

แบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ (แบบ 69-1) และหนังสือชี้ชวน



บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

Chin Huay Public Company Limited

เสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชน

โดย เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 160,000,000 หุ้น

มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.34 บาท

ระยะเวลาจองซื้อ : ตั้งแต่วันที่ 1-2 และ 5 กันยายน 2565

ที่ปรึกษาทางการเงิน

บริษัท แอสเซท โพร แมเนจเม้นท์ จำกัด

ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

วันที่ยื่นแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวน

23 มีนาคม 2565

วันที่แบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวนมีผลใช้บังคับ

30 สิงหาคม 2565

คำเตือน

“ก่อนตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนต้องใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ออกหลักทรัพย์และเงื่อนไขของหลักทรัพย์ รวมทั้งความเหมาะสมในการลงทุน และความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี การมีผลใช้บังคับของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวนนี้ มิได้เป็นการแสดงว่า คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แนะนำให้ลงทุนในหลักทรัพย์ที่เสนอขาย หรือมิได้ประกันราคาหรือผลตอบแทนของหลักทรัพย์ที่เสนอขาย หรือรับรองความครบถ้วนและถูกต้องของข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวนนี้แต่อย่างใด ทั้งนี้ การรับรองความถูกต้องครบถ้วนของข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวนนี้เป็นความรับผิดชอบของผู้เสนอขายหลักทรัพย์

หากแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวนมีข้อความหรือรายการที่เป็นเท็จ หรือขาดข้อความที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ ผู้ถือหลักทรัพย์ที่ได้ซื้อหลักทรัพย์ไม่เกินหนึ่งปีนับแต่วันที่แบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวนนี้มีผลบังคับใช้และยังเป็นเจ้าของหลักทรัพย์อยู่ มีสิทธิเรียกร้องค่าเสียหายจากบริษัทหรือเจ้าของหลักทรัพย์ได้ตามมาตรา 82 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 ทั้งนี้ ภายในหนึ่งปีนับแต่วันที่รู้หรือควรจะรู้ว่าแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวนเป็นเท็จ หรือขาดข้อความที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ แต่ไม่เกินสองปีนับจากวันที่แบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวนดังกล่าวมีผลใช้บังคับ”

บุคคลทั่วไปสามารถขอตรวจสอบหรือขอสำเนาแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายและหนังสือชี้ชวนได้ที่ศูนย์สารนิเทศ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เลขที่ 333/3 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ 0-2695-9999 ในทุกวันทำการของสำนักงาน ระหว่างเวลา 09.00 น. – 12.00 น. และ 13.00 น. – 16.00 น. หรือทาง <http://www.sec.or.th>

คำเตือน : การลงทุนมีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจลงทุน

สารบัญ

หน้า

ส่วนที่ 1 ข้อมูลสรุป (Executive Summary)	1.0-1
ส่วนที่ 2 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	
ส่วนที่ 2.1 วัตถุประสงค์การใช้เงิน	0-1
ส่วนที่ 2.2 การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน	
1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท	1-1
2. การบริหารจัดการความเสี่ยง	2-1
3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	3-1
4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ	4-1
5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	5-1
ส่วนที่ 2.3 การกำกับดูแลกิจการ	
6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ	6-1
7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงานและอื่นๆ	7-1
8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ	8-1
9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน	9-1
ส่วนที่ 3 งบการเงิน	3.0
ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์	
1. รายละเอียดของหลักทรัพย์ที่เสนอขาย	1-1
2. ข้อจำกัดการโอนหลักทรัพย์ที่เสนอขาย	2-1
3. ที่มาของการกำหนดราคาหลักทรัพย์ที่เสนอขาย	3-1
4. ข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย	4-1
5. ราคาหุ้นสามัญในตลาดรอง	5-1
6. การจอง การจำหน่าย และการจัดสรร	6-1
ส่วนที่ 5 การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	
เอกสารแนบ :	
เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน สมุห์บัญชี และเลขานุการบริษัท
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย
เอกสารแนบ 3	รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท
เอกสารแนบ 4	ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ
เอกสารแนบ 5	นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจโดยละเอียด
เอกสารแนบ 6	รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ
เอกสารแนบ 7	แบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในประจำปี 2564

คำนิยามศัพท์

บริษัทได้กำหนดคำนิยามศัพท์สำหรับใช้ในเอกสารฉบับนี้เท่านั้น ทั้งนี้ บริษัทไม่ได้เรียงคำนิยามตามตัวอักษร แต่เรียงตามหมวดหมู่เพียงเพื่อความสะดวกในการอ่านเอกสารฉบับนี้

บริษัท หรือ CH	หมายถึง	บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)
CHC	หมายถึง	Chin Huay (Cambodia) Company Limited
CHHS	หมายถึง	Chin Huay Holding (Singapore) Pte. Ltd.
CHTS	หมายถึง	Chin Huay Trading (Singapore) Pte. Ltd.
CHF	หมายถึง	บริษัท ซีเอช แฟมิลี จำกัด
สำนักงาน ก.ล.ต.	หมายถึง	สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
ตลาดหลักทรัพย์ฯ	หมายถึง	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
IOD	หมายถึง	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
TSD หรือ ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์	หมายถึง	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
APM หรือ ที่ปรึกษาทางการเงิน	หมายถึง	บริษัท แอสเซท โพร แมเนจเม้นท์ จำกัด
OEM (Original Equipment Manufacturing)	หมายถึง	การรับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเจ้าของตราสินค้า
GMP (Good Manufacturing Practice)	หมายถึง	มาตรฐานรับรองเกี่ยวกับสุขลักษณะที่ดีและข้อกำหนดการผลิตที่ดี
HACCP (Hazard Analysis & Critical Control Points)	หมายถึง	มาตรฐานรับรองวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม
BRCGS (British Retail Consortium Global Standard)	หมายถึง	มาตรฐานสมาคมผู้ค้าปลีกแห่งประเทศอังกฤษสำหรับผู้ผลิตอาหาร ซึ่งจะมีแบ่งออกเป็นหลายประเภทการรับรอง เช่น การรับรองความปลอดภัยทางอาหาร (Food Safety) เป็นต้น
HALAL	หมายถึง	เครื่องหมายการรับประกันอาหารที่ได้ผ่านกรรมวิธีตามศาสนบัญญัติของศาสนาอิสลาม
USDA Organic	หมายถึง	ตรารับรองอาหารและผลิตภัณฑ์ออร์แกนิกของสหรัฐอเมริกา
KOSHER	หมายถึง	เครื่องหมายที่รับประกันว่าผลิตภัณฑ์ผลิตโดยใช้วัตถุดิบและมีกระบวนการผลิตตามความเชื่อของชาวยิว
SMETA (SEDEX Members Ethical Trade Audit)	หมายถึง	ระบบคุณภาพจริยธรรมธุรกิจ ด้านแรงงาน อาชีวอนามัย และความปลอดภัย

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ข้อมูลสรุปนี้เป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวน ซึ่งเป็นเพียงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับการเสนอขาย ลักษณะและความเสี่ยงของบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (“บริษัท”) ดังนั้น ผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม ซึ่งสามารถขอได้จากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์และบริษัท หรืออาจศึกษาข้อมูลได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวนที่บริษัทยื่นต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ได้ที่ website ของสำนักงาน ก.ล.ต.

ข้อมูลสรุปของการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (“IPO”)

เพื่อซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)

บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

ระยะเวลาการเสนอขาย : วันที่ 1-2 และ 5 กันยายน 2565

ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขาย

ผู้เสนอขาย: บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “CH”)

เลขทะเบียนบริษัท: 0107564000278

ประเภทธุรกิจ: บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลไม้และอาหารแปรรูป โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ดังนี้ (1) ผลไม้อบแห้ง (2) ปลากระป๋อง และ (3) ขนมเพื่อสุขภาพ

จำนวนหุ้นที่เสนอขาย : 160,000,000 หุ้น คิดเป็น 20.00% ของจำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้

สัดส่วนการเสนอขายหุ้น :

- เสนอขายต่อบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ 120,000,000 หุ้น
- เสนอขายต่อผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย 1,000,000 หุ้น
- เสนอขายต่อบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย ได้แก่ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม บริษัทใหญ่ และผู้ที่เกี่ยวข้อง 10,000,000 หุ้น
- เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย 29,000,000 หุ้น

เงื่อนไขในการจำหน่าย

- ☒ รับประกันการจำหน่ายอย่างแน่นอนทั้งจำนวน (Firm Underwriting)
☐ ไม่รับประกันการจำหน่าย (Best effort)

ราคาเสนอขายต่อประชาชน : 2.34 บาท/หุ้น

มูลค่าการเสนอขาย : 374,400,000 บาท

มูลค่าที่ตราไว้ (par value) : 0.50 บาท/หุ้น

มูลค่าตามราคาบัญชี (book value) : 1.3443 บาท/หุ้น กรณีคำนวณจากมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 ซึ่งเท่ากับ 860.40 ล้านบาท หาดด้วยจำนวนหุ้นสามัญปัจจุบันก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ ซึ่งเท่ากับ 640 ล้านหุ้น

การเสนอขายหุ้นหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพในช่วง 6 เดือนก่อนยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงานจนถึงช่วงเสนอขาย :

☒ ไม่มี
☐ มี

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ออกและเสนอขายหลักทรัพย์กับกลุ่มที่ปรึกษาทางการเงินและ/หรือกลุ่มผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ เช่น การถือหุ้นระหว่างกัน การมีกรรมการ ผู้บริหาร บุคลากร ของที่ปรึกษาทางการเงินและ/หรือกลุ่มผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของผู้ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ การกู้ยืมเงินจากกลุ่มที่ปรึกษาทางการเงินและ/หรือกลุ่มผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ และความสัมพันธ์อื่นที่อาจทำให้ที่ปรึกษาทางการเงินและ/หรือกลุ่มผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ขาดความเป็นอิสระในการทำหน้าที่ :

☒ ไม่มี ☐ มี.....

ที่มาของการกำหนดราคาเสนอขายและข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย :

การกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทที่เสนอขายในครั้งนี้ พิจารณาจากอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (Price to Earnings Ratio : P/E) ทั้งนี้ ราคาหุ้นที่เสนอขายหุ้นละ 2.34 บาท คิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิ เท่ากับ 17.63 เท่า โดยคำนวณกำไรสุทธิต่อหุ้นจากผลกำไรสุทธิในช่วง 4 ไตรมาสย้อนหลังตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2564 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2565 ซึ่งมีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทเท่ากับ 106.15 ล้านบาท หาดด้วยจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัทหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ซึ่งเท่ากับ 800.00 ล้านหุ้น (Fully Diluted) จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้น (Earnings Per

Share) ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทเท่ากับ 0.1327 บาท

อย่างไรก็ตามผู้ลงทุนควรทราบว่าอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิ (P/E Ratio) ดังกล่าว คำนวณจากผลการดำเนินงานในอดีต 4 ไตรมาสย้อนหลัง ซึ่งไม่สะท้อนถึงผลการดำเนินงานหรือความสามารถในการทำกำไรของบริษัทในปัจจุบันหรือในอนาคต และไม่ได้เป็นอัตราส่วนที่สามารถนำมาเปรียบเทียบได้โดยตรง เนื่องจากเป็นอัตราส่วนในช่วงเวลาที่ต่างกัน

สัดส่วนหุ้นของ “ผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร” ที่ไม่ติด Silent Period : - ไม่มี -

ตลาดรอง : ☒ SET ☐ mai

หมวดธุรกิจ (Sector) : หมวดสินค้าอาหารและเครื่องดื่ม

เกณฑ์เข้าจดทะเบียน : ☒ Profit test ☐ Market capitalization test

วัตถุประสงค์การใช้เงิน :

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินลงทุนที่ใช้จากการระดมทุน (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ
1. ลงทุนปรับปรุงโรงงานผลิตสินค้า และก่อสร้างคลังสินค้าเพิ่มเติม	86.00	ปี 2566-2567
2. เงินทุนหมุนเวียนในกิจการ	268.36	ปี 2565-2566
รวมทั้งสิ้น	354.36	

นโยบายการจ่ายเงินปันผล :

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ(งบการเงินเฉพาะบริษัท)หลังหักเงินสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายกำหนดและตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาการจ่ายเงินปันผล โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นเป็นหลัก และการจ่ายเงินปันผลนั้นจะต้องไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานตามปกติอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน สภาพคล่อง แผนการขยายธุรกิจ ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นใดในอนาคตและปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัทตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้นเห็นสมควร

สำหรับบริษัทย่อยของบริษัทนั้น ไม่มีการกำหนดอัตราขั้นต่ำในการจ่ายเงินปันผล อย่างไรก็ดี คณะกรรมการของบริษัทย่อยและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยนั้นๆ สามารถจะพิจารณาจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิประจำปีหลังหักเงินสำรองตามกฎหมาย โดยพิจารณาตามความเหมาะสมของสภาพธุรกิจ เช่น พิจารณาจากแผนการลงทุนในการขยายกิจการ ผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน และสภาพคล่องของบริษัทย่อยนั้นๆ เป็นต้น

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้เสนอขายหลักทรัพย์ :

บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “CH”) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลไม้และอาหารแปรรูป โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ดังนี้ (1) ผลไม้อบแห้ง (2) ปลากระป๋อง และ (3) ขนมเพื่อสุขภาพ บริษัทเน้นส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ อาทิ สหรัฐอเมริกา แคนาดา ญี่ปุ่น สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาชนจีน อิตาลี เนเธอร์แลนด์ อินเดีย ไต้หวัน ฝรั่งเศส คูเวต สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เป็นต้น ในช่วงปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีสัดส่วนการขายสินค้าไปยังต่างประเทศ เท่ากับ 71%-74% ของรายได้จากการขายรวม

บริษัทมีกรรมการ ผู้บริหาร และบุคลากรที่มีประสบการณ์ยาวนาน มีความเชี่ยวชาญในการผลิตผลไม้และอาหารแปรรูป การพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปและอาหารบรรจุกระป๋องที่หลากหลาย สืบทอดจากรุ่นสู่รุ่น อีกทั้ง บริษัทมีทีมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งมีการคิดค้น พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ และช่วยให้คำปรึกษาและคิดค้นสูตรผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้า ทำให้บริษัทสามารถผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อแบบ OEM ของลูกค้า (Original Equipment Manufacturing : OEM) ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้ ส่งผลให้ลูกค้าจากต่างประเทศและลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ ให้การยอมรับและสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทมาอย่างต่อเนื่อง

จากประสบการณ์ในการผลิตอาหารแปรรูปมาอย่างต่อเนื่องยาวนาน และมีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต และมาตรฐานด้านผลิตภัณฑ์ระดับสากล อาทิ (Good Manufacturing Practice : GMP) มาตรฐานรับรองวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม (Hazard Analysis & Critical Control Points : HACCP) มาตรฐาน British Retail Consortium Global Standard (BRCGS) มาตรฐานผลิตภัณฑ์ HALAL และมาตรฐาน Kosher เป็นต้น

สำหรับรูปแบบการจำหน่าย บริษัทมีรูปแบบการจำหน่ายสินค้าแบบรับจ้างการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (OEM) จำหน่ายสินค้าเป็นแพ็คเกจใหญ่ (Bulk Pack) ให้กับกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมและกลุ่มลูกค้าธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ และจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท อาทิ EROS ชูมาโก้ เรือรบ Meble และ ChinHuay เป็นต้น ให้กับกลุ่มลูกค้าร้านค้าทั่วไป โดยในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายแบบ OEM คิดเป็นสัดส่วน 60.95% 63.35% 64.05% และ

65.95% ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ มีรายได้จากการขายแบบ Bulk Pack คิดเป็นสัดส่วน 33.41% 29.05% 29.88% และ 32.33% ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ และมีรายได้จากการขายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คิดเป็นสัดส่วน 5.64% 7.60% 6.07% และ 1.72% ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ

บริษัทมีบริษัทย่อย 3 แห่ง (ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมหัวข้อ 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท) ประกอบด้วย

1) Chin Huay (Cambodia) Company Limited (“CHC”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2558 ด้วยทุนจดทะเบียน 2,000,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ เพื่อขยายฐานการผลิตผลไม้บ่มแห้ง เนื่องจากประเทศกัมพูชาเป็นแหล่งวัตถุดิบมะม่วงสายพันธุ์ที่เหมาะสมกับการทำมะม่วงอบแห้งแบบ Soft-Dried และมีราคาถูกกว่าที่เพาะปลูกในประเทศไทย ประกอบกับมีอัตราค่าแรงงานที่ต่ำกว่าประเทศไทย อีกทั้งเพื่อรองรับการขยายตลาดลูกค้าต่างประเทศ อาทิ ประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น จากการที่ประเทศกัมพูชาได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (Generalized Systems of Preferences : GSP) นอกจากนี้ CHC ยังได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีจากการส่งเสริมการลงทุน (OIP-Qualified Investment Project) ในประเทศกัมพูชา ซึ่งจะยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรที่ได้จากการประกอบกิจการเป็นระยะเวลา 6 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ ซึ่งบริษัทย่อยเริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการในเดือนเมษายน 2563 ปัจจุบัน CHC มีทุนจดทะเบียน 5,000,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียน CHC

2) Chin Huay Holding (Singapore) Pte. Ltd. (“CHHS”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564 ด้วยทุนจดทะเบียน 50,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในกิจการของบริษัทที่จะจัดตั้งหรือร่วมทุนกับพันธมิตรในต่างประเทศ ปัจจุบัน CHHS มีทุนจดทะเบียน 100,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียน CHHS

3) Chin Huay Trading (Singapore) Pte. Ltd. (“CHTS”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564 ด้วยทุนจดทะเบียน 50,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ CHC ไปต่างประเทศ และเป็นตัวแทนจัดซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศให้แก่ CHC โดย CHHS ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียน CHTS

ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยมีโรงงานผลิต รวม 2 แห่ง ดังนี้

โรงงาน	บริษัท	ประเภทผลิตภัณฑ์
(1) ทำนอลอม จังหวัดสมุทรสาคร	CH	ผลไม้บ่มแห้ง ปลากระป๋อง และขนมเพื่อสุขภาพ
(2) ประเทศกัมพูชา	CHC	ผลไม้บ่มแห้ง

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ : ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ 10 ลำดับแรกของบริษัทมีรายละเอียด ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น 10 ลำดับแรกของบริษัท		ก่อน IPO		หลัง IPO*	
		จำนวนหุ้น	สัดส่วน	จำนวนหุ้น	สัดส่วน
1	บริษัท ซีเอช แพคเกจ จำกัด ⁹	244,000,000	38.13%	244,000,000	30.50%
2	นายประวิทย์ ศรีแสงนาม ¹	32,076,000	5.01%	32,076,000	4.01%
3	กลุ่มนายประทีป ศรีสกาเวล	26,076,000	4.087%	26,076,000	3.26%
3.1	นางยุพา ศรีสกาเวล	19,000,000	2.97%	19,000,000	2.38%
3.2	นายประทีป ศรีสกาเวล	7,076,000	1.10%	7,076,000	0.88%
4	นายณรงค์ คงคาวนา	24,040,000	3.76%	24,040,000	3.00%
5	นายสุเมธ คุโณภาสวรกุล ²	18,340,000	2.87%	18,340,000	2.29%
6	นายสุรชาติ คุโณภาสวรกุล ³	18,340,000	2.87%	18,340,000	2.29%
7	นายศักดิ์ดา ศรีแสงนาม ⁴	16,038,000	2.50%	16,038,000	2.01%
8	นายพนพล ศรีแสงนาม ⁵	16,038,000	2.50%	16,038,000	2.01%
9	นายเจริญศักดิ์ ศรีบนฟ้า ⁶	14,080,000	2.20%	14,080,000	1.76%
10	นายประกอบ ศรีแสงนาม ⁷	14,076,000	2.20%	14,076,000	1.76%
	ผู้ถือหุ้นอื่นๆ 63 ราย ⁸	216,896,000	33.89%	216,896,000	27.11%
	รวมผู้ถือหุ้น	640,000,000	100.00%	640,000,000	80.00%
	ประชาชนทั่วไป (IPO)	—	—	160,000,000	20.00%
	รวม	640,000,000	100.00%	800,000,000	100.00%

หมายเหตุ : * ยังไม่รวมจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่แต่ละรายจะได้รับจากการจองซื้อหุ้น IPO ในครั้งนี้ ทั้งนี้ เฉพาะจำนวนหุ้นที่จัดสรรให้แก่กรรมการผู้บริหารและพนักงาน สามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ในส่วนที่ 4 ข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ ข้อ 6.6.4

/1 นายประวิทย์ ศรีแสงนาม ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่สายงานลงทุน

/2 นายสุเมธ คุโณภาสวรกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

/3 นายสุรชาติ คุโณภาสวรกุล เป็นพี่น้องของผู้ถือหุ้นลำดับที่ 5

/4 นายศักดิ์ดา ศรีแสงนาม ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

- /5 นายพนพล ศรีแสงนาม เป็นพนักงานบริษัท และพี่น้องของผู้ถือหุ้นลำดับที่ 7
 /6 นายเจริญศักดิ์ ศรีบนฟ้า เป็นพี่น้องของนายคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า (กรรมการบริษัท)
 /7 นายประกอบ ศรีแสงนาม เป็นบิดาของนายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม (กรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่สายงานปฏิบัติการ)
 /8 ผู้ถือหุ้นอื่นๆ ทั้งหมด 63 ราย เป็นสมาชิกของกลุ่มครอบครัวผู้ก่อตั้งบริษัท และสมาชิกของกลุ่มครอบครัวเพื่อนผู้ก่อตั้งบริษัท
 /9 ณ วันที่จัดตั้งบริษัท การถือหุ้นในบริษัท ซี เอช แฟมิลี จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นแต่ละบุคคล เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมใน บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ก่อนการจัดตั้ง Holding Company เพื่อเข้ามาถือหุ้น CH ทั้งนี้ บริษัท ซีเอช แฟมิลี จำกัด มีรายชื่อผู้ถือหุ้น 10 ลำดับแรก ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น 10 ลำดับแรกของ CHF			จำนวนหุ้น	สัดส่วน
1	นายประวิทย์	ศรีแสงนาม ¹	996,294	8.10%
2	กลุ่มนายประทีป	ศรีสกาเวล	809,937	6.58%
2.1	นายยุพา	ศรีสกาเวล	590,152	4.80%
2.2	นายประทีป	ศรีสกาเวล	219,785	1.78%
3	นายณรงค์	คงคานา	746,698	6.07%
4	นายสุเมธ	คุณาสวรรกุล ²	569,651	4.63%
5	นายสุรชาติ	คุณาสวรรกุล ³	569,651	4.63%
6	นายศักดิ์	ศรีแสงนาม ⁴	498,150	4.05%
7	นายพนพล	ศรีแสงนาม ⁵	498,150	4.05%
8	นายเจริญศักดิ์	ศรีบนฟ้า ⁶	437,334	3.56%
9	นายประกอบ	ศรีแสงนาม ⁷	437,210	3.55%
10	นายคงศักดิ์	ศรีบนฟ้า ⁸	389,501	3.17%
ผู้ถือหุ้นอื่นๆ 55 ราย ⁹			6,347,424	51.61%
รวมผู้ถือหุ้น			12,300,000	100.00%

หมายเหตุ : /1 นายประวิทย์ ศรีแสงนาม ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่สายงานลงทุน

/2 นายสุเมธ คุณาสวรรกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

/3 นายสุรชาติ คุณาสวรรกุล เป็นพี่น้องของผู้ถือหุ้นลำดับที่ 5

/4 นายศักดิ์ ศรีแสงนาม ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

/5 นายพนพล ศรีแสงนาม เป็นพนักงานบริษัท และพี่น้องของผู้ถือหุ้นลำดับที่ 7

/6 นายเจริญศักดิ์ ศรีบนฟ้า เป็นพี่น้องของผู้ถือหุ้นลำดับที่ 10

/7 นายประกอบ ศรีแสงนาม เป็นบิดาของนายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม (กรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่สายงานปฏิบัติการ)

/8 นายคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

/9 ผู้ถือหุ้นอื่นๆ ทั้งหมด 55 ราย เป็นสมาชิกของกลุ่มครอบครัวผู้ก่อตั้งบริษัท และสมาชิกของกลุ่มครอบครัวเพื่อนผู้ก่อตั้งบริษัท

คณะกรรมการบริษัท : รายชื่อคณะกรรมการบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 มีจำนวน 11 ท่าน ประกอบด้วย

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	ศ.นพ.อุดมศิลป์ ศรีแสงนาม	ประธานกรรมการบริษัท
2.	นายพิชิต บุรพวงค์	รองประธานกรรมการบริษัท
3.	นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	กรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ
4.	นายสุตวิณ ปัญญาวงศ์ขันติ	กรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
5.	นายสุเมธ เลิศตันติสุนทร	กรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
6.	นายคุณวัฒน์ โรจนกตัญญู	กรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
7.	นายศักดิ์ดา ศรีแสงนาม	กรรมการบริษัท
8.	นายประวิทย์ ศรีแสงนาม	กรรมการบริษัท
9.	นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม	กรรมการบริษัท
10.	นายคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า	กรรมการบริษัท
11.	นายสุเมธ คโณภาสวรกุล	กรรมการบริษัท

โดยมีนางสาวณัฏฐา พัฒนภักดี ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท และเลขานุการคณะกรรมการบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท : นายศักดา ศรีแสงนาม นายประวิทย์ ศรีแสงนาม นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม กรรมการสองในสามคนนี้ ลงลายมือชื่อร่วมกันจึงจะมีผลผูกพันบริษัท

ข้อจำกัดอำนาจของกรรมการ : ไม่มี-

กรรมการตรวจสอบที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงิน:

นายสุตวิณ ปัญญาวงศ์ชั้นดี จบการศึกษาปริญญาตรีสาขาการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ประสบการณ์ทำงานในอดีตที่ผ่านมา ท่านเป็นผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาต บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด ตั้งแต่ปี 2527-2563 และอดีตผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและบัญชี กลุ่มบริษัท จาร์ตินซีเคียวริตี้ ประเทศไทย โดยมีประสบการณ์เป็นผู้สอบบัญชีของกิจการหลายกลุ่มอุตสาหกรรม และการเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

โครงสร้างรายได้ :

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยแบ่งเป็น ดังนี้

โครงสร้างรายได้ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย						
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง						
ในประเทศ	445.44	26.67%	408.75	24.80%	323.80	21.67%
ต่างประเทศ	972.49	58.23%	965.02	58.54%	940.56	62.96%
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง						
ในประเทศ	33.13	1.99%	51.08	3.10%	54.77	3.67%
ต่างประเทศ	201.47	12.07%	204.66	12.41%	116.89	7.82%
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ						
ในประเทศ	4.03	0.24%	2.02	0.12%	1.41	0.09%
ต่างประเทศ	0.20	0.01%	2.94	0.18%	4.85	0.33%
รวมรายได้จากการขาย	1,656.76	99.21%	1,634.47	99.15%	1,442.28	96.54%
รายได้อื่น	13.26	0.79%	13.95	0.85%	51.72	3.46%
รายได้รวม	1,670.02	100.00%	1,648.42	100.00%	1,494.00	100.00%

หมายเหตุ: รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากการชดเชยการส่งออก กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ รายได้จากการขาย เศษซาก กำไรจากการวัดมูลค่ายุติธรรมตราสารอนุพันธ์ กำไรจากการตีราคาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน รายได้ค่าฝากแช่ ดอกเบี้ยรับ

โครงสร้างรายได้ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์	งวด 6 เดือนปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย				
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง				
ในประเทศ	193.66	25.44%	236.09	25.21%
ต่างประเทศ	448.50	58.93%	579.70	61.91%
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง				
ในประเทศ	26.21	3.44%	15.55	1.66%
ต่างประเทศ	55.86	7.34%	74.71	7.98%
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ				
ในประเทศ	0.56	0.07%	2.21	0.24%
ต่างประเทศ	1.41	0.19%	1.79	0.19%
รวมรายได้จากการขาย	726.20	95.41%	910.04	97.19%
รายได้อื่น	34.91	4.59%	26.31	2.81%
รายได้รวม	761.11	100.00%	936.35	100.00%

ปัจจัยความเสี่ยง :

1. ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

1.1 ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันในตลาด

บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในรูปแบบของการรับจ้างผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ทั้งในรูปแบบของการรับจ้างผลิต (OEM) และการขายส่ง (Bulk Pack) โดยในช่วงปี 2562 ถึงปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายในรูปแบบรับจ้างผลิตและการขายส่งเฉลี่ย 93.57% และ 98.28% ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ ดังนั้น รายได้ของบริษัทจึงแปรผันตามปริมาณการสั่งซื้อและความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของลูกค้า ซึ่งเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาสัดส่วนรายได้จากการขายสินค้าแก่ลูกค้าต่างประเทศและในประเทศ บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าแก่ลูกค้าต่างประเทศเป็นหลักในช่วงปี 2562 ถึงปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย 72.09% และ 72.11% ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ คู่แข่งทางการค้าของบริษัทในตลาดต่างประเทศจึงไม่ได้มีเพียงผู้ประกอบการในประเทศไทยเท่านั้น แต่มีผู้ประกอบการจากประเทศอื่นๆ ด้วย อาทิ กรณีสินค้าผลไม้อบแห้งบริษัทมีคู่แข่งจากประเทศฟิลิปปินส์ เม็กซิโก กัมพูชา เป็นต้น กรณีสินค้าปลากระป๋องมีคู่แข่งจากประเทศเวียดนาม อินโดนีเซีย เป็นต้น

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันในตลาด โดยจากรูปแบบการขายสินค้าของบริษัทที่เป็นลักษณะของการรับจ้างผลิตตามคำสั่ง (OEM) และการขายส่งในรูปแบบแพ็คเกจใหญ่ (Bulk Pack) ในปริมาณมาก ซึ่งลูกค้าจะนำสินค้าไปจำหน่ายต่อให้แก่ผู้บริโภคอีกทอดหนึ่ง ลูกค้าจึงต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ สามารถเชื่อถือได้ในเรื่องการผลิตและการส่งมอบสินค้าในปริมาณและเวลาที่กำหนด ซึ่งบริษัทยึดมั่นในการส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพ ตามแผนที่ลูกค้ากำหนดไว้ได้อย่างต่อเนื่อง ภายใต้กรอบราคาที่ตกลงกัน และด้วยการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั้งรายใหญ่และรายย่อยอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงเชื่อว่ากลยุทธ์ดังกล่าวจะช่วยให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ บริษัทยังมีแนวทางที่ดำเนินการเพื่อลดความเสี่ยงจากการแข่งขัน ได้แก่ 1) การปรับปรุงการผลิตเพื่อลดต้นทุนการผลิตลงโดยที่ยังสามารถรักษาคุณภาพของสินค้าได้ดั้งเดิมและยังสามารถแข่งขันในระดับอุตสาหกรรมได้ 2) การลงทุนสร้างโรงงานในประเทศกัมพูชาที่เป็นแหล่งวัตถุดิบผลไม้เพื่อให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนได้ดียิ่งขึ้น รวมถึงเพื่อได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากรในการส่งออกสินค้าไปยังประเทศที่พัฒนาแล้ว (Generalized System of Preferences: GSP) อาทิ ลูกค้าในกลุ่มประเทศยุโรป และสหรัฐอเมริกา 3) บริษัทมีนโยบายในการพัฒนาสินค้ารูปแบบใหม่ที่ตอบโจทย์พฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภคในเรื่องของการใส่ใจสุขภาพ และ 4) การรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าทั้งในและต่างประเทศที่เป็นลูกค้ามาอย่างยาวนาน ซึ่งบริษัทเห็นว่านโยบายดังกล่าวเป็นมาตรการรับมือกับความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมได้อย่างเหมาะสม

1.2 ความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบให้เพียงพอกับความต้องการ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีวัตถุดิบหลักคือสินค้าในภาคเกษตรกรรมและภาคการประมง ได้แก่ ผลไม้สด และ ปลา ซึ่งปริมาณและคุณภาพของผลผลิตจะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย อาทิ พื้นที่การเกษตร จำนวนเกษตรกร สภาพภูมิอากาศ การระบาดของโรคติดต่อในพืช ภัยธรรมชาติและความต้องการตลาด ฤดูกาล เป็นต้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท ดังนั้น บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของปริมาณผลผลิตทางการเกษตรและการประมง ที่ทำให้บางช่วงเวลาของปี วัตถุดิบมีปริมาณไม่เพียงพอกับเป้าหมายการผลิตหรือความต้องการของลูกค้าของบริษัท รวมถึงคุณภาพของวัตถุดิบอาจไม่เป็นไปตามที่บริษัทต้องการ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อราคาต้นทุนวัตถุดิบอีกด้วย โดยในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบประเภทผลไม้สดและปลา คิดเป็นสัดส่วน 96% 95% 91% และ 86% ของมูลค่าการสั่งซื้อจากคู่ค้าสูงสุด 40 รายในแต่ละปี

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงด้วยการบริหารวัตถุดิบที่จะจัดหาเข้าสู่กระบวนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการใช้ โดยฝ่ายผลิตจะวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับแผนการขายของฝ่ายขาย ประกอบกับการพิจารณาถึงปริมาณผลผลิตและฤดูกาลของผลผลิตการเกษตรและปลาแต่ละชนิดในแต่ละช่วงเวลา สำหรับผลไม้บางชนิดที่จะมีผลผลิตเพียงบางช่วงของปีตามฤดูกาลเกี่ยวกับบริษัทจะจัดซื้อผลไม้มาในปริมาณที่เพียงพอรองรับการผลิตและจำหน่ายได้ทั้งปี โดยการนำเข้ากระบวนการในการเก็บรักษาสภาพและคุณค่าทางสารอาหารของผลไม้ชนิดดังกล่าว เพื่อให้เมื่อนำมาผลิตผลิตภัณฑ์แล้วยังมีรสชาติและคุณค่าที่ครบถ้วนอยู่ และเพื่อให้มีวัตถุดิบที่เพียงพอต่อการผลิตตลอดทั้งปี ในส่วนของวัตถุดิบประเภทปลาก็บริหารความเสี่ยงด้วยวิธีดังกล่าวเช่นกัน กล่าวคือบริษัทจะ

