3 เดือน ซึ่งแปรผันตามยอดขายของบริษัท โดย ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีลูกหนี้เกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือน จำนวน 1.87 ล้านบาท จากลูกหนี้จำนวน 2 ราย โดยลูกหนี้ 1 ใน 2 รายมียอดหนี้เกินกำหนด จำนวน 1.74 ล้านบาท ลูกหนี้รายนี้เป็นลูกค้าในประเทศที่ซื้อสินค้าจาก APCO แบบซื้อขาดแล้วไปทำการตลาดและจัดจำหน่ายเองผ่านทางเคเบิลทีวี ซึ่งมียอดการจัดจำหน่ายลดลง ทำให้ยอดหนี้ค้างค้างลดลงจากปีก่อนตามไปด้วย โดยลูกหนี้รายดังกล่าวไม่มียอดหนี้เกินกำหนดมากกว่า 3 เดือน ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีลูกหนี้เกินกำหนดตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป จำนวน 0.13 ล้านบาทจากลูกหนี้จำนวน 2 ราย โดยลูกหนี้ 1 ใน 2 รายมียอดหนี้เกินกำหนด จำนวน 0.11 ล้านบาท ลูกหนี้ดังกล่าวเป็นลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งบริษัทพิจารณาแล้วคาดว่าจะได้รับชำระหนี้ครบทั้งจำนวนจึงไม่มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ทั้งนี้ ณ 30 มิถุนายน 2559 ได้รับชำระเรียบร้อยแล้ว

สำหรับ ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีลูกหนี้เกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือน จำนวน 0.27 ล้านบาท จากลูกหนี้ จำนวน 2 ราย โดยลูกหนี้ทั้ง 2 รายเป็นลูกหนี้ในประเทศ มียอดหนี้เกินกำหนดจำนวน 0.26 ล้านบาท และ 0.01 ล้านบาท และบริษัทมีลูกหนี้ที่มียอดหนี้เกินกำหนดมากกว่า 3 เดือน จำนวน 0.17 ล้านบาท จากลูกหนี้จำนวน 1 รายซึ่งจะมีการส่งคืนสินค้ากลับมาเท่ากับจำนวนลูกหนี้ที่ค้างและในปี 2560 ได้รับชำระเรียบร้อยแล้ว

สำหรับ ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีลูกหนี้เกินกำหนดน้อยกว่า 3 เดือน จำนวน 0.91 ล้านบาทจากลูกหนี้จำนวน 1 ราย

นอกจากนี้ ลูกหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2558 - ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 6.03 ล้านบาท 5.39 ล้านบาท และ 2.30 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งรายการลูกหนี้ที่สำคัญ ได้แก่ เงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้า ค่าใช้จ่ายล่วงหน้า และดอกเบี้ยค้างรับ เป็นต้น โดยปี 2558 มียอดลูกหนี้เพิ่มขึ้นจากปีก่อน เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายล่วงหน้าเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นเงินประกันค่าเช่าเวลาออกอากาศโฆษณาทางช่องฟรีทีวีประมาณ 1.99 ล้านบาท ณ 31 ธันวาคม 2559 และ 31 ธันวาคม 2560 ลูกหนี้อื่นลดลงเนื่องจากค่าใช้จ่ายล่วงหน้าลดลงจากปีก่อน

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

(5) สินค้าคงเหลือ-สุทธิ ณ สิ้นปี 2558 - ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 48.12 ล้านบาท 48.17 ล้านบาท และ 51.05 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 7.65 และร้อยละ 6.77 และร้อยละ 7.52 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินค้าคงเหลือของบริษัทแบ่งออกได้เป็น สินค้าสำเร็จรูป งานระหว่างทำ วัตถุดิบแปลงสภาพ วัตถุดิบ และ วัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน ดังตาราง

รายละเอียดสินค้าคงเหลือ	มูลค่า (บาท)		
	ณ 31 ธ.ค. 2560	ณ 31 ธ.ค. 2559	ณ 31 ธ.ค. 2558
สินค้าคงเหลือ			
- สินค้าสำเร็จรูป	13,394,331	13,616,230	14,687,721
- งานระหว่างทำ	767,845	-	49,220
- วัตถุดิบแปลงสภาพ	11,793,337	16,150,289	12,303,985
- วัตถุดิบ	18,373,234	11,949,124	14,404,912
- วัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน	8,692,538	8,111,947	8,226,498
<b>สินค้าคงเหลือรวม</b>	<b>53,021,285</b>	<b>49,827,590</b>	<b>49,672,336</b>
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพ			
- สินค้าสำเร็จรูป	478,115	474,548	460,598
- งานระหว่างทำ		-	-
- วัตถุดิบแปลงสภาพ	133,566	131,583	88,357
- วัตถุดิบ	42,023	14,296	300,302
- วัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน	1,313,390	1,032,972	704,736
<b>รวม</b>	<b>1,967,094</b>	<b>1,653,399</b>	<b>1,553,993</b>
<b>สินค้าคงเหลือ - สุทธิ</b>	<b>51,054,191</b>	<b>48,174,191</b>	<b>48,118,343</b>

หมายเหตุ: วัตถุดิบแปลงสภาพ ณ 31 ธันวาคม 2559 เพิ่มขึ้น เนื่องจากมีการสต็อกสารสกัดจากใบบัวบก (Centella Dry) เพิ่มขึ้นเพื่อให้เพียงพอต่อการผลิตประมาณ 2 ปี ตามนโยบายของบริษัท โดยใบบัวบกเป็นวัตถุดิบที่ออกตามฤดูกาล ซึ่งบริษัทจะนำใบบัวบกสดมาอบแห้งและผลิตเป็นสารสกัดจากใบบัวบก (Centella Dry) เพื่อใช้ในการผลิต

สินค้าคงเหลือของบริษัทส่วนใหญ่จะเก็บอยู่ในรูปของวัตถุดิบ ซึ่งที่สำคัญคือวัตถุดิบทางการเกษตรและสินค้าสำเร็จรูป โดยในช่วงปี 2558 -ปี 2560 วัตถุดิบมีสัดส่วนเฉลี่ยโดยประมาณร้อยละ 29.33 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือรวม โดยบริษัทมีนโยบายจัดซื้อวัตถุดิบทางการเกษตรแต่ละครั้งในปริมาณมากเพื่อป้องกันการขาดแคลนของวัตถุดิบจากความไม่แน่นอนของปริมาณที่เพาะปลูกได้ในแต่ละปี ซึ่งวัตถุดิบทางการเกษตรหลังจากนำมาสกัดเป็นวัตถุดิบแปลงสภาพแล้วสามารถเก็บไว้ได้เป็นระยะเวลาอันยาวนาน ณ 31 ธันวาคม 2558 มีวัตถุดิบลดลงร้อยละ 38.78 เนื่องจากบริษัทมีส้มแขกและมังคุดในปริมาณเพียงพอต่อการผลิตตามแผนการผลิต จึงไม่มีการสั่งซื้อส้มแขกและมังคุด ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตเพิ่มเติมในระหว่างปี 2558 นี้ โดย ณ 31 ธันวาคม 2559 วัตถุดิบลดลงเนื่องจากมีการ



นำไปใช้ในการผลิต วัตถุประสงค์ ณ 31 ธันวาคม 2560 เพิ่มขึ้นร้อยละ 53.76 จาก ณ สิ้นปี 2559 จากการจัดซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้นเพื่อให้เพียงพอต่อการผลิต 2 ปี เนื่องจากบริษัทประมาณการว่าจะมีการใช้วัตถุดิบในการผลิตมากขึ้น

สินค้าคงเหลือของบริษัทส่วนรองลงมา คือ สินค้าสำเร็จรูป โดยในช่วงปี 2558 - ปี 2560 สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือมีสัดส่วนเฉลี่ยโดยประมาณร้อยละ 27.34 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือโดยรวม ณ 31 ธันวาคม 2558 สินค้าสำเร็จรูปของบริษัทมียอดคงเหลือใกล้เคียงกันกับปีก่อน โดยเพิ่มขึ้นเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 3.22 ส่วนใหญ่เป็นน้ำมันงาคูผสมสารส้มแบบกระป๋อง “Gold Shape Drink” เนื่องจากยอดขายผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกินลดลงจากปีก่อน จึงทำให้ยังมีสินค้าคงเหลือค้างอยู่ ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2559 สินค้าสำเร็จรูปลดลงคิดเป็นร้อยละ 7.30 จาก ณ สิ้นปี 2558 แต่ด้วยยอดขายผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกินที่ลดลงต่อเนื่อง ส่งผลให้สินค้าสำเร็จรูปส่วนใหญ่ เป็นน้ำมันงาคูผสมสารส้มแบบกระป๋อง “Gold Shape Drink” โดยไม่มีสินค้าสำเร็จรูปที่มีอายุเกินกว่า 2.5 ปี ณ 31 ธันวาคม 2560 สินค้าสำเร็จรูปของบริษัทมียอดคงเหลือใกล้เคียงกันกับปีก่อน โดยลดลงเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 1.63 จาก ณ สิ้นปี 2559

ทั้งนี้ ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพในแต่ละปี ไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยบริษัทได้มีการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพ เนื่องจากการเคลื่อนไหวซ้ำของสินค้าสำเร็จรูปและวัตถุดิบเป็นหลัก มิใช่เกิดจากการชำรุดเสียหาย ทั้งนี้ ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพของวัตถุดิบมาจากการเคลื่อนไหวซ้ำของส้มแขกเกือบทั้งหมด โดยปริมาณส้มแขกที่จัดเก็บไว้ ณ 31 ธันวาคม 2560 เมื่อเทียบกับประมาณการปริมาณการผลิตคาดว่าจะยังคงสามารถใช้ในการผลิตต่อเนื่องได้อีกประมาณ 2 ปี ทั้งนี้ วัตถุดิบส้มแขกจะถูกจัดเก็บในสภาพอบแห้งอยู่ในคลังสินค้าที่มีอุณหภูมิและความชื้นที่เหมาะสม โดยบริษัทจะมีการตรวจสอบคุณภาพทั้งทางกายภาพและทางเคมีเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าส่วนประกอบที่สำคัญในส้มแขก หรือ HCA (Hydroxy-citric acid) ยังอยู่ในเกณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด ซึ่งจากข้อมูลผลการทดสอบจากบริษัทพบว่า ปริมาณ HCA ในส้มแขกที่เก็บไว้เกินกว่า 5 ปี ยังอยู่ในเกณฑ์ที่มาตรฐานกำหนด โดยบริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพสำหรับวัตถุดิบ ดังนี้

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

ณ 31 ธันวาคม 2558 และ ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีส้มแขกที่มีอายุ 9-10 ปี มูลค่าประมาณ 1.46 ล้านบาท และ 0.00 ล้านบาท ตามลำดับ (จาก 4.15 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2557) โดยได้มีการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพเป็นจำนวน 0.29 ล้านบาท และ 0.00 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีส้มแขกที่มีอายุ 3 ปี 4 เดือน มูลค่า 5.68 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทไม่มีส้มแขกที่มีอายุเกินกว่า 10 ปี บริษัทมีนโยบายการซื้อส้มแขกจำนวนมากเนื่องจากส้มแขกจะมีผลผลิตเป็นฤดูและหายากในบางปี และต้องใช้เวลาในการรวบรวมและขนส่งจากพื้นที่ในจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นหลัก จึงได้มีการสำรองวัตถุดิบไว้เพื่อให้เพียงพอในการผลิต