วางแผนการจัดซื้อในช่วงฤดูกาลจับปลาให้เพียงพอกับแผนการผลิตเพื่อรองรับการจำหน่ายทั้งปีสอดคล้องกับประมาณการแผนการขาย สำหรับสินค้ายอดนิยมที่ติดตลาดและมีลูกค้าสั่งซื้อเป็นประจำอยู่แล้ว บริษัทจะมีการกำหนดปริมาณการสำรองวัตถุดิบตามความต้องการผลิตของลูกค้า จึงไม่มีปัญหาขาดแคลนหรือมีวัตถุดิบเกินความต้องการ ขณะที่กรณีสินค้าอื่นๆ ที่ยังไม่ใช้สินค้ายอดนิยม บริษัทมีนโยบายการกำหนดปริมาณการจัดซื้อและสำรองวัตถุดิบโดยคำนวณจากค่าเฉลี่ยการสั่งซื้อสินค้าอื่นๆ จากปีก่อนหน้า บวกเผื่อไม่เกิน 10% ทำให้บริษัทสามารถป้องกันความเสี่ยงที่จะขาดแคลนวัตถุดิบได้อย่างเหมาะสม บริษัทตระหนักถึงความสำคัญเรื่องคุณภาพของวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ บริษัทจึงมีนโยบายเรื่องการวัดคุณภาพของวัตถุดิบก่อนรับเข้า ซึ่งหากวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้ บริษัทจะส่งกลับวัตถุดิบรอบดังกล่าวคืนคู่ค้าทันที ทั้งนี้ บริษัทไม่มีการผูกขาดกับคู่ค้ารายหนึ่งรายใดเป็นพิเศษ และมีการประเมินคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทจะได้รับวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีที่สุด

บริษัทป้องกันความเสี่ยงในเรื่องการจัดหาวัตถุดิบผลไม้เป็นพิเศษเนื่องจากเป็นรายได้หลักของบริษัท โดยการลงทุนตั้งโรงงานผลิตผลไม้อบแห้งในประเทศกัมพูชา ประเทศที่เป็นแหล่งวัตถุดิบผลไม้ของทวีปเอเชีย เพื่อให้บริษัทสามารถจัดหาผลไม้ในการนำมาผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าได้หากผลไม้ในประเทศไทยขาดแคลนหรือมีราคาสูงกว่าในประเทศกัมพูชา

1.3 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

ในกระบวนการผลิตซึ่งมีหลายขั้นตอน อาทิ การคัดเลือกวัตถุดิบ การเตรียม การเชื่อม การอบแห้ง และการบรรจุผลิตภัณฑ์สินค้า จำเป็นต้องอาศัยแรงงานในการดำเนินการแต่ละขั้นตอนที่กล่าว จากสถิติการใช้แรงงานที่ผ่านมาพบว่า ณ สิ้นปี 2562-2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีแรงงานต่างด้าวที่เป็นลูกจ้างบริษัทจำนวน 1,323 คน 1,259 คน 995 คน และ 768 คน และลูกจ้างคนไทย 301 คน 371 คน 402 คน และ 389 คน ตามลำดับ การที่บริษัทต้องใช้แรงงานต่างด้าวเนื่องจากแรงงานที่เป็นคนไทยหาได้ยากและมีอัตราค่าจ้างสูงกว่าแรงงานต่างด้าว ทั้งนี้จำนวนแรงงานจึงมีความสำคัญต่อกระบวนการผลิตในการผลิตผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของบริษัท ส่งผลให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานโดยเฉพาะแรงงานต่างด้าวและอาจทำให้เสียเวลาในการจัดหาแรงงานมาทดแทน ตลอดจนการฝึกอบรมทักษะการทำงานให้แก่แรงงานใหม่ ประกอบกับภาระต้นทุนค่าแรงงานจากนโยบายการกำหนดค่าแรงขั้นต่ำที่อาจมีการปรับเพิ่มขึ้นในอนาคต รวมถึงภาระค่าสวัสดิการอื่นๆ ซึ่งอาจจะทำให้ต้นทุนแรงงานโดยรวมเพิ่มขึ้น จึงมีผลต่อต้นทุนการผลิตอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาซึ่งเป็นช่วงการระบาดของโรคไวรัส Covid-19 รัฐบาลได้มีการประกาศ Lock Down ปิดสถานประกอบการชั่วคราวที่มีแรงงานติดเชื้อไวรัส Covid-19 ทำให้แรงงานต่างด้าวไม่มีงานและได้เดินทางกลับไปยังประเทศบ้านเกิดเป็นจำนวนมากไม่น้อย บางส่วนก็ไปทำงานที่สถานประกอบการอื่นที่ไม่รับผลกระทบจากการปิดสถานประกอบการตามมาตรการของรัฐบาล

อย่างไรก็ตามบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน บริษัทจึงได้กำหนดอัตราค่าแรงให้เหมาะสมโดยคำนึงถึงภาวะการขาดแคลนแรงงานและการแย่งชิงแรงงาน รวมทั้งได้กำหนดสวัสดิการที่เหมาะสมเพียงพอให้แก่แรงงาน มีการจัดกิจกรรมต่างๆ ให้กับแรงงานเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในกลุ่มแรงงาน พนักงาน และผู้บริหาร มีการจัดสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดีเพื่อคุณภาพชีวิตการทำงาน รวมทั้งมีการบริหารความเสี่ยงโดยมีการบริหารงานด้านสาธารณสุขตามมาตรการที่รัฐบาลให้คำแนะนำ เช่น การกำหนดให้แรงงานสวมหน้ากากในขณะปฏิบัติงาน การจัดทำ Social Distancing การตรวจวัดอุณหภูมิและมีการตรวจความเสี่ยงที่อาจจะติดโควิดของแรงงานก่อนเข้าปฏิบัติงานที่ในโรงงาน ด้วยการตรวจสอบสัมผัสสัมผัส การดมกลิ่น บริษัทให้ความสำคัญกับมาตรการตามที่กล่าวอย่างจริงจัง จึงเป็นผลให้โรงงานของบริษัทไม่เคยถูกสั่งปิดจากทางราชการที่มีสาเหตุมาจากโรคไวรัส Covid-19 ปัจจุบันแม้ว่าการระบาดของโรคไวรัส Covid-19 ที่มีการกลายพันธุ์ และส่งผลให้มีการติดเชื้อได้ง่ายกว่าสายพันธุ์เดิม ก็ยังปรากฏว่ามาตรการที่บริษัทใช้ที่โรงงานยังให้ผลลัพธ์ที่ดี

นอกจากนี้ ฝ่ายบริหารของบริษัทได้มีนโยบายที่จะลดการพึ่งพิงและลดจำนวนแรงงานในกระบวนการผลิตสินค้าด้วยการใช้เครื่องจักรกึ่งอัตโนมัติเข้ามาทดแทนแรงงานในส่วนที่สามารถทดแทนได้ เช่น กระบวนการบรรจุผลิตภัณฑ์ จากนโยบายดังกล่าวบริษัทจึงได้ลงทุนสั่งซื้อเครื่องจักรอัตโนมัติจากประเทศญี่ปุ่นซึ่งได้มีการติดตั้งและใช้งานเมื่อเดือนพฤษภาคม 2564 เป็นผลให้บริษัทมีการลดจำนวนแรงงานในส่วนงานบรรจุสินค้าลงได้พอสมควรจากการดำเนินการเกี่ยวกับการป้องกันความเสี่ยงเรื่องแรงงานตามที่กล่าวบริษัทจึงยังไม่เคยได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ

1.4 ความเสี่ยงจากข้อจำกัดและอุปสรรคทางการค้าจากประเทศผู้นำเข้า

บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าต่างประเทศเป็นสัดส่วนหลัก โดยในปี 2562 ถึงปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายแก่ลูกค้าต่างประเทศเท่ากับ 1,174.17 ล้านบาท 1,172.62 ล้านบาท 1,062.30 ล้านบาท และ 656.19 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน 70.87% 71.74% 73.65% และ 72.11% ของรายได้จากการขายรวมในแต่ละปี ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทอยู่ในประเทศต่างๆ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศแคนาดา และประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศที่มีกฎ ระเบียบ และข้อบังคับ รวมถึงมีการกำหนดมาตรฐานของสินค้าที่สูงทั้งด้านสาธารณสุข คุณภาพสินค้า ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ยังจะต้องให้ความสำคัญกับมาตรการการลดโลกร้อนที่กำหนดให้ประเทศต่างๆ ที่เป็นสมาชิกจะต้องช่วยกันหาทางลดอุณหภูมิโลก โดยใช้มาตรการกำหนดเป็นเงื่อนไขในการนำเข้าสินค้าที่ผลิตจากต่างประเทศ หากบริษัทไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของประเทศที่นำเข้าผลิตภัณฑ์สินค้าของบริษัทก็อาจทำให้บริษัทไม่สามารถที่จะส่งสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศนั้นๆ ได้ หรือผลิตภัณฑ์ของบริษัทอาจจะถูกปฏิเสธการรับสินค้าเพราะไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของประเทศที่นำเข้าดังกล่าว

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของของกฎระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดต่างๆ ของประเทศผู้นำเข้าตามที่กล่าว บริษัทจึงได้กำหนดให้มีผู้รับผิดชอบในการศึกษาทำความเข้าใจเกี่ยวกับข้อมูล รวมทั้งให้มีการติดตามกฎระเบียบและมาตรการทางการค้าของประเทศต่างๆ ที่มีการเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงไป ตลอดจนให้มีการสื่อสารกับลูกค้าของบริษัทในแต่ละประเทศอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มีการติดตามข้อมูลอย่างต่อเนื่อง หากจะต้องมีการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าของบริษัทให้สอดคล้องกับมาตรฐานตามเกณฑ์ของประเทศผู้นำเข้าก็จะสามารถดำเนินการได้ทันที เพื่อให้ยังคงสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปยังประเทศผู้นำเข้าดังกล่าวได้อย่างต่อเนื่อง

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ จะเป็นผลิตภัณฑ์สินค้าที่ได้รับการรับรองคุณภาพจากหน่วยงานระดับสากลต่างๆ ได้แก่ BRCGS, HACCP, GMP, KOSHER และ Halal อีกทั้งยังไม่มีกรณีขัดกับกฎระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดต่างๆ ของประเทศผู้นำเข้าที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลัก จึงทำให้บริษัทไม่เคยได้รับผลกระทบจากข้อจำกัดและอุปสรรคทางการค้าจากประเทศผู้นำเข้าตามที่กล่าว

1.5 ความเสี่ยงจากผลกระทบของการระบาดของโรคไวรัส COVID-19

ภาวะการระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ที่เริ่มต้นตั้งแต่ช่วงปลายปี 2562 ได้ส่งผลกระทบต่อประเทศต่างๆ เกือบทั่วโลก ซึ่งประเทศที่เป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่สำคัญ เช่น สหรัฐอเมริกา แคนาดา ญี่ปุ่น สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาชนจีน อิตาลี เนเธอร์แลนด์ ซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น ซึ่งทำให้รัฐบาลของแต่ละประเทศที่กล่าวมา ต้องออกมาตรการเพื่อป้องกันการระบาด เช่น การงดออกจากเคหสถาน การบังคับสวมใส่แมสก์ การห้ามประชาชนเดินทางออกนอกประเทศ และการฉีดวัคซีน ทั้งนี้ การระบาดของไวรัสและมาตรการของภาครัฐส่งผลต่ออัตราการจ้างงานของภาคเอกชนและกำลังซื้อของประชาชนในประเทศที่ลดลงของสหรัฐฯ และยุโรปเป็นอย่างมาก ในสถานการณ์วิกฤตเช่นนี้ประชาชนมีความจำเป็นที่จะต้องลดรายจ่ายครัวเรือนลง ซึ่งพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปส่งผลกระทบต่อลูกค้าที่เป็นห้างร้านหรือผู้จัดจำหน่ายเป็นอย่างมากและส่งต่อการลดปริมาณการสั่งซื้อสินค้าของบริษัท จะสังเกตได้จากรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ไปยังต่างประเทศในปี 2564 ซึ่งลดลงจากปี 2563 เท่ากับ 110.32 ล้านบาท หรือลดลง 9.41% รวมทั้งส่งผลกระทบในประเทศไทยต่อภาคการผลิตในโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ จากมาตรการที่รัฐบาลและคณะกรรมการควบคุมโรคไวรัส COVID-19 ของจังหวัดต่างๆ ประกาศ Lock Down การสั่งปิดโรงงานอุตสาหกรรมบางแห่งที่แรงงานติดเชื่อเป็นจำนวนมาก การไม่ให้ห้างสรรพสินค้าเปิดดำเนินการตามปกติ การห้ามเดินทางข้ามจังหวัด การกำหนดเคอร์ฟิว การห้ามประชาชนออกนอกเคหสถาน การขอความร่วมมือให้ทำงานที่บ้าน (Work from home) และการปิดประเทศ

นอกจากนี้ การระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ยังได้ส่งผลกระทบต่อการขนส่งสินค้าทางเรือระหว่างประเทศ ทำให้เกิดการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และขาดแคลนเรือที่ใช้ขนส่งสินค้า ส่งผลให้ค่าระวางเรือขนส่งสินค้าระหว่างประเทศปรับราคาเพิ่มขึ้น 3 ถึง 5 เท่าจากภาวะปกติ ผลที่ตามมาจึงทำให้ลูกค้าของบริษัทมีต้นทุนในการขนส่งสินค้าเพิ่มสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ อีกทั้งยังต้องรอรับสินค้าที่เกิดจากปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ จากผลกระทบดังกล่าว ทำให้ลูกค้ากลุ่มที่สั่งซื้อแบบ FOB บางรายไม่สามารถจัดหาเรือและตู้

คอนเทนเนอร์เพื่อมารับสินค้าของบริษัทที่ประเทศไทยได้ ในการแก้ปัญหาดังกล่าวให้บรรเทาเบาบางลง บริษัทได้มีการช่วยเหลือลูกค้ากลุ่มดังกล่าว (ไม่รวมลูกค้ากลุ่มที่มีการสั่งซื้อแบบ CIF) ในการประสานงานการจัดหาเรือ และตู้คอนเทนเนอร์ รวมทั้งช่วยเหลือด้านค่าใช้จ่ายการขนส่งบางส่วนเพื่อแบ่งเบาภาระของลูกค้าและเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว ทั้งนี้ สถานการณ์ดังกล่าวคลี่คลายลงบ้างตั้งแต่ช่วงปลายปี 2564 เนื่องจากประเทศจีนได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 และมีการ Lockdown บางมณฑลโดยเฉพาะมณฑลเซี่ยงไฮ้ ตามนโยบาย Zero-COVID จึงทำให้กิจกรรมทางการค้าระหว่างประเทศของประเทศจีนหยุดชะงักลงไป และส่งผลให้มี Supply ตู้คอนเทนเนอร์และเรือขนส่งระหว่างประเทศคงเหลือเพิ่มขึ้น แต่ค่าระวางเรือไม่ได้ลดลงลงไปมากนัก โดยลูกค้าของบริษัทได้ปรับกลยุทธ์การจัดหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์ โดยทีมขายจะทำการหารือกับลูกค้าเกี่ยวกับการกำหนดปริมาณสินค้าที่ต้องการเป็นรายปี ทำให้ลูกค้าสามารถวางแผน และจองเรือและตู้คอนเทนเนอร์ กับบริษัทเรือขนส่ง และตู้คอนเทนเนอร์ล่วงหน้าได้ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงที่ลูกค้าไม่สามารถหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์ได้

1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินค้าน้อยชนิด

บริษัทดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลไม้อบแห้งตั้งแต่ปี 2526 ณ เวลานั้นผลไม้อบแห้งที่จำหน่ายอยู่ในรูปแบบของการอบแห้งดั้งเดิม (Dried) ซึ่งมีลักษณะเนื้อสัมผัสที่แข็งและเป็นความหวานจากน้ำตาล ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์อบแห้งรูปแบบดั้งเดิมไม่เป็นที่นิยมในประเทศอเมริกา เนื่องจากลักษณะของเนื้อสัมผัสและความหวาน ผู้บริหารของบริษัทจึงมีนโยบายในการสำรวจและวิเคราะห์ตลาดจนทราบว่าผู้บริโภคในประเทศอเมริกานิยมรับประทานผลไม้อบแห้งที่มีลักษณะนิ่ม เนื้อสัมผัสที่ใกล้เคียงผลไม้สด และไม่หวานมาก บริษัทจึงได้มีการปรับปรุงลักษณะผลิตภัณฑ์และรูปแบบการผลิตของบริษัทให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า จนถึงปัจจุบันสินค้าที่เป็นที่นิยมของบริษัทในตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศอเมริกา ได้แก่ มะม่วง ส้ม และชিং ซึ่งมียอดขายเฉลี่ยคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 71% ของรายได้จากการขายในช่วงปี 2562-2564 ที่ผ่านมา เมื่อพิจารณาจากสัดส่วนยอดขายสินค้าของผลไม้อบแห้งทั้ง 3 ชนิด พบว่า มะม่วงมีสัดส่วนยอดขายมากที่สุดอยู่ที่เฉลี่ยประมาณ 52% ส้มมีสัดส่วนรองลงมาอยู่ที่เฉลี่ยประมาณ 10% และชিংมีสัดส่วนยอดขายอยู่ที่ 9% ของยอดขายผลไม้อบแห้งทั้งหมด ซึ่งถือว่าผลไม้ทั้ง 3 อย่างที่กล่าวมาเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินค้าน้อยชนิดเป็นอย่างดี โดยบริษัทบริหารจัดการความเสี่ยงการพึ่งพิงสินค้าน้อยชนิดโดยการพยายามเพิ่มยอดขายสินค้าผลไม้อบแห้งชนิดอื่นๆ นอกเหนือจากมะม่วง ส้ม และชিং ร่วมกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งแบบใหม่ในรูปแบบ Low sugar and Natural เพื่อลดการพึ่งพิงผลไม้อบแห้ง 3 ชนิดนี้ และเพื่อเพิ่มทางเลือกในการบริโภคให้แก่ลูกค้า

1.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้ารายใหญ่ 3 รายแรกคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 40% - 47% ของรายได้จากการขายในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 โดยเฉพาะลูกค้าหลักที่มียอดขายสูงสุดอย่างต่อเนื่องซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 25.17% 23.25% 26.58% และ 23.38% ของรายได้จากการขายในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 ตามลำดับ ซึ่งหากลูกค้ารายใหญ่อยกเลิกการซื้อสินค้าลดการสั่งซื้อสินค้า หรือเปลี่ยนคู่ค้าเป็นคู่แข่งรายอื่น จะส่งผลกระทบต่อรายได้จากการขายของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม ลักษณะการขายสินค้าของบริษัทให้แก่กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่โดยเฉพาะลูกค้ารายใหญ่แต่ละรายเป็นรูปแบบของการรับจ้างผลิตตามคำสั่ง (OEM) และการขายส่งในรูปแบบแพคเกจใหญ่ (Bulk Pack) ในปริมาณมาก ซึ่งลูกค้าจะนำสินค้าไปจำหน่ายต่อให้แก่ผู้บริโภคอีกทอดหนึ่ง ลูกค้าจึงต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ สามารถเชื่อถือได้ในเรื่องการผลิตและการส่งมอบสินค้าในปริมาณและเวลาที่กำหนด ซึ่งบริษัทยึดมั่นในการส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพ ตามแผนที่ลูกค้ากำหนดไว้ได้อย่างต่อเนื่อง ภายใต้กรอบราคาที่ตกลงกัน และด้วยการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั้งรายใหญ่และรายย่อยอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงเชื่อว่าจะช่วยลดความเสี่ยงที่ลูกค้าบริษัทจะเปลี่ยนคู่ค้าได้ นอกจากนี้ บริษัทยังพยายามเพิ่มสัดส่วนการขายกับลูกค้ารายอื่นเพิ่มขึ้นเพื่อขยายฐานลูกค้ารายใหม่และลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ บริษัทมีนโยบายจ้างพนักงานขายเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการขายฐานลูกค้าไปยังเขตพื้นที่การขายใหม่ๆ เช่น ประเทศในแถบทวีปยุโรป เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้ารายย่อยทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยการ

จำหน่ายสินค้าแพคเกจภายใต้ชื่อตราสินค้าของบริษัท อาทิ “EROS” “Chin Huay” “MEBLE” และอื่นๆ สำหรับสินค้าประเภทผลไม้ ออบแห้งและขนมเพื่อสุขภาพ ซึ่งเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่จะสามารถช่วยลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ได้

1.8 ความเสี่ยงจากภาวะสงครามรัสเซีย – ยูเครน

จากบทความของสถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์ ธนาคารแห่งประเทศไทย (28 กุมภาพันธ์ 2565) สามารถสรุปได้ว่า ประเด็นข้อพิพาทเชิงภูมิรัฐศาสตร์ระหว่างรัสเซียและยูเครนที่เกิดขึ้นในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ 2565 หากสถานการณ์สงครามดังกล่าว ยืดเยื้อและบานปลายออกไป จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนพลังงานและต้นทุนสินค้าอุปโภคบริโภค เนื่องจากรัสเซียเป็นประเทศมหาอำนาจด้าน พลังงาน เช่น ก๊าซธรรมชาติ ถ่านหิน แร่ธาตุต่างๆ ที่ส่งออกไปยังหลายประเทศทั่วโลกและเป็นแหล่งก๊าซธรรมชาติสำคัญของยุโรป ส่วน ยูเครนเป็นประเทศผู้ส่งออกสินค้าเกษตรหลักของยุโรป เช่น ข้าวสาลี ข้าวบาร์เลย์ และธัญพืชชนิดต่างๆ ดังนั้น สถานการณ์ในครั้งนี้จะ ส่งผลกระทบต่อราคพลังงานและราคาสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีราคาสูงมากยิ่งขึ้น

ผลกระทบทางอ้อมจากภาวะสงครามดังกล่าวคือ การชะลอตัวของเศรษฐกิจในประเทศที่เป็นคู่ค้ากับยูเครนและรัสเซีย ในช่วงที่แต่ละประเทศประสบปัญหาเงินเฟ้อปรับตัวสูงขึ้น และอีกผลกระทบคือความผันผวนของราคาสินทรัพย์เสี่ยงทั่วโลกที่ทยอย ปรับตัวลดลงในช่วงที่ผ่านมาจากภาวะสงครามและการโยกย้ายเงินของนักลงทุนไปยังสินทรัพย์ปลอดภัยมากยิ่งขึ้น (ทองคำ พันธบัตร)

สำหรับผลกระทบของสงครามที่ดังกล่าวที่จะเกิดขึ้นกับประเทศไทยนั้น จากการวิเคราะห์ของธนาคารแห่งประเทศไทย (BOT) ผลกระทบหลักๆ คือราคาสินค้าโภคภัณฑ์และพลังงานที่จะปรับตัวสูงขึ้น ราคาสินทรัพย์ในตลาดการเงินที่มีความผันผวนสูง การลดลง ของนักท่องเที่ยวรัสเซียและยูเครน และการลดลงของการส่งออก นำเข้า และเงินลงทุนจากสองประเทศดังกล่าว ซึ่งประเทศไทยมี สัดส่วนการส่งออก นำเข้า และการลงทุนจากประเทศดังกล่าวค่อนข้างน้อย ดังนั้น ผลกระทบของสถานการณ์ดังกล่าวที่จะเกิดขึ้นกับ ประเทศไทยจะเป็นผลกระทบทางอ้อมมากกว่าผลกระทบทางตรง

ทั้งนี้ ในปี 2564 บริษัทไม่มีรายได้จากการส่งออกสินค้าให้แก่ลูกค้าในประเทศรัสเซียและยูเครน ความเสี่ยงของบริษัทที่ลูกค้า ในประเทศเหล่านั้นจะไม่ทำการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทในภาวะสงครามจึงไม่มีความเสี่ยงที่มีผลกระทบ แต่ความเสี่ยงที่บริษัทต้อง เผชิญ คือ ต้นทุนสินค้าโภคภัณฑ์และพลังงานที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตของบริษัทและต้นทุนการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้า จะปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น และหากสถานการณ์บานปลายจนนำไปสู่การเกิดสงครามในประเทศที่เป็นลูกค้าหลักของบริษัทจะกลายเป็นความ เสี่ยงที่มีผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทในภายภาคหน้า

ปัจจุบันบริษัทมีการติดตามสถานการณ์ ข่าวสาร ของภาวะสงครามรัสเซียและยูเครนอยู่ตลอด เพื่อติดตามผลกระทบจาก ภาวะสงคราม นโยบายของแต่ละประเทศ และแนวโน้มสถานการณ์ภายหลังจากนี้ เพื่อนำมาประเมินความเสี่ยงของบริษัทและบริหาร ความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อ

2. ปัจจัยความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทส่วนใหญ่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ กว่า 30 ประเทศ โดยประเทศหลักๆ คือ สหรัฐอเมริกา แคนาดา ญี่ปุ่น สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาชนจีน อิตาลี เนเธอร์แลนด์ อินเดีย โดยในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศเท่ากับ 1,174.17 ล้านบาท 1,172.62 ล้านบาท 1,062.30 ล้าน บาท และ 656.19 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน 70.87% 71.74% 73.65% และ 72.11% ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ และยังคงมีแนวโน้มสัดส่วนการส่งออกเป็นหลักในอนาคต บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ต่างประเทศจากการรับชำระค่าสินค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ ซึ่งจากข้อมูลปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทรับชำระค่าสินค้า เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ (USD) ในสัดส่วน 70.73% และ 69.13% ของรายได้จากการขาย ยกเว้นประเทศญี่ปุ่นซึ่งชำระค่าสินค้าเป็น สกุลเงินเยน (JPY) โดยมีสัดส่วน 0.08% และ 0.11% ของรายได้จากการขายตามลำดับ ซึ่งในด้านการส่งออกหากสกุลเงินบาทแข็งค่า ขึ้น ก็จะมีผลกระทบต่อรายได้ที่ลดลงเมื่อแปลงเป็นสกุลเงินบาท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทจึงกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวโดยการ

บริหารรายได้และค่าใช้จ่ายที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศ และการใช้สัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) โดยใช้แนวทางปฏิบัติภายใต้การดูแลของผู้บริหารระดับสูงที่มีประสบการณ์และได้รับมอบหมาย มีผู้รับผิดชอบ ดูแล ติดตามเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด บริษัทจึงเชื่อว่าจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบด้านลบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

2.2 ความเสี่ยงจากข้อกำหนดและเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงิน

บริษัทได้รับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยในสัญญาเงินกู้กับธนาคารบางแห่งมีข้อกำหนดและเงื่อนไขให้บริษัทดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ตามงบการเงินเฉพาะกิจการต้องไม่เกิน 2.00 เท่า ทั้งนี้ จากผลการดำเนินงานล่าสุดของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินเฉพาะกิจการเท่ากับ 1.08 เท่า ซึ่งบริษัทยังคงรักษาสัดส่วนทางการเงินเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนด จึงทำให้บริษัทไม่มีความเสี่ยงที่จะผิดสัญญากับธนาคารผู้ให้การสนับสนุนวงเงินสินเชื่อ นอกจากนี้ ภายหลังจากบริษัทสามารถระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) แล้ว บริษัทจะมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น ผู้บริหารบริษัทจึงเห็นว่า บริษัทมีความเสี่ยงต่ำที่จะผิดเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงินดังกล่าว

นอกจากนี้ ในสัญญาเงินกู้กับธนาคารแห่งหนึ่งมีข้อกำหนดและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียน และผู้ถือหุ้น ซึ่งระบุว่า “บริษัทจะไม่ลดทุน และหรือควมรวมกิจการ ชำระบัญชีหรือเลิกกิจการของผู้ขอใช้สินเชื่อ เว้นแต่ต้องได้รับความยินยอมจากธนาคารก่อน” ทั้งนี้ บริษัทมีสัญญาสินเชื่อเงินกู้หมุนเวียนกับธนาคารดังกล่าว ซึ่งเป็นวงเงินสำหรับใช้ Letter of Credit จำนวน 20 ล้านบาท และวงเงินสำหรับตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 30 ล้านบาท โดยธนาคารดังกล่าวไม่ใช่สถาบันการเงินหลักของบริษัท ดังนั้น ในอนาคตหากบริษัทมีข้อจำกัดในการปฏิบัติตามเงื่อนไขของธนาคารดังกล่าว หรือไม่สามารถปฏิบัติตามได้ และบริษัทถูกยกเลิกสัญญาสินเชื่อเงินกู้หมุนเวียนดังกล่าว บริษัทสามารถนำเงินสดจากการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินหลักอีก 2 แห่ง เพื่อนำมาชำระคืนหนี้พร้อมกับพิจารณายกเลิกวงเงินได้ โดยจะไม่ส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจ ที่ผ่านมามีการชำระคืนเงินกู้ยืมแก่ธนาคารตามเงื่อนไข โดยไม่มีประวัติการผิดนัดชำระ นอกจากนี้ บริษัทยังปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาสินเชื่อที่ธนาคารกำหนดไว้มาโดยตลอด รวมถึงในกรณีที่บริษัทต้องมีการขออนุญาตธนาคารก่อนดำเนินการใดๆ บริษัทก็ได้รับอนุญาตจากธนาคารให้ดำเนินการได้มาโดยตลอด บริษัทจึงเห็นว่า เงื่อนไขต่างๆ ในสัญญาเงินกู้ทั้งสองแห่งข้างต้นจะไม่เป็นอุปสรรคต่อบริษัทในกระบวนการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) และการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

3. ปัจจัยความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งถือหุ้นเกินกว่า 25.00%

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ บริษัท ซีเอช แพมลิ จำกัด (“CHF”) โดยถือหุ้นในสัดส่วน 38.13% ของทุนชำระแล้วก่อน IPO โดยภายหลังการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก CHF จะมีสัดส่วนการถือหุ้นคิดเป็น 30.50% ของทุนชำระแล้วหลัง IPO จึงอาจทำให้ผู้ถือหุ้นรายดังกล่าวสามารถใช้สิทธิคัดค้านหรือไม่อนุมัติการลงมติในการประชุมผู้ถือหุ้นในเรื่องต่างๆ ที่ข้อบังคับบริษัทหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนได้

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารของบริษัท

บริษัทมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญของกลุ่มผู้บริหารที่สืบทอดการบริหารกิจการต่อกันรุ่นต่อรุ่น ตลอดระยะเวลากว่า 90 ปีที่ผ่านมา ปัจจุบันกลุ่มผู้บริหารหลักของบริษัทประกอบด้วย คุณศักดา ศรีแสงนาม ดำรงตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คุณประวิทย์ ศรีแสงนาม ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่สายงานการลงทุน และคุณปิยวงศ์ ศรีแสงนาม ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่สายงานปฏิบัติการ โดยผู้บริหารระดับสูงดังกล่าวเป็นผู้มีประสบการณ์มายาวนาน มีวิสัยทัศน์ และมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบาย ทิศทาง และการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารของบริษัท จึงได้มีการจัดทำแผนและกระบวนการสรรหาผู้

สืบทอดตำแหน่งที่สำคัญ (Succession Plan) เพื่อกำหนดแนวทางการสรรหาผู้สืบทอดตำแหน่ง โดยกำหนดตำแหน่งที่สำคัญภายในบริษัทที่จะทำให้บริษัทสามารถดำเนินงานและขยายธุรกิจไปได้อย่างยั่งยืน พร้อมทั้งกำหนดคุณลักษณะและความสามารถที่จำเป็นของตำแหน่งสำคัญนั้นๆ นอกจากนี้ บริษัทมีการแต่งตั้งกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิและมีประสบการณ์ในการบริหารและการดำเนินธุรกิจเข้ามามีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน และให้ผู้บริหารในระดับต่างๆ ได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัทมากขึ้น ผ่านการจัดโครงสร้างองค์กรให้มีการกระจายอำนาจการบริหาร มีการกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้านต่างๆ อย่างชัดเจน ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าจะไม่มีผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว

4. ปัจจัยความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

4.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้อยู่ก่อนที่จะรับทราบผลการพิจารณาการรับหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ทั้งนี้ บริษัทได้ยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว โดยบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co.,Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นแล้วว่าบริษัทและหุ้นสามัญของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วน ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่า 25% ของทุนชำระแล้ว บริษัทจึงยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงยังมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง หากหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เนื่องจาก บริษัทไม่สามารถกระจายหุ้นต่อประชาชนตามหลักเกณฑ์ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทจะดำเนินการแต่งตั้งบริษัทหลักทรัพย์ให้ทำหน้าที่เป็นผู้จัดทำนายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์เพื่อให้บริษัทมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าวข้างต้น

4.2 ผู้ถือหุ้นของบริษัทอาจมีข้อจำกัดในการใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทในอนาคต

ในอนาคตบริษัทอาจมีการออกหลักทรัพย์หรือตราสารต่างๆ อาทิ หุ้นสามัญเพิ่มทุน ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นเพิ่มทุน (Stock Warrant) หรือใบแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่โอนสิทธิได้ (TSR) หรือหุ้นกู้แปลงสภาพ เป็นต้น โดยอาจจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นสามัญตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ในกรณีที่บริษัทเสนอหรือให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นสามัญในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนหรือสิทธิใดๆ ในรูปแบบใดๆ บริษัทมีสิทธิใช้ดุลยพินิจในการดำเนินการเสนอขายตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้น โดยบริษัทอาจไม่เสนอสิทธิในการจองซื้อหลักทรัพย์หรือตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นสามัญที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศไทย นอกจากนี้ ภายใต้กฎหมายที่ใช้บังคับ บริษัทอาจถูกห้ามมิให้เสนอขายหลักทรัพย์หรือตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นในบางประเทศ เว้นแต่ได้ปฏิบัติตามขั้นตอนที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น บริษัทไม่อาจเสนอสิทธิดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นสามัญที่มีสถานะเป็นบุคคลอเมริกัน (U.S. person) ตามความหมายตามกฎหมาย Regulation S ภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา ค.ศ.1933 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) เว้นแต่ (ก) มีแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ที่มีผลใช้บังคับภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกาดังกล่าว หรือ (ข) เป็นการเสนอขายสิทธิดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นตามข้อยกเว้นภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา การปฏิบัติตามกฎหมายหลักทรัพย์หรือข้อกำหนดของกฎเกณฑ์อื่นในบางประเทศ อาจทำให้ผู้ลงทุนไม่สามารถใช้สิทธิในการซื้อหลักทรัพย์หรือตราสารตามสัดส่วนได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ลงทุนดังกล่าว (Control Dilution Effect) ทั้งนี้ บริษัทไม่มีหน้าที่ต้องดำเนินการยื่นขอจดทะเบียนหุ้นสามัญของบริษัทในประเทศใดๆ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นต่างชาติสามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนในอนาคต

สรุปฐานะการเงิน :

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินรวม (ฉบับตรวจสอบ)						งบการเงินรวม (ฉบับสอบทาน)	
	31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2563		31 ธันวาคม 2564		30 มิถุนายน 2565	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รวมสินทรัพย์	1,395.23	100.00%	1,578.54	100.00%	1,700.51	100.00%	1,911.38	100.00%
รวมหนี้สิน	675.77	48.43%	799.56	50.65%	881.40	51.83%	1,050.98	54.99%
ทุนชำระแล้ว	320.00	22.94%	320.00	20.27%	320.00	18.82%	320.00	16.74%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	719.46	51.57%	778.98	49.35%	819.11	48.17%	860.40	45.01%