สำหรับเปลือกมังคุด ณ 31 ธันวาคม 2558 ณ 31 ธันวาคม 2559 และ ณ 31 ธันวาคม 2560 พบว่า บริษัทมีเปลือกมังคุดที่มีอายุค้ำนานเกิน 1 ปี มูลค่า 1.02 ล้านบาท มูลค่า 0.00 ล้านบาท และมูลค่า 0.70 ล้านบาท ตามลำดับ โดยไม่มีเปลือกมังคุดค้ำนานเกินกว่า 2 ปี บริษัทจึงไม่มีการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพเปลือกมังคุด เนื่องจากเปลือกมังคุดจะมีนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพอยู่ในกลุ่มนโยบายการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพสำหรับวัตถุดิบ คือ บริษัทจะตั้งสำรองเมื่อวัตถุดิบมีอายุเกินกว่า 5 ปี อย่างไรก็ตาม เปลือกมังคุดมีสารโมเลกุลที่เสถียรมาก มีโอกาสเสื่อมคุณค่าต่ำ แม้จะเก็บไว้ในที่เปียกชื้นเพียงใดก็ตาม ก็ไม่ส่งผลให้ปริมาณสาร Mangostin (GM-1) ที่ได้จากเปลือกมังคุดมีปริมาณลดลง

สำหรับเนื้อมังคุด ณ 31 ธันวาคม 2558 ณ 31 ธันวาคม 2559 และ ณ 31 ธันวาคม 2560 พบว่า มีเนื้อมังคุดที่มีอายุค้ำนานเกิน 1 ปี มูลค่า 2.65 ล้านบาท มูลค่า 1.11 ล้านบาท และมูลค่า 0.00 ล้านบาท ตามลำดับ โดยไม่มีเนื้อมังคุดค้ำนานเกินกว่า 2 ปี จึงไม่มีการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพเนื้อมังคุด โดยการเก็บรักษาเนื้อมังคุดจะเก็บในห้องเย็นที่อุณหภูมิต่ำกว่า -18 องศาเซลเซียส จะสามารถรักษาคุณภาพทั้งทางกายภาพและ ทางเคมีของเนื้อมังคุดไว้ได้ ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 มีมติกำหนดนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพสำหรับวัตถุดิบสดที่มีอายุมากกว่า 3 ปี ให้ตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพร้อยละ 20

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 155.78 ล้านบาท 115.59 ล้านบาท และ 105.15 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 24.77 ร้อยละ 16.25 และ ร้อยละ 15.49 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่สำคัญ ได้แก่ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ มีจำนวนเท่ากับ 146.68 ล้านบาท 106.71 ล้านบาท และ 93.77 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 92 ของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ทั้งนี้ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ณ สิ้นปี 2558 เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 38.71 จากปี 2557 เนื่องจากบริษัทมีการก่อสร้างอาคารหลังใหม่สำหรับใช้ผลิตสินค้าที่สำนักงานใหญ่ จังหวัดลำพูน และปรับปรุงระบบเมนไฟฟ้า อาคารโรงงานรวมมูลค่า ประมาณ 19 ล้านบาท นอกจากนี้มีการปรับปรุงตกแต่งเพิ่มเติมสาขาวิชาตึกที่ อาคาร AIA มูลค่าประมาณ 17 ล้านบาท และประมาณการค่ารั้วถนนอาคาร AIA มูลค่าประมาณ 3.4 ล้านบาท ซื้อเครื่องใช้สำนักงาน ประมาณ 6 ล้านบาทและซื้อยานพาหนะ 6.50 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2559 ลดลงประมาณร้อยละ 27.25 จากปี 2558 และ ณ สิ้นปี 2560 ลดลงประมาณร้อยละ 12.13 จากปี 2559 เนื่องจากมีการขายสำนักงานในอาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ทั้งนี้ สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นประกอบด้วยเงินประกันและเงินมัดจำต่าง ๆ โดย ณ สิ้นปี 2557 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น จากเงินประกันค่าเช่าอาคาร เอไอเอ แคปิตอล เซ็นเตอร์ ประมาณ 3.75 ล้านบาท สำหรับใช้เป็นสำนักงานสาขาวิชาตึกที่ใหม่ซึ่งเริ่มใช้มาตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 ปี 2557

### หนี้สิน

หนี้สินรวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวน 60.80 ล้านบาท 62.08 ล้านบาท และ 50.47 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทไม่มีการใช้แหล่งเงินทุนจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน ดังนั้น หนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทจึงอยู่ในรูปของหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งมีจำนวนเท่ากับ 49.05 ล้านบาท 50.27 ล้านบาท และ 37.80 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นเพียงร้อยละ 7.80 ร้อยละ 7.07 และร้อยละ 5.57 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ตามลำดับ หนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญของบริษัทประกอบด้วย

(1) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 บริษัทมีจำนวน 30.02 ล้านบาท 27.27 ล้านบาท และ 22.56 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 4.77 ร้อยละ 3.84 และร้อยละ 3.32 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ แบ่งเป็นเจ้าหนี้การค้า ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 1.86 ล้านบาท 1.75 ล้านบาท และ 1.55 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีระยะเวลาในการชำระหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 10 วัน 11 วัน และ 9 วัน ตามลำดับ สำหรับเจ้าหนี้อื่น ประกอบด้วย เจ้าหนี้อื่น-บริษัทที่เกี่ยวข้อง เจ้าหนี้ซื้อทรัพย์สิน และค่าใช้จ่ายค้างจ่าย โดยเจ้าหนี้อื่น-บริษัทที่เกี่ยวข้อง หมายถึง เจ้าหนี้ค่าตอบแทนในการใช้ประโยชน์จากงานวิจัยและพัฒนาที่บริษัทต้องชำระต่อ บจ. อรุณพิทยา สำหรับเจ้าหนี้ซื้อทรัพย์สินเป็นเจ้าหนี้ค่าเครื่องจักร โดย ณ สิ้นปี 2558 ลดลงประมาณ 1.99 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้จ่ายชำระค่าเครื่องจักรแล้วตามกำหนดชำระ สำหรับค่าใช้จ่ายค้างจ่าย ประกอบด้วย ค่าคอมมิชชั่นค้างจ่าย ค่าเช่าค้างจ่าย ค่าบริการและค่าสาธารณูปโภคค้างจ่าย เป็นต้น ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2559 เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นลดลงจากสิ้นปี 2558 ประมาณ 2.74 ล้านบาท เนื่องจากค่าคอมมิชชั่นค้างจ่ายและรายได้รับล่วงหน้าลดลง ณ 31 ธันวาคม 2560 เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นลดลงจากสิ้นปี 2559 ประมาณ 4.71 ล้านบาท เนื่องจากค่าคอมมิชชั่นค้างจ่ายและเช็คจ่ายล่วงหน้าลดลงจากปีก่อน

(2) ภาษีเงินได้ค้างจ่าย ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวนเท่ากับ 14.78 ล้านบาท 18.92 ล้านบาท และ 12.08 ล้านบาท ตามลำดับ โดย ณ ปี 2558-2559 และ ณ 31 ธันวาคม 2560 ภาษีเงินได้ค้างจ่ายคิดเป็น ร้อยละ 30.13 ร้อยละ 37.63 และร้อยละ 31.96 ของหนี้สินหมุนเวียน ตามลำดับ หรือ ร้อยละ 2.35 ร้อยละ 2.66 และร้อยละ 1.78 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

หนี้สินไม่หมุนเวียนของบริษัท ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 บริษัทมีจำนวนเท่ากับ 11.75 ล้านบาท 11.82 ล้านบาท และ 12.67 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 1.87 ร้อยละ 1.66 และ ร้อยละ 1.87 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ หนี้สินไม่หมุนเวียนของบริษัทประกอบด้วย

(1) ภาระผูกพันของผลประโยชน์พนักงาน โดย ณ สิ้นปี 2558 - 2559 และ ณ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 8.36 ล้านบาท 8.42 ล้านบาท และ 9.27 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 1.33 ร้อยละ 1.18 และร้อยละ 1.37 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ซึ่งเป็นการประมาณการค่าชดเชยผลประโยชน์ของพนักงานหลังจากออกจากงานและบำเหน็จตามข้อกำหนดของพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ. 2541 ในการให้ผลประโยชน์เมื่อเกษียณและผลประโยชน์ระยะยาวอื่นแก่พนักงานตามสิทธิและอายุงาน ตามมาตรฐานบัญชีฉบับที่ 19 ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้ในปี 2554



(2) ประมาณการต้นทุนการรื้อถอนอาคารเช่า ณ สิ้นปี 2558 – 2559 และ ณ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 3.40 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.54 ร้อยละ 0.48 และร้อยละ 0.50 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ซึ่งเป็นการประมาณต้นทุนการรื้อถอนเมื่อหมดสัญญาเช่าของอาคารเอไอเอเคบีปิตอล เซ็นเตอร์ (ชั้น 30) ซึ่งเป็นสำนักงานสาขาวิชาศีกษาภิเษกแห่งใหม่ สัญญาเช่ามีระยะเวลาครั้งละ 3 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 ตุลาคม 2557 เป็นต้นไป โดยบริษัทได้ทำการต่อสัญญาเช่าอีก 3 ปีเมื่อปี 2560

### **ส่วนของผู้ถือหุ้น**

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 เท่ากับ 568.18 ล้านบาท 649.10 ล้านบาท และ 628.31 ล้านบาท ตามลำดับ กำไรสะสมของบริษัท ณ สิ้นปี 2558 – ณ สิ้นปี 2560 เท่ากับ 122.54 ล้านบาท 159.49 ล้านบาท และ 138.70 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลในปี 2558 –ปี 2560 เป็นจำนวน 115.60 ล้านบาท 95.26 ล้านบาท และ 129.00 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2557 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200.00 ล้านบาท เป็น 300.000 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2557 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2557 เพื่อจ่ายหุ้นปันผลจำนวน 40.00 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม (Right Offering) จำนวน 32.00 ล้านหุ้น ส่วนที่เหลืออีก 8.00 ล้านหุ้นจะเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการจ่ายหุ้นปันผลและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในเดือนเมษายน รวมทั้งจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเป็น 272 ล้านบาท เมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2557 สำหรับส่วนที่เหลืออีก 8.00 ล้านหุ้น ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2557 มีมติอนุมัติให้ลดทุนจำนวน 8.00 ล้านหุ้นดังกล่าว 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

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 8 เมษายน 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นมีมติ ดังนี้

1. 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

2. 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

3. อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 254,625,355 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัท การกำหนดราคาเสนอขายจะพิจารณาจากราคาตลาดเฉลี่ยของหุ้น

สามัญของบริษัท และในกรณีที่หุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป บริษัทจะนำไปจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) เสนอขายหุ้นละ 0.10 บาท