สรุปผลการดำเนินงาน :

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	งบการเงินรวม (ฉบับตรวจสอบ)					
	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย	1,656.76	100.00%	1,634.47	100.00%	1,442.28	100.00%
ต้นทุนขาย	(1,440.23)	(86.93%)	(1,309.95)	(80.15%)	(1,182.55)	(81.99%)
กำไรขั้นต้น	216.53	13.07%	324.52	19.85%	259.72	18.01%
กำไรสุทธิสำหรับงวด	7.90	0.48%	67.29	4.12%	67.07	4.65%
จำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด (ล้านหุ้น)	640.00		640.00		640.00	
กำไรต่อหุ้นส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัท (บาท/หุ้น)	0.01		0.11		0.10	

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	งบการเงินรวม (ฉบับสอบทาน)			
	งวด 6 เดือนปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย	726.20	100.00%	910.04	100.00%
ต้นทุนขาย	(620.47)	(85.44%)	(733.67)	(80.62%)
กำไรขั้นต้น	105.73	14.56%	176.37	19.38%
กำไรสุทธิสำหรับงวด	28.26	3.89%	67.34	7.40%
จำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด (ล้านหุ้น)	640.00		640.00	
กำไรต่อหุ้นส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัท (บาท/หุ้น)	0.04		0.11	

สรุปอัตราส่วนทางการเงิน :

อัตราส่วนทางการเงิน	งบการเงินรวม สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม (ฉบับตรวจสอบ)			งบการเงินรวม (ฉบับสอบทาน)
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.38	1.15	1.10	1.10
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.57	0.33	0.31	0.37
ระยะเวลาวงจรเงินสด คำนวณจากสินค้าสำเร็จรูป (CASH CYCLE) (วัน)	36	38	54	51
ระยะเวลาวงจรเงินสด คำนวณจากสินค้าคงเหลือรวม (CASH CYCLE) (วัน)	119	138	186	171
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	13.07%	19.85%	18.01%	19.38%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	0.47%	4.09%	4.49%	7.19%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	1.07%	8.98%	8.39%	16.04% ^{/2}
อัตราผลตอบแทนสินทรัพย์ (%)	0.58%	4.53%	4.09%	7.46% ^{/2}
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.94	1.03	1.08	1.22
อัตราการจ่ายปันผล ^{/1} (%)	1,387.79%	54.56%	47.82%	N/A

หมายเหตุ: /1- อัตราการจ่ายปันผล คำนวณจากเงินปันผลจ่ายประจำปี หารด้วย กำไรสุทธิประจำปี (งบการเงินเฉพาะกิจการ) หักสำรองตามกฎหมาย ประจำปี เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบกับนโยบายการจ่ายปันผลของบริษัท

/2 – คำนวณเป็นค่าเต็มปี (Annualize Calculation) เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบอัตราส่วนทางการเงิน

คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน :

ผลการดำเนินงาน

บริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลไม้และอาหารแปรรูป โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ดังนี้ (1) ผลไม้อบแห้ง (2) ปลากระป๋อง และ (3) ขนมเพื่อสุขภาพ โดยมีผลิตภัณฑ์หลักคือ ผลไม้อบแห้ง และปลากระป๋อง ซึ่งบริษัทเน้นส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ อาทิ สหรัฐอเมริกา แคนาดา ญี่ปุ่น สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาชนจีน อิตาลี เนเธอร์แลนด์ อินเดีย ไต้หวัน ฝรั่งเศส คูเวต สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เป็นต้น โดยในช่วงปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีส่วนการขายสินค้าไปยังต่างประเทศ เท่ากับ 71%-74% ของรายได้จากการขายรวม และมีรูปแบบการจำหน่ายสินค้าแบบรับจ้างการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (OEM) จำหน่ายสินค้าเป็นแพ็คเกจใหญ่ (Bulk Pack) ให้กับกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมและกลุ่มลูกค้าธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ และจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท อาทิ EROS ชูมาโก้ เรือรบ Meble และ Chin Huay เป็นต้น ให้กับกลุ่มลูกค้าร้านค้าทั่วไป โดยในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายแบบ OEM คิดเป็นสัดส่วน 60.95% 63.35% 64.05% และ 65.95% ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ มีรายได้จากการขายแบบ Bulk Pack คิดเป็นสัดส่วน 33.41% 29.05% 29.88% และ 32.33% ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ และมีรายได้จากการขายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คิดเป็นสัดส่วน 5.64% 7.60% 6.07% และ 1.72% ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ

รายได้จากการขาย

ภาพรวมของโครงสร้างรายได้จากการขายตามประเภทตราสินค้า ในช่วงปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 พบว่า บริษัทยังคงมีส่วนรายได้จากการขายภายใต้ตราสินค้าอื่นในรูปแบบสั่งผลิตหรือสินค้า OEM (Original Equipment Manufacturer) และในรูปแบบบรรจุภัณฑ์ขนาดใหญ่ หรือสินค้าขายส่ง (Bulk Pack) เพื่อลูกค้านำไปบรรจุใหม่เป็นบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก (Re-pack) สำหรับจำหน่ายต่อ คิดเป็นสัดส่วนรายได้เฉลี่ย 3 ปีเท่ากับ 93.6% ของรายได้จากการขายปี 2562-2564 และเท่ากับ 98.3% ของรายได้จากการขายงวด 6 เดือนปี 2565 ในขณะที่สัดส่วนรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าบริษัทเฉลี่ย 3 ปีเท่ากับ 6.4% ของรายได้จากการขายปี 2562-2564 และคิดเป็นสัดส่วน 1.7% ของรายได้จากการขายงวด 6 เดือนปี 2565

เมื่อพิจารณาโครงสร้างรายได้จากการขายตามที่ตั้งของกลุ่มลูกค้า พบว่าบริษัทมีรายได้จากการขายให้แก่ลูกค้าต่างประเทศเป็นหลักมาโดยตลอด โดยในช่วงปี 2562-2564 มีสัดส่วนรายได้จากการขายส่งออกเฉลี่ย 3 ปีเท่ากับ 72.1% และมีสัดส่วนรายได้จากการขายในประเทศเฉลี่ย 3 ปีเท่ากับ 27.9% ขณะที่ในงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีส่วนรายได้จากการขายส่งออกเท่ากับ 72.1% และมีสัดส่วนรายได้จากการขายในประเทศเท่ากับ 27.9% โดยประเทศที่บริษัทมีรายได้จากการขายส่งออก 3 ลำดับแรก ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และแคนาดา ตามลำดับ โดยสกุลเงินหลักที่ลูกค้าใช้ในการซื้อสินค้าคือ ดอลลาร์สหรัฐ (USD) ยกเว้นประเทศญี่ปุ่นที่ใช้สกุลเงินเยน (JPY) การที่บริษัทมีส่วนรายได้จากการส่งออกเป็นส่วนใหญ่ บริษัทจึงต้องระมัดระวังและมีการบริหารความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการกำหนดให้ผู้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนและการเข้าทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเมื่ออัตราแลกเปลี่ยนผันผวนถึงระดับที่กำหนด ซึ่งสัญญาโดยส่วนใหญ่มีอายุไม่เกินหนึ่งปี โดยมีรายละเอียดเพิ่มเติมตามส่วนที่ 2.2 ข้อ 2. การบริหารจัดการความเสี่ยง ทั้งนี้ บริษัทมีผลกำไร/(ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 เท่ากับ (4.15) ล้านบาท (3.60) ล้านบาท 38.55 ล้านบาท และ 20.98 ล้านบาท ตามลำดับ

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง

ในปี 2563 บริษัทมีรายได้จากการขายผลไม้อบแห้งลดลงจากปีก่อนหน้า 44.15 ล้านบาท หรือลดลง 3.11% จะพบว่าส่วนใหญ่มูลค่าลดลงจากยอดขายในประเทศไทย เหตุผลเนื่องจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ทำให้นักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยลดลง ส่งผลให้ลูกค้าของบริษัทในประเทศมียอดขายผลไม้อบแห้งในรูปแบบของฝากให้นักท่องเที่ยวตามจังหวัดแหล่งท่องเที่ยวหรือสนามบินลดลงอย่างมากทั้งรูปแบบของสินค้าที่เป็นตราสินค้าบริษัท “Bangkok Tasty” และการขายส่ง กอปรกับมาตรการ Lockdown ในประเทศไทยตามคำสั่งของหน่วยงานภาครัฐ ในขณะที่ยอดขายส่งออกต่างประเทศในปี 2563 ยังไม่ได้รับผลกระทบมากนัก

ในปี 2564 บริษัทมีการผลิตผลไม้อบแห้งลดลงถึง 16.4% เนื่องจากจำนวนชั่วโมงการผลิตลดลงจากการที่พนักงานฝ่ายผลิตในโรงงานจะต้องดำเนินการตามมาตรการป้องกันโรคไวรัส COVID-19 อย่างเคร่งครัด ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายผลไม้อบแห้งที่ลดลงจากปีก่อนหน้า 109.42 ล้านบาท หรือลดลง 7.96% โดยยังคงเป็นการลดลงของยอดขายในประเทศไทยเป็นหลัก ซึ่งเหตุปัจจัยยังคงเป็นเรื่องผลกระทบจากโรคไวรัส COVID-19 นักท่องเที่ยวต่างชาติยังมีจำนวนน้อยมากที่เริ่มเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศ ตั้งแต่ในช่วงไตรมาส 4/2564 จากการผ่อนคลายมาตรการของหน่วยงานภาครัฐ ในขณะที่ยอดขายส่งออกต่างประเทศลดลงประมาณ 2.53% มีสาเหตุมาจากปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และเรือขนส่งสินค้า ถึงแม้ว่าลูกค้าของบริษัทจะมีการเจรจาเพิ่มค่าระวางเรือขนส่งสินค้าระหว่างประเทศก็ยังคงประสบภาวะขาดแคลนอยู่ดี ลูกค้าจึงไม่สามารถจัดหาเรือมารับสินค้าของบริษัทที่ประเทศไทยได้

ตามกำหนด ซึ่งลูกค้าต่างประเทศกว่า 75% จะมีเงื่อนไขการสั่งซื้อสินค้าแบบ FOB กล่าวคือลูกค้าจะรับผิดชอบเรื่องการรับสินค้าของบริษัทที่ทำเรื่องในประเทศไทยเอง ส่งผลให้ยอดขายได้จากการขายลดลงในปี 2564

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายผลไม้อบแห้งเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า 173.63 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 27.04% โดยมาจากการเพิ่มขึ้นทั้งรายได้จากการขายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งไตรมาส 2 ของแต่ละปีจะเป็นช่วงไตรมาสที่บริษัทมียอดขายสูงสุดของปี อันเนื่องมาจากเป็นฤดูกาลที่ผลผลิตมะม่วงออกสู่ท้องตลาดมากที่สุด (High Season) ประกอบกับในต้นปี 2565 สถานการณ์ขาดแคลนเรือและตู้คอนเทนเนอร์สำหรับการส่งสินค้าระหว่างประเทศคลี่คลายลงอันเนื่องมาจากการปิดประเทศของจีน (Lock Down) ตามนโยบาย Zero-COVID ทำให้จีนมีความต้องการใช้เรือและตู้คอนเทนเนอร์ลดลง ด้วยเหตุดังกล่าวจึงทำให้บริษัทมีการขายและจัดส่งสินค้าเติบโตขึ้นในช่วง 6 เดือนปี 2565 นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถจัดส่งสินค้าผลไม้อบแห้งไปยังประเทศในแถบยุโรปได้ ภายใต้สิทธิประโยชน์พิเศษทางภาษีศุลกากร (Generalized System of Preferences: GSP) ซึ่งประเทศกัมพูชาได้รับสิทธิยกเว้นอากรขาเข้าจากประเทศในแถบทวีปยุโรป ซึ่งในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้าบริษัทยังไม่ได้มีการส่งออกสินค้าไปยังลูกค้ารายอื่นนอกจากบริษัทแม่ในประเทศไทย

2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง

ในปี 2564 มีการผลิตปลากระป๋องลดลงถึง 32.1% เนื่องจากจำนวนชั่วโมงการผลิตลดลงจากการที่พนักงานฝ่ายผลิตในโรงงานจะต้องดำเนินการตามมาตรการป้องกันโรคไวรัส COVID-19 อย่างเคร่งครัดเช่นเดียวกับฝ่ายผลิตผลไม้อบแห้ง ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายปลากระป๋องลดลง 84.08 ล้านบาท หรือลดลง 32.88% โดยมาจากการลดลงของรายได้จากการส่งออกปลากระป๋องที่บริษัทเป็นผู้รับจ้างผลิตแบบ OEM ให้แก่ลูกค้าต่างประเทศเป็นสำคัญ สาเหตุหลักมาจากการเผชิญกับปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และการเพิ่มขึ้นของค่าระวางเรือขนส่งระหว่างประเทศตามที่ได้กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ ประกอบกับการลดลงของยอดขายปลากระป๋องที่เป็นตราสินค้าของบริษัทซึ่งส่งออกไปยังประเทศเมียนมาร์ อันเนื่องมาจากสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศเมียนมาร์ ในขณะที่ยอดขายปลากระป๋องในประเทศเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากการกักตุนสินค้าและบริโภคปลากระป๋องเพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการ Work From Home เช่นเดียวกับปี 2563

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายปลากระป๋องเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า 8.18 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.97% โดยเป็นการเพิ่มขึ้นจากรายได้จากการส่งออกต่างประเทศเป็นหลักในรูปแบบการรับจ้างผลิต OEM และอีกส่วนหนึ่งมาจากคำสั่งซื้อในช่วงปลายปี 2564 ที่ลูกค้าไม่สามารถจัดหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์เพื่อรับสินค้าได้ และบริษัทได้มีการทยอยส่งในช่วงต้นปี 2565 ขณะที่รายได้จากการขายปลากระป๋องในส่วนของตราสินค้าบริษัท ทั้งในและต่างประเทศลดลง เนื่องจากบริษัทมีการปรับราคาขายปลากระป๋องที่เป็นตราสินค้าของบริษัททั้งในประเทศและต่างประเทศตามราคาวัตถุดิบปลา และราคาต้นทุนหลักสำหรับบรรจุภัณฑ์กระป๋องที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้มีปริมาณขายที่ลดลง ประกอบกับบริษัทได้รับคำสั่งซื้อปลากระป๋องลดลงจากลูกค้าหลักในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ

บริษัทผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพภายใต้ตราสินค้า “Meble” ซึ่งเป็นตราสินค้าของบริษัท และเริ่มจำหน่ายภายในประเทศไทยมาตั้งแต่ปี 2559 โดยในช่วงปี 2562-2564 ที่ผ่านมา ผลิตภัณฑ์กลุ่มดังกล่าวมีส่วนเฉลี่ยประมาณ 0.3% ของรายได้จากการขาย ซึ่งเป็นสัดส่วนน้อยที่น้อยเนื่องจากบริษัทอยู่ในช่วงของการเริ่มต้นตลาดกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ แต่ภายใต้สถานการณ์โรคไวรัส COVID-19 จึงยังทำให้ไม่สามารถดำเนินการกลยุทธ์การตลาดเต็มที่ตามแผนงาน

ทั้งนี้ ในปี 2564 บริษัทมีรายได้จากการขายขนมเพื่อสุขภาพเพิ่มขึ้น 1.31 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 26.46% จากปี 2563 โดยมาจากการรับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่ง (OEM) ให้แก่ลูกค้าต่างประเทศ และเนื่องจากบริษัททยอยคิดค้นสินค้าใหม่ๆของกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพเข้าสู่ตลาดในปี 2564 และผลตอบรับของการทำการตลาดผ่าน Social Platform ต่างๆ ที่เริ่มในปี 2564 เช่นกัน

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายขนมเพื่อสุขภาพเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า 2.03 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 103.37% โดยมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการรับจ้างผลิต OEM ให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของสินค้าใหม่ๆที่เปิดตัวสู่ตลาด

กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

ต้นทุนสินค้าขาย ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบของสินค้า ค่าแรงงานฝ่ายผลิต ค่าไฟฟ้าและเชื้อเพลิงในโรงงาน ค่าเสื่อมราคาอาคารโรงงาน เครื่องจักร และอุปกรณ์ ค่าวัสดุสิ้นเปลือง ค่าบรรจุภัณฑ์

ภาพรวมของกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2563 บริษัทมีกำไรขั้นต้น 324.52 ล้านบาท และมีอัตรากำไรขั้นต้น

19.85% เพิ่มขึ้นจากปี 2562 สาเหตุมาจาก 1) อัตรากำไรขั้นต้นสินค้ากลุ่มผลไม้อบแห้งปรับตัวเพิ่มขึ้น จากราคาเฉลี่ยของมะม่วงสดซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตปรับตัวลดลงในระหว่างปี 2563 ในขณะที่บริษัทกำหนดราคาขายไว้กับลูกค้ารายใหญ่ในรูปแบบสัญญาซื้อขายรายปีไว้ล่วงหน้าแล้ว 2) บริษัทมีนโยบายลดจำนวนพนักงานฝ่ายผลิตลง โดยเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานให้ดียิ่งขึ้น ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายพนักงานและค่าล่วงเวลาลดลง และ 3) บริษัทมีการปรับเปลี่ยนระบบบัญชี ERP (Enterprise Resource Planning) ช่วยให้ฝ่ายบริหารสามารถวิเคราะห์และควบคุมต้นทุนการผลิตได้ดีขึ้น ส่งผลต่อความแม่นยำในการคำนวณต้นทุนและการกำหนดราคาขายสินค้าแก่ลูกค้าทั้งประเภทรูปแบบสัญญาซื้อขายรายปี และรูปแบบสั่งซื้อเป็นครั้งคราว

ขณะที่ในปี 2564 บริษัทมีกำไรขั้นต้น 258.31 ล้านบาท และมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลงเหลือ 17.91% เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักมาจาก 1) ยอดขายกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักทั้งกลุ่มผลไม้อบแห้งและปลากะปองที่ลดลงในปี 2564 จากเหตุปัจจัยเรื่องผลกระทบโรคไวรัส COVID-19 และปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และเรือขนส่งสินค้าตามที่ได้อธิบายไว้แล้วในหัวข้อรายได้จากการขาย 2) ต้นทุนสินค้าขายต่อหน่วยสูงขึ้นกว่าปี 2563 เนื่องจากปริมาณสินค้าที่ผลิตได้มีจำนวนลดลง จากการที่ฝ่ายผลิตในโรงงานจำเป็นต้องดำเนินการตามมาตรการป้องกันและควบคุมการแพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 อย่างเคร่งครัด ส่งผลทำให้ฝ่ายผลิตมีจำนวนชั่วโมงการทำงานต่อวันลดลง ปริมาณสินค้าที่ผลิตได้จึงลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ในขณะที่ค่าแรงงานฝ่ายผลิตและค่าใช้จ่ายการผลิตส่วนใหญ่เป็นประเภทค่าใช้จ่ายคงที่ ส่งผลให้ต้นทุนสินค้าขายต่อหน่วยสำหรับสินค้าที่ผลิตในปี 2564 สูงขึ้น

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีกำไรขั้นต้น 176.37 ล้านบาท และมีอัตรากำไรขั้นต้น 19.38% ซึ่งสูงกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีกำไรขั้นต้น 105.73 ล้านบาท และมีอัตรากำไรขั้นต้น 14.56% โดยกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นมาจากการที่บริษัทมีรายได้จากการขายและความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นในงวด 6 เดือนปี 2565 เพิ่มขึ้นเนื่องจากในฤดูกาลมะม่วงของปี 2565 มีราคามะม่วงที่ถูกกว่าในช่วงปี 2564 คิดเป็นประมาณ 2-3 บาทต่อกิโลกรัม จึงทำให้ต้นทุนผลิตสินค้าต่อหน่วยลดลงและส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้น นอกจากนี้ อัตรากำไรขั้นต้นในงวด 6 เดือนปี 2565 ยังเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าอันเนื่องมาจากการที่บริษัทมีต้นทุนสินค้าเฉลี่ยต่อหน่วยลดลงสู่ภาวะปกติ โดยในงวด 6 เดือนปี 2564 บริษัทมีต้นทุนสินค้าเฉลี่ยต่อหน่วยที่จำหน่ายในงวดสูงกว่าปกติอันเนื่องมาจาก (1) ฝ่ายบริหารได้มีการพิจารณาอนุมัติค่าใช้จ่ายโบนัสในช่วงท้ายปี 2563 เพิ่มเติมจากที่ประมาณการค่าใช้จ่ายดังกล่าวให้แก่พนักงานในช่วงต้นปี เนื่องจากบริษัทได้รับผลกระทบจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 น้อยกว่าที่คาดการณ์ไว้ บริษัทจึงบันทึกค่าใช้จ่ายโบนัสเพิ่มเติมของพนักงานฝ่ายผลิตรวมเป็นต้นทุนของสินค้าคงเหลือที่ผลิตขึ้นหลังจากการพิจารณาค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมดังกล่าว โดยเมื่อสินค้าล็อตดังกล่าวยังไม่ได้มีการขายออกไป ค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มดังกล่าวจะบันทึกอยู่ในต้นทุนของสินค้าคงเหลือ ณ วันสิ้นปี 2563 จึงส่งผลให้ต้นทุนสินค้าคงเหลือต่อหน่วยล็อตดังกล่าวสูงกว่าต้นทุนสินค้าคงเหลือล็อตก่อนหน้า และต่อมาเมื่อบริษัทได้มีการขายสินค้าล็อตดังกล่าวในงวด 6 เดือนปี 2564 จึงรับรู้ต้นทุนสินค้าคงเหลือดังกล่าวเป็นต้นทุนขายในงวด 6 เดือนปี 2564 (รายการในงบกำไรขาดทุน) และส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้น และ (2) ในเดือนธันวาคม ปี 2563 บริษัทมีการเปิดโรงงานผลิตสินค้าเพียงครึ่งเดือนจึงมีการผลิตสินค้าในจำนวนน้อยกว่าปกติ ส่งผลให้สินค้าที่ผลิตมีต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยสูงขึ้น จากปัจจัยทั้งสองดังกล่าว จึงทำให้สินค้าคงเหลือที่ขายในงวด 6 เดือนปี 2564 มีต้นทุนสินค้าเฉลี่ยต่อหน่วยสูงขึ้น ซึ่งในงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทไม่มีเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นแล้ว จึงมีอัตรากำไรขั้นต้นกลับสู่ระดับปกติ

ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ ค่านายหน้าขายสินค้า ค่าใช้จ่ายในการส่งออก ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย ค่าใช้จ่ายเดินทางและที่พัก ค่าสินค้าตัวอย่าง และค่าใช้จ่ายในการแสดงสินค้า โดยในปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายเท่ากับ 50.84 ล้านบาท 40.05 ล้านบาท และ 51.43 ล้านบาท หรือคิดเป็น 3.07% 2.45% และ 3.57% ของรายได้จากการขายแต่ละปี ตามลำดับ

ในปี 2563 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายลดลงเท่ากับ 10.79 ล้านบาท หรือลดลง 21.23% เมื่อเทียบกับปี 2562 จากการลดลงของค่านายหน้าขายสินค้า ค่าใช้จ่ายในการส่งออก ค่าส่งเสริมการขาย ค่าใช้จ่ายเดินทางและที่พัก สาเหตุหลักคือสถานการณ์โรคไวรัส COVID-19 ทำให้ไม่สามารถทำการตลาดได้เหมือนปี 2562 หรือปีที่ผ่านมา โดยบริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเข้าร่วมงานนิทรรศการในต่างประเทศและการเข้าร่วมจัด Event ต่างๆ ในประเทศไทยลดลงอย่างมีนัยสำคัญ อาทิ ค่าใช้จ่ายเดินทางและที่พัก ค่าส่งเสริมการขาย ค่าจัดกิจกรรมออกบูธต่างๆ เป็นต้น

ในปี 2564 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น 11.38 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 28.41% เมื่อเทียบกับปี 2563 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังต่างประเทศ ซึ่งได้รับผลกระทบจากภาวะขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และเรือขนส่งสินค้าไปยังต่างประเทศ ส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายสำหรับการจัดหาเรือไปส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าที่มีเงื่อนไขการสั่งซื้อแบบ CIF ซึ่งมีสัดส่วนประมาณ 25% ในแต่ละปี และสำหรับลูกค้าที่มีเงื่อนไขการสั่งซื้อแบบ FOB ซึ่งมีสัดส่วนกว่า 75% ในแต่ละปี ถึงแม้บริษัทจะไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้าต่างประเทศ แต่ผู้บริหารบริษัทได้ให้ความช่วยเหลือแก่ลูกค้าต่างประเทศด้วยการช่วยสนับสนุนค่าขนส่งบางส่วนแต่ไม่เกินจำนวนเงินที่กำหนดต่อตู้คอนเทนเนอร์ ทั้งนี้เพื่อแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นให้ลูกค้ายังคงมีกำไรจากการซื้อสินค้าของบริษัทไปจำหน่ายต่อในประเทศปลายทางได้ และเป็นการรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย เท่ากับ 34.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.50 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 18.84% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และในงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย คิดเป็นสัดส่วน 3.71% เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่สัดส่วน 3.84% โดยการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า (Exhibition) จากการที่สถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ทั่วโลกเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้นและเริ่มมีการจัดงานแสดงสินค้าทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ รวมถึงการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าจากอัตราค่าระวางเรือขนส่งต่างประเทศ และค่านายหน้า ซึ่งเพิ่มขึ้นตามรายได้จากการขายที่เติบโตขึ้นในงวด 6 เดือนปี 2565

ค่าใช้จ่ายในการบริหารประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือน โบนัส ค่าตอบแทนกรรมการ ค่าบริการวิชาชีพ ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน ค่าเสื่อมราคา และค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ เป็นต้น โดยในปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร (ไม่รวมรายการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งในงบการเงินบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหาร) เท่ากับ 150.23 ล้านบาท 181.65 ล้านบาท และ 159.53 ล้านบาท หรือคิดเป็น 9.07% 11.11% และ 11.06% ของรายได้จากการขายแต่ละปีตามลำดับ

ในปี 2563 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นเท่ากับ 31.42 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 20.91% เมื่อเทียบกับปี 2562 สาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายโบนัสตามผลประกอบการที่ดีขึ้นบริษัทจึงพิจารณาจ่ายโบนัสให้แก่กรรมการบริษัท ผู้บริหารและพนักงานในอัตราที่สูงกว่าปี 2562 ทั้งนี้ โบนัสกรรมการบริษัทเป็นไปตามกรอบโบนัสที่ได้รับการอนุมัติหลักการจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นแล้ว รวมถึงการเพิ่มขึ้นของค่าเผื่อขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ) อันเนื่องมาจากลูกหนี้การค้าที่มีอายุคงค้างนานกว่า 1 ปี ซึ่งเป็นลูกหนี้ในประเทศที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ทำให้ไม่สามารถขายสินค้าให้แก่ลูกค้าที่ต่างชาติดังกล่าวได้จนต้องขายในประเทศ รวมทั้งจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

ในปี 2564 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงเท่ากับ 22.12 ล้านบาท หรือลดลง 12.18% เมื่อเทียบกับปี 2563 จากการลดลงของค่าใช้จ่ายโบนัสพนักงานที่จ่ายในอัตราเฉลี่ยปกติ รวมทั้งมีการลดลงของค่าเผื่อขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ) เนื่องจากบริษัทมีคุณภาพของลูกหนี้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ที่ดีขึ้นจากสิ้นปีก่อนหน้า นอกจากนี้ ในปี 2564 โรงงานผลิตสินค้าที่กัมพูชาซึ่งดำเนินการโดยบริษัทย่อยเปิดดำเนินการผลิตได้เต็มปีและมีชั่วโมงการผลิตที่ดีขึ้นกว่าปีก่อนหน้า ทำให้มีค่าใช้จ่ายต้นทุนค่าเสียโอกาสของส่วนโรงงานที่ป็นเข้ามาเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจากปีก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้ของปี 2564 ใกล้เคียงกับกับปี 2563 ซึ่งเท่ากับ 11.06% และ 11.11% ของรายได้แต่ละปีตามลำดับ

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 74.40 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.30 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 10.87% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน ได้แก่ เงินเดือน ประมาณการโบนัสพนักงานสำหรับปี 2565 ค่าสวัสดิการพนักงานเกี่ยวกับการอบรมสัมมนา การตรวจสุขภาพ ค่าอุปกรณ์โรงพยาบาลสนาม และชุดตรวจหาไวรัส Covid-19 (Antigen Test Kit : ATK) และการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

ในปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 7.90 ล้านบาท 67.29 ล้านบาท และ 67.07 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 0.47% 4.09% และ 4.49% ตามลำดับ

ในปี 2562 บริษัทมีกำไรสุทธิเพียง 7.90 ล้านบาท และมีอัตรากำไรสุทธิ 0.47% ซึ่งต่ำกว่าระดับปกติ โดยมีสาเหตุหลักมาจากระดับอัตรากำไรขั้นต้นกลุ่มผลไม้อบแห้งที่ต่ำกว่าระดับปกติ เนื่องจากราคาวัตถุดิบเฉลี่ยทั้งปีที่สูงขึ้นจากภาวะภัยแล้งตามที่ได้กล่าวไว้ก่อนหน้านี้

ในปี 2563 บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นเท่ากับ 59.39 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 751.72% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ซึ่งแม้ว่าในปี 2563 บริษัทจะมีระดับรายได้จากการขายที่ใกล้เคียงกับปี 2562 แต่บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ดีส่งผลให้มีอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นจาก 13.07% เป็น 19.85% ในปี 2563 ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นถึงแม้ว่าบริษัทจะมีค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มขึ้นเช่นกันก็ตาม

ในปี 2564 บริษัทมีกำไรสุทธิใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า ถึงแม้ว่ารายได้จากการขายและอัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากปีก่อนหน้าจากสถานการณ์โรคไวรัส COVID-19 ตามที่ได้อธิบายสาเหตุไว้แล้ว แต่บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารและลดลง รวมทั้งมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน ส่งผลให้ในปี 2564 บริษัทยังคงสามารถรักษาระดับกำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิได้ใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีกำไรสุทธิ (งบการเงินรวม) เท่ากับ 67.34 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 7.19% ขณะที่ช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 28.26 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 3.89% โดยกำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นเกิดจากรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นและการมีอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งซึ่งเป็นรายได้สัดส่วนหลักสูงกว่าตามที่ได้กล่าวไว้ก่อนหน้านี้

ฐานะการเงิน

สินทรัพย์รวม

บริษัทมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 1,395.23 ล้านบาท 1,578.54 ล้านบาท 1,700.51 ล้านบาท และ 1,911.38 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีรายการสินทรัพย์ที่สำคัญ ได้แก่ (1) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น (2) สินค้าคงเหลือ และ (3) ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งทรัพย์สินดังกล่าวมีมูลค่ารวมต่อสินทรัพย์รวมโดยเฉลี่ยในปี 2562-2564 เท่ากับ 86.82%

1. ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 213.92 ล้านบาท 166.28 ล้านบาท 194.16 ล้านบาท และ 276.26 ล้านบาท ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีลูกหนี้การค้า (ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น) ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2562 เท่ากับ 36.77 ล้านบาท หรือลดลง 16.66% โดยสาเหตุหลักมาจากในช่วงสิ้นปี 2563 บริษัทมียอดขายที่ลดลงช่วงปลายปีเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ทำให้มีลูกหนี้การค้าลดลงด้วย ขณะที่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2562 เท่ากับ 10.62 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 142.36% โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทมีลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 12 เดือน เพิ่มขึ้นจำนวน 10.03 ล้านบาท ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ภายในประเทศที่ส่งสินค้าไปเพื่อจำหน่ายให้นักท่องเที่ยวต่างชาติซึ่งได้รับผลกระทบจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ขณะที่จากการนำมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 เรื่องเครื่องมือทางการเงินมาถือปฏิบัติเป็นครั้งแรก ทำให้บริษัทมีค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับลูกหนี้กลุ่มที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ และมีอายุคงค้างไม่เกิน 6 เดือน เพิ่มขึ้นประมาณ 1.29 ล้านบาท ซึ่งตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับเดิมที่ใช้ในปี 2562 ลูกหนี้กลุ่มดังกล่าวจะไม่มีการบันทึกค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีลูกหนี้การค้า (ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น) เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2563 เท่ากับ 21.37 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 11.62% โดยส่วนใหญ่เป็นการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้กลุ่มที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ อันเนื่องมาจากในปี 2564 บริษัทมียอดขายในเดือนธันวาคมเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันของปีก่อนหน้า ขณะที่บริษัทมีค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นลดลงจาก ณ สิ้นปี 2563 เท่ากับ 6.01 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการลดลง 33.23% โดยค่าเผื่อผลขาดทุนฯ ที่ลดลงมาจากการที่ลูกหนี้กลุ่มที่ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือนมีมูลค่าลดลง และบริษัทสามารถติดตามลูกหนี้กลุ่มที่ค้างชำระมากกว่า 12 เดือนได้

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีลูกหนี้การค้า (ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น) เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2564 เท่ากับ 81.88 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 39.89% โดยส่วนใหญ่เป็นการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้กลุ่มที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ และลูกหนี้ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน อันเนื่องมาจากในงวดไตรมาส 2 ปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายที่เติบโตขึ้นมากเมื่อเทียบกับในช่วงไตรมาส 4 ปี 2564 (ในไตรมาส 4 ปี 2564 บริษัทมีรายได้จากการขาย 353.05 ล้านบาท)