บริษัทได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering) ที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัทจำนวนไม่เกิน 254,625,355 หุ้น เมื่อวันที่ 7 และ 10 - 13 ตุลาคม 2559 โดยมีผู้มีอุปการคุณมาจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นจำนวน 16,252,060 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1.3455 บาท (ราคาขายหุ้นละ 1.48 บาท โดยเมื่อรวมหุ้นสมนาคุณเพิ่มอีกร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่จองซื้อ จะทำให้ราคาสุทธิต่อหุ้นที่ผู้ลงทุนจ่ายชำระค่าหุ้นเท่ากับ 1.3455 บาทต่อหุ้น) คิดเป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 21.9 ล้านบาท และในวันที่ 14 ตุลาคม 2559 บริษัทได้รับชำระเงินค่าหุ้นเพิ่มทุนแล้วทั้งจำนวน บริษัทได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนชำระแล้วดังกล่าวต่อกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2559 ทั้งนี้ ทำให้มีหุ้นสามัญเพิ่มทุนคงเหลือจำนวน 238,373,295 หุ้นโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริหารครั้งที่ 5/2559 เมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2559 มีมติอนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนคงเหลือดังกล่าวจำนวน 238,373,295 หุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) ในราคาหุ้น 0.10 บาท โดยมีอัตราการจัดสรรเป็น 11.5854 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ และเมื่อวันที่ 18 และ 21 - 24 พฤศจิกายน 2559 ได้มีการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนและชำระค่าหุ้นสำหรับผู้ถือหุ้นเดิม ในวันที่ 28 พฤศจิกายน 2559 บริษัทได้รับชำระเงินค่าหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 23.8 ล้านบาท บริษัทได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนชำระแล้วดังกล่าวต่อกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2559 ค่าใช้จ่ายทางตรงที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นดังกล่าวจำนวน 2.2 ล้านบาท (สุทธิจากภาษีเงินได้จำนวน 0.4 ล้านบาท) ได้แสดงหักจากส่วนเกินมูลค่าหุ้น

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2558 - ณ สิ้นปี 2560 เท่ากับ 0.11 เท่า 0.10 เท่า และ 0.08 เท่า ตามลำดับ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ สอดคล้องกับข้อเท็จจริงที่บริษัทใช้แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่จากส่วนของผู้ถือหุ้นและเงินสดจากการดำเนินงาน ทำให้มีความเสี่ยงด้านการเงินต่ำ และมีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ

### **สภาพคล่อง**

#### **(1) สภาพคล่องกระแสเงินสด**

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานของบริษัทในปี 2558 - ปี 2560 เป็นบวกอย่างต่อเนื่องเท่ากับ 139.05 ล้านบาท 120.26 ล้านบาท และ 102.24 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมาจากที่บริษัทมีกำไรสุทธิต่อเนื่อง โดยบริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุนในปี 2558 - ปี 2560 เท่ากับ (254.69) ล้านบาท (60.27) ล้านบาท และ 48.56 ล้านบาท ตามลำดับ

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 จังหวัดลำพูนและปรับปรุงระบบเมนไฟฟ้าอาคารโรงงานรวมมูลค่าประมาณ 19 ล้านบาท นอกจากนี้ มีการปรับปรุงตกแต่งเพิ่มเติมสาขาวิชาชีพที่อาคาร AIA มูลค่าประมาณ 17 ล้านบาท และประมาณการค่ารั่วถอนอาคาร AIA มีมูลค่าประมาณ 3.4 ล้านบาท ซื้อเครื่องใช้สำนักงานประมาณ 6 ล้านบาทและซื้อยานพาหนะ 6.50 ล้านบาท

สำหรับปี 2559 บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนเป็นลบ เนื่องจากบริษัทได้เพิ่มเงินลงทุนชั่วคราว ประเภทตัวแลกเงิน 12 เดือน จำนวน 120.08 ล้านบาท และมีเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องลดลง 5.00 ล้านบาท เนื่องจากได้รับชำระคืนแล้ว และบริษัทมีเงินสดรับจากการขายอาคารและอุปกรณ์ จำนวน 51.70 ล้านบาท

สำหรับปี 2560 บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนเป็นบวก เนื่องจากบริษัทได้ลดเงินลงทุนชั่วคราว ประเภทตัวแลกเงิน 12 เดือน เป็นจำนวน 44.98 ล้านบาท มีรายได้จากดอกเบี้ยรับ 6.26 ล้านบาท มีเงินสดรับจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทร่วม 0.35 ล้านบาทและบริษัทมีเงินสดรับจากการขายอาคารและอุปกรณ์ จำนวน 0.51 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงินในปี 2558 – ปี 2560 เท่ากับ (47.49) ล้านบาท และ (51.30) และ (129.00) ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลทุกปีในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 95 ของกำไรสุทธิ ส่งผลให้กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงินติดลบ ซึ่งในปี 2558 บริษัทมีการเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายต่อประชาชนทั่วไป จำนวน 25.37 ล้านหุ้น โดยได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นดังกล่าวจำนวน 68.11 ล้านบาท (สุทธிகำไรค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหุ้นจำนวน 2.2 ล้านบาท) ทั้งนี้ สำหรับปี 2559 บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงินติดลบลดลงเนื่องจากได้รับเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 43.97 ล้านบาท และปี 2560 บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงินติดลบลดลงเนื่องจากการจ่ายเงินปันผลจำนวน 129 ล้านบาท