2. สินค้าคงเหลือ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสินค้าคงเหลือ (ก่อนปรับลดราคาทุนเป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ) เพิ่มขึ้นจากสิ้นปีก่อนหน้า เท่ากับ 157.74 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 48.39% โดยมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลง ดังนี้ (1) บริษัทไม่สามารถส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศได้ตามคำสั่งซื้อ เนื่องจากทั้งลูกค้าและบริษัทเองก็ประสบปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์สำหรับการส่งออก และการปรับตัวสูงขึ้นของค่าระวางเรือในการขนส่งระหว่างประเทศ ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นกับประเทศไทยในช่วงครึ่งหลังปี 2563 (2) บริษัทมีสินค้าสะสมระหว่างผลิตเป็นหลัก เนื่องจาก ผลผลิตสะสมที่ออกสู่ท้องตลาดมากขึ้นจากการคลี่คลายลงของปัญหาภัยแล้งในปี 2562 ทำให้บริษัทสามารถจัดซื้อมะม่วงและดำเนินการผลิตได้เพิ่มขึ้นกว่าปีก่อนหน้า (3) บริษัทย่อยของบริษัทเริ่มดำเนินการผลิตสินค้ามะม่วงอบแห้งที่โรงงานในประเทศกัมพูชา ทำให้บริษัทมีสินค้าระหว่างผลิตเพิ่มขึ้นจากโรงงานที่ประเทศกัมพูชา (4) บริษัทมีวัตถุดิบเพิ่มขึ้นจากผลผลิตมะม่วงที่ออกสู่ท้องตลาดในประเทศมากขึ้น บริษัทจึงมีการจัดซื้อวัตถุดิบมากขึ้นเพื่อรองรับการผลิตสินค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีสินค้าคงเหลือ (ก่อนปรับลดราคาทุนเป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ) เพิ่มขึ้นจากสิ้นปีก่อนหน้า เท่ากับ 44.25 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.15% โดยเป็นการเพิ่มขึ้นจากวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปเป็นหลัก เนื่องจาก การเปิดดำเนินการผลิตเต็มปีของโรงงานที่ประเทศกัมพูชาทำให้มีการจัดซื้อวัตถุดิบผลไม้เพื่อรองรับการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ จากปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์สำหรับการส่งออก และการปรับตัวสูงขึ้นของค่าระวางเรือในการขนส่งระหว่างประเทศในปี 2564 ทำให้บริษัทจัดหาเรือขนส่งสินค้าไปยังต่างประเทศได้ยาก และลูกค้าต่างประเทศบางรายก็ชะลอการสั่งซื้อสินค้า บริษัทจึงมีสินค้าสำเร็จรูปที่รอนำส่งเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง การเพิ่มขึ้นของสินค้าสำเร็จรูปดังกล่าวอย่างต่อเนื่องนับจากปี 2563-2564 ส่งผลให้บริษัทมีภาระหนี้เงินกู้ยืมเงินจากธนาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการหมุนเวียนในแต่ละปี แต่ด้วยลักษณะของสินค้าระหว่างผลิตหรือสินค้าการบรรจุ (Semi Product) ที่บริษัททำการแปรรูปและจัดเก็บไว้ในห้องเย็นควบคุมอุณหภูมิอย่างเหมาะสม ส่งผลให้อายุสินค้าเฉลี่ยจะค่อนข้างยาวนาน ในขณะที่ยังคงคุณภาพของสินค้าไว้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด บริษัทมีการบริหารการผลิตแบบ First In, First Out จึงมีความเสี่ยงต่ำในเรื่องการเสื่อมสภาพของสินค้าคงเหลือ

สำหรับ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีสินค้าคงเหลือ (ก่อนปรับลดราคาทุนเป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ) เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2564 เท่ากับ 100.28 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 18.99% โดยเป็นการเพิ่มขึ้นจากสินค้าระหว่างผลิตเป็นหลัก

3. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

บริษัทมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ

689.97 ล้านบาท 743.38 ล้านบาท 746.78 ล้านบาท และ 761.40 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2563 บริษัทมีรายการที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้น จากการลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตที่ประเทศกัมพูชา การก่อสร้างเสร็จและเริ่มดำเนินการผลิตสินค้าในไตรมาสที่ 2 ปี 2563 นอกจากนี้ บริษัทได้มีการลงทุนก่อสร้างอาคารในพื้นที่โรงงานในประเทศไทย เพื่อรองรับการวิจัยและพัฒนา รวมถึงการลงทุนในเครื่องบรรจุสินค้าอัตโนมัติ โดยบริษัทได้เริ่มใช้งานส่วนปรับปรุงอาคารและเครื่องบรรจุสินค้าอัตโนมัติดังกล่าว แล้วในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2564

ในปี 2564 บริษัทได้ก่อสร้างอาคารเสร็จหลายแห่งโดยได้มีการโอนรายการงานระหว่างก่อสร้างมาเป็นอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ได้แก่ อาคารนวัตกรรมเพื่อรองรับการวิจัยและพัฒนา อาคารคลังสินค้า และโกดังเก็บเครื่องจักรและอุปกรณ์เสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เปิดใช้งานในช่วงไตรมาส 1 ปี 2564 และมีการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์เพิ่มเติมเกี่ยวกับรางและสายพานลำเลียงผลไม้และระบบควบคุมเพื่อรองรับการผลิตสินค้าเพิ่มเติม

ในงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีการลงทุนเพิ่มเติมในเครื่องจักร เครื่องมือและอุปกรณ์โรงงาน อุปกรณ์สำนักงาน และงานระหว่างก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับส่วนของโรงงาน และบริษัทย่อยที่กัมพูชามีการลงทุนในส่วนของการบำรุงรักษาและระบบบำบัดน้ำเสีย

หนี้สิน

บริษัทมีหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 675.77 ล้านบาท 799.56 ล้านบาท 881.40 ล้านบาท และ 1,050.98 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 48.43% 50.65% 51.83% และ 54.99% ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นแต่ละปี ตามลำดับ โดยบริษัทมีรายการหนี้สินที่สำคัญ ได้แก่ (1) เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคาร (2) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น (3) เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร และ (4) สำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน ซึ่งหนี้สินดังกล่าวมีมูลค้ำรวมต่อหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวมโดยเฉลี่ยในปี 2562-2564 เท่ากับ 45.77%

1. เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคาร

บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 272.80 ล้านบาท 404.38 ล้านบาท 541.07 ล้านบาท และ 685.56 ล้านบาท ตามลำดับ โดยวงเงินดังกล่าวบริษัทมีการจัดจ้างที่ดินบางส่วน และใช้บัญชีเงินฝากส่วนตัวของกรรมการ และค้ำประกันส่วนตัวกรรมการบริษัท

ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทมีการใช้เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการประกอบธุรกิจของบริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นเท่ากับ 131.58 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 48.23% มาจากการออกตั๋วสัญญาใช้เงินเพิ่มขึ้นเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและเพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน และลดต้นทุนทางการเงินเนื่องจากตั๋วสัญญาใช้เงินมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำกว่า ขณะที่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นเท่ากับ 136.69 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 33.80% มาจากการออกตั๋วสัญญาใช้เงินเพิ่มขึ้นเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและเพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวเพื่อเป็นการลดต้นทุนทางการเงินเนื่องจากตั๋วสัญญาใช้เงินมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำกว่า ขณะที่ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น 42.29 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 7.82% เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้ารองรับการจำหน่ายสำหรับปีนี้ และเพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวเพื่อเป็นการลดต้นทุนทางการเงินเนื่องจากบริษัทได้รับอนุมัติสินเชื่อในรูปตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า

2. เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 111.24 ล้านบาท 135.41 ล้านบาท 122.36 ล้านบาท และ 159.34 ล้านบาท ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีรายการเจ้าหนี้การค้าลดลงจาก ณ สิ้นปี 2562 เท่ากับ 19.40 ล้านบาท หรือลดลง 24.03% เนื่องจากในช่วงระหว่างปี 2562 ประเทศไทยประสบปัญหาภัยแล้งและมีผลผลิตมะม่วงค่อนข้างน้อย โดยช่วงปลายปีเริ่มมีผลผลิตมะม่วงออกสู่ท้องตลาดมากขึ้น บริษัทจึงมีการสั่งซื้อมะม่วงช่วงท้ายปีเพื่อผลิตสินค้าจำนวนมาก และมีเจ้าหนี้การค้าค้างชำระเพิ่มขึ้น ขณะที่ในช่วงสิ้นปี 2563 สถานการณ์ผลผลิตของผลไม้กลับเข้าสู่ภาวะปกติแล้ว ประกอบกับ บริษัทมีการเปิดไลน์การผลิตในเดือนธันวาคม 2563 เพียงแค่ครึ่งเดือน จากการปิดโรงงานช่วงสิ้นปีที่ผ่านมาที่เร็วกว่าในปีก่อน ทำให้มีการสั่งซื้อสินค้าช่วงสิ้นปีลดลงและเจ้าหนี้การค้าลดลงด้วย ขณะที่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าใกล้เคียงกับเจ้าหนี้การค้าค้าง ณ สิ้นปี 2563

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีรายการเจ้าหนี้การค้าเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2564 เท่ากับ 36.98 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 30.22% เพิ่มขึ้นจากการจัดซื้อวัตถุดิบผลไม้สดเพื่อรองรับการผลิตสินค้า เนื่องจากในช่วงไตรมาส 1-2 เป็นช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวมะม่วงสดซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท และเป็นลักษณะปกติในแต่ละปีที่ผ่านมา

3. เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร

บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะยาว 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 เท่ากับ 151.66 ล้านบาท 103.15 ล้านบาท และ 25.54 ล้านบาท ตามลำดับ ขณะที่ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทไม่มีเงินกู้ยืมระยะยาวค้างแล้ว

ในปี 2563 บริษัทมีการเบิกใช้เงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มขึ้น โดยเป็นการกู้ยืมสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบจากโรคไวรัส COVID-19 เป็นหลัก เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ และเพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวสกุลดอลลาร์สหรัฐที่มีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่า และเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยไม่มีค่าปรับจาก

การชำระคืนก่อนกำหนด จึงส่งผลให้ตั้งแต่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีเงินกู้ยืมสกุลเหรียญดอลลาร์สหรัฐคงค้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะยาวลดลงจากการผ่อนชำระคืนตามเงื่อนไขที่กำหนด ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่มีการระบุเงื่อนไขให้บริษัทต้องรักษาอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบเฉพาะกิจการไม่เกิน 2.00 เท่า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบเฉพาะกิจการเท่ากับ 0.96 เท่า ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่สถาบันการเงินกำหนด

สำหรับ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทไม่มีเงินกู้ยืมระยะยาวคงเหลือ โดยบริษัทมีการกู้ยืมเงินระยะสั้นบางส่วนเพื่อนำมาชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาว เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย เนื่องจากเงินกู้ยืมระยะสั้นดังกล่าวมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า โดยบริษัทไม่เสียค่าปรับจากการชำระหนี้คืนก่อนกำหนด

4. สำรวจผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน

บริษัทมีภาระหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 100.56 ล้านบาท 93.98 ล้านบาท 76.60 ล้านบาท และ 80.11 ล้านบาท ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีภาระหนี้สินผลประโยชน์พนักงานลดลง 17.38 ล้านบาท โดยมีสาเหตุมาจากการที่นักคณิตศาสตร์ประจำกองจัดทำรายงานประเมินภาระหนี้สินผลประโยชน์พนักงานเพื่อทบทวนการบันทึกบัญชีรอบใหม่ ได้มีการปรับปรุงสมมติฐานทางคณิตศาสตร์ประจำกองที่ใช้ในการคำนวณหนี้สินผลประโยชน์พนักงานให้สอดคล้องกับข้อมูลปัจจุบัน อีกทั้งบริษัทมีจำนวนพนักงานลดลง ส่งผลให้ภาระหนี้สินดังกล่าวลดลงไปในทิศทางเดียวกัน

ส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 719.46 ล้านบาท 778.98 ล้านบาท 819.11 ล้านบาท และ 860.40 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 51.57% 49.35% 48.17% และ 45.01% ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นแต่ละปี ตามลำดับ

บริษัทมีทุนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 320.00 ล้านบาท ตลอดช่วงเวลาดังกล่าว

บริษัทมีกำไรสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 224.10 ล้านบาท 280.05 ล้านบาท 316.82 ล้านบาท และ 352.16 ล้านบาท ตามลำดับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีกำไรสะสมส่วนที่จัดสรรสำรองตามกฎหมาย เท่ากับ 19.80 ล้านบาท 32.00 ล้านบาท 40.00 ล้านบาท และ 40.00 ล้านบาท และมีกำไรสะสมส่วนที่ยังไม่ได้จัดสรร เท่ากับ 204.30 ล้านบาท 248.05 ล้านบาท 276.82 ล้านบาท และ 312.16 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2565 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลในอัตรา 0.50 บาทต่อหุ้น คิดเป็นเงินปันผลจ่ายจำนวนรวมทั้งสิ้น 32.00 ล้านบาท และบริษัทได้จ่ายเงินปันผลจำนวนดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2565

องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น ได้แก่ ส่วนเกินทุนจากการตีราคาสินทรัพย์ และผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน บริษัทมีองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 175.36 ล้านบาท 178.93 ล้านบาท 182.29 ล้านบาท และ 188.25 ล้านบาท ตามลำดับ

อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ยและภาระผูกพัน

ในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย เท่ากับ 6.29 เท่า 10.31 เท่า 10.65 เท่า และ 15.39 เท่า ตามลำดับ โดยสาเหตุที่ในปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีอัตราส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เกิดจากการใช้ไปของกระแสเงินสดในลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น และสินค้าคงเหลือ เนื่องจากบริษัทมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจาก 55.18 ล้านบาทในปี 2562 เป็น 161.41 ล้านบาท และ 150.44 ล้านบาท ในปี 2563 และปี 2564 ตามลำดับ ประกอบกับในปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินเท่ากับ 15.66 ล้านบาท และ 14.12 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งสูงกว่าปี 2562 ที่มีต้นทุนทางการเงินเท่ากับ 8.78 ล้านบาท ขณะที่ในงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยสูงขึ้น เนื่องจาก บริษัทมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) เมื่อคำนวณปรับเต็มปีแล้ว (Annualized) เพิ่มขึ้นเป็นสำคัญ

ในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพันเท่ากับ 0.18 เท่า 0.36 เท่า 0.27 เท่า และ 0.35 เท่า ตามลำดับ โดยในปี 2563 บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพันเพิ่มขึ้นจากปี 2562 เนื่องจาก บริษัทมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจาก 55.18 ล้านบาทในปี 2562 เป็น 161.41 ล้านบาทในปี 2563 ขณะที่ในปี 2564 บริษัทมีอัตราส่วนดังกล่าวลดลง เนื่องจาก บริษัทมีหนี้สินระยะสั้นและหนี้สินระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปีเพิ่มขึ้นจาก 454.18 ล้านบาท ในปี 2563 เป็น 551.65 ล้านบาทในปี 2564 สำหรับ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพันเพิ่มขึ้น เนื่องจาก บริษัทมีกำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่มากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับภาระหนี้สินที่มีภาระผูกพัน ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของหนี้สินระยะสั้นดังกล่าว เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนรองรับการซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตและจำหน่าย

สภาพคล่องทางการเงิน

ในปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีสภาพคล่องลดลง และระยะเวลาวางเงินสดที่ยาวขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2562 โดยมีสาเหตุหลักมาจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ประกอบกับสถานการณ์ขาดแคลนเรือขนส่งและตู้คอนเทนเนอร์สำหรับการขนส่งระหว่างประเทศ ซึ่งทำให้ค่าระวางเรือและตู้คอนเทนเนอร์ปรับตัวสูงขึ้นในช่วงดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทและคู่ค้าของบริษัทไม่สามารถจัดหาเรือเพื่อขนส่งสินค้าได้ ทำให้บริษัทมีปริมาณสินค้าและวัตถุดิบที่รอการผลิตเพื่อจำหน่ายคงค้างเพิ่มขึ้น เนื่องจากยังไม่สามารถจัดส่งให้แก่ลูกค้าต่างประเทศได้ตามแผนงาน ทั้งนี้ สถานการณ์ขาดแคลนเรือขนส่งและตู้คอนเทนเนอร์ดังกล่าวปรับตัวดีขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2565 เนื่องจากประเทศจีนได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ Covid-19 และมีการ Lock Down บางมณฑลโดยเฉพาะมณฑลเซี่ยงไฮ้ ตามนโยบาย Zero-COVID จึงทำให้กิจกรรมทางการค้าระหว่างประเทศของจีนหยุดชะงักลงไป และส่งผลให้มีอุปทานคงเหลือของเรือขนส่งและตู้คอนเทนเนอร์เพิ่มขึ้น บริษัทจึงสามารถจัดหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์เพื่อจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าต่างประเทศได้ดีขึ้น

นักลงทุนสัมพันธ์: นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม

โทรศัพท์: 02-416-0708

Email Address: IR@Chinhuay.com

ส่วนที่ 2.1
วัตถุประสงค์การใช้เงิน

จำนวนเงินรวมสุทธิที่บริษัทจะได้รับจากการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกภายหลังหักค่าใช้จ่ายการเสนอขายหลักทรัพย์จำนวนประมาณ 354.36 ล้านบาท ซึ่งมีราคาเสนอขายที่ 2.34 บาทต่อหุ้น โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ในการใช้เงินดังนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	ประมาณจำนวน เงินที่ใช้ (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะใช้เงิน โดยประมาณ	รายละเอียด
1. ลงทุนปรับปรุงโรงงานผลิต สินค้า และก่อสร้าง คลังสินค้าเพิ่มเติม	86.00	ปี 2566-2567	บริษัทมีแผนการลงทุนเพื่อปรับปรุงโรงงานผลิต สินค้าเพื่อประโยชน์ต่อธุรกิจ ดังนี้ 1) เพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิตสินค้า 2) เพิ่มพื้นที่การจัดเก็บวัตถุดิบ (Raw Material) สินค้ากึ่งสำเร็จรูป (Semi-Product) และสินค้า สำเร็จรูป (Finished Goods)
2. เงินทุนหมุนเวียนในกิจการ	268.36	ปี 2565-2566	บริษัทจะใช้เงินทุนหมุนเวียนเพิ่มเติมเพื่อรองรับการ ดำเนินธุรกิจดังนี้ 1) เงินทุนหมุนเวียนสำหรับการสั่งซื้อวัตถุดิบหลัก โดยเฉพาะมะม่วงในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวที่จะนำเข้า กระบวนการผลิตเพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับ ความสามารถในการผลิตที่จะมีปริมาณสินค้า สำเร็จรูปมากขึ้นจากผลของการลงทุนเพิ่ม ประสิทธิภาพการผลิตและเพิ่มพื้นที่จัดเก็บสินค้า 2) เงินทุนหมุนเวียนสำหรับลูกหนี้การค้าที่จะเพิ่มขึ้น จากการขยายฐานลูกค้าใหม่ทั้งต่างประเทศและใน ประเทศ รวมถึงยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากกลุ่มลูกค้า ปัจจุบัน ซึ่งบริษัทมีการให้เทอมเครดิตแก่ลูกค้าตาม นโยบายที่กำหนดไว้
รวมทั้งสิ้น	354.36		

การประมาณการข้างต้นของบริษัทเป็นประมาณการในการจัดสรรเงินสุทธิจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ ซึ่งขึ้นอยู่กับแผนงานของบริษัทในปัจจุบัน ทั้งนี้ แผนการใช้เงินที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างไปจากประมาณการที่ระบุไว้ข้างต้น และเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงในอนาคต หากบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินที่ได้เปิดเผยไว้ บริษัทจะปฏิบัติให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ปี 2468 ครอบครัวแซ่ซี ประกอบด้วย คุณซี หยกปิง คุณซี ฮวงน้ำ และคุณซี เกียยู ได้ร่วมกันก่อตั้งกิจการค้าขายในนาม “จิ้นฮ่วยกงสี” (“จิ้น” ภาษาจีนแต้จิ๋วแปลว่า เจริญ หรือทันสมัย และ “ฮ่วย” ภาษาจีนแต้จิ๋วแปลว่า สินค้าหรืออุตสาหกรรม) ดำเนินการผลิตและจำหน่ายน้ำปลาและซีอิ๊ว ตราสินค้า “เรีอรับ” และกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารกระป๋อง อาทิ ปลากระป๋อง ผักกาดดองกระป๋อง ผลไม้ในน้ำเชื่อมบรรจุกระป๋อง ปลาหลังขาวทอดบรรจุกระป๋อง ปลาหมึกทอดบรรจุกระป๋อง เป็นต้น ซึ่งสินค้าเป็นที่ยอมรับจากผู้บริโภคในช่วงเวลานั้น และผลิตภัณฑ์อาหารกระป๋องของบริษัทได้รับรางวัลชนะเลิศการประกวดสินค้าเครื่องกระป๋องในงานฉลองรัฐธรรมนูญ พ.ศ.2479 ด้วย ต่อมาในปี 2493 บุคคลทั้ง 3 ที่กล่าว ได้ร่วมกันก่อตั้ง บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (“บริษัท” หรือ “จิ้นฮ่วย” หรือ “CH”) ด้วยทุนจดทะเบียน 475,000 บาท เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายปลากระป๋องและอาหารแปรรูป ในช่วงเริ่มต้นจะเป็นการผลิตและจำหน่ายภายในประเทศไทยเป็นหลัก

ในปี 2526 ภายใต้การบริหารงานของทายาทรุ่นที่ 2 ซึ่งประกอบด้วยคุณประทีป ศรีสกาเวล คุณประสาน ศรีแสงนาม คุณประกอบ ศรีแสงนาม คุณธรรพ์ ศรีศรีณกุล คุณคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า พบว่าตลาดต่างประเทศเริ่มมีความนิยมบริโภคผลไม้ที่มาจากภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อาทิ มะม่วง สับปะรด เป็นต้น บริษัทจึงเห็นโอกาสและได้เริ่มผลิตผลไม้หมักแห้งเพื่อส่งออกปรากฏว่า สินค้าผลไม้หมักแห้งของบริษัทได้รับการตอบรับจากตลาดในต่างประเทศเป็นอย่างดี บริษัทจึงได้เพิ่มเติมประเภทของผลไม้หมักแห้งตามความต้องการของลูกค้า อาทิ ส้ม มะละกอ แก้วมังกร เป็นต้น ซึ่งบริษัทมีรูปแบบการจำหน่ายสินค้าแบบรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Original Equipment Manufacturing : OEM) และจำหน่ายสินค้าเป็นแพ็คเกจใหญ่ (Bulk Pack)

ในปี 2545 ลูกค้าจากต่างประเทศรายหนึ่งได้สอบถามเกี่ยวกับสินค้าผลไม้หมักแห้งแบบ Soft-Dried มายังบริษัท ผู้บริหารบริษัทในเวลานั้นจึงได้ทำการศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า Soft-Dried และได้ศึกษาดูงานแสดงสินค้านานาชาติพบว่าสินค้าแบบ Soft-Dried ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคในต่างประเทศในขณะนั้น บริษัทจึงได้เริ่มพัฒนาและผลิตผลไม้หมักแห้งแบบ Soft-Dried ซึ่งนับเป็นนวัตกรรมที่ทำให้ผลไม้ยังคงมีรสชาติและเนื้อสัมผัสใกล้เคียงผลไม้สด และเริ่มจำหน่ายให้แก่ลูกค้าจากสหรัฐอเมริกา ไต้หวัน สาธารณรัฐประชาชนจีน ญี่ปุ่น เป็นต้น

ในปี 2559 ผู้บริโภคเริ่มให้ความนิยมในการบริโภคอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพมากขึ้น บริษัทจึงได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ รูปแบบกรานอล่าบอล (Granola Ball) ซึ่งเป็นขนมสโตร์ตะวันตก ประกอบไปด้วยธัญพืชที่ไม่ขัดสี เช่น ข้าวโอ๊ต ถั่วต่างๆ เม็ดมะม่วงหิมพานต์ ภายใต้ตราสินค้า “Meble” เพื่อตอบสนองการเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภคที่รักสุขภาพมากขึ้นและต้องการความสะดวกรวดเร็วในการบริโภคจากวิถีชีวิตที่เร่งรีบ

ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลไม้หมักแห้ง ปลากระป๋อง และขนมเพื่อสุขภาพ โดยมีผลิตภัณฑ์หลักคือผลไม้หมักแห้ง และปลากระป๋อง ซึ่งเน้นส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ อาทิ สหรัฐอเมริกา แคนาดา ญี่ปุ่น สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาชนจีน อิตาลี เนเธอร์แลนด์ อินเดีย เป็นต้น

บริษัทมีกรรมการ ผู้บริหาร และบุคลากรที่มีประสบการณ์ยาวนาน มีความเชี่ยวชาญในการผลิตผลไม้และอาหารแปรรูปจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปและอาหารบรรจุกระป๋องที่หลากหลาย สืบทอดจากรุ่นสู่รุ่น อีกทั้ง บริษัทมีทีมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งมีการคิดค้น พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ และช่วยให้คำปรึกษาและคิดค้นสูตรผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกับลูกค้า ทำให้บริษัทสามารถผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อแบบ OEM ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้ ส่งผลให้ลูกค้าจากต่างประเทศและลูกค้าในประเทศ ให้การยอมรับและสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทมาอย่างต่อเนื่อง

จากประสบการณ์ในการผลิตอาหารแปรรูปอย่างต่อเนื่องยาวนาน และมีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต และมาตรฐานด้านผลิตภัณฑ์ระดับสากล อาทิ (Good Manufacturing Practice : GMP) มาตรฐานรับรองวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม (Hazard Analysis & Critical Control Points : HACCP) มาตรฐาน British Retail Consortium Global Standard (BRCGS) มาตรฐานผลิตภัณฑ์ HALAL และมาตรฐาน Kosher

สำหรับรูปแบบการจำหน่าย บริษัทมีรูปแบบการจำหน่ายสินค้าแบบรับจ้างการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (OEM) จำหน่ายสินค้าเป็นแพ็คเกจใหญ่ (Bulk Pack) ให้กับกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมและกลุ่มลูกค้าธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ และจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท อาทิ EROS Sumaco เรือรบ Meble และ ChinHuay เป็นต้น ให้กับกลุ่มลูกค้าร้านค้าทั่วไป โดยในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายแบบ OEM คิดเป็นสัดส่วน 60.95% 63.35% 64.05% และ 65.95% ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ มีรายได้จากการขายแบบ Bulk Pack คิดเป็นสัดส่วน 33.41% 29.05% 29.88% และ 32.33% ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ และมีรายได้จากการขายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คิดเป็นสัดส่วน 5.64% 7.60% 6.07% และ 1.72% ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ

บริษัทมีบริษัทย่อย 3 แห่ง (ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมหัวข้อ 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท) ประกอบด้วย

1) Chin Huay (Cambodia) Company Limited (“CHC”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2558 ด้วยทุนจดทะเบียน 2,000,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ เพื่อขยายฐานการผลิตผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง เนื่องจากประเทศกัมพูชาเป็นแหล่งวัตถุดิบมะม่วงสายพันธุ์ที่เหมาะสมกับการทำมะม่วงอบแห้งแบบ Soft-Dried และมีราคาถูกกว่าที่เพาะปลูกในประเทศไทย ประกอบกับมีอัตราค่าแรงงานที่ต่ำกว่าประเทศไทย อีกทั้งเพื่อรองรับการขยายตลาดลูกค้าต่างประเทศในอนาคต อาทิ ประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น จากการที่ประเทศกัมพูชาได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (Generalized Systems of Preferences : GSP) นอกจากนี้ CHC ยังได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีจากการส่งเสริมการลงทุน (QIP-Qualified Investment Project) ในประเทศกัมพูชา ซึ่งจะยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรที่ได้จากการประกอบกิจการเป็นระยะเวลา 6 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ ซึ่งบริษัทย่อยเริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการในเดือนเมษายน 2563 ปัจจุบัน CHC มีทุนจดทะเบียน 5,000,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียน CHC

2) Chin Huay Holding (Singapore) Pte. Ltd. (“CHHS”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564 ด้วยทุนจดทะเบียน 50,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในกิจการของบริษัทที่จะจัดตั้งหรือร่วมทุนกับพันธมิตรในต่างประเทศ ปัจจุบัน CHHS มีทุนจดทะเบียน 100,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียน CHHS

3) Chin Huay Trading (Singapore) Pte. Ltd. (“CHTS”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564 ด้วยทุนจดทะเบียน 50,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ CHC ไปต่างประเทศ และเป็นตัวแทนจัดซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศให้แก่ CHC โดย CHHS ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียน CHTS

ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยมีโรงงานผลิต 2 แห่ง ดังนี้

โรงงาน	บริษัท	สินค้าที่ผลิต
(1) ท่าฉลอม จังหวัดสมุทรสาคร	CH	ผลไม้อบแห้ง ปลากระป๋อง และขนมเพื่อสุขภาพ
(2) ประเทศกัมพูชา	CHC	ผลไม้อบแห้ง

นอกจากนี้ บริษัทมีโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์กระป๋องเพื่อใช้บรรจุผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตอีก 1 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอแม่กลอง จังหวัดสมุทรสงคราม

ธุรกิจของ CH สืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่นมายาวนานกว่า 90 ปี ตามที่กล่าวข้างต้น โดยมีคติพจน์ว่า “ขยัน ประหยัด อดทน จริจใจ ฉลาด และสร้างสรรค์” ปัจจุบันบริษัทบริหารงานโดยทายาทรุ่นที่ 3 ของกลุ่มผู้ก่อตั้ง ประกอบด้วย คุณศักดา ศรีแสงนาม คุณประวิทย์ ศรีแสงนาม และคุณปิยวงศ์ ศรีแสงนาม ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทมีการเติบโต และพัฒนาผลิตภัณฑ์มาอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไปในแต่ละยุคสมัย

ปัจจุบันบริษัทแปรสภาพบริษัทและเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)” มีทุนจดทะเบียน 400.00 ล้านบาท เป็นทุนชำระแล้วจำนวน 320.00 ล้านบาท หรือคิดเป็นหุ้นสามัญที่ออกและจำหน่ายแล้วจำนวน 640.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท สำหรับทุนจดทะเบียนส่วนที่เหลือจำนวน 80.00 ล้านบาท คิดเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 160.00 ล้านหุ้น เป็นส่วนที่บริษัทเตรียมไว้รองรับการเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO)

1.1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายอาหารที่มีนวัตกรรมและมีประโยชน์ต่อสุขภาพ (Innovative Healthy Food)

พันธกิจ (Mission)

เป็นผู้นำในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารที่มีคุณค่า พัฒนาและคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในราคาที่ เป็นธรรม (Leader in Manufacturing and Distributing Precious food and Developing Brand New Product to serve Customer Needs at Reasonable Price)

1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญของบริษัท

นับตั้งแต่ปี 2468 ที่กลุ่มครอบครัวแซ่ซี ได้เริ่มก่อตั้งกิจการค้าขาย “จิ้นฮ่วยกงสี” จากจุดเริ่มต้นเล็กๆ ค่อยๆสร้างธุรกิจของครอบครัวให้เติบโตมาอย่างต่อเนื่อง จนต่อมาเมื่อปี 2493 จึงได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด และก่อตั้งโรงงานที่จังหวัดสมุทรสาคร มีการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ รักษาคุณภาพของสินค้ากลุ่มปลากระป๋องซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มสินค้าหลักมาอย่างต่อเนื่อง ทายาทรุ่นต่อมาจึงได้ต่อยอดธุรกิจของครอบครัวผ่านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งเพื่อส่งออก และได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งแบบ Soft-Dried ซึ่งเป็นนวัตกรรมที่ทำให้สินค้ายังคงมีรสชาติและเนื้อสัมผัสใกล้เคียงผลไม้สด มีการลงทุนขยายฐานการผลิตไปยังประเทศกัมพูชา มีการพัฒนาสินค้าใหม่กลุ่มขนมเพื่อสุขภาพเข้าสู่ตลาด ด้วยประสบการณ์อันยาวนานของบริษัทที่ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปมาอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการผลิตอาหารแปรรูป ประกอบกับการได้รับมาตรฐานระดับสากลต่างๆ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ มาอย่างยาวนาน จวบจนถึงปี 2564 ได้แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเพื่อเตรียมความพร้อมก้าวเข้าสู่การเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รองรับการค้าขายอย่างยั่งยืนของกิจการ “จิ้นฮ่วย” ต่อไปในอนาคต

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญดังนี้

ระยะเวลา	การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญของบริษัท
2493	- เดือนกันยายน กลุ่มครอบครัวแซ่ซีจดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (“บริษัท” หรือ “CH”) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 475,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 190 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2,500 บาท เพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายปลากระป๋องและอาหารแปรรูป โดยกลุ่มครอบครัวแซ่ซีถือหุ้นในสัดส่วน 83.22% ของทุนจดทะเบียน ส่วนที่เหลือถือหุ้นโดยเพื่อนนักธุรกิจ (ครอบครัวแซ่ไคว่) ที่ทางครอบครัวแซ่ซีเชิญชวนให้มาลงทุนร่วมกันในสัดส่วน 16.78% ของทุนจดทะเบียน - บริษัทมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 1650 ถนนกรุงเกษม ตำบลป้อมปราบ อำเภอป้อมปราบ จังหวัดพระนคร

ระยะเวลา	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท
	(ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นจังหวัดกรุงเทพมหานคร) ต่อมาได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่ไปอยู่เลขที่ 181 ถนนท่าข้าม แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร (สำนักงานใหญ่ของบริษัทในปัจจุบัน) - บริษัทตั้งโรงงาน เลขที่ 85/1-3 ถนนถวาย ตำบลท่าฉลอม อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร เนื้อที่ประมาณ 2,700 ตารางเมตร เพื่อผลิตปลากระป๋องและอาหารแปรรูป
2495	- เดือนกันยายน บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 475,000 บาท เป็น 950,000 บาท ด้วยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วน จำนวน 190 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2,500 บาท เพื่อขยายกิจการและเป็นเงินทุนหมุนเวียน
2501	- เดือนมิถุนายน บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 950,000 บาท เป็น 1,500,000 บาท ด้วยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วน จำนวน 220 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2,500 บาท เพื่อขยายกิจการและเป็นเงินทุนหมุนเวียน
2508	- บริษัทเริ่มส่งออกสินค้าไปขายต่างประเทศ โดยเริ่มจากฮ่องกง และได้หวัน
2515	- เดือนกรกฎาคม บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,500,000 บาท เป็น 4,500,000 บาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วน จำนวน 1,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2,500 บาท เพื่อขยายกิจการและเป็นเงินทุนหมุนเวียน
2517	- ได้รับใบอนุญาตจากคณะกรรมการมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมให้ผลิตสับปะรดกระป๋องแบบเต็มแวน ภายใต้ตราสินค้า “เรีอ رب”
2520	- เดือนกันยายน จดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท ห้างเย็นท่าฉลอม จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 8,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 4,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2,000 บาท เพื่อประกอบธุรกิจห้างเย็นสำหรับการบริหารและจัดเก็บวัตถุดิบปลา ที่จะนำมาใช้ในการผลิตปลากระป๋อง (ไดโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer : EBT) ไปยังบริษัท และได้ชำระบัญชีในปี 2558)
2522	- บริษัทได้รับรางวัลชนะเลิศปลาทูน่าบรรจุในน้ำมัน ในการประกวดผลิตภัณฑ์ประมง ประเภทกระป๋อง ในงานวันเกษตรแห่งชาติ
2526	- บริษัทพัฒนาผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งเพื่อส่งออก โดยเริ่มจำหน่ายแบบแพ็คใหญ่ (Bulk Pack) หลังจากนั้นจึงมีการรับจ้างผลิตตามความต้องการของลูกค้า (OEM) โดยทำการบรรจุและติดตราสินค้าของลูกค้า หรือ Bulk Pack ที่ลูกค้านำไปแบ่งบรรจุเอง
2536	- เดือนมีนาคม บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 4,500,000 บาท เป็น 30,000,000 บาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วน จำนวน 10,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2,500 บาท นำไปขยายกิจการของบริษัท โดยเฉพาะธุรกิจผลิตผลไม้อบแห้งและธุรกิจผลิตปลากระป๋อง
2537	- เดือนเมษายน บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 30,000,000 บาท เป็น 63,000,000 บาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วน จำนวน 13,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2,500 บาท เพื่อขยายกิจการ เพิ่มกำลังการผลิต และเป็นเงินทุนหมุนเวียน
2538	- บริษัทสร้างตราสินค้า “EROS” สำหรับผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง เพื่อจำหน่ายแก่กลุ่มลูกค้ารายย่อย
2539	- บริษัทตั้งโรงงานที่ เลขที่ 36 หมู่ที่ 9 ตำบลบางแก้ว อำเภอเมืองสมุทรสงคราม จังหวัดสมุทรสงคราม เพื่อผลิตบรรจุภัณฑ์กระป๋อง สำหรับบรรจุผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิต อาทิ ปลากระป๋อง ผลไม้กระป๋อง อาหารแปรรูปบรรจุกระป๋อง เป็นต้น
2545	- เดือนกรกฎาคม บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 63,000,000 บาท เป็น 81,000,000 บาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วน จำนวน 7,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2,500 บาท เพื่อขยายกิจการ

ระยะเวลา	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท
	เพิ่มเพิ่มกำลังการผลิต และเป็นเงินทุนหมุนเวียน - บริษัทเริ่มผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งแบบ Soft-Dried ซึ่งเป็นนวัตกรรมการผลิตที่ทำให้สินค้ายังคงมีรสชาติและเนื้อสัมผัสใกล้เคียงผลไม้สด
2546	- เดือนพฤษภาคม บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 81,000,000 บาท เป็น 108,000,000 บาท ด้วยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วน จำนวน 10,800 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2,500 บาท เพื่อขยาย เพิ่มกำลังการผลิต และเป็นเงินทุนหมุนเวียน
2549	- บริษัทจัดตั้งแผนกวิจัยและพัฒนา (แผนก R&D) เพื่อวิจัย ค้นคว้า และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย และเป็นไปตามมาตรฐานสากล ผลการตั้งแผนก R&D ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ มะม่วงชอฟดราย มะม่วงโนซูการ์ ส้มชอฟดราย จิงคลุกงา ส้มสายน้ำผึ้งอบแห้ง กล้วยชอฟดราย พริกอบแห้ง แดงโมอบแห้ง ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากผู้บริโภค
2550	- โรงงานผลิตที่ทำฉลอม ได้รับการรับรองระบบมาตรฐาน GMP และได้รับการรับรองระบบมาตรฐาน HACCP ในการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผัก ผลไม้อบแห้ง และผลไม้อบกรอบ จาก Bureau Veritas Certification - เดือนมิถุนายน บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 108,000,000 บาท เป็น 162,000,000 บาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วน จำนวน 21,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2,500 บาท เพื่อขยายกิจการเพิ่มกำลังการผลิต และเป็นเงินทุนหมุนเวียน
2551	- เดือนกันยายน บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 162,000,000 บาท เป็น 198,000,000 บาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วน จำนวน 14,400 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2,500 บาท เพื่อขยายกิจการเพิ่มกำลังการผลิต และเป็นเงินทุนหมุนเวียน - ผลิตภัณฑ์สับปะรดอบแห้งและกล้วยหอมชอฟดรายได้รับรางวัลที่ 1 จากการคัดเลือกผลไม้ไทยสู่โอลิมปิก 2008 ซึ่งจัดโดยกระทรวงเกษตรและสหกรณ์
2554	- บริษัทได้รับการรับรอง BRCGS for Food Safety จากหน่วยงาน Bureau Veritas Certification สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง เป็นปีแรก
2555	- บริษัทได้รับตราสัญลักษณ์ Thailand Trust Mark (TTM) ซึ่งเป็นตราสัญลักษณ์แห่งความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าและบริการของประเทศไทย จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
2557	- บริษัทได้รับการรับรอง GMP และการรับรอง HACCP จากกองตรวจสอบคุณภาพสินค้าประมง กรมประมง สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง - บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าเกษตร ระบบการวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม และแนวทางการนำไปใช้ ขอบข่ายการผลิตสินค้าประมง โดยกรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง - บริษัทได้รับการรับรอง BRCGS for Food Safety จาก Bureau Veritas Certification สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง เป็นปีแรก
2558	- บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ Halal จากสำนักงานคณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทย สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง
2559	- บริษัทพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ ภายใต้ตราสินค้า “Meble” โดยเริ่มผลิตสินค้าในรูปแบบธัญพืชอบแห้ง กราโนล่าบอล - บริษัทได้รับรางวัล Prime Minister Award ประเภทผู้ส่งออกธุรกิจดีเด่น จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

ระยะเวลา	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท
2560	- เดือนเมษายน บริษัทมีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิม 2,500 บาทต่อหุ้น จำนวน 79,200 หุ้น เป็น 10 บาทต่อหุ้น ทำให้บริษัทมีหุ้นสามัญจำนวน 19,800,000 หุ้น - บริษัทจดทะเบียนจัดตั้ง Chin Huay (Cambodia) Co.,Ltd. (“CHC”) ด้วยทุนจดทะเบียน 2,000,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ เพื่อขยายฐานการผลิตผลไม้อบแห้งไปที่ประเทศกัมพูชา เนื่องจากประเทศกัมพูชาเป็นแหล่งวัตถุดิบมะม่วงสายพันธุ์ที่ต้องการและมีราคาถูก ประกอบกับมีอัตราค่าแรงที่ต่ำกว่าค่าแรงในประเทศไทย อีกทั้งเพื่อรองรับการขยายตลาดลูกค้าต่างประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปในอนาคต จากการที่ประเทศกัมพูชาได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (Generalized Systems of Preferences: GSP) จากประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียน CHC - บริษัทได้รับการรับรองคุณภาพ SMETA จาก Intertek Industry and Certification Services (Thailand) Co.,Ltd.
2561	- บริษัทติดตั้งระบบ Solar Cell บนหลังคาโรงงาน สามารถผลิตไฟฟ้าได้ถึง 85,000 kW/ชม ทำให้บริษัทสามารถลดปริมาณการใช้ไฟฟ้าจากถ่านหินได้ถึง 17% และลดค่าไฟฟ้าลงประมาณ 12% - บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ Kosher จาก Orthodox Union สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง - บริษัทได้รับการรับรองระบบมาตรฐาน Organic สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผัก และผลไม้อบแห้ง จาก Organic Agriculture Certification Thailand ACT Organic Co.,Ltd.
2562	- โรงงานผลิตที่ทำฉลอม ได้รับการรับรองมาตรฐาน BRCGS-เกรด A สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผลไม้อบแห้ง เป็นปีแรก - เดือนมีนาคมผู้ถือหุ้นทุกรายร่วมจัดตั้ง บริษัท ซีเอช แพลมลี จำกัด (“CHF”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อวัตถุประสงค์ในการลงทุนในกิจการอื่นของกลุ่มผู้ร่วมก่อตั้ง (Holding Company) โดยผู้ถือหุ้นทุกรายถือหุ้นในสัดส่วนเดิมเหมือนสัดส่วนที่ถืออยู่ใน CH ในขณะนั้น ○ เดือนมิถุนายน CHF เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,000,000 บาท เป็น 123,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 12,200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยผู้ถือหุ้นทุกคนเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นด้วยการนำเงินปันผลที่แต่ละคนได้รับสุทธิจาก CH รวมทั้งสิ้นจำนวน 122,000,000 บาท ไปชำระค่าหุ้นเพิ่มทุน วัตถุประสงค์เพื่อนำเงินเพิ่มทุนทั้งหมดไปซื้อหุ้นเพิ่มทุนของ CH สำหรับการจัดโครงสร้างการถือหุ้น - เดือนมิถุนายน บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 198,000,000 บาท เป็น 320,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 12,200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เสนอขายให้แก่ CHF เพื่อจัดโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท ○ เดือนกรกฎาคม บริษัทเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้น โดยการให้ CHF เข้าถือหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 12,200,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วน 38.13% ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ทั้งนี้ สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นทุกรายมีสัดส่วนเท่าเดิม โดยแบ่งเป็นถือทางตรงใน CH และถือผ่าน CHF
2563	- บริษัทเริ่มดำเนินการผลิตผลไม้อบแห้งที่ประเทศกัมพูชา โดยโรงงานตั้งอยู่ที่ Phum Smach, Khum Ram, Srok Prey Nub, Preah Sihanouk ประเทศกัมพูชา ซึ่งได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีจากการส่งเสริมการลงทุน (QIP-Qualified Investment Project) ในประเทศกัมพูชา โดยเป็นการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรที่ได้จากการประกอบกิจการเป็นระยะเวลา 6 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ

ระยะเวลา	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท
	- โรงงานผลิตที่ทำฉลอม ได้รับการรับรองมาตรฐาน BRCGS-เกรด A สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง เป็นปีแรก - บริษัทสร้าง Innovation center ที่ได้รับรวบรวมอุปกรณ์ทันสมัยต่างๆ รวมถึงเครื่องจักรและห้องทดลอง ที่ช่วยอำนวยความสะดวก ให้แผนกวิจัยและพัฒนาของบริษัทสามารถใช้ในการคิดค้นพัฒนาสินค้าใหม่
2564	- โรงงานผลิตที่ประเทศกัมพูชา ภายใต้การดำเนินงานของ CHC ได้รับการรับรองมาตรฐาน BRCGS-เกรด A สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผลไม้อบแห้ง เป็นปีแรก - โรงงานผลิตที่ประเทศกัมพูชา ภายใต้การดำเนินงานของ CHC ได้รับการรับรอง GMP และ HACCP ในการผลิตผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง จาก Intertek Certification Limited - บริษัทเพิ่มเงินลงทุนใน CHC จากเดิม 2,000,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ เป็น 5,000,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ เพื่อใช้เป็นเงินหมุนเวียนในการทำธุรกิจ โดย CH ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียน CHC - จดทะเบียนจัดตั้ง Chin Huay Holding (Singapore) Pte.Ltd. (CHHS) ที่ประเทศสิงคโปร์ ด้วยทุนจดทะเบียน 50,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในกิจการของบริษัทที่จะจัดตั้งหรือร่วมทุนกับพันธมิตรในต่างประเทศ ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 100,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียน CHHS - จดทะเบียนจัดตั้ง Chin Huay Trading (Singapore) Pte.Ltd. (CHTS) ที่ประเทศสิงคโปร์ ด้วยทุนจดทะเบียน 50,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ เพื่อประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ CHC ไปต่างประเทศ และเป็นตัวแทนจัดซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศให้แก่ CHC โดย CHHS ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียน CHTS - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 1/2564 วันที่ 25 มิถุนายน 2564 มีมติอนุมัติเรื่องที่สำคัญ ดังนี้ ○ อนุมัติการแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด ○ อนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 10 บาท เป็น 0.50 บาท ○ เพิ่มทุนจดทะเบียน 80,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 160,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering : IPO) ○ อนุมัติให้นำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) - ก่อสร้างอาคารนวัตกรรมด้านการวิจัยและพัฒนาแล้วเสร็จ และเริ่มเปิดใช้งานสำหรับแผนก R&D - บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพเป็น “บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)”
2565	- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 วันที่ 22 เมษายน 2565 มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2564 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตรา 0.50 บาทต่อหุ้น รวมเงินปันผลจ่ายรวมทั้งสิ้น 32.00 ล้านบาท โดยบริษัทจ่ายเงินปันผลเมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2565 - วันที่ 8-12 มีนาคม 2565 บริษัทเข้าร่วมงานแสดงสินค้า EXPO WEST 2022 “Natural Products” ณ รัฐแคลิฟอร์เนีย ประเทศสหรัฐอเมริกา - วันที่ 24-28 พฤษภาคม 2565 บริษัทเข้าร่วมงานแสดงสินค้าอาหาร 2565 หรือ THAIFEX-Anuga Asia 2022 “The Hybrid Edition” ณ ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุมอิมแพ็ค เมืองทองธานี กรุงเทพมหานคร - วันที่ 12-14 มิถุนายน 2565 บริษัทเข้าร่วมงานแสดงสินค้าอาหาร “The 2022 Summer Fancy Food Show” ณ รัฐนิวยอร์ก ประเทศสหรัฐอเมริกา

1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1.2.1 โครงสร้างรายได้

ในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงสร้างรายได้ดังนี้

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทผลิตภัณฑ์	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
1) ผลไม้อบแห้ง	1,417.93	84.91%	1,373.78	83.34%	1,264.36	84.63%	642.16	84.37%	815.78	87.12%
2) ปลากระป๋อง	234.60	14.05%	255.74	15.51%	171.66	11.49%	82.07	10.78%	90.26	9.64%
3) ขนมเพื่อสุขภาพ	4.23	0.25%	4.95	0.30%	6.26	0.42%	1.97	0.26%	4.00	0.43%
รวมรายได้	1,656.76	99.21%	1,634.47	99.15%	1,442.28	96.54%	726.20	95.41%	910.04	97.19%
รายได้อื่น	13.26	0.79%	13.95	0.85%	51.72	3.46%	34.91	4.59%	26.31	2.81%
รายได้รวม	1,670.02	100.00%	1,648.42	100.00%	1,494.00	100.00%	761.11	100.00%	936.35	100.00%

หมายเหตุ : รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากการขดเชยการส่งออก กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ รายได้จากการขายเศษซาก กำไรจากการวัดมูลค่ายุติธรรมตราสารอนุพันธ์ กำไรจากการตีราคาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน รายได้ค่าฝากแช่ ดอกเบี้ยรับ

1.2.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง กลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง และกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทผ่านการรับรองตามมาตรฐานสากล และมาตรฐานการส่งออก จากหน่วยงานทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีรายละเอียดของแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังนี้

1.2.2.1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง

บริษัทมีวิธในการแปรรูปผลไม้ให้ยังคงคุณค่าทางสารอาหารไว้มากที่สุด โดยบริษัทสามารถแปรรูปผลไม้ได้กว่า 30 ชนิด อาทิ มะม่วง ส้ม แก้วมังกร แอปเปิ้ล ขนุน มะละกอ มะพร้าวทุเรียน ฝรั่ง เป็นต้น โดยผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งแบบ Soft-Dried และผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งแบบปกติ ซึ่งทั้ง 2 แบบ ผลิตโดยกรรมวิธี Hot Air Dry

(1) ผลไม้อบแห้งแบบ Soft-Dried เป็นผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งที่ยังคงมีรสชาติและเนื้อสัมผัสใกล้เคียงผลไม้สด เนื่องจากบริษัทนำวัตถุดิบผลไม้สดมาเข้ากระบวนการผลิตทันที โดยไม่ต้องนำไปแช่สารละลายก่อนนำไปผลิต

(2) ผลไม้อบแห้งแบบปกติ เป็นผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งที่มีความหวานมากกว่าผลไม้อบแห้งแบบ Soft-Dried เนื่องจากก่อนเข้าสู่การผลิต บริษัทต้องนำวัตถุดิบผลไม้ไปแช่สารละลายแช่เชื่อมก่อน เพื่อเพิ่มความหวานให้กับผลไม้ และช่วยให้สามารถเก็บวัตถุดิบผลไม้ได้นานเป็นเวลานาน เพื่รองรับการผลิตในช่วงนอกฤดูกาลของผลไม้ต่างๆ อย่างไรก็ตาม การนำวัตถุดิบผลไม้สดไปแช่เชื่อมก่อนนำมาผลิต ทำให้เนื้อสัมผัสมีการเปลี่ยนแปลงไปจากผลไม้สดมาก จะมีสัมผัสที่แข็งกว่าผลไม้อบแห้งแบบ Soft-Dried

เทคโนโลยีการอบแห้งที่บริษัทใช้ในกระบวนการผลิตยังสามารถนำไปใช้กับการผลิตผักอบแห้งได้เช่นกัน ดังนั้น บริษัทจึงมีการพัฒนาสินค้าแปรรูปประเภทผักเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าได้หากมีคำสั่งซื้อ อาทิ ขิงอ่อนอบแห้งแบบ Soft-Dried ขิงอบแห้งคลุกงา กระเจี๊ยบอบแห้ง พริกอบแห้ง เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งของบริษัท ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านการผลิตและการควบคุมคุณภาพสินค้าจากสถาบันชั้นนำ ได้แก่ มาตรฐานรับรองเกี่ยวกับสุขลักษณะและข้อกำหนดการผลิต (Good Manufacturing Practice Practice : GMP)



มาตรฐานรับรองวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม (Hazard Analysis & Critical Control Points : HACCP) มาตรฐาน British Retail Consortium Global Standard (BRCGS) มาตรฐานผลิตภัณฑ์ HALAL และมาตรฐาน Kosher ซึ่งบริษัทมีรูปแบบการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้ากลุ่มผลไม้อบแห้ง 2 รูปแบบ คือ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งภายใต้ตราสินค้าของบริษัท และผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Original Equipment Manufacture : OEM) โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท ได้แก่ ตราสินค้า “EROS” และ ตราสินค้า “Bangkok Tasty”

- ตราสินค้า “EROS” เป็นผลไม้อบแห้ง ซึ่งมีทั้งแบบ Soft-Dried และอบแห้งแบบปกติ ในรูปแบบอาหารทานเล่น (snack) สำหรับเพิ่มพลังงานให้กับร่างกาย ปัจจุบันมีวางจำหน่ายอยู่ตามร้านค้าและช่องทาง Online



ตัวอย่างผลไม้อบแห้งแบบ Soft-Dried

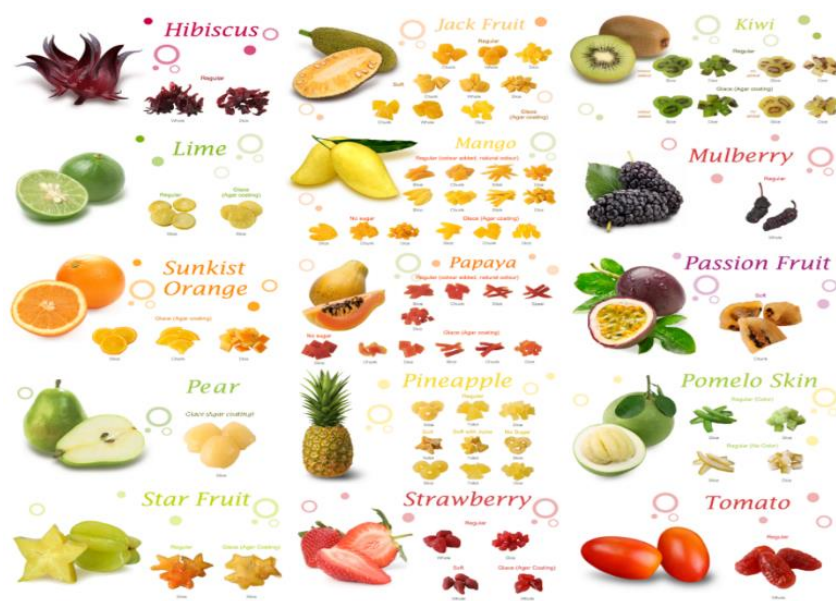


Energy Boost Snack

- ตราสินค้า “Bangkok Tasty” ผลิตและจัดจำหน่ายโดย “CHIN HUAY” ใช้กับผลิตภัณฑ์สินค้ามะม่วงทอดกรอบ และมะม่วงอบแห้ง ซึ่งใช้วัตถุดิบในการผลิตที่คัดจากมะม่วงสุกพันธุ์ดี นำมาทอดด้วยน้ำมันรำข้าว และสไลด์น้ำมันภายใต้สภาวะสุญญากาศ เพื่อให้ได้มะม่วงที่ไม่อมน้ำมัน ปราศจากคอเลสเตอรอลและไขมันทรานส์ เป็นผลิตภัณฑ์สินค้าที่เน้นการจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยวต่างประเทศ เพื่อซื้อกลับเป็นของฝากจากประเทศไทย ปัจจุบันมีวางจำหน่ายทั่วประเทศ ตามร้านค้าในสถานที่ท่องเที่ยวในจังหวัดที่เป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวต่างชาติ เช่น กรุงเทพมหานคร จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดชลบุรี จังหวัดภูเก็ต เป็นต้น



(2) ผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (OEM) บริษัทมีรูปแบบการผลิตผลิตภัณฑ์สินค้าที่หลากหลาย ทั้งชนิดของผลไม้ รูปทรง รสชาติ และ ปริมาณ เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า บริษัทได้มีการพัฒนาสินค้าให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงความต้องการของผู้บริโภคเกี่ยวกับสุขภาพในปัจจุบัน อาทิ สินค้าที่มีรสชาติน้อยลง (Low Sugar) สินค้าชนิดไม่หวาน (No Sugar) สินค้าที่มีรสชาติดตามธรรมชาติ (Organic) เป็นต้น



ตัวอย่างผลไม้และรูปทรงต่างๆที่บริษัทผลิต

ในการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (OEM) จะแบ่งเป็นเป็น 2 แบบ ดังนี้

1) แบบบรรจุภัณฑ์ขนาดใหญ่ ไม่ติดตราสินค้า (Bulk Pack) บริษัทจะกำหนดขนาดบรรจุภัณฑ์สินค้าที่มีน้ำหนักขั้นต่ำที่ 1 กิโลกรัมต่อแพ็ค ปัจจุบันบริษัทมีขนาดบรรจุ 2 กิโลกรัม 3 กิโลกรัม และ 5 กิโลกรัม เพื่อความสะดวกต่อการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า

2) แบบติดตราสินค้าของลูกค้า ตามที่ลูกค้ากำหนด บริษัทจะผลิตและบรรจุในรูปแบบ retail-packs ซึ่งมีรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ตามที่ลูกค้าต้องการ อาทิ ถุง Zip-lock กล่องพลาสติกใส ถาดโฟมหุ้มพลาสติกใส เป็นต้น โดยจะติดตราสินค้าของลูกค้าแต่ละรายให้เรียบร้อยก่อนนำเสนอส่งให้กับลูกค้า กลุ่มลูกค้าที่สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะเป็นห้างสรรพสินค้า และร้านค้าปลีก โดยติดตราสินค้า House Brand อาทิ Trader Joes (USA) Walmart (USA) เป็นต้น

การตลาดและการแข่งขันของผลไม้อบแห้ง

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าที่ผลิตและจำหน่าย โดยมีการควบคุมคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่การตรวจรับผลไม้สด ด้วยวิธีการสุ่มตรวจสอบผลไม้สดจากลูกค้าทุกราย และทุกครั้งที่มีการตรวจรับ ในการตรวจรับจะต้องตรวจสอบคุณภาพของผลไม้สดในด้านรูปลักษณ์ สี ขนาด รวมถึงตรวจสอบสิ่งปนเปื้อน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าวัตถุดิบที่นำมาใช้ในกระบวนการผลิตเป็นวัตถุดิบที่ผ่านมาตรฐานตามเกณฑ์ของบริษัท นอกจากนี้ ในแต่ละขั้นตอนการผลิต บริษัทจะมีการตรวจสอบคุณภาพอย่างต่อเนื่องทุกขั้นตอน ทั้งทางกายภาพ และทางเคมี อาทิ การวัดคุณภาพน้ำมัน (ค่าสารโพลาร์ หรือ Total Polar Materials : TPM) การวัดค่าน้ำอิสระ (Water Activity : WA) การวัดความแข็ง-ความนุ่มของสินค้า เป็นต้น เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และเป็นไปตามมาตรฐานที่ได้รับการรับรองตามที่บริษัทกำหนด ได้แก่ GMP, HACCP, BRCGS, HALAL, Kosher เป็นต้น นอกจากนี้ที่กล่าวแล้ว บริษัทยังมีทีมวิจัยและพัฒนาซึ่งทำหน้าที่ในการพัฒนาและคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และลูกค้า อีกทั้งลูกค้ายังสามารถกำหนดรูปแบบรสชาติของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการได้ ในการนี้บริษัทจะให้ลูกค้าร่วมหารือกับทีมวิจัยและพัฒนาของบริษัทเพื่อทำการผลิตสินค้าขนาดทดลอง (Tester) และพิจารณาปรับเปลี่ยนแก้ไขตามความต้องการของลูกค้าก่อนที่จะทำการสั่งผลิตจริงได้

กลยุทธ์ด้านราคาของกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง

บริษัทมีกลยุทธ์ด้านราคาโดยสามารถให้ความมั่นใจกับลูกค้าในการกำหนดราคาล่วงหน้าตลอดทั้งปีให้แก่ลูกค้า OEM รายใหญ่ที่มีการสั่งซื้อกับบริษัทมายาวนานและซื้อต่อเนื่องได้ บริษัทกำหนดราคาขายสินค้าโดยใช้ราคากลาง (Price list) ซึ่งเป็นราคาที่เกิดจากต้นทุนบวกกำไรตามนโยบายที่กำหนด (Cost plus pricing) ต้นทุนสินค้าจะถูกคำนวณจากประมาณการต้นทุนวัตถุดิบผลไม้สดที่คาดว่าจะเป็นไปได้ทั้งในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวและนอกฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิต บวกด้วยค่าเผื่อเหลือเพื่อขาดในอัตราที่เหมาะสมและอ้างอิงความผันผวนของราคาวัตถุดิบผลไม้สดในปีที่ผ่านมาเป็นปัจจัยประกอบ รวมถึงต้นทุนวัตถุดิบการผลิต ค่าแรงการผลิต ค่าใช้จ่ายการผลิต โดยจะมีการทบทวนอย่างสม่ำเสมอทุกปี หรือปรับปรุงราคากลางหากมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างต้นทุนอย่างมีนัยสำคัญในระหว่างปี เพื่อใช้ตกลงราคาซื้อขายกับลูกค้าสำหรับคำสั่งซื้อใหม่คราวถัดไปที่เกิดขึ้นหลังปรับราคากลาง

สำหรับกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ที่มีการติดต่อซื้อขายกับบริษัทมาเป็นเวลานานส่วนมากจะมีการวางแผนการสั่งซื้อปีต่อปี มีการกำหนดปริมาณสั่งซื้อและตกลงราคาสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทแบบเป็นสัญญาหรือคำสั่งซื้อขายรายปี โดยลูกค้าจะทยอยส่งคำสั่งซื้อ เพื่อให้บริษัทจัดส่งสินค้าให้เป็นรอบๆ ตลอดทั้งปี ดังนั้นในการกำหนดราคาขายสินค้า บริษัทจะคำนวณต้นทุนการผลิตโดยเฉพาะต้นทุนวัตถุดิบผลไม้สดที่จะต้องประมาณการต้นทุนตลอดทั้งปี อย่างไรก็ตาม บริษัทจะหารือร่วมกับลูกค้าในการปรับราคา หากต้นทุนการผลิตมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ

สำหรับลูกค้าที่สั่งซื้อแบบเฉพาะครั้งคราว หรือลูกค้าส่งผลิตแบบ OEM บริษัทสามารถกำหนดราคาขายแต่ละคำสั่งซื้อโดยการคำนวณต้นทุนการผลิตที่สะท้อนต้นทุนจริงใกล้เคียงช่วงเวลาส่งผลิตได้มากยิ่งขึ้น ก่อนบวกด้วยอัตรากำไรที่ต้องการตามนโยบายการขายในขณะนั้น

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่ายกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง

บริษัทจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ อาทิ ทีมงานขายของบริษัท (Sales Force) ขายผ่านนายหน้า (Agent) ขายผ่านโมเดิร์นเทรด (Modern Trade) ขายออนไลน์ (Online) และการฝากขาย (Consignment) โดยสัดส่วนช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มผลไม้อบแห้งประมาณ 50% ของรายได้จากการขายผลไม้อบแห้งมาจากทีมงานขายของบริษัท ซึ่งทีมงานขายของบริษัทจะดูแลลูกค้า ตั้งแต่การให้คำแนะนำผลิตภัณฑ์ การเสนอราคา การปรับปรุงสูตรผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการดูแลหลังการขาย ทีมงานขายของบริษัทมีการติดต่อกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อติดตาม สอบถามและวางแผนร่วมกับลูกค้าเกี่ยวกับปริมาณสินค้าที่ต้องการในแต่ละช่วงเวลา เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับสินค้าของบริษัทได้ตามแผนที่กำหนดไว้ ทั้งนี้สัดส่วนประมาณ 30%-40% ของรายได้จากการขายผลไม้อบแห้งจะเป็นการขายผ่านนายหน้า เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายไปยังต่างประเทศสำหรับลูกค้าปัจจุบันและการขยายฐานลูกค้ารายใหม่ บริษัทจึงใช้กลยุทธ์ช่องทางการจำหน่ายผ่านนายหน้า (Agent) ที่ต่างประเทศ โดยปัจจุบันบริษัทมีนายหน้าทั้งที่เป็นบุคคลและนิติบุคคล นายหน้ามีหน้าที่แนะนำสินค้าของบริษัทให้กับลูกค้า ประสานงานเกี่ยวกับเอกสาร ช่วยลูกค้าดูแลเอกสารซื้อขายสินค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนช่วยลูกค้าประสานงานเรื่องการจัดส่งสินค้า รวมถึงการบริการหลังการขาย บริษัทมีการทำสัญญากับนายหน้าแต่ละราย หากนายหน้าสามารถแนะนำให้ลูกค้าซื้อสินค้าและลูกค้ามีการชำระเงินครบถ้วน บริษัทจะจ่ายค่านายหน้าจากยอดขายดังกล่าว ตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญานายหน้า ซึ่งบริษัทมีการกำหนดอัตราค่านายหน้าตามการเจรจาและการตกลงกับนายหน้าในแต่ละราย โดยบริษัทไม่ได้มีการกำหนดอัตราค่านายหน้าให้กับบุคคลใดบุคคลหนึ่งเป็นพิเศษ ทั้งนี้ สัดส่วนการจำหน่ายผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
ทีมงานขายของบริษัท	812.54	57.31%	850.30	61.89%	711.32	56.26%	384.25	59.84%	476.70	58.43%
ขายผ่านนายหน้า	596.81	42.09%	521.75	37.98%	551.34	43.60%	257.22	40.06%	338.27	41.47%
ขายผ่านโมเดิร์นเทรด	8.00	0.56%	1.62	0.12%	1.50	0.12%	0.61	0.08%	0.72	0.09%
ฝากขาย	0.58	0.04%	0.04	0.00%	0.11	0.01%	0.04	0.01%	0.06	0.01%
ออนไลน์	0.00	0.00%	0.07	0.01%	0.09	0.01%	0.04	0.01%	0.03	0.00%
ตัวแทนจำหน่ายตบปัป (Dropship) ¹	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.01	0.00%
รวมรายได้จากการขายผลไม้อบแห้ง	1,417.93	100.00%	1,373.78	100.00%	1,264.36	100.00%	642.16	100.00%	815.78	100.00%

หมายเหตุ : /1 - เป็นช่องทางการจำหน่ายใหม่ที่บริษัทเริ่มใช้ในปี 2564 เป็นการขายสินค้าแบบออนไลน์โดย Marketing Influencer หรือ Blogger โดยที่ผู้ขายไม่ต้องมีสินค้าเป็นของตัวเอง ไม่ต้องสต็อกสินค้า หรือส่งสินค้าให้ลูกค้า

กลยุทธ์การตลาดและประชาสัมพันธ์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง

บริษัทวางแผนที่จะทำการตลาดสำหรับทั้งผลิตภัณฑ์รับจ้างผลิตและผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง ผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ

- ทีมขายของบริษัทติดต่อสื่อสารและเข้าพบลูกค้า เพื่อติดตามการสั่งซื้อ และรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- ผู้บริหารและทีมขายของบริษัทจะติดต่อเข้าพบนายหน้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อร่วมกันวางแผนการขยายตลาด เพิ่มฐานลูกค้าใหม่ ร่วมคิดค้นสินค้าใหม่ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้บริโภค รวมถึงให้ความสำคัญในการสนับสนุนแผนการตลาดและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับนายหน้า
- การออกงานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับผลไม้และอาหารแปรรูป โดยเฉพาะกลุ่มประเทศลูกค้าหลักของบริษัท อาทิ งาน Fancy Food Show ที่จัดขึ้นในสหรัฐอเมริกา งาน Anuga ที่จัดขึ้นในประเทศเยอรมนี งาน SIAL ที่จัดขึ้นในประเทศฝรั่งเศส งาน Foodex Japan ที่จัดขึ้นในประเทศญี่ปุ่น และงาน THAIFEX ที่จัดขึ้นในประเทศไทย เป็นต้น ซึ่งบริษัทจะสมัครเข้าร่วมออกงานแสดงสินค้าดังกล่าวเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการออกบูธจำหน่ายสินค้าตามงาน Event ต่างๆ ที่จัดขึ้นในประเทศไทย เพื่อสร้างการรับรู้ตราสินค้าของบริษัท
- การใช้สื่อโซเชียลมีเดีย อาทิ Facebook หรือ Application สั่งซื้อของ online
- การออกแคมเปญสินค้าราคาพิเศษประจำปี หรือการเข้าร่วมให้ส่วนลดพิเศษจากช่องทางการจำหน่าย อาทิ การแจกรหัสส่วนลด ใน Application Shopee

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง

ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นลูกค้าต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 69%-74% ของรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มผลไม้อบแห้งในปี 2562-2564 บริษัทจะใช้การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยประสบการณ์การดำเนินธุรกิจมาอย่างยาวนาน การศึกษาถึงภาวะตลาด ประเภทของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภคในแต่ละประเทศ เพื่อให้บริษัทสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ และนำเสนอให้กับลูกค้า ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคปลายทางในแต่ละประเทศ ทั้งในเรื่องรสชาติ ความหวาน และรสสัมผัส เป็นต้น

สัดส่วนการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งแยกตามรูปแบบการขาย

รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขายผลไม้อบแห้ง										
ในประเทศ	445.44	31.42%	408.75	29.75%	323.80	25.61%	193.66	30.16%	236.09	28.94%
ตราสินค้าบริษัท	10.87	0.77%	3.73	0.27%	4.27	0.33%	2.47	0.39%	2.06	0.25%
รับจ้างผลิต (OEM)	259.58	18.31%	283.29	20.62%	244.98	19.38%	161.99	25.23%	176.80	21.67%
ขายส่ง (Bulk Pack)	174.99	12.34%	121.73	8.86%	74.55	5.90%	29.19	4.55%	57.22	7.01%
ต่างประเทศ	972.49	68.58%	965.03	70.25%	940.56	74.39%	448.50	69.84%	579.70	71.06%
ตราสินค้าบริษัท	2.96	0.21%	3.76	0.27%	3.06	0.24%	1.99	0.31%	0.86	0.11%
รับจ้างผลิต (OEM)	593.58	41.86%	610.96	44.48%	582.59	46.08%	286.88	44.67%	342.14	41.94%
ขายส่ง (Bulk Pack)	375.95	26.51%	350.31	25.50%	354.91	28.07%	159.64	24.86%	236.69	29.01%
รวมรายได้จากการขายผลไม้อบแห้ง	1,417.93	100.00%	1,373.78	100.00%	1,264.36	100.00%	642.16	100.00%	815.78	100.00%