## (2) อัตราส่วนสภาพคล่อง

ในปี 2558 – ปี 2560 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 9.65 เท่า 11.85 เท่า และ 15.18 เท่า ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างสูงเนื่องจากบริษัทมีการดำรงเงินสดจากการดำเนินงานไว้ค่อนข้างมาก แต่เมื่อพิจารณาจากวงจรกิจสินทรัพย์จะเห็นว่าวงจรกิจสินทรัพย์ของบริษัทมีระยะเวลายาว ปี 2558 – ปี 2560 บริษัทมีวงจรกิจสินทรัพย์เท่ากับ 270 วัน 279 วัน และ 256 วัน ตามลำดับ สาเหตุหลักเนื่องมาจากการจัดเก็บวัตถุดิบทางการเกษตรและวัตถุดิบแปลงสภาพในปริมาณมากเพื่อไว้สำหรับผลิตสินค้าได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี นอกจากนี้ ด้วยยอดขายในส่วนของผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกินลดลง จึงทำให้ยังมีสินค้าสำเร็จรูปค้างอยู่ ส่งผลให้วงจรกิจสินทรัพย์ปี 2558 และ ปี 2559 เพิ่มขึ้นจากปีก่อน อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีสภาพคล่องที่เพียงพอสำหรับการบริหารวงจรกิจสินทรัพย์ระยะยาวดังกล่าว จึงทำให้บริษัทไม่มีการพึ่งพาการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

## 16.2 ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินของบริษัทในอนาคต

### ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงช่องทางการจัดจำหน่าย

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

## การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว ด้วยความระมัดระวัง บริษัทขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทขอรับรองว่า

- (1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว
- (2) บริษัทได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญ ทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว
- (3) บริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มิชอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้ นางอภิญญา อุทุมปานนท์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นางอภิญญา อุทุมปานนท์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

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

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
ผู้รับมอบอำนาจ นางอภิญญา อุทุมปานนท์	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	.....
	ฝ่ายบัญชีและการเงิน	

## 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	72	- ปริญญาตรี บัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (เกียรตินิยม) - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมิชิแกนสเตท  - ผ่านการอบรม Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริม สถาบันกรรมการบริษัทไทย - ปริญญาบัตร วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร ภาครัฐร่วมเอกชน รุ่นที่ 11 - หลักสูตรภูมิพลังแผ่นดิน รุ่นที่ 2 ปี 2556 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง สถาบัน วิทยาการตลาดทุน รุ่นที่ 6 ปี 2551 - หลักสูตรการบริหารจัดการความมั่นคง ชั้นสูง รุ่นที่ 3 ปี 2555 สยามวิทยาลัย ป้องกันราชอาณาจักร - หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงด้านการบริหารงาน พัฒนาเมือง (มหานคร) สถาบันพัฒนาเมือง กรุงเทพมหานคร	-	-	2560 – ปัจจุบัน 2554 – ปัจจุบัน 2550 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ ประธานกรรมการ และ ประธานกรรมการ ตรวจสอบ กรรมการ	บจ.นรา 12 บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์  บมจ. ซินเน็ค (ประเทศไทย)	การซื้อ ขาย ให้เช่าสังหาริมทรัพย์ ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์
ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา / 30 เมษายน 2554	73	- ปริญญาตรี (เกียรตินิยม) วิทยาศาสตร์ University of Western Australia - ปริญญาเอก เคมีอินทรีย์ University of Tasmania Australia - Post-Doctoral Fellow เคมี/ผลิตภัณฑ์ ธรรมชาติ, University of Connecticut, ประเทศสหรัฐอเมริกา	50.01%	สามีของ รองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะจิตรา	2555 – 2556 2543 – ปัจจุบัน 2542 – 2556	กรรมการผู้จัดการ  กรรมการ  กรรมการผู้จัดการ	บจ.ทีเอชสิบลีเจ็ด โกลบอล  บจ. อรุณพิทยา  บจ. เอเชียน ไลฟ์	ประสานงานและบริหารการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เพื่อผู้มีปัญหาโรคเมะเร็งทั้งในและ ต่างประเทศ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพและ ความงาม จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Post-Doctoral Fellow เคมี/ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ, University of Pennsylvania, ประเทศสหรัฐอเมริกา</li> <li>- ปริญญาวิทยาศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ (เคมี) มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์</li> <li>- ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย</li> </ul>			2538 – 2556 2531 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ ประธาน กรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร, กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท	บจ. กรีนโกลด์ บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจากธรรมชาติ
<b>ดร.ชิงชัย ชาญเจณลักษณ์ /</b> 30 เมษายน 2554	75	<ul style="list-style-type: none"> <li>- วุฒิบัตร Project Analysis มหาวิทยาลัย Connecticut ประเทศสหรัฐอเมริกา</li> <li>- วุฒิบัตร Management มหาวิทยาลัย Western Ontario ประเทศแคนาดา</li> <li>- ปริญญาเอก กุญหมายมหาชน มหาวิทยาลัย CEAN ประเทศฝรั่งเศส</li> <li>- ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย</li> </ul>	0.62%	-	2560 2560 2559 – ปัจจุบัน 2559 – ปัจจุบัน 2557 – ปัจจุบัน 2557 – 2558 2551 – 2559 2550 – ปัจจุบัน 2550 – ปัจจุบัน 2550 – 2560 2548 – ปัจจุบัน	ที่ปรึกษา กรรมการ กรรมการบริหาร รองประธาน กรรมการบริหาร กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ สมาชิก กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ	สภามหาวิทยาลัยหอการค้าไทย มูลนิธิสถาบันสิ่งแวดล้อมไทย ศูนย์ยุโรปศึกษาแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย บมจ. ลีอิกซ์เสย์ บมจ. ลีอิกซ์เสย์ สกนง.กองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สภาปฏิรูปแห่งชาติ ด้านการศึกษา บมจ. ลีอิกซ์เสย์ สถาบันพระปกเกล้า มูลนิธิสถาบันการต่างประเทศสราญรมย์ สถาบันพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	สถาบันการศึกษา สถาบันทางวิชาการ สถาบันทางวิชาการ นำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ หน่วยงานราชการ หน่วยงานราชการ นำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ สถาบันทางวิชาการ หน่วยงานเพื่อสนับสนุนกิจกรรมทางวิชาการและการวิเคราะห์นโยบายและประเด็นระหว่างประเทศ หน่วยงานราชการ ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
						กรรมการบริหาร และ กรรมการผู้มีอำนาจลง นามผูกพันบริษัท		และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
					2547 – ปัจจุบัน	นายก	สมาคมฝรั่งเศส	สถาบันสอนภาษาและเผยแพร่วัฒนธรรมฝรั่งเศส
					2547 – ปัจจุบัน	กงสุลกิตติมศักดิ์	สถานกงสุลกิตติมศักดิ์ประเทศจาเมกา ประจำประเทศไทย	หน่วยงานด้านการทูต
					2546 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สปี ออยล์ แอนด์ แก๊ส เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย)	องค์กรสำรวจผลิตและสกัดน้ำมัน และที่ปรึกษา ด้านวิศวกรรม
					2544 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. ลา구나 โฮเต็ลแอนด์รีสอร์ท	ให้บริการโรงแรมและภัตตาคาร พัฒนา อสังหาริมทรัพย์
					2543 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. ไทยวาฟูดโปรดักส์	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์วุ้นเส้นและ ผลิตภัณฑ์อื่นๆ รวมถึงผลพลอยได้ของผลิตภัณฑ์ วุ้นเส้น
					2542 – 2556	กรรมการ	บจ. เอเซีย ไลฟ์	จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
					2542 – ปัจจุบัน	ประธาน กรรมการบริหาร	ศูนย์เลสิกและรักษาสายตารัตนิน-กิมเบล	ศูนย์รักษาพยาบาลทางด้านสายตา
					2542 – 2560	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	องค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร ซึ่งดำเนินงาน ด้านกฎหมายเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่าง กัมพูชา ลาว ไทย และเวียดนาม



ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายชินการ สมะลาภา / 30 เมษายน 2554	53	- ปริญญาตรี เกษษศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์ Strathclyde University ประเทศอังกฤษ  - ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย	11.33%	-	2559 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ.สมาพันธ์เฮลท์	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร นำเข้า และจำหน่ายยา อุปกรณ์ทางการแพทย์และ เวชภัณฑ์
					2558 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ.เอเพ็กซ์เมดิคัล (ไทยแลนด์)	จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคเพื่อสุขภาพ เครื่องมือแพทย์
					2553 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์ฟร็อพเพอร์ตี้	กิจการซื้อขายที่ดิน จำหน่ายอาคารที่อยู่อาศัย และกิจการให้เช่า เช่าซื้อ ทรัพย์สิน
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์พัฒนา	ผลิตยา ยารักษาโรค เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอางและอาหารเสริม
					2550 – 2557	กรรมการ	บจ. โนวาเมดิค	ผลิตยา ยารักษาโรค เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอางและอาหารเสริม
					2548 – ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร และ กรรมการผู้มีอำนาจลง นามผูกพันบริษัท	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
					2545 – 2557	กรรมการผู้จัดการ	บจ. ไปโอซูทริชั่น 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. สมาพันธ์เทรดดิ้ง	จำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ยา อุปกรณ์ การแพทย์และเวชภัณฑ์					

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
รองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะจิตรา / 30 เมษายน 2554	71	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ประกาศนียบัตร การเรียนการสอน ภาษาอังกฤษ, Perth Technical College ประเทศออสเตรเลีย</li> <li>- ปริญญาตรี ภาษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์</li> <li>- ปริญญาโท Bilingual Education University of Connecticut ประเทศสหรัฐอเมริกา</li> <li>- ปริญญาศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ (ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร) มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี</li> <li>- ปริญญาศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ (ภาษาอังกฤษศึกษา) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์</li> <li>- ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย</li> </ul>	3.50%	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 – 2558	กรรมการพัฒนาระบบ การประเมิน กรรมการ.	สง.รับรองมาตรฐานและประเมิน คุณภาพการศึกษา	หน่วยงานราชการ
2548 – ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	กรรมการผู้มีอำนาจลง นามผูกพันบริษัท และ เลขานุการบริษัท	บมจ. เอเชียนไฟฟ์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ				
2543 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ		บจ. อรุณพิทยา	วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและความ งาม				
รองศาสตราจารย์ ดร.วรากรณ์ สามโกเศศ / 30 เมษายน 2554	70	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ The University of Western, Australia</li> <li>- ปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ The University of Kansas, U.S.A</li> <li>- ปริญญาเอก เศรษฐศาสตร์ The University of Kansas, U.S.A</li> <li>- ผ่านการอบรม Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริม</li> </ul>	-	-	2554 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและ กรรมการตรวจสอบ	บมจ. เอเชียนไฟฟ์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
					2553 – 31 มกราคม 2559	อธิการบดี	มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต	สถาบันการศึกษา
					2553 – 2555	กรรมการ	บมจ. ทูน่าภัทร	เป็นบริษัท Holding Company ที่ดำเนินธุรกิจ ด้านการลงทุนโดยตรง และถือหุ้นในบริษัทย่อยที่ ดำเนินธุรกิจด้านหลักทรัพย์
					2548 – ม.ค. 2550	กรรมการ	บมจ. หลักทรัพย์ภัทร	ธุรกิจหลักทรัพย์