ภาวะอุตสาหกรรมตลาดผลไม้อบแห้ง

ปัจจุบันการแข่งขันในตลาดผลไม้อบแห้งมีการแข่งขันค่อนข้างสูง ในขณะที่ยอดขายตัวของตลาดผลไม้อบแห้งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามพฤติกรรมของผู้บริโภคยุคใหม่ซึ่งมีการดำเนินชีวิตที่เร่งรีบ และมีความต้องการบริโภคผลิตภัณฑ์ที่มีความสะดวก ง่ายต่อการบริโภค รวมทั้งผลิตภัณฑ์สินค้านั้นจะต้องมีคุณค่าทางสารอาหารที่มีประโยชน์

บริษัทเป็นผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์สินค้าเกี่ยวกับผลไม้อบแห้งไปจำหน่ายยังต่างประเทศเป็นหลัก หรือคิดเป็นสัดส่วนมากกว่า 70% ของยอดขายการจำหน่ายในแต่ละปี ซึ่งคู่แข่งในการส่งออกผลไม้อบแห้งของประเทศไทย ได้แก่ ฟิลิปปินส์ เม็กซิโก กัมพูชา เป็นต้น

สำหรับแนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมของตลาดผลไม้ นั้น ในการประชุมคณะกรรมการพัฒนาและบริหารจัดการผลไม้ (Fruit Board) ได้เชิญทูตเกษตรและทูตพาณิชย์ทั่วโลกประชุมผ่านระบบออนไลน์ เพื่อร่วมขับเคลื่อนการขยายตลาดผลไม้ไทยไปสู่ตลาดโลกมากขึ้น รวมทั้งมอบฝ่ายเลขาประสานงานกับศูนย์ AIC (ศูนย์เทคโนโลยีเกษตรและนวัตกรรม: Agritech and Innovation Center) ทั่วประเทศนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาพัฒนาผลไม้ไทยตั้งแต่ระบบการผลิต การแปรรูป โลจิสติกส์และการตลาดเพื่อเพิ่มประเทศและขีดความสามารถในการแข่งขันของผลไม้ไทย เช่น เทคโนโลยีจุลินทรีย์จัดการปนเปื้อนและช่วยขยายการคงสภาพความสดของผลไม้ได้เพิ่มขึ้น ตลอดจนให้ประสานกับคณะกรรมการความร่วมมือระหว่างกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ในโครงการ 1 กลุ่มจังหวัด 1 นิคมอุตสาหกรรม เพื่อให้มีการส่งเสริมอุตสาหกรรมแปรรูปผลไม้ เช่น โครงการมหานครผลไม้ในภาคตะวันออก ภาคใต้ และภาคเหนือ ต้องมีอุตสาหกรรมแปรรูปผลไม้ในรูปแบบเขตชุมชนอุตสาหกรรม เขตประกอบการอุตสาหกรรม นิคมอุตสาหกรรมและเขตเศรษฐกิจพิเศษตามศักยภาพของพื้นที่ และที่ประชุมยังให้ฝ่ายเลขาพิจารณาเพิ่มผลไม้ที่มีอนาคต เช่น มะม่วง สู้การเป็นผลไม้เศรษฐกิจใหม่อีกด้วย

นอกจากนี้ แผนกวิจัยกรุงศรีคาดการณ์ว่าความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค (Regional Comprehensive Economic Partnership: RCEP) ประกอบด้วยสมาชิกอาเซียน 10 ประเทศ และประเทศคู่ค้าอาเซียน อีก 5 ประเทศ ได้แก่ ออสเตรเลีย จีน ญี่ปุ่น นิวซีแลนด์และเกาหลีใต้ ซึ่งได้มีการลงสัตยาบันครบจำนวนตามเงื่อนไข ทำให้ RCEP มีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 มกราคม 2565 โดยสมาชิก RCEP จะลดภาษีสินค้าเป็นศูนย์เฉลี่ยร้อยละ 90 ของรายการสินค้า (ทยอยลดภาษีภายใน 10-20 ปีตามความพร้อมของแต่ละประเทศ) ทางแผนกวิจัยกรุงศรีประเมินว่าไทยจะได้ประโยชน์จากการเข้าร่วม RCEP ในกลุ่มผลไม้สดและแปรรูป สินค้าประมง ยางพารา ผลิตภัณฑ์ยางรถยนต์และส่วนประกอบ พลาสติก เคมีภัณฑ์ ชิ้นส่วนอุปกรณ์ไฟฟ้า และคอมพิวเตอร์และ ส่วนประกอบ ทั้งนี้ แม้ผลประโยชน์โดยรวมจากการลดภาษีอาจมีไม่มากนัก เนื่องจากประเทศสมาชิก RCEP ต่างมีข้อตกลงการค้าเสรีกับไทยอยู่ก่อนแล้ว แต่ในระยะยาว RCEP จะเสริมสร้างความมั่นคงให้กับห่วงโซ่อุปทานของไทยภายในภูมิภาค (ที่มา : แผนกวิจัยกรุงศรี ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ณ 11 มกราคม 2565)

การจัดหาผลิตภัณฑ์กลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง

บริษัทจะมีการจัดหาวัตถุดิบผลไม้สดจากแหล่งผลไม้อบแห้งในประเทศ และต่างประเทศ ซึ่งต้องใช้ผลไม้ชนิดต่างๆ มากกว่า 30 ชนิด สำหรับวัตถุดิบหลักที่มีสัดส่วนต้นทุนเป็นลำดับที่สอง คือ น้ำตาลทราย บริษัทจัดซื้อโดยการตกลงราคากับโรงงานผลิตน้ำตาลในประเทศไทยเป็นราคาแบบปีต่อปี บริษัทมีคณะกรรมการจัดซื้อ ประกอบด้วย ประธานเจ้าหน้าที่สายงานปฏิบัติการ (COO) ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการลงทุน (CIO) ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ตัวแทนพนักงานจัดซื้อ ตัวแทนฝ่ายบัญชี ตัวแทนฝ่ายการเงิน ตัวแทนฝ่ายผลิต ร่วมเป็นองค์คณะโดยจะมีการประชุมรายสัปดาห์เพื่อวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบ โดยมอบหมายให้เจ้าหน้าที่จัดซื้อจะต้องอัปเดตสถานการณ์ ปริมาณ ราคาของวัตถุดิบแต่ละชนิด และจัดทำเป็นแผนการจัดซื้อรายสัปดาห์ รวมถึงติดต่อกับผู้ขายที่อยู่ในบัญชีรายชื่อผู้ขายที่ยอมรับ (Supplier Vendor list) กรณีมีผู้ขายรายใหม่ จะดำเนินการตามขั้นตอนการคัดเลือกผู้ขายรายใหม่ก่อน หลังจากเจ้าหน้าที่จัดซื้อเสนอแผนจัดซื้อให้คณะกรรมการจัดซื้อแล้ว จะทำการพิจารณาและตัดสินใจร่วมกัน โดยจะสรุปวัตถุดิบในการสั่งซื้อ ปริมาณ ราคาที่ต้องการสั่งซื้อในแต่ละสัปดาห์ กรณีจัดซื้อผลไม้สดจากแหล่งในประเทศ บริษัทจะพิจารณาเป็นรายสัปดาห์ และกรณีจัดซื้อผลไม้สดจากต่างประเทศ ฝ่ายผลิตของบริษัทจะทำแผนการผลิตทั้งปี และนำเสนอให้คณะกรรมการจัดซื้อพิจารณา โดยหลังจากได้ข้อสรุปเรื่องปริมาณ ราคาแล้ว ฝ่ายจัดซื้อจะทำการออกเอกสารขอจัดซื้อ (PR) และติดต่อกับผู้ค้าต่างประเทศ โดยให้ผู้ค้าทยอยส่งวัตถุดิบให้กับบริษัทเป็นรอบๆ ตามแผนการผลิต

บริษัทจะซื้อผลไม้สดจากคู่ค้า 4-5 ราย ต่อผลไม้ 1 ชนิด บริษัทมีแนวทางจัดหาวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายรายเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงคู่ค้ารายใดรายหนึ่ง โดยคู่ค้าแต่ละรายจะต้องคัดเลือก และแปรรูปผลไม้สดตามที่บริษัทกำหนดไว้ก่อนจัดส่งให้บริษัท อาทิ การปลูกเปลือก หรือ การหั่น อย่างไรก็ตาม หลังจากคู่ค้าส่งวัตถุดิบมายังบริษัทจะมีการตรวจสอบคุณภาพของผลไม้สดทุกครั้งก่อนรับ โดยพิจารณาจากขนาด สี ความสุก ความเน่าเสีย และสิ่งแปลกปลอมต่างๆ เป็นต้น ซึ่งหากพบว่ามีความผิดปกติไม่ตรงตามที่กำหนด หรือมีตำหนิ ไม่ได้มาตรฐานที่กำหนด บริษัทจะแจ้งและส่งคืนผลไม้สดที่ไม่ผ่านมาตรฐานคืนคู่ค้าทันที โดยการหักน้ำหนักสินค้าที่ไม่ผ่านมาตรฐานขากออกจากโรงงานจากน้ำหนักสินค้าที่รับเข้าโรงงาน นอกจากนี้ เนื่องจากผลไม้สดบางชนิด จะสามารถเก็บเกี่ยวได้ในฤดูกาลของผลไม้ชนิดนั้นๆ เท่านั้น อาทิ มะม่วง เป็นต้น ทำให้บริษัทต้องมีการวางแผนการผลิตและจัดตารางการสั่งซื้ออย่างเข้มงวด เพื่อรักษาปริมาณวัตถุดิบให้เพียงพอต่อปริมาณผลิตตามแผนการผลิต อย่างไรก็ตาม เพื่อให้บริษัทสามารถผลิตสินค้าได้ตลอดทั้งปี บริษัทจึงต้องมีวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบให้สามารถคงคุณภาพและรสชาติไว้ได้ใกล้เคียงเดิมที่สุด เพื่อทยอยนำเข้าสู่ขั้นตอนการผลิตตามแผนการผลิตตลอดทั้งปี สำหรับสินค้ายอดนิยมที่ติดตลาดและมีลูกค้าสั่งซื้อเป็นประจำอยู่แล้ว บริษัทจะมีการกำหนดปริมาณการสำรองวัตถุดิบตามความต้องการผลิตของลูกค้า จึงไม่มีปัญหาขาดแคลนหรือมีวัตถุดิบเกินความต้องการ ขณะที่ในกรณีสินค้าอื่นๆ ที่ยังไม่ใช้สินค้ายอดนิยม บริษัทมีนโยบายการกำหนดปริมาณการจัดซื้อและสำรองวัตถุดิบโดยคำนวณจากค่าเฉลี่ยการสั่งซื้อสินค้านั้นๆ จากปีก่อนหน้า บวกเผื่อไม่เกิน 10% ทำให้บริษัทสามารถป้องกันความเสี่ยงที่จะขาดแคลนวัตถุดิบได้อย่างเหมาะสม

ในปี 2564 บริษัทจัดซื้อวัตถุดิบที่เป็นผลไม้สดประมาณ 69.35% ของมูลค่าสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด แบ่งเป็นการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายในประเทศ สัดส่วนประมาณ 38.05% ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด และนำเข้าจากต่างประเทศ สัดส่วนประมาณ 31.30% ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด

กระบวนการผลิตและการบริหารการผลิตของกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง

ปัจจุบันบริษัทมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์สินค้าผลไม้อบแห้ง 2 แห่ง ตั้งอยู่ที่ประเทศไทย และประเทศกัมพูชา ซึ่งปัจจุบันโรงงานที่ประเทศไทยผลิตผลไม้อบแห้งทุกชนิด ส่วนโรงงานที่ประเทศกัมพูชาผลิตมะม่วงอบแห้งเป็นหลัก มีรายละเอียดเกี่ยวกับสินทรัพย์ที่ใช้ในการผลิตดังนี้

ทรัพย์สิน	ปริมาณการผลิต (ตัน) / อัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ย (%) ปี 2564	กำลังการผลิตสูงสุด (ตันต่อปี)
โรงงานของบริษัทที่ประเทศไทย (ตำบลท่าฉลอม จังหวัดสมุทรสาคร)	6,222 ตันต่อปี / 62.66%	9,931 ตันต่อปี
โรงงานของบริษัทที่กัมพูชา (Preah Sihanouk, กัมพูชา)	1,046 ตันต่อปี / 52.43%	1,996 ตันต่อปี

หมายเหตุ : รายละเอียดเพิ่มเติม สามารถศึกษาได้ในหัวข้อ 1.2.3 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

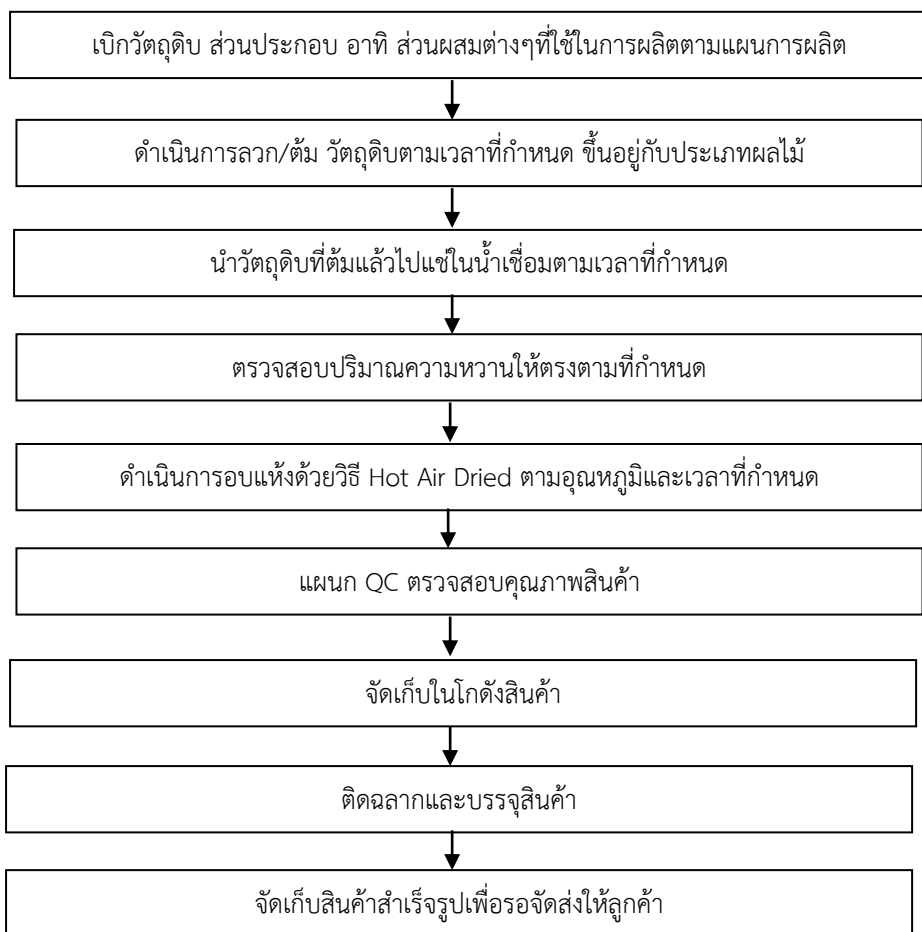
โรงงานผลิตผลไม้อบแห้งที่ประเทศไทย ตั้งอยู่ในพื้นที่เดียวกันกับโรงงานผลิตปลากระป๋อง และโรงงานผลิตขนมเพื่อสุขภาพ โดยมีการแยกไลน์การผลิตของสินค้าแต่ละประเภท

รายละเอียดปริมาณการผลิต / อัตราการใช้กำลังการผลิต รายไตรมาสปี 2564 - 2565

ทรัพย์สิน	ปริมาณการผลิต (ตัน) / อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)					
	ไตรมาส 1/64	ไตรมาส 2/64	ไตรมาส 3/64 ¹	ไตรมาส 4/64	ไตรมาส 1/65	ไตรมาส 2/65
โรงงานของบริษัทที่ประเทศไทย (ตำบลท่าฉลอม จังหวัดสมุทรสาคร)	2,075 ตัน / 83.57%	1,937 ตัน / 78.02%	980 ตัน / 39.47%	1,230 ตัน / 49.54%	1,864 ตัน / 75.08%	1,923 ตัน / 77.44%
โรงงานของบริษัทที่กัมพูชา (Preah Sihanouk, กัมพูชา)	339 ตัน / 67.94%	497 ตัน / 99.60%	9 ตัน / 1.80%	201 ตัน / 40.28%	325 ตัน / 65.13%	248 ตัน / 49.70%

หมายเหตุ : /1 - ช่วงไตรมาส 3 ของทุกปีจะเป็นช่วงนอกฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลไม้ประเภทมะม่วง

กระบวนการผลิตผลไม้อบแห้ง มีขั้นตอนดังนี้



1.2.2.2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง

จากประสบการณ์ในธุรกิจปลากระป๋องของกลุ่มครอบครัวซี จนถึงยุคของการก่อตั้งบริษัท รวมกว่า 90 ปี อาจกล่าวได้ว่า บริษัทเป็นผู้ผลิตปลากระป๋องรายแรกๆ ของประเทศไทย ปัจจุบันผลิตภัณฑ์สินค้าปลากระป๋องของบริษัทผ่านกระบวนการผลิตที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP, HACCP, BRCGS, HALAL บริษัทมีรูปแบบการจำหน่ายสินค้ากลุ่มปลากระป๋องเป็น 2 ประเภท คือ การจำหน่ายสินค้าเองภายใต้ตราสินค้าของบริษัท และ รับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (OEM) โดยมีรายละเอียดดังนี้

- (1) จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปพร้อมทาน โดยมีวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ปลาซาร์ดีน ปลาแมคเคอเรล และปลาหลังขาว ซึ่งปลาซาร์ดีนและปลาแมคเคอเรลจะนำไปนึ่งและปรุงแต่งรสชาติ อาทิ ปลาซาร์ดีนในซอสมะเขือเทศ ปลาแมคเคอเรลในซอสมะเขือเทศ ปลาซาร์ดีนในซอสมะเขือเทศรสแกงกะหรี่ ปลาแมคเคอเรลในซอสมะเขือเทศรสเผ็ด ปลาแมคเคอเรลในซอสมะเขือเทศผสมซิง เป็นต้น ส่วนปลาหลังขาว จะนำไปทอดกรอบและปรุงแต่งรสชาติ ทั้งนี้ ตราสินค้าของบริษัทมีดังนี้
 - ตราสินค้า “ซูมาโก้ หรือ Sumaco” เป็นผลิตภัณฑ์ปลาแมคเคอเรล ปลาซาร์ดีน ในซอสมะเขือเทศ ซอสแกงกะหรี่ ซอสทะเลรสเผ็ดร้อน (ซอส XO) และซอสมะเขือเทศผสมซิง ซึ่งจัดจำหน่ายในประเทศ และต่างประเทศ อาทิ เวียดนาม ฮองกง สหรัฐอเมริกา เป็นต้น



- ตราสินค้า “เรือรบ หรือ Battleship” เป็นผลิตภัณฑ์ปลาหลังขาวทอดกรอบบรรจุกระป๋อง มีโปรตีน และแคลเซียมสูง พกพาสะดวก ซึ่งจัดจำหน่ายในประเทศเท่านั้น



- ตราสินค้า “สามเหลี่ยม หรือ Triangle” เป็นผลิตภัณฑ์ปลาซาร์ดีนในซอสมะเขือเทศ ซึ่งจัดจำหน่ายในประเทศไทย และเมียนมาร์



- ตราสินค้า “หอไอเฟล หรือ Eiffel tower” เป็นผลิตภัณฑ์ปลาซาร์ดีนในซอสมะเขือเทศ ซึ่งจัดจำหน่ายในประเทศไทย และเมียนมาร์



- ตราสินค้า “อาปาเช่ หรือ Apache” เป็นผลิตภัณฑ์ปลาซาร์ดีนในซอสมะเขือเทศ ซึ่งจัดจำหน่ายในประเทศไทย



ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท มีวางจำหน่ายทั้งในประเทศ และต่างประเทศ โดยในประเทศไทยจะมีวางจำหน่ายอยู่ที่ Modern Trade และ Supermarket ชั้นนำ อาทิ Gourmet market, CJ express, Max Value, Big C, Villa Market, Tops market และ Foodland ส่วนที่ต่างประเทศจะเป็นการส่งออกไปจำหน่ายยังประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ เวียดนาม สปป.ลาว และสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ เป็นส่วนใหญ่

- (2) ผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (OEM) บริษัทรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ปลากระป๋องโดยใช้ปลาทะเลที่มีคุณภาพสูงตามแต่ความต้องการของลูกค้า พร้อมมีส่วนผสมในปลากระป๋องให้ลูกค้าเลือกหลายชนิด เช่น ซอสมะเขือเทศ ซอสแกงกะหรี่ ซอสเห็ด ซอสเอ็กซีโอ ซอสรสเผ็ด แขน้ำเกลือ แขน้ำมัน เป็นต้น อีกทั้ง ลูกค้ายังสามารถปรับแต่งรสชาติให้เป็นไปตามความต้องการได้



บริษัทจะทำการติดฉลากตราสินค้าของลูกค้าที่กระป๋องตามรูปแบบที่ลูกค้าเลือกไว้ให้เรียบร้อย ก่อนจัดส่งให้ลูกค้า โดยมีรูปทรงของกระป๋องให้ลูกค้าเลือกได้หลากหลาย ทั้งนี้ บริษัทมีโรงงานผลิตกระป๋อง ตั้งอยู่ที่จังหวัดสมุทรสงคราม ซึ่งจะผลิตเฉพาะกระป๋องทรงวงรี (Oval) เพื่อใช้บรรจุผลิตภัณฑ์ปลากระป๋องที่บริษัทผลิตเองเท่านั้น ซึ่งกระป๋องทรงวงรีถือว่าเป็นอัตลักษณ์เฉพาะตัว และมีข้อดี คือ บรรจุปลาได้จำนวนมาก ช่วย

ทำให้ปลาในกระป๋องคงสภาพเป็นตัว ไม่ฉีกขาด จากการวางปลาในกระป๋องในแนวนอน อีกทั้ง เวลาลูกค้าเปิดกระป๋องขึ้นมาจะเห็นตัวปลาอย่างเด่นชัด ไม่ถูกปิดบังด้วยซอส จึงเป็นรูปแบบกระป๋องที่นิยมสำหรับลูกค้าต่างประเทศที่วางตำแหน่งสินค้าตนเอง (Market Positioning) เป็น Premium Product สำหรับบรรจุกุ้งกระป๋องรูปทรงอื่นบริษัทสามารถสั่งซื้อจากผู้ผลิตในประเทศได้



กลุ่มลูกค้า OEM ผลิตภัณฑปลากระป๋องส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าต่างประเทศ โดยตัวอย่างตราสินค้าของลูกค้า อาทิ ตราสินค้า “Wild Planet” ประเทศสหรัฐอเมริกา ตราสินค้า “Geisha” ประเทศญี่ปุ่น ตราสินค้า “Morjon” ประเทศเนเธอร์แลนด์ เป็นต้น

การตลาดและการแข่งขันของกลุ่มผลิตภัณฑปลากระป๋อง

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑของกลุ่มผลิตภัณฑปลากระป๋อง

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าที่ผลิตและจำหน่าย ตั้งแต่ขั้นตอนการคัดเลือกปลา โดยบริษัทจะคัดเลือกจากขนาด ความสดและความสะอาดของปลาที่รับเข้า ลูกค้าสามารถเลือกสั่งซื้อผลิตภัณฑปลากระป๋องของบริษัทได้เป็น 3 ปัจจัย ประกอบด้วย

- 1) ชนิดของปลา ได้แก่ ปลาชาร์ดิน ปลาแมคเคอเรล และปลาลังขาว
- 2) ประเภทของซอส โดยซอสหลัก ได้แก่ ซอสมะเขือเทศ น้ำมันพืช และน้ำเกลือ อย่างไรก็ตาม ในแต่ละประเภทซอสจะมีการปรับแต่งและเพิ่มรสชาติต่างๆ อาทิ ซอสมะเขือเทศรสขิง ซอสแกงกะหรี่ เป็นต้น
- 3) ลักษณะและขนาดของกระป๋องบรรจุ บริษัทสามารถทำได้หลากหลายรูปแบบ ส่งผลให้ผลิตภัณฑของบริษัทมีความหลากหลายค่อนข้างมากเพื่อให้ตอบโจทย์ความเป็นอัตลักษณ์ของสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อหรือสั่งผลิต

ผลิตภัณฑปลากระป๋องของบริษัทได้ผ่านการรับรองตามมาตรฐานสากล ได้แก่ มาตรฐาน GMP, HACCP, BRCGS, HALAL นอกจากนี้เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการใหม่ๆ ของลูกค้า ทีมวิจัยและพัฒนาของบริษัทจะคิดค้นและพัฒนาน้ำซอสปรุงรสตามความนิยมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ นอกเหนือจากรสชาติซอสหลักแบบดั้งเดิม เพื่อให้รสชาติเป็นไปตามที่ลูกค้าสั่งผลิต OEM ต้องการและถูกปากผู้บริโภคในประเทศนั้นๆ

กลยุทธ์ด้านราคาของกลุ่มผลิตภัณฑปลากระป๋อง

บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาขายโดยใช้ราคากลาง (Price list) ซึ่งเป็นราคาที่เกิดจากต้นทุนบวกกำไร (Cost plus pricing) โดยจะมีการทบทวนอย่างสม่ำเสมอทุกปี หรือปรับปรุงราคากลางหากมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างต้นทุนอย่างมีนัยสำคัญในระหว่างปี นอกจากนี้ บริษัทยังมีการกำหนดราคาให้เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ และมีการเปรียบเทียบราคากับคู่แข่งเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ บริษัทสามารถกำหนดราคากลางสำหรับการเสนอราคาได้ทันที เนื่องจากบริษัทมีคู่ค้า (Supplier) หลายราย และมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า จึงมั่นใจว่าบริษัทสามารถจัดหาวัตถุดิบเพื่อนำมาผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามความต้องการของลูกค้าได้ตลอดทั้งปี อีกทั้ง บริษัทสามารถต่อรองราคาวัตถุดิบให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ทั้งนี้ ผลิตภัณฑปลากระป๋องเป็นสินค้าควบคุมราคาโดยคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ (กกร.) (อ้างอิงประกาศคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ ฉบับที่ 8 พ.ศ.2564 เรื่อง การกำหนดราคาสินค้าและบริการ มีผลบังคับใช้

ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2564) หากจะมีการปรับเปลี่ยนราคาขายในประเทศ ก็จะต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องเสียก่อน การที่บริษัทมีส่วนรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ปลากระป๋องเป็นรูปแบบการรับจ้างผลิต (OEM) จากลูกค้าต่างประเทศที่มีมากถึงกว่า 70% บริษัทจึงไม่ได้รับผลกระทบด้านราคาขายจากกรณีเป็นสินค้าควบคุมราคาดังกล่าว

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง

บริษัทจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางจำหน่ายต่างๆ อาทิ ทีมงานขายของบริษัท (Sales Force) ขายผ่านนายหน้า (Agent) ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Distributor) ขายผ่านโมเดิร์นเทรด (Modern Trade) ขายออนไลน์ (Online) และฝากขาย (Consignment) สัดส่วนช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปลากระป๋องประมาณ 70% ของรายได้จากการขายปลากระป๋องมาจากการขายให้ลูกค้าโดยทีมงานขายของบริษัท ซึ่งทีมงานขายของบริษัทจะดูแลลูกค้า ตั้งแต่การให้คำแนะนำผลิตภัณฑ์ การเสนอราคา การปรับปรุงสูตรผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการดูแลหลังการขาย ทีมงานขายของบริษัทมีการติดต่อกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อติดตาม สอบถามและวางแผนร่วมกับลูกค้าเกี่ยวกับปริมาณสินค้าที่ต้องการในแต่ละช่วงเวลา เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับสินค้าของบริษัทได้ตามแผนที่กำหนดไว้ นอกจากนี้ ช่องทางการจำหน่ายไปยังต่างประเทศ สำหรับลูกค้าปัจจุบันและการขยายฐานลูกค้ารายใหม่ บริษัทจะใช้กลยุทธ์ช่องทางการจำหน่ายผ่านนายหน้า (Agent) ที่ต่างประเทศ โดยนายหน้าของบริษัทมีทั้งบุคคลและนิติบุคคล นายหน้ามีหน้าที่แนะนำสินค้าของบริษัทให้กับลูกค้า ประสานงานเกี่ยวกับเอกสาร ช่วยลูกค้าดูแลเอกสารซื้อขายสินค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนช่วยลูกค้าประสานงานเรื่องการจัดส่งสินค้า รวมถึงการบริการหลังการขาย โดยบริษัทมีการทำสัญญากับนายหน้าแต่ละราย หากนายหน้าสามารถแนะนำให้ลูกค้าซื้อสินค้าและลูกค้ามีการชำระเงินครบถ้วน บริษัทจะจ่ายค่านายหน้าจากยอดขายดังกล่าว ตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญานายหน้า ส่วนการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ช่องทางการจำหน่ายที่บริษัทนำมาประยุกต์ใช้เมื่อช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ซึ่งมีสัดส่วนยอดขายเติบโตมาอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีการทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายปลากระป๋องในประเทศ 1 ราย คือ บริษัท ล็อกซ์เลย์ เทรดดิ้ง จำกัด เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปลากระป๋องตรา ชูมาโก ให้กับลูกค้าในประเทศไทย โดยบริษัทมีการกำหนดราคาขายไว้ชัดเจนในสัญญา (ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ในหัวข้อ 1.2.3 หัวข้อย่อยสัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ) สัดส่วนการจำหน่ายผ่านช่องทางจำหน่ายต่างๆ มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
ทีมงานขายของบริษัท	161.34	68.77%	188.91	73.87%	124.93	72.78%	58.18	70.88%	53.73	59.53%
ขายผ่านนายหน้า	64.06	27.31%	54.71	21.39%	31.38	18.28%	16.37	19.95%	30.31	33.59%
ตัวแทนจำหน่าย	7.27	3.10%	9.70	3.79%	12.54	7.31%	5.94	7.24%	5.12	5.67%
ขายผ่านโมเดิร์นเทรด	1.92	0.82%	2.32	0.91%	2.51	1.47%	1.41	1.72%	0.92	1.02%
ออนไลน์	0.00	0.00%	0.07	0.03%	0.26	0.15%	0.15	0.19%	0.16	0.18%
ฝากขาย	0.01	0.00%	0.03	0.01%	0.04	0.02%	0.01	0.02%	0.02	0.02%
รวมรายได้จากการขายปลากระป๋อง	234.60	100.00%	255.74	100.00%	171.66	100.00%	82.07	100.00%	90.26	100.00%

กลยุทธ์การทำตลาดและประชาสัมพันธ์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง

บริษัทวางแผนที่จะทำการตลาดผลิตภัณฑ์ปลากระป๋องผ่านช่องทางต่างๆ ดังนี้

- ทีมขายของบริษัทติดต่อสื่อสารและเข้าพบลูกค้า เพื่อติดตามการสั่งซื้อ และรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- ผู้บริหารและทีมขายของบริษัทจะติดต่อเข้าพบนายหน้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อร่วมกันวางแผนการขายตลาด เพิ่มฐานลูกค้าใหม่ ร่วมคิดค้นสินค้าใหม่ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้บริโภค รวมถึงให้ความสำคัญในการสนับสนุนแผนการตลาดและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับนายหน้า

- การออกงานแสดงสินค้าในแต่ละปีที่มีการจัดงาน อาทิ งาน Fancy Food Show ที่จัดขึ้นในสหรัฐอเมริกา งาน Anuga ที่จัดขึ้นในประเทศเยอรมนี งาน SIAL ที่จัดขึ้นในประเทศฝรั่งเศส และงาน THAIFEX ที่จัดขึ้นในประเทศไทย เป็นต้น รวมถึงการออกบูธจำหน่ายสินค้าตามงาน Event ต่างๆ ที่เห็นว่าเหมาะสมซึ่งจัดขึ้นในประเทศไทย
- การใช้สื่อโซเชียลมีเดีย อาทิ Facebook หรือ Application ชื่อของ online
- การออกแคมเปญราคาพิเศษประจำปี หรือการเข้าร่วมให้ส่วนลดพิเศษจากช่องทางการจำหน่าย อาทิ การแจกรหัสส่วนลด ใน Application Shopee
- การรักษาความสัมพันธ์และให้การสนับสนุนด้านการตลาดแก่รายหน้า และตัวแทนจำหน่าย เพื่อกระตุ้นยอดขาย เนื่องจากตลาดปลากะปองมีการแข่งขันกันสูง

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากะปอง

ลูกค้าผลิตภัณฑ์ปลากะปองของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนการขายประมาณ 68%-86% ของรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มปลากะปองในปี 2562-2564

สัดส่วนการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากะปองแยกตามรูปแบบการขาย

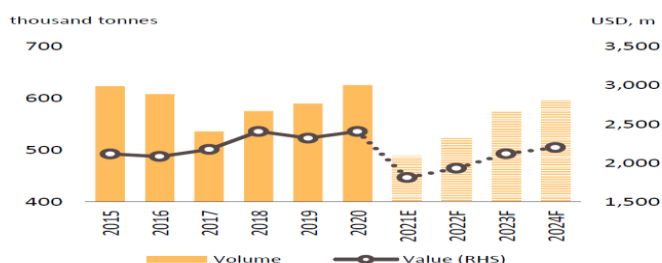
รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขายปลากะปอง										
ในประเทศ	33.13	14.12%	51.08	19.98%	54.77	31.91%	26.21	31.93%	15.55	17.23%
ตราสินค้าบริษัท	26.14	11.14%	47.30	18.50%	40.83	23.79%	19.23	23.43%	8.28	9.17%
รับจ้างผลิต (OEM)	6.99	2.98%	3.78	1.48%	13.94	8.12%	6.98	8.50%	7.27	8.05%
ต่างประเทศ	201.47	85.88%	204.66	80.02%	116.89	68.09%	55.86	68.07%	74.71	82.77%
ตราสินค้าบริษัท	52.00	22.17%	68.52	26.79%	38.25	22.28%	17.51	21.33%	4.15	4.59%
รับจ้างผลิต (OEM)	149.47	63.71%	136.14	53.23%	78.64	45.81%	38.36	46.74%	70.56	78.18%
รวมรายได้จากการขาย ปลากะปอง	234.60	100.00%	255.74	100.00%	171.66	100.00%	82.07	100.00%	90.26	100.00%

ภาวะอุตสาหกรรมตลาดปลากะปอง

ช่วงต้นปี 2563 ตลาดปลากะปอง มีแนวโน้มที่ดีขึ้นจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ที่ผู้บริโภคเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคไปตุนไว้เพื่อจัดจำหน่ายหรือเพื่อบริโภค แต่ภาพรวมทั้งปีตลาดปลากะปองก็ยังซบเซาต่อเนื่องมาถึงปี 2564 เนื่องจากได้รับผลกระทบจากการ Lock Down ในประเทศไทยและในต่างประเทศที่ซื้อผลิตภัณฑ์สินค้าของบริษัท ผลกระทบจากกำลังซื้อของผู้บริโภคที่เกิดจากภาวะตกงานหรือถูกเลิกจ้าง และจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ปลากะปองยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูงทั้งในประเทศและต่างประเทศ ปัจจุบันในประเทศไทยมีผู้ผลิตและจำหน่ายปลากะปองมากกว่า 50 ตราสินค้า ทำให้มีการแข่งขันกันทั้งในด้านราคา และความหลากหลายของรสชาติ ส่งผลให้ผู้ประกอบการหลายรายต้องเร่งทำการตลาดมากขึ้น และให้เข้าถึงผลิตภัณฑ์สินค้าปลากะปองได้ง่ายขึ้น เช่น การขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ รวมถึงการจัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขาย ส่วนในการส่งออกต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นรูปการจำหน่ายโดยตรงของบริษัทหรือรับจ้างผลิต OEM ต่างก็ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการแพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 อีกทั้งยังส่งผลให้ตู้คอนเทนเนอร์ที่ใช้ในการบรรจุผลิตภัณฑ์สินค้าปลากะปองที่ส่งออกก็มีปัญหาขาดแคลน และค่าระวางเรือก็สูงขึ้นมาก จนทำให้ลูกค้าหรือนายหน้าบางรายจำเป็นต้องจัดหาเรือเพื่อมารับผลิตภัณฑ์สินค้าปลากะปองที่ประเทศไทยเพื่อส่งไปจำหน่ายยังประเทศปลายทางไม่ให้สินค้าขาดตลาด ในส่วนที่เกี่ยวกับคู่แข่งที่อยู่ในต่างประเทศ แม้ว่าประเทศจีนและไทยเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ที่สุดก็ตาม แต่ก็ยังมีประเทศคู่แข่งในการส่งออกผลิตภัณฑ์ประเภทปลากะปองที่สำคัญอีกหลายประเทศ อาทิ เวียดนาม โปแลนด์ และเยอรมนี

จากมูลค่ารายได้จากการส่งออกต่อรายได้จากการจำหน่ายในประเทศของผลิตภัณฑ์สินค้าปลากระป๋องตามที่กล่าวข้างต้น ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่เป็นลูกค้าคือกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ ส่วนภายในประเทศซึ่งมีคู่แข่งที่มีจำนวนมากกว่า 50 รายจึงทำให้ส่วนแบ่งการตลาดผลิตภัณฑ์สินค้าปลากระป๋องในประเทศของบริษัทยังมีสัดส่วนน้อย อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทมีข้อได้เปรียบจากการมีโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์กระป๋องเป็นของตนเอง จึงทำให้สามารถลดต้นทุนค่ากระป๋องได้ในระดับหนึ่ง อีกทั้งโรงงานผลิตกระป๋องของบริษัทก็สามารถผลิตกระป๋องที่มีรูปทรงไข่ (Oval Can) ที่ทำได้ยากในโรงงานอื่นๆ แม้จะเป็นโรงงานขนาดใหญ่ก็ตาม รูปทรงไข่เป็นรูปแบบกระป๋องที่มีอัตลักษณ์เฉพาะตัวและเป็นที่ยอมรับสำหรับลูกค้าต่างประเทศที่วางตำแหน่งสินค้าตนเอง (Market Positioning) เป็น Premium Product จากที่กล่าวมาข้างต้นทำให้บริษัทเชื่อว่าบริษัทเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ปลากระป๋องที่มีคุณภาพได้รับการรับรองมาตรฐานด้านอาหารจากหน่วยงานในประเทศและองค์กรสากลจะยังเติบโตได้ตามเป้าหมาย

สำหรับแนวโน้มตลาดปลากระป๋องปี 2565-2567 แผนวิจัยกรุงศรีคาดการณ์ว่าทางอุตสาหกรรมปลากระป๋องมีแนวโน้มกระตือรือร้น โดยคาดว่าปริมาณการผลิตจะขยายตัว 5.0%-6.0% ต่อปี เนื่องจากความต้องการจากประเทศคู่ค้ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและการค้าโลก อุตสาหกรรมปลากระป๋องไทยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลาง-ใหญ่มีความได้เปรียบด้านมาตรฐานชีวอนามัยสูง และผู้ประกอบการไทยมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่องสินค้าจึงมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น ทำให้คาดว่าปริมาณและมูลค่าส่งออกจะกลับมาเติบโตเฉลี่ย 4.0%-7.0% และ 3.5%-6.5% ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ต้องพิจารณาถึงสภาพอากาศแปรปรวนจะมีผลต่อการจับปลา การขาดแคลนวัตถุดิบ ต้นทุนการผลิตที่ปรับสูงขึ้น (ปลา เหล็ก และพลังงาน) การขาดแคลนแรงงาน การกีดกันการค้าที่เข้มงวดขึ้นโดยเฉพาะมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี (Non-Tariff Barriers: NTBs) เช่น ปัญหาการทำประมงแบบไม่ยั่งยืน และการใช้แรงงานผิดกฎหมาย นอกจากนี้ ยังมีกระแสนิยมบริโภคอาหารสดใหม่เพื่อ สุขภาพ ลดการบริโภคอาหารบรรจุกระป๋องหรือแปรรูปจากโรงงาน ปัจจัยท้าทายข้างต้นอาจกระทบความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ โดยเฉพาะผู้ประกอบการ SMEs (ที่มา : แผนวิจัยกรุงศรี ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ณ วันที่ 11 มกราคม 2565)



Source: Ministry of Commerce (MOC), Forecast by Krungsri Research

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง

บริษัทจัดหาวัตถุดิบปลาจากทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ปลาที่สั่งซื้อจะมาในรูปแบบของปลาสด และปลาแช่แข็ง ซึ่งจะขึ้นอยู่กับชนิดของปลา ความต้องการของลูกค้า และประมาณการจากฝ่ายขาย โดยบริษัทจะซื้อปลาสดจากคู่ค้าในประเทศเป็นหลัก โดยคู่ค้าส่วนมากของบริษัทจะเป็นแพปลาในประเทศไทย หรือผู้นำเข้าปลาจากต่างประเทศ (Importer) สำหรับปลาแช่แข็ง บริษัทจะสั่งซื้อจากผู้นำเข้าและคู่ค้าที่อยู่ต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการสั่งซื้อปลาที่ไม่สามารถหาซื้อได้จากในประเทศไทย หรือลูกค้ามีการกำหนดชนิดของปลาเป็นพิเศษที่ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศเท่านั้น โดยในการจัดซื้อวัตถุดิบปลา บริษัทมีคณะกรรมการจัดซื้อ โดยจะมีการประชุมรายสัปดาห์เพื่อวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบ โดยมอบหมายให้เจ้าหน้าที่จัดซื้อจะต้องอัปเดตสถานการณ์ ปริมาณ ราคาของวัตถุดิบแต่ละชนิด และจัดทำเป็นแผนการจัดซื้อ รวมถึงติดต่อกับผู้ขายที่อยู่ในบัญชีรายชื่อผู้ขายที่ยอมรับ (Supplier Vendor list) หลังจากเจ้าหน้าที่จัดซื้อเสนอแผนจัดซื้อให้คณะกรรมการจัดซื้อแล้ว จะทำการพิจารณาและตัดสินใจร่วมกัน โดยจะสรุปวัตถุดิบในการสั่งซื้อ ปริมาณ ราคาที่ต้องการสั่งซื้อในแต่ละสัปดาห์

ในการผลิตผลิตภัณฑ์กลุ่มปลากระป๋อง บริษัทจะวางแผนการผลิตล่วงหน้าโดยพิจารณาตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และผลิตตามแผนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาสั่งซื้อปลาจากคู่ค้าแต่ละ

ราย เพื่อใช้ในการวางแผนการผลิตในแต่ละวัน สอดคล้องกับการที่บริษัทจะผลิตปลากระป๋อง 1-2 ชนิดต่อวัน ดังนั้น บริษัท จึงต้องวางแผนการผลิตให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุด โดยการผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน ให้กับลูกค้าหลายรายในวันเดียวกัน และเนื่องจากบริษัทมีวัตถุดิบที่เป็นทั้งปลาสด และปลาแช่แข็งซึ่งเก็บรักษาไว้ในห้องเย็น ทำให้บริษัทสามารถผลิตปลา กระป๋องแต่ละชนิดของปลาได้ตลอดทั้งปี

ในปี 2564 บริษัทจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวกับการผลิตปลากระป๋อง 13.52% ของมูลค่าสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด โดยเป็นการ สั่งซื้อจากผู้จำหน่ายในประเทศ คิดเป็นสัดส่วน 8.64% โดยแบ่งเป็นวัตถุดิบประเภทปลา 4.52% ส่วนผสมปลากระป๋อง 0.33% และบรรจุภัณฑ์กระป๋อง 3.79% และนำเข้าจากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วน 4.88% โดยแบ่งเป็นวัตถุดิบประเภทปลา 1.16% ส่วนผสมปลากระป๋อง 0.46% และบรรจุภัณฑ์กระป๋อง 3.26%

กระบวนการผลิตและการบริหารการผลิตของกลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง

ปัจจุบันบริษัทมีโรงงานสำหรับผลิตปลากระป๋อง 1 แห่งที่จังหวัดสมุทรสาคร และมีโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์กระป๋อง 1 แห่งที่จังหวัดสมุทรสงคราม โดยมีรายละเอียดสินทรัพย์ประกอบการผลิตดังนี้

ทรัพย์สิน	ปริมาณการผลิต (ตัน, ล้านกระป๋อง) / อัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ย (%) ปี 2564	กำลังการผลิตสูงสุด (ตันต่อปี, ล้านกระป๋องต่อปี)
โรงงานผลิตปลากระป๋อง (ตำบลท่าฉลอม จังหวัดสมุทรสาคร)	2,167 ตันต่อปี / 46.02%	4,708 ตันต่อปี
โรงงานผลิตกระป๋อง (อำเภอเมืองสมุทรสงคราม จังหวัดสมุทรสงคราม)	4.60 ล้านกระป๋องต่อปี / 15.82%	29.08 ล้านกระป๋องต่อปี

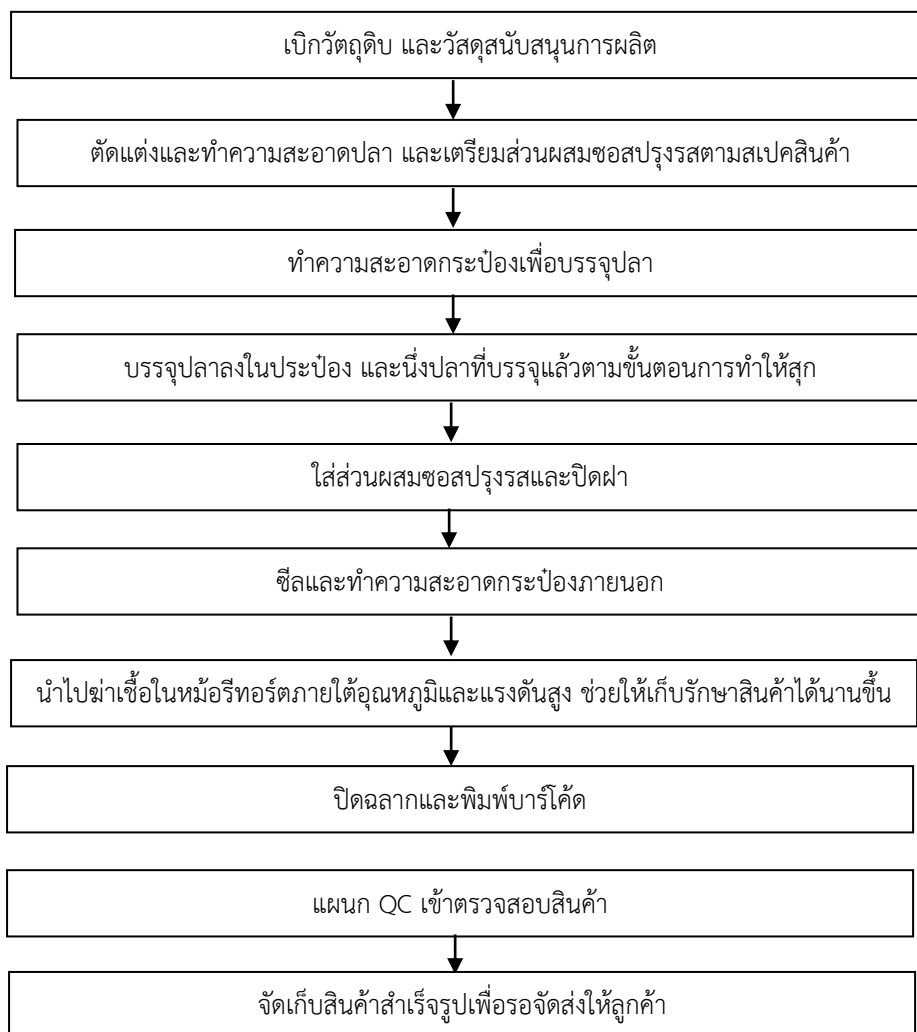
หมายเหตุ : รายละเอียดเพิ่มเติม สามารถศึกษาได้ในหัวข้อ 1.2.3 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ไลน์การผลิตปลากระป๋องตั้งอยู่ในพื้นที่เดียวกันกับโรงงานผลิตผลไม้อบแห้ง และโรงงานผลิตขนมเพื่อสุขภาพ

รายละเอียดปริมาณการผลิต / อัตราการใช้กำลังการผลิต รายไตรมาสปี 2564 - 2565

ทรัพย์สิน	ปริมาณการผลิต (ตัน, ล้านกระป๋อง) / อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)					
	ไตรมาส 1/64	ไตรมาส 2/64	ไตรมาส 3/64	ไตรมาส 4/64	ไตรมาส 1/65	ไตรมาส 2/65
โรงงานผลิตปลากระป๋อง (ตำบลท่าฉลอม จังหวัดสมุทรสาคร)	352 ตัน / 29.90%	715 ตัน / 60.75%	393 ตัน / 33.39%	707 ตัน / 60.07%	721 ตัน / 61.26%	604 ตัน / 51.32%
โรงงานผลิตกระป๋อง (อำเภอเมืองสมุทรสงคราม จังหวัด สมุทรสงคราม)	0.50 ล้านกระป๋อง / 6.88%	1.58 ล้านกระป๋อง / 21.73%	1.40 ล้านกระป๋อง / 19.26%	1.12 ล้านกระป๋อง / 15.41%	1.34 ล้านกระป๋อง / 18.44%	0.80 ล้านกระป๋อง / 11.00%

กระบวนการผลิตปลากระป๋อง มีขั้นตอนดังนี้

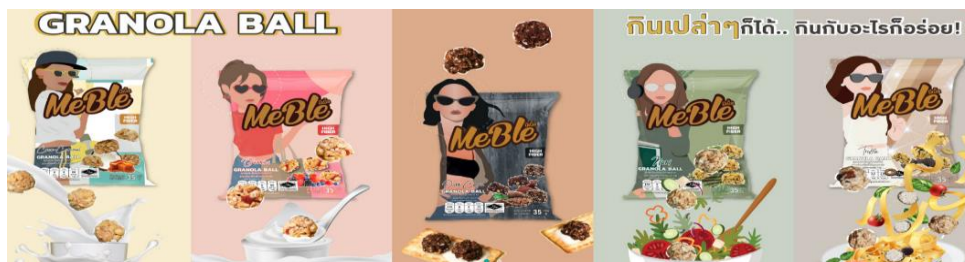


1.2.2.3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ

บริษัทผลิตขนมเพื่อสุขภาพ ด้วยวิธีการอบกรอบที่ดีต่อสุขภาพ และยังมีกรรมวิธีการผลิตด้วยเทคโนโลยีการผลิตแบบการทอดในระบบสุญญากาศ (Vacuum Fried) ที่ไม่ใช้น้ำมัน ปราศจากคลอเรสเตอรอลและไขมันทรานส์ ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้ยังคงคุณค่าอาหาร รสชาติ สีสันอยู่ครบถ้วนมากที่สุด โดยผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพที่บริษัทผลิตในปัจจุบัน ประกอบด้วย กราโนล่าบอล ซึ่งสามารถทานเล่นเป็นอาหารว่าง หรือทานร่วมกับนม หรือโยเกิร์ตเพื่อทดแทนอาหารมื้อหลักได้ รวมถึง ผลิตภัณฑ์ผักและผลไม้ทอดสุญญากาศ (Mixed Root Cube and Crispy Chips) และถั่วผสมผลไม้อบแห้ง (Mixed Nut) บริษัทมีรูปแบบการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ 2 รูปแบบ โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท

- ตรา “Meble” เป็นผลิตภัณฑ์กราโนล่า (Granola) ซึ่งเป็นขนมสโตร์ตะวันตกประกอบไปด้วยธัญพืชที่ไม่ขัดสี เช่น ข้าวโอ๊ต ถั่วต่างๆ เม็ดมะม่วงหิมพานต์ ซึ่งมีกระบวนการผสมกับส่วนผสมต่างๆ เพื่อเพิ่มคุณค่าทางอาหารและเพิ่มรสชาติก่อนนำไปอบกรอบ ในการผลิตจะออกมาในรูปแบบของ Granola Ball ซึ่งเป็นอาหารที่เพิ่มพลังงาน มีคุณค่าทางอาหารสูงและมีไฟเบอร์สูง และเพื่อขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ บริษัทได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ผักและผลไม้ทอดสุญญากาศ (Mixed Root Cube and Crispy Chips) ซึ่งเป็นการนำผลไม้มาทอดในหม้อทอดสุญญากาศ (Vacuum Fries) ทำให้มีปริมาณไขมันต่ำ สอดคล้องกับวิสัยทัศน์บริษัทที่ว่า Innovative Healthy Food



- ตรา “EROS” เป็นผลิตภัณฑ์ถั่วผสมผลไม้อบแห้ง (Mixed nut) โดยบริษัทนำผลไม้อบแห้งส่วนที่ไม่ได้ใช้ในการผลิตผลไม้อบแห้ง มาผสมกับถั่วหลายชนิดเกิดเป็นขนมเพื่อสุขภาพ โดยมีผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพหลายแบบให้ลูกค้าเลือก อาทิ Nutrice, Nuttrus, Nutberry เป็นต้น



ผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพของบริษัทสามารถใช้เป็นอาหารทานเล่นระหว่างวัน หรือจะรับประทานร่วมกับนมหรือโยเกิร์ตเพื่อใช้เป็นอาหารเช้าก็ได้ ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพมีการวางจำหน่ายทั้งทางออนไลน์ผ่าน Application ต่างๆ อาทิ Shopee และ Alibaba และวางจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้าทั่วไป และร้านค้าสำหรับผลิตภัณฑ์ออร์แกนิก ธัญญาพืชม อาทิ ร้าน The hen ร้าน Olive Farm ร้าน Healthy Planet เป็นต้น

(2) ผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (OEM)

บริษัทมีรูปแบบการผลิตผลิตภัณฑ์สินค้าที่หลากหลาย ทั้งชนิดของผลไม้ รูปทรง รสชาติ และ ปริมาณ เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยมีรูปแบบการขายดังนี้

- 1) แบบบรรจุภัณฑ์ขนาดใหญ่ ไม่ติดตราสินค้า (Bulk Pack) บริษัทจะกำหนดการบรรจุเฉพาะผลิตภัณฑ์สินค้าที่มีน้ำหนักขั้นต่ำที่ 1 กิโลกรัมต่อแพ็ค
- 2) แบบติดตราสินค้าของลูกค้า ตามที่ลูกค้ากำหนด บริษัทจะผลิตและบรรจุในรูปแบบ Retail-packs ซึ่งมีรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ตามที่ลูกค้าต้องการ อาทิ ถุง Zip-lock กล่องพลาสติกใส ถาดโฟมหุ้มพลาสติกใส เป็นต้น โดยจะติดตราสินค้าของลูกค้าแต่ละรายให้เรียบร้อยก่อนนำส่งให้กับลูกค้า

การตลาดและการแข่งขันของกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ

ในปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น ทั้งในด้านการเลือกสรรอาหาร และการออกกำลังกาย ซึ่งบริษัทเล็งเห็นแนวโน้มของคนรักสุขภาพในปัจจุบัน จึงได้เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อตอบโจทย์นี้ ซึ่งบริษัทเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และมีกระบวนการผลิตที่สะอาด ถูกหลักอนามัย และมีหลากหลายรสชาติเพื่อตอบสนองความต้องการ และความนิยมของผู้บริโภค อีกทั้ง บริษัทยังมีทีมวิจัยและพัฒนา ซึ่งทำหน้าที่ในการพัฒนาและคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและลูกค้า

กลยุทธ์ด้านราคาของกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ

บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาขายโดยใช้ราคากลาง (Price list) ซึ่งเป็นราคาที่เกิดจากต้นทุนบวกกำไร (Cost plus pricing) โดยจะมีการทบทวนอย่างสม่ำเสมอทุกปี หรือปรับปรุงราคากลางหากมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างต้นทุนอย่างมีนัยสำคัญในระหว่างปี นอกจากนี้ บริษัทยังมีการกำหนดราคาให้เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และมีการเปรียบเทียบกับราคากับคู่แข่งเพื่อให้สามารถแข่งขันได้

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ

บริษัทจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ อาทิ ทีมงานขายของบริษัท (Sales Force) ขายผ่านนายหน้า (Agent) ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Distributor) ขายผ่านโมเดิร์นเทรด (Modern Trade) ขายออนไลน์ (Online) ฝากขาย (Consignment) และตัวแทนจำหน่ายดรอปชิป (Dropship) โดยสัดส่วนช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มอาหารเพื่อสุขภาพหลักๆ มาจากการขายให้ลูกค้าโดยทีมงานขายของบริษัท และขายผ่านนายหน้า ซึ่งทีมงานขายของบริษัทจะดูแลลูกค้า ตั้งแต่การให้คำแนะนำผลิตภัณฑ์ การเสนอราคา การปรับปรุงสูตรผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการดูแลหลังการขาย ทีมงานขายของบริษัทมีการติดต่อกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อติดตาม สอบถามและวางแผนร่วมกับลูกค้าเกี่ยวกับปริมาณสินค้าที่ต้องการในแต่ละช่วงเวลา เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับสินค้าของบริษัทได้ตามแผนที่กำหนดไว้ นอกจากนี้ เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายไปยังต่างประเทศและขยายฐานลูกค้าใหม่ บริษัทจึงมีช่องทางจำหน่ายผ่านนายหน้า (Agent) ที่ต่างประเทศ โดยนายหน้ามีหน้าที่แนะนำสินค้าของบริษัทให้กับลูกค้า ประสานงานเกี่ยวกับเอกสาร ช่วยลูกค้าดูแลเอกสารซื้อขายสินค้า และเอกสารที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนช่วยลูกค้าประสานงานเรื่องการจัดส่งสินค้า รวมถึงการบริการหลังการขาย บริษัทมีการทำสัญญากับนายหน้าแต่ละราย หากนายหน้าสามารถแนะนำให้ลูกค้าซื้อสินค้าและลูกค้ามีการชำระเงินครบถ้วน บริษัทจะจ่ายค่านายหน้าจากยอดขายดังกล่าว ตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญานายหน้า โดยสัดส่วนการจำหน่ายผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
ทีมงานขายของบริษัท	3.50	82.68%	3.65	73.61%	4.31	68.87%	0.88	44.78%	3.66	91.35%
ขายผ่านนายหน้า	0.01	0.18%	1.08	21.87%	1.51	24.12%	0.87	44.03%	0.23	5.85%
ออนไลน์	0.00	0.00%	0.11	2.39%	0.18	2.91%	0.07	3.47%	0.04	0.96%
ขายผ่านโมเดิร์นเทรด	0.43	10.29%	0.18	3.60%	0.17	2.75%	0.09	4.59%	0.04	1.10%
ตัวแทนจำหน่าย	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.05	0.71%	0.04	2.19%	0.00	0.00%
ฝากขาย	0.29	6.85%	-0.07	(1.47%)	0.03	0.52%	0.02	0.77%	0.03	0.68%
ตัวแทนจำหน่ายดรอปชิป (Dropship) ¹	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.01	0.12%	0.00	0.18%	0.00	0.06%
รวมรายได้จากการขายขนมเพื่อสุขภาพ	4.23	100.00%	4.95	100.00%	6.26	100.00%	1.97	100.00%	4.00	100.00%

หมายเหตุ : /1 - เป็นช่องทางการจำหน่ายใหม่ที่บริษัทเริ่มใช้ในปี 2564 เป็นการขายสินค้าแบบออนไลน์โดย Marketing Influencer หรือ Blogger โดยที่ผู้ขายไม่ต้องมีสินค้าเป็นของตัวเอง ไม่ต้องสต็อกสินค้า หรือส่งสินค้าให้ลูกค้า

กลยุทธ์การตลาดและประชาสัมพันธ์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ

บริษัทวางแผนที่จะทำการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง ผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ

- ทีมขายของบริษัทติดต่อสื่อสารและเข้าพบลูกค้า เพื่อติดตามการสั่งซื้อ และรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- การออกบูธจำหน่ายสินค้าตามงาน Event ต่างๆ ที่จัดขึ้นในประเทศไทย เพื่อสร้างการรับรู้ตราสินค้าเนื่องจาก Meble เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เพิ่งเข้าสู่ตลาด
- การใช้นักแสดง influencer และผู้มีชื่อเสียง ช่วยโปรโมทสินค้า ในรูปแบบตัวแทนจำหน่ายดรอปชิป (Dropship)
- การใช้สื่อโซเชียลมีเดีย อาทิ Facebook หรือ Application ซื้อสินค้า online
- การออกแคมเปญราคาพิเศษประจำปี หรือการเข้าร่วมให้ส่วนลดพิเศษจากช่องทางการจำหน่าย อาทิ การแจกรหัสส่วนลด ใน Application Shopee

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ

เนื่องจากแนวโน้มผู้บริโภคมีความสนใจในขนมเพื่อสุขภาพมากขึ้น ทำให้ยอดขายผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพของบริษัทมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นลูกค้าต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนการขายประมาณ 77% ของรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มขนมเพื่อสุขภาพในปี 2564

สัดส่วนการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพแยกตามรูปแบบการขาย

รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขายขนมเพื่อสุขภาพ										
ในประเทศ	4.03	95.20%	2.02	40.74%	1.41	22.53%	0.56	28.32%	2.21	55.33%
ตราสินค้าบริษัท	1.27	30.04%	0.43	8.78%	0.48	7.62%	0.22	11.37%	0.22	5.52%
รับจ้างผลิต (OEM)	0.15	3.57%	1.20	24.15%	0.30	4.77%	0.01	0.46%	1.96	49.01%
ขายส่ง (Bulk Pack)	2.61	61.59%	0.39	7.81%	0.63	10.14%	0.32	16.48%	0.03	0.80%
ต่างประเทศ	0.20	4.80%	2.93	59.26%	4.85	77.47%	1.41	71.68%	1.79	44.67%
ตราสินค้าบริษัท	0.18	4.30%	0.46	9.30%	0.60	9.52%	0.33	16.53%	0.09	2.30%
รับจ้างผลิต (OEM)	0.02	0.50%	0.14	2.84%	3.34	53.43%	0.25	12.88%	1.43	35.86%
ขายส่ง (Bulk Pack)	0.00	0.00%	2.33	47.12%	0.91	14.52%	0.83	42.27%	0.26	6.52%
รวมรายได้จากการขายขนมเพื่อสุขภาพ	4.23	100.00%	4.95	100.00%	6.26	100.00%	1.97	100.00%	4.00	100.00%

ภาวะอุตสาหกรรมตลาดอาหารเพื่อสุขภาพ

ตลาดขนมเพื่อสุขภาพ มีความสอดคล้องกับตลาดอาหารเพื่อสุขภาพ การเติบโตของตลาดอาหารเพื่อสุขภาพจะส่งผลให้ตลาดของขนมเพื่อสุขภาพเติบโตด้วย เนื่องจากหากผู้บริโภคมีความใส่ใจกับสุขภาพมากขึ้น นอกจากการบริโภคอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพแล้ว ยังต้องการบริโภคขนมที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพควบคู่ไปด้วย ซึ่งการเลือกบริโภคอาหารและขนม ผู้บริโภคจะพิจารณาถึงส่วนผสม คุณประโยชน์ คุณค่าทางโภชนาการของอาหารและขนมเป็นหลัก ในปัจจุบันกลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพส่วนใหญ่กระจุกอยู่ในสังคมเมือง โดยพบว่าคนไทยนิยมบริโภคอาหารในกลุ่มฟังก์ชันนอล (Functional Food) เป็นอันดับหนึ่ง ซึ่งมีการเติมสารอาหารที่มีประโยชน์และดีต่อสุขภาพ เช่น ผลิตภัณฑ์บำรุงสมอง ผลิตภัณฑ์กลุ่มวิตามินต่างๆ หรือกลุ่มบิวตี้ดริงก์ เป็นต้น สามารถครองส่วนแบ่งตลาดสูงถึง 62.3% รองลงมาคือ อาหารเพื่อสุขภาพจากธรรมชาติที่ผ่านการแปรรูปน้อยที่สุด เช่น นมธัญพืช ผักและผลไม้ เป็นต้น มีส่วนแบ่งตลาด 21.7% ผลิตภัณฑ์ free from หรือปราศจากส่วนผสมที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ เช่น สารกันเสีย GMO น้ำตาล ไขมันทรานส์ เป็นต้น มีส่วนแบ่งตลาด 11.8% และอาหารออร์แกนิก มีส่วนแบ่งตลาด 0.3% หรือมูลค่ารวม 555 ล้านบาท แต่มีอัตราการเติบโตสูงสุดในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ขยายตัวเฉลี่ย 9.0% ต่อปี

ปัจจุบัน ตลาดอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพของไทยในภาพรวมมีมูลค่ามากกว่า 191,893 ล้านบาท โดยอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพมักจะมีราคาสูงกว่าอาหารทั่วไป ผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพจึงหันไปดูแลสุขภาพด้วยการออกกำลังกายเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม คาดว่าในปี 2565 ตลาดจะมีมูลค่าเพิ่มขึ้นเป็น 213,099 ล้านบาท ขยายตัวเฉลี่ย 2.7% ต่อปี มีปัจจัยสนับสนุนจากพฤติกรรมการใช้ชีวิตด้วยความเร่งรีบ ใช้เวลาในการทำงานมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคมีความเครียดมากขึ้น ไม่มีเวลาในการออกกำลังกาย ขณะเดียวกันก็ตระหนักถึงการมีสุขภาพที่ดี ทำให้ผู้บริโภคแสวงหาสินค้าเพื่อสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี นอกจากนี้ภาครัฐก็ให้การส่งเสริมให้คนไทยหันมาดูแลสุขภาพและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมมารับประทานอาหาร โดยการหลีกเลี่ยงหรือลดการบริโภคอาหารที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อร่างกาย เช่น น้ำตาล และไขมัน และหันไปบริโภคอาหารที่ดีและมีประโยชน์ต่อร่างกายมากขึ้น

การจัดการผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ

วัตถุดิบที่นำมาผลิตผลิตภัณฑ์กลุ่มขนมเพื่อสุขภาพ ประกอบด้วย ผลไม้สด ข้าวพอง ถั่ว ผัก ถั่ว เป็นต้น สำหรับวัตถุดิบที่เป็นผลไม้สด บริษัทจะใช้ร่วมกับวัตถุดิบผลไม้สดจากกลุ่มผลไม้อบแห้ง ซึ่งมีวิธีการจัดซื้อตามที่ระบุไว้ในหมวดของการจัดซื้อวัตถุดิบผลไม้อบแห้งข้างต้น สำหรับวัตถุดิบชนิดอื่น เช่น ข้าวพอง ถั่ว ผัก ถั่ว บริษัทจัดซื้อจากคู่ค้าในประเทศไทยทั้งหมด โดยคู่ค้าจะต้องทำการแปรรูปวัตถุดิบมาเบื้องต้นแล้วตามที่บริษัทกำหนดไว้ อาทิ การลอกเปลือก การหั่นเป็นรูปทรงต่างๆ โดยหลังจากบริษัทรับวัตถุดิบจากคู่ค้า จะต้องทำการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบทุกครั้ง โดยพิจารณาจากขนาด สี รูปทรง และสิ่งแปลกปลอมต่างๆ เป็นต้น ในการจัดซื้อวัตถุดิบสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ จะต้องผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการจัดซื้อ ซึ่งจะมีการประชุมรายสัปดาห์เพื่อวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบ โดยเจ้าหน้าที่จัดซื้อจะต้องอัปเดตสถานการณ์ปริมาณ ราคาของวัตถุดิบแต่ละชนิด และจัดทำเป็นแผนการจัดซื้อ รวมถึงติดต่อกับผู้ขาย หลังจากเจ้าหน้าที่จัดซื้อเสนอแผนจัดซื้อให้คณะกรรมการจัดซื้อแล้ว จะทำการพิจารณาและตัดสินใจร่วมกัน จากนั้นก็จะสรุปวัตถุดิบในการสั่งซื้อ ปริมาณ ราคาที่ต้องการสั่งซื้อในแต่ละสัปดาห์ เนื่องจากในปัจจุบันบริษัทยังมีปริมาณการผลิตขนมเพื่อสุขภาพไม่มาก ทำให้ยอดการสั่งซื้อวัตถุดิบผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพยังคงมีจำนวนน้อย ในปี 2564 บริษัทจัดซื้อวัตถุดิบที่เกี่ยวกับการผลิตขนมเพื่อสุขภาพประมาณ 0.13% ของมูลค่าสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด โดยเป็นการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายในประเทศไทยทั้งหมด แบ่งเป็นวัตถุดิบขนม 0.06% ส่วนผสมขนม 0.03% และบรรจุภัณฑ์ขนม 0.04%

กระบวนการผลิตและการบริหารการผลิตของกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ

ปัจจุบันบริษัทมีโรงงานสำหรับผลิตผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ 1 แห่ง ที่จังหวัดสมุทรสาคร โดยใช้กำลังการผลิตร่วมกับการผลิตผลไม้อบแห้ง มีรายละเอียดสินทรัพย์ประกอบการผลิตดังนี้