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		สถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตรนิติธรรมเพื่อประชาธิปไตย รุ่น 2 (2557) ศาลรัฐธรรมนูญ			และ 2551- 2555			
ศาสตราจารย์ ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์ / 30 เมษายน 2554	70	- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยออสเตรเลียนตะวันตก - ปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาเอก เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเยล ประเทศสหรัฐอเมริกา  - ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) และ Director Certificate Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย	-	-	2557 – 2558 2557 – 2558 2557 - 2558 2554 – ปัจจุบัน  2557 - ปัจจุบัน 2515 – 2555	สมาชิก ผู้ช่วยรัฐมนตรี กรรมการอำนวยการ กรรมการอิสระและ กรรมการตรวจสอบ  คณะกรรมการกองทุน อาจารย์	สภาปฏิรูปแห่งชาติ กระทรวงพลังงาน บมจ. ไทยออยล์ บมจ. เอเชียน ไฟโอดีซูติคอลส์  กองทุนเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	หน่วยงานราชการ หน่วยงานราชการ ธุรกิจพลังงานและสาธารณูปโภค ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ  หน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา
นางจันทร์ณัฐพร จันทร์ประเสริฐ	52	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์สาขาเคมี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์สาขาเคมี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	0.04%	-	2538 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยประธาน เจ้าหน้าที่บริหารฝ่าย ผลิต	บมจ. เอเชียน ไฟโอดีซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ
นางสาวสุรีย์พร தியปริชญา	56	- ปริญญาตรี บัญชี มหาวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	0.05%	-	2538 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยประธาน เจ้าหน้าที่บริหารฝ่าย บริหาร	บมจ. เอเชียน ไฟโอดีซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดจาก ธรรมชาติ

ชื่อ-นามสกุล / วันที่ ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ในบริษัท *	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง กรรมการและ ผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางอภิญา อุทุมพานนท์	49	- 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	51	- 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	52	- 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

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

นอกจากนี้ เลขานุการบริษัทยังมีหน้าที่อื่นตามที่บริษัท (หรือคณะกรรมการบริษัท) มอบหมาย ดังนี้

1. ทำหน้าที่ในการดำเนินการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้น
2. ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภายในบริษัทให้ปฏิบัติตามมติคณะกรรมการบริษัทและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
3. หน้าที่อื่นๆตามที่ได้รับมอบหมายจากบริษัท

### ข้อมูลการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทในบริษัทที่เกี่ยวข้อง

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

ชื่อ-สกุล บริษัทที่เกี่ยวข้อง	นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตร	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	ดร. จิงชัย หาญเจนลักษณ์	นายชินการ สมะลาภา	รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์	นางจันทร์ปวีณ์พร จันทร์ประเสริฐ	นางสาวสุวิทย์พร ดิยปรัชญา	นางอภิญา อุทุมพานนท์	นางศิริพิชญ์ วิริยะจิตรา	นางสาวอรพิตมด ประเสริฐวิทย์
บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	A,X,Z	B,C,D	B,C	B,C	B,C,D	B,Y,Z	B,Y,Z	D	D	D	D	D
บจ. อรุณพิทยา		B			B,D							
บจ. นวา 12	A											
บมจ. ซินเน็ค (ประเทศไทย)	B											
บมจ. ลีอกลีย์			C									
สถาบันพระปกเกล้า			C									
มูลนิธิสถาบันการต่างประเทศสวญรมย์			B									
บจ. สปี ออยล์ แอนด์ แก๊ส เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย)			B									

บริษัทที่เกี่ยวข้อง	ชื่อ-สกุล											
	นางมาลรัตน์ ปัดมจิตร	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วัชรยะจิตรา	ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	นายชินการ สมะลาภา	รองศาสตราจารย์อรรณี วัชรยะจิตรา	ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์	นางจันทร์ณัฐพร จันทน์ประเสริฐ	นางสาวสุรีย์พร ตียบริษัทญา	นางอภิญา อุ่มพานนท์	นางศิริทิพย์ วัชรยะจิตรา	นางสาวอรพิมล ประเสริฐวิทย์
บมจ. ลาгуนา โฮเทลแอนด์รีสอร์ท			Z									
บมจ. ไทยวาฟูด			Z									
ศูนย์เลิศและรักษาสายตารัตนิน-กิมเบล			C									
สภาธุรกิจไทย-ฝรั่งเศส			A									
ศูนย์กฎหมายภูมิภาคแม่น้ำโขง			B									
บจ. เอเพ็กซ์เมดิคัล (ไทยแลนด์)				B,D								
บจ. สมาพันธ์เฮลธ์				B,D								
บจ. สมาพันธ์ฟร็อพเพอร์ตี้				B								
บจ. สมาพันธ์พัฒนา				B								
บจ. สมาพันธ์อินเตอร์เนชั่นแนล				B,D								
บจ. สมาพันธ์ ดีเวลอปเมนท์				B								
กองทุนเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน							B					

## เอกสารแนบ 2

-----

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

-ไม่มีบริษัทย่อย-

### เอกสารแนบ 3

-----

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน



รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัท

- ชื่อ : นางสาวจุติรัตน์ พรหมโชติชัย
- ตำแหน่ง : หัวหน้างานตรวจสอบภายใน
- อายุ : 44 ปี
- วุฒิการศึกษา :ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
ปริญญาตรี นิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ประวัติการอบรม : ประกาศนียบัตรหลักสูตรผู้ตรวจสอบภายใน (CPIAT 49)  
สมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทย
- ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร : -ไม่มี-
- ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปี ย้อนหลัง  
: 2554 – ปัจจุบัน ผู้ตรวจสอบภายในบริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน)

## เอกสารแนบ 4

---

รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

-ไม่มี-

## เอกสารแนบ 5

-----

รายละเอียดอื่นๆ

-ไม่มี-