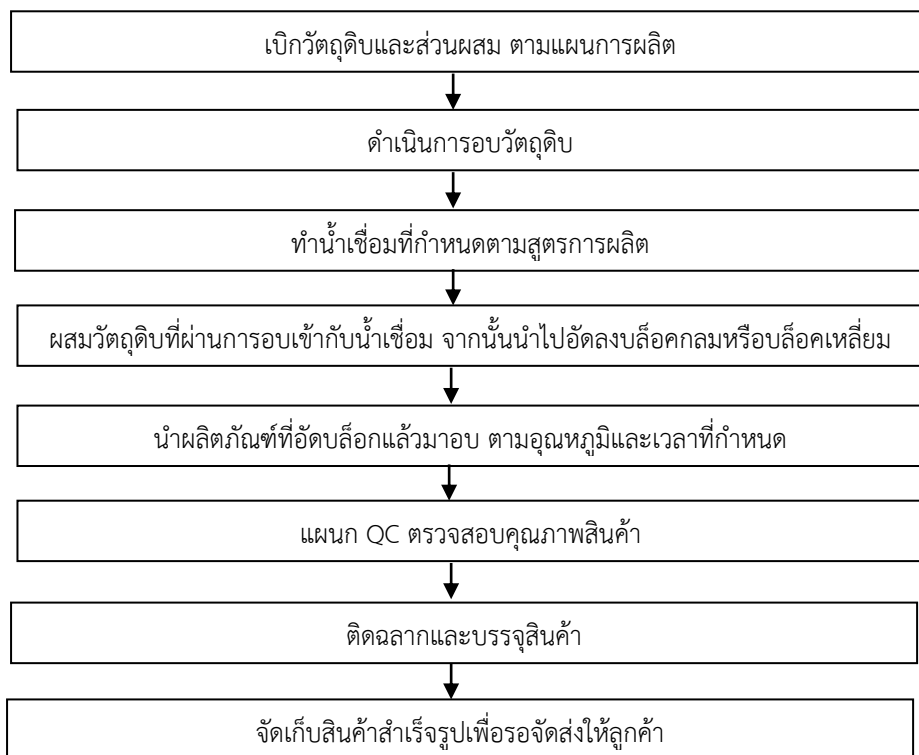
ทรัพย์สิน	ปริมาณการผลิต (ตัน) / อัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ย (%) ปี 2564	กำลังการผลิตสูงสุด (ตันต่อปี)
โรงงานผลิตขนมเพื่อสุขภาพ (ตำบลท่าฉลอม จังหวัดสมุทรสาคร)	7.67 ตันต่อปี / 6.84%	112 ตันต่อปี

หมายเหตุ: โรงงานผลิตขนมเพื่อสุขภาพ ตั้งอยู่ในพื้นที่เดียวกับกับโรงงานผลิตผลไม้อบแห้ง และโรงงานผลิตปลากระป๋อง

รายละเอียดปริมาณการผลิต / อัตราการใช้กำลังการผลิต รายไตรมาสปี 2564 - 2565

ทรัพย์สิน	ปริมาณการผลิต (ตัน) / อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)					
	ไตรมาส 1 / 64	ไตรมาส 2 / 64	ไตรมาส 3 / 64	ไตรมาส 4 / 64	ไตรมาส 1 / 65	ไตรมาส 2 / 65
โรงงานผลิตขนมเพื่อสุขภาพ (ตำบลท่าฉลอม จังหวัดสมุทรสาคร)	0.90 ตัน / 3.21%	3.87 ตัน / 13.82%	1.89 ตัน / 6.75%	1.01 ตัน / 3.61%	0.68 ตัน / 2.43%	1.75 ตัน / 6.25%

กระบวนการผลิตขนมเพื่อสุขภาพ มีขั้นตอนดังนี้



รูปแบบการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าและกลุ่มลูกค้าของบริษัท

บริษัทจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าให้กับลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ โดยมีรูปแบบการจำหน่าย 3 รูปแบบ ประกอบด้วย จำหน่ายแบบรับจ้างผลิตตามความต้องการของลูกค้า (OEM) จำหน่ายแบบแพ็คเกจใหญ่ (Bulk pack) และจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท โดยลูกค้าของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

รูปแบบการจำหน่าย	รายละเอียดลูกค้า
1. รับจ้างผลิตตามความต้องการของลูกค้า (OEM)	บริษัทรับจ้างผลิตผลไม้อบแห้ง ปลากระป๋อง และขนมเพื่อสุขภาพ ตามความต้องการของลูกค้า (OEM) บรรจุในรูปแบบ retail-packs โดยลูกค้าสามารถระบุคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้าได้ อาทิ ชนิดของผลไม้ ชนิดของปลา รสชาติ ส่วนผสม และรูปแบบบรรจุภัณฑ์ โดยลูกค้า OEM ของบริษัท ประกอบด้วย บริษัทนำเข้าสินค้าที่อยู่ต่างประเทศ (Importer) บริษัทส่งออกสินค้าที่อยู่ในประเทศและต่างประเทศ (Trader) และบริษัทจำหน่ายอาหารและขนมในประเทศ
2. แพ็คเกจใหญ่ (Bulk Pack)	บริษัทผลิตและจำหน่ายผลไม้อบแห้ง และขนมเพื่อสุขภาพแบบแพ็คเกจใหญ่ โดยกำหนดขนาดบรรจุภัณฑ์สินค้าขั้นต่ำที่ 1 กิโลกรัมต่อแพ็คเกจ โดยลูกค้าที่ซื้อสินค้าแบบ Bulk Pack ประกอบด้วย บริษัทนำเข้าสินค้าที่อยู่ต่างประเทศ (Importer) บริษัทส่งออกสินค้าที่อยู่ในประเทศและต่างประเทศ (Trader) และบริษัทจำหน่ายอาหารและขนมในประเทศ
3. ตราสินค้าของบริษัท	บริษัทผลิตและจำหน่ายสินค้าผลไม้อบแห้ง ภายใต้ตราสินค้า “EROS” และ “Bangkok Tasty” ปลากระป๋อง ตรา “SUMACO” และขนมเพื่อสุขภาพ กราโนล่า ตรา “MEBLE” และถั่วผสมผลไม้อบแห้ง ตรา “EROS” โดยลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของบริษัท ประกอบด้วย Moderntrade และ Supermarket ชั้นนำ อาทิ Gourmet market, CJ express, Max Value, Big C, Villa Market, Tops market และ Foodland รวมไปถึงลูกค้ารายย่อยที่สั่งซื้อผ่านเว็บไซต์ www.chinhuay.com และช่องทาง e-commerce ต่างๆ เช่น Shopee และ Alibaba เป็นต้น

สถานะการแข่งขันและคู่แข่ง

พฤติกรรมของผู้บริโภคยุคใหม่ซึ่งมีการดำเนินชีวิตที่เร่งรีบ และมีความต้องการบริโภคผลิตภัณฑ์ที่มีความสะดวก ง่ายต่อการบริโภค ซึ่งผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง (Dehydrated Fruit) สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใหม่ได้เป็นอย่างดี ส่งผลให้ตลาดผลไม้อบแห้งมีการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น เห็นได้จากข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ มูลค่าการส่งออกสินค้าผลไม้แปรรูปของประเทศไทยในปี 2562 2563 และ 2564 เท่ากับ 20,574.10 ล้านบาท 20,224.86 ล้านบาท และ 22,402.84 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.27 ร้อยละ 0.28 และร้อยละ 0.26 ของมูลค่าการส่งออกรวมของประเทศไทยในแต่ละปี ตามลำดับ โดยมีอัตราการขยายตัวในปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 เท่ากับร้อยละ -6.57 ร้อยละ -1.70 และร้อยละ 10.77 (อ้างอิงข้อมูลในตาราง)

สินค้า	มูลค่า : ล้านบาท			อัตราการขยายตัว (%)			สัดส่วน (%)		
	2562	2563	2564	2562	2563	2564	2562	2563	2564
ผลไม้กระป๋องและแปรรูป	50,610.41	51,291.46	58,638.55	-7.88	1.35	14.32	0.66	0.71	0.69
ผลไม้กระป๋อง	12,312.45	13,636.78	16,045.12	-11.42	10.76	17.66	0.16	0.19	0.19
น้ำผลไม้	17,723.86	17,429.82	20,190.59	-6.82	-1.66	15.84	0.23	0.24	0.24
ผลไม้แปรรูป	20,574.10	20,224.86	22,402.84	-6.57	-1.70	10.77	0.27	0.28	0.26
สินค้าอื่นๆ	7,577,789.98	7,132,276.15	7,124,929.06	-5.91	-5.88	-0.10	99.34	99.29	99.31
รวมมูลค่าส่งออก	7,628,400.39	7,183,567.61	7,183,567.61	-5.92	-5.83	18.91	100.00	100.00	100.00

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ : ผลไม้แปรรูป รวมถึงผลไม้อบแห้ง ผลไม้เชื่อม ผลไม้อบกรอบ ผลไม้ทอด เป็นต้น

ธุรกิจของบริษัทเกี่ยวข้องกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง ซึ่งส่งออกไปยังต่างประเทศเป็นหลัก โดยข้อมูลตลาดการส่งออกผลไม้แปรรูป อ้างอิงข้อมูลสถิติของสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป (TFPA) โดยเทียบเคียงจากผู้ส่งออกที่อ้างอิง HS-Code เดียวกัน (HS-Code คือ พิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมนิซ์ เป็นระบบการจำแนกประเภทสินค้า เพื่อใช้แทนความหมายของสินค้าในแต่ละประเภท และใช้ในการตรวจสอบการจัดเก็บภาษีนำเข้าส่งออกระหว่างประเทศ) โดยมีรายละเอียดดังนี้

Products	มูลค่า : ล้านบาท		อัตราการขยายตัว	สัดส่วน (%)	
	2563	2564		2563	2564
Mixed Fruits	2,320.28	2,411.42	3.93%	20.33%	19.22%
Pineapples preserved by sugar	2,089.28	2,204.30	5.51%	18.31%	17.57%
Mango	1,531.00	1,718.47	12.24%	13.41%	13.70%
Durians	386.29	380.38	-1.53%	3.38%	3.03%
Crystallized / Drained Papaya	293.35	329.51	12.33%	2.57%	2.63%
Orange	179.51	181.77	1.26%	1.57%	1.45%
Other	4,613.72	5,319.08	15.29%	40.42%	42.40%
Total	11,413.43	12,544.93	9.91%	100.00%	100.00%

ที่มา : ข้อมูลสถิติของสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป (TFPA)

จากข้อมูลข้างต้น ยอดการส่งออกผลไม้แปรรูปรวมที่มี HS-Code เหมือนกับบริษัท ในปี 2564 เท่ากับ 12,544.93 ล้านบาท โดยรายได้การส่งออกกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งของบริษัท ในปี 2564 เท่ากับ 940.56 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.49 ของยอดรวมการส่งออกผลไม้แปรรูปที่มี HS-Code เหมือนกับบริษัท

หากพิจารณาเฉพาะสินค้ามะม่วงอบแห้งซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทเทียบกับผลไม้ส่งออกประเภทมะม่วง มูลค่าการส่งออกมะม่วงในปี 2564 เท่ากับ 1,718.47 ล้านบาท ในที่นี้จะรวมทั้งมะม่วงอบแห้งแบบ Soft-Dried และมะม่วงอบแห้งปกติ โดยรายได้จากการส่งออกมะม่วงอบแห้งของบริษัท ในปี 2564 เท่ากับ 688.07 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 40.03 ของมูลค่าการส่งออกมะม่วง อ้างอิงข้อมูลจาก TFPA แสดงให้เห็นได้ว่าบริษัทเป็นผู้นำในการส่งออกมะม่วงลำดับต้นๆของประเทศไทย

จากการพิจารณาข้อมูลรายชื่อผู้ประกอบการธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลไม้อบแห้งในประเทศไทย บริษัทมีส่วนรายได้จากการขายผลไม้อบแห้งเป็นอันดับที่ 4 โดยรายชื่อผู้ประกอบการธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลไม้อบแห้งรายใหญ่ 10 รายแรก ในประเทศ มีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อบริษัท	รายได้จากการขาย (ล้านบาท) ¹		ลักษณะธุรกิจ
		ปี 2562	ปี 2563	
1.	บริษัท ยูนิคัฟู้ด จำกัด	1,818.54	1,799.22	ผลิตและจำหน่ายผลไม้อบแห้ง
2.	บริษัท ชินวงศ์ฟู้ด จำกัด	1,546.57	1,710.93	ผลิตและจำหน่ายผลไม้อบแห้ง
3.	บริษัท กุญบุรีผลไม้กระป๋อง จำกัด	1,611.98	1,573.96	ผลิตและจำหน่ายผลไม้สด ผลไม้บรรจุกระป๋อง และผลไม้อบแห้ง
4.	บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)	1,417.93	1,373.78	ผลิตและจำหน่ายผลไม้อบแห้ง
5.	บริษัท สามร้อยยอด จำกัด	736.86	796.03	ผลิตและจำหน่ายผลไม้อบแห้ง และผลไม้บรรจุกระป๋อง
6.	บริษัท เกรทฟู้ด(ดีไฮเดรชั่น) จำกัด	511.87	439.22	ผลิตและจำหน่ายผลไม้อบแห้ง
7.	บริษัท ฐิตินันท์ ฟู้ด จำกัด	251.11	238.57	ผลิตและจำหน่ายผลไม้อบแห้ง
8.	บริษัท เอเชีย พรีเมียร์ฟู้ด จำกัด	261.44	157.12	ผลิตและจำหน่ายผลไม้อบแห้ง
9.	บริษัท อัลฟา ฟู้ดส์ แอนด์ โปรดักส์ จำกัด	64.29	59.95	ผลิตและจำหน่ายผลไม้อบแห้ง อาหารบรรจุกระป๋อง
10.	บริษัท เอส สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล เทรดดิ้ง จำกัด	13.63	12.13	ผลิตและจำหน่ายผลไม้อบแห้ง ผลไม้แช่แข็ง อาหารบรรจุกระป๋อง และขนม

ที่มา: ข้อมูลรายชื่อจากบริษัท และรวบรวมข้อมูลตัวเลขจาก Corpus BOL

หมายเหตุ: ¹ รายได้จากการขายของบริษัทเป็นรายได้จากการขายผลไม้อบแห้งเท่านั้น ขณะที่ข้อมูลรายได้จากการขายของคู่แข่งข้างต้น อาจรวมถึงรายได้จากการขายผลไม้แปรรูปในรูปแบบอื่นที่ต่างจากบริษัท

การวิจัยและการพัฒนา

บริษัทให้ความสำคัญต่อการวิจัยและพัฒนา ทั้งการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการพัฒนากระบวนการผลิต โดยมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ มีความหลากหลาย สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าผู้บริโภค อีกทั้ง การวิจัยและพัฒนาของบริษัทยังมีส่วนช่วยเสริมสร้างศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน โดยบริษัทมีบุคลากรแผนกวิจัยและพัฒนา (R&D) ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ ในการวิจัย ค้นคว้า และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายและเป็นไปตามมาตรฐานสากล บริษัทมีกลยุทธ์ในการวิจัยและพัฒนาเพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทในการเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายอาหารที่มีนวัตกรรมและมีประโยชน์ต่อสุขภาพ (Innovative Healthy Food) ดังนี้

1. R&D Innovation Center : บริษัทได้สร้างอาคารนวัตกรรม (R&D Innovation Center) ตั้งอยู่ที่โรงงานผลิตของบริษัท ตำบลท่าฉลอม จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งเป็นศูนย์วิจัยและพัฒนาที่มีเครื่องมือและอุปกรณ์ทันสมัย รวมถึงเครื่องจักรและห้องทดลอง ที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่แผนกวิจัยและพัฒนาในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้นเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นการเป็น One Stop

Service ให้แก่ลูกค้าเพื่อร่วมกันพัฒนาสินค้าใหม่ตามที่ถูกความต้องการ (Tailor-made Products) ได้แก่ ผลไม้สดพร้อมบริโภค (Processed Fruit) และขนมเพื่อสุขภาพ (Healthy Snack) สำหรับรองรับการพัฒนาสินค้าร่วมกับลูกค้าทั้งในรูปแบบของการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Original Equipment Manufacturing: OEM) และการร่วมออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่และผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Original Design Manufacturing: ODM)

2. R&D Trends of Differentiation : บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อมุ่งสู่เทรนด์อาหารที่ผู้บริโภคสนใจ (Future Food Trend) ซึ่งผู้บริโภคได้ให้ความสำคัญด้านสุขภาพมากขึ้น บริษัทจึงมุ่งมั่นที่จะสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคตามยุคสมัย อาทิ การผลิตอาหารและขนมเพื่อสุขภาพ (Clean Healthy Food and Snack) การผลิตผลิตภัณฑ์สูตรไม่มีน้ำตาล (No Sugar) หรือสูตรหวานน้อย (Low sugar) อีกทั้งบริษัทจะสร้างนวัตกรรมสินค้าใหม่ๆ ในอนาคต เช่น ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากพืช (Plant Based Food and Snack) เป็นต้น ซึ่งจะส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีความแตกต่างจากคู่แข่ง และเพิ่มโอกาสทางการค้ากับลูกค้าในอนาคต (Business Opportunity)
3. Business Partnership: บริษัทร่วมทำการวิจัยและพัฒนา กับหน่วยงานภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญในหลายๆ ด้าน อาทิ หน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานเอกชน และมหาวิทยาลัยชั้นนำในประเทศ ทั้งส่วนที่เป็นหน่วยงานด้านวิทยาศาสตร์ (Science Partner) หน่วยงานส่งเสริมการค้า (Trading Institute) หรือคู่ค้า (Trader) เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ในการสร้างสรรค์สินค้า รองรับความต้องการของลูกค้าตามยุคสมัย

ทั้งนี้ บริษัทมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และกระบวนการผลิตสินค้าในช่วงที่ผ่านมา ดังนี้

➤ การพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัท เพื่อช่วยเสริมสร้างศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคทั้งด้านของรสชาติ ความหลากหลาย รวมถึงการสร้างแตกต่างของสินค้า เพื่อนำเสนอสิ่งใหม่ๆ ให้แก่ลูกค้าอย่างเสมอ ซึ่งผลิตภัณฑ์ใหม่ที่แผนกวิจัยและพัฒนาของบริษัทคิดค้นมาจากแผนการวิจัยและพัฒนาประจำปี ที่ได้ผ่านการวิเคราะห์ความต้องการของตลาด เทรนด์การบริโภคสินค้า รวมไปถึงการพัฒนาสินค้าตามความต้องการของลูกค้า โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา แผนกวิจัยและพัฒนาของบริษัทได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดังนี้

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ (Healthy snack) อาทิ ผลิตภัณฑ์กราโนล่า (Granola) ซึ่งเป็นขนมสไตล์ตะวันตกประกอบไปด้วยธัญพืชไม่ขัดสี และผลิตภัณฑ์ผักและผลไม้ทอดสุญญากาศ (Mixed Root Cube and Crispy Chips) อาทิ มันทอด เผือกทอด แดงทอด พริกทอด เป็นต้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีแนวโน้มการบริโภคอาหารที่มีคุณภาพ มีความปลอดภัย และดีต่อสุขภาพ
- การทำวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์มะม่วงอบแห้งเสริมจุลินทรีย์โพรไบโอติก (Probiotic Dehydrated Mango) ร่วมกับหน่วยงานภายนอก ซึ่งถือเป็นผลิตภัณฑ์นวัตกรรมของบริษัท (Innovation) ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้มีการเปิดตัวในงานแสดงสินค้า Expo West 2022 Natural Products ที่สหรัฐอเมริกา เมื่อต้นเดือนมีนาคม 2565 และเปิดตัวในประเทศไทยในงานแสดงสินค้าอาหาร 2565 หรือ THAIFEX-Anuga Asia 2022 “The Hybrid Edition” ณ ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุมอิมแพ็ค เมืองทองธานี กรุงเทพมหานคร ระหว่างวันที่ 24-28 พฤษภาคม 2565 และเข้าร่วมงานแสดงสินค้าอาหาร “The 2022 Summer Fancy Food Show” ที่สหรัฐอเมริกา ระหว่างวันที่ 12-14 มิถุนายน 2565
- การทำวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากพืช (Plant Based Food and Snack) ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้มีการเปิดตัวในประเทศไทยในงานแสดงสินค้าอาหาร 2565 หรือ THAIFEX-Anuga Asia 2022 “The Hybrid Edition” ณ ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุมอิมแพ็ค เมืองทองธานี กรุงเทพมหานคร ระหว่างวันที่ 24-28 พฤษภาคม 2565 และมีกำหนดการที่จะทำการตลาดเชิงพาณิชย์ 2 รสชาติ คือ Beef Jerky และ Original Spice ในวันที่ 9 กันยายน 2565 (วันที่ 9 เดือน 9) เพื่อให้สอดคล้องกับโอกาสทางการตลาดในช่วงเทศกาลถือศีลกินเจในปี 2565 นี้

- การพัฒนาสินค้าร่วมกับลูกค้า OEM อาทิ สัมคลุกเกลือ มะม่วงคลุกพริก เป็นต้น
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งสูตรน้ำตาลน้อย (Low Sugar) หรือสูตรไม่มีน้ำตาล (No Sugar) เพื่อสร้างทางเลือกผลิตภัณฑ์ สำหรับตอบโจทย์เทรนด์การดูแลสุขภาพของกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการทานขนมที่หวานน้อย
- การพัฒนาคิดค้นสูตรในการผลิตใหม่ๆ เพิ่มเติม เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

➤ การพัฒนาด้านการผลิต

นอกจากการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่แล้ว บริษัทและบริษัทย่อยยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนากระบวนการผลิต เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาได้มีการพัฒนากระบวนการผลิต ดังนี้

- การพัฒนาเครื่องบรรจุสินค้าอัตโนมัติร่วมกับหน่วยงานประเทศญี่ปุ่น ทำให้บริษัทบรรจุสินค้าได้เร็วขึ้น ปริมาณมากขึ้น และช่วยลดต้นทุนการบรรจุสินค้า เนื่องจากใช้กำลังคนในการจัดเรียงสินค้าในบรรจุภัณฑ์น้อยลง
- แผนวิจัยและพัฒนาได้พัฒนาสายพานตากสินค้าอัตโนมัติ (Airing Automatic Line) ร่วมกับแผนกวิศวกรรมของบริษัท เพื่อลดต้นทุนในการผลิต เนื่องจากช่วยลดกำลังคนในการจัดเรียงสินค้าเพื่อการตากแห้งสินค้า ก่อนเข้าสู่กระบวนการอบแห้ง

ทั้งนี้ ในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทฯ ใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนา	4.09	3.16	4.73	2.29	2.39

หมายเหตุ : ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนา รายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือนและค่าสวัสดิการพนักงานฝ่ายวิจัยและพัฒนา ค่าอุปกรณ์ สารเคมี และวัสดุที่เกี่ยวข้อง ค่าธรรมเนียม ค่าวิชาชีพที่ปรึกษา

มาตรฐานการผลิตและส่งออกระหว่างประเทศที่บริษัทได้รับ

ปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับการรับรองตามมาตรฐานการผลิตและการส่งออกระหว่างประเทศ ดังนี้

1) GMP (Good Manufacturing Practice)

เป็นหลักเกณฑ์การปฏิบัติที่ดีและเป็นมาตรฐานในการผลิตอาหารเพื่อควบคุมคุณภาพและความปลอดภัย ซึ่งหมายถึงมาตรฐานตั้งแต่สถานที่ตั้งของโรงงาน โครงสร้างอาคารและกระบวนการผลิต โดยเป็นการควบคุมทุกขั้นตอนนับตั้งแต่เริ่มต้นวางแผนการผลิต ระบบควบคุมตั้งแต่วัตถุดิบระหว่างการผลิต ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป การจัดเก็บ การควบคุมคุณภาพ และการขนส่งจนถึงผู้บริโภค และ GMP ยังเป็นระบบประกันคุณภาพพื้นฐานก่อนที่จะไปสู่ระบบประกันคุณภาพอื่นๆ ที่สูงกว่าต่อไป เช่น ISO 9000 และ HACCP

2) มาตรฐาน HACCP

คือมาตรฐานการป้องกันอันตรายที่อาจส่งผลต่อผู้บริโภคอาหาร มุ่งเน้นถึงการประเมินและวิเคราะห์อันตรายที่อาจปนเปื้อนในอาหาร ได้แก่ อันตรายทางชีวภาพ (Biological Hazard) จุลินทรีย์ก่อโรค (Pathogen) อันตรายทางเคมี (Chemical Hazard) และอันตรายทางกายภาพ (Physical Hazard) โดยประกอบไปด้วยหลักการ 7 ประการ ได้แก่ 1) วิเคราะห์อันตราย 2) กำหนดจุดวิกฤติที่ต้องควบคุม 3) กำหนดค่าวิกฤติ 4) กำหนดระบบเพื่อตรวจและติดตามการควบคุมจุดวิกฤติที่ต้องควบคุม 5) กำหนดมาตรการแก้ไขเมื่อตรวจสอบพบว่าจุดวิกฤติไม่อยู่ภายใต้ค่าวิกฤติที่กำหนด 6) กำหนดวิธีการทบทวนเพื่อดำรงประสิทธิภาพการดำเนินงานของระบบ HACCP และ 7) กำหนดมาตรการการจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับวิธีปฏิบัติและบันทึกข้อมูลต่างๆ ที่เหมาะสม

3) มาตรฐาน The British Retail Consortium Global Standard

เป็นมาตรฐานความปลอดภัยทางอาหารที่เกิดจากการรวมกลุ่มขององค์กรค้าปลีกขนาดใหญ่ เช่น Tesco, Sainsbury's, Iceland Foods, Waitrose, Safeway, The Co-operative Group และ Asda Stores มาตรฐาน

BRC ฉบับปัจจุบันเป็นฉบับที่ 4 (issue 4) มีผลบังคับใช้เมื่อปี ค.ศ.2005 โดยมาตรฐาน BRCGS เป็นมาตรฐานที่จัดทำขึ้นมาโดยสมาคมผู้ประกอบการค้าปลีก (The British Retail Consortium) ซึ่งมาตรฐานดังกล่าว ประกอบด้วย 6 ส่วนหลักๆ ดังนี้

- HACCP system
- ระบบบริหารคุณภาพ (Quality Management System)
- มาตรฐานการควบคุมสภาพแวดล้อมของสถานประกอบการ (Factory Environment Standards)
- การควบคุมผลิตภัณฑ์ (Product Control)
- กระบวนการ (Process Control)
- บุคลากร (Personnel)

4) มาตรฐาน USDA Organic

ตรารับรองอาหารและผลิตภัณฑ์ออร์แกนิกของสหรัฐอเมริกา ซึ่งสินค้าที่จัดเป็น Organic ตามมาตรฐาน USDA วัตถุดิบที่นำมาใช้จะต้องเป็นพืชที่ไม่ผ่านการตัดต่อพันธุกรรม หรือฆ่าเชื้อโรคโดยการฉายรังสี พืชที่ปลูกด้วยดินที่ไม่ใช้ปุ๋ยเคมีหรือปุ๋ยมูลสัตว์

5) มาตรฐาน HALAL

คืออาหารที่ได้ผ่านกรรมวิธีในการทำ ผสม ปรง ประกอบ หรือแปรรูป ตามศาสนบัญญัติของศาสนาอิสลาม ซึ่งเป็นเครื่องหมายการรับประกันว่า ชาวมุสลิมโดยทั่วไปสามารถบริโภคได้อย่างมั่นใจ

6) มาตรฐาน KOSHER

เป็นเครื่องหมายที่รับประกันว่าผลิตภัณฑ์ผลิตโดยใช้วัตถุดิบและมีกระบวนการผลิตตามความเชื่อของชาวยิว ซึ่งอาหารที่อยู่ในเกณฑ์ที่ต้องได้รับการรับรอง ได้แก่ อาหารจำพวกเนื้อสัตว์ ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับนม รวมไปถึงอาหารที่สถานะเป็นกลาง เช่น กะหล่ำปลี ไข่ มะพร้าว องุ่น สับปะรด ข้าว เป็นต้น

การจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทมีความตระหนักถึงความสำคัญในการป้องกันและควบคุมผลกระทบจากการดำเนินธุรกิจและให้ความสำคัญกับการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม โดยมีหน่วยงานดูแล และปรับปรุงการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องเพื่อควบคุมให้ระดับมลภาวะต่างๆ ให้อยู่ภายในเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนด โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ระบบจัดการน้ำเสีย

สำหรับการบริหารจัดการผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดจากการดำเนินการผลิต บริษัทมีระบบบำบัดน้ำเสีย โดยมีบ่อดักน้ำเสีย และมีระบบกรองน้ำเสียจากกระบวนการผลิตก่อนจะปล่อยสู่แหล่งน้ำภายนอกโรงงาน ซึ่งจะมีการวัดคุณภาพของน้ำทิ้งให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานก่อนปล่อยออกจากโรงงาน ซึ่งจะสามารถควบคุมกลิ่นไม่ให้ส่งผลกระทบต่อชุมชนโดยรอบ

2. ระบบจัดการขยะ

สำหรับการจัดการขยะ บริษัทมีกระบวนการคัดแยกขยะเพื่อให้สะดวกต่อการนำไปกำจัด โดยแบ่งตามประเภทของขยะ สำหรับขยะมีพิษหรือมีอันตราย บริษัทจะติดต่อกับผู้รับจ้างในการกำจัดขยะจากภายนอก ให้ผู้รับกำจัดนำไปกำจัดอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

1.2.3 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มูลค่าสุทธิเท่ากับ 761.41 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ 30 มิ.ย. 65 (ล้านบาท)	การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน
1. ที่ดินและส่วน ปรับปรุงที่ดิน	โฉนดที่ดินรวม 30 แปลง ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าฉลอม อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร	บริษัท	ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงินจำนวน 25 โฉนด (ไม่ติดภาระ 5 โฉนด) มูลค่าจำนอง 148.42 ล้านบาท	242.50	ที่ตั้งโรงงาน ตำบลท่าฉลอม
	โฉนดที่ดินรวม 7 แปลง ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าทราย อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร	บริษัท	ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน มูลค่าจำนอง 58.26 ล้านบาท		ที่ตั้งคลังสินค้า ตำบลท่าทราย
	โฉนดที่ดิน 1 แปลง ตั้งอยู่ที่ ตำบลบางแก้ว อำเภอเมืองสมุทรสงคราม จังหวัดสมุทรสงคราม	บริษัท	ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน มูลค่าจำนอง 45.17 ล้านบาท		ที่ตั้งโรงงานกระป๋องตำบลบาง แก้ว สมุทรสงคราม
2. อาคารและส่วน ปรับปรุงอาคาร	เลขที่ 181 ถนนท่าข้าม แขวงสามเต่า เขตบางขุน เทียน กรุงเทพมหานคร	สัญญาเช่า	-	350.07	อาคารสำนักงานใหญ่
	เลขที่ 85/1-3 ถนนถวายเป็นบุญราษฎร์ ตำบลท่าฉลอม อำเภอ เมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร	บริษัท	ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน		โรงงานผลิตสินค้า ตำบลท่า ฉลอม
	เลขที่ 36 หมู่ที่ 9 ตำบลบางแก้ว อำเภอเมือง สมุทรสงคราม จังหวัดสมุทรสงคราม	บริษัท	ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน		โรงงานผลิตกระป๋อง
	เลขที่ 56/3 หมู่ที่ 2 ตำบลคู้ช้ำ อำเภอเมือง ราชบุรี จังหวัดราชบุรี	บริษัท	ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน		โรงงานผลิตสินค้า
	เลขที่ 9/99 หมู่ที่ 5 ตำบลท่าทราย อำเภอเมือง สมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร	บริษัท	ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน		อาคารคลังสินค้า ตำบลท่า ทราย

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ 30 มิ.ย. 65 (ล้านบาท)	การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน
	Phum Smach Deing, Khum Ram, Srok Prey Nub, Preah Sihanouk Province, Kingdom of Cambodia	บริษัทย่อย CHC	-		โรงงานผลิตสินค้าที่ประเทศ กัมพูชา
3. เครื่องจักร และ อุปกรณ์	เครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับใช้ใน โรงงานผลิตสินค้า	บริษัท / บริษัท ย่อย CHC	-	133.89	ใช้ในการดำเนินงาน
4. เครื่องมือเครื่องใช้ โรงงาน	เครื่องมือและเครื่องใช้ในโรงงานผลิตสินค้า และ คลังสินค้า	บริษัท / บริษัท ย่อย CHC	-	17.08	ใช้ในการดำเนินงาน
5. เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้ สำนักงาน	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงานที่ใช้ใน สำนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย	บริษัท / บริษัท ย่อย CHC	-	11.13	ใช้ในการดำเนินงาน
6. ยานพาหนะ	ยานพาหนะที่ใช้ในการดำเนินงาน	บริษัท / บริษัท ย่อย CHC	-	5.33	ใช้ในการดำเนินงาน
7. งานระหว่าง ก่อสร้าง	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง		-	1.41	
รวม ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์-สุทธิ				761.41	
8. อสังหาริมทรัพย์ เพื่อการลงทุน	โฉนดที่ดินรวม 6 แปลง ตั้งอยู่ที่ ตำบลคันทัน อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี	บริษัท	ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน มูลค่าจำนอง 11.46 ล้านบาท	87.62	ที่ดินเปล่าไม่ได้ใช้ประโยชน์
	โฉนดที่ดิน 1 แปลง ตั้งอยู่ที่ ตำบลบางแก้ว อำเภอเมืองสมุทรสงคราม จังหวัดสมุทรสงคราม	บริษัท	ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน มูลค่าจำนอง 45.17 ล้านบาท		ที่ดินเปล่าไม่ได้ใช้ประโยชน์
	โฉนดที่ดินรวม 6 แปลง ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าทราย อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร	บริษัท	ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงิน มูลค่าจำนอง 44.07 ล้านบาท		ที่ดินเปล่าไม่ได้ใช้ประโยชน์
รวม อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน				87.62	

สิทธิประโยชน์การใช้

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทและบริษัทย่อยมีสิทธิประโยชน์การใช้เท่ากับ 65.45 ล้านบาท โดยเป็นรายการสิทธิประโยชน์การใช้ที่เกิดจากการจัดทำสัญญาเช่าที่ดินและอาคารสำนักงาน และรถโพลีคลิฟต์ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ ที่มีอายุสัญญามากกว่า 1 ปี

สิทธิประโยชน์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทและบริษัทย่อยมีสิทธิประโยชน์ไม่มีตัวตนสุทธิ เท่ากับ 7.95 ล้านบาท คือ ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์

สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

1) สัญญาเช่าสิทธิประโยชน์

สัญญาเช่ากับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

สัญญาเช่าที่ 1

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท ซี เอช เทรซเซอร์ จำกัด
ผู้เช่า	:	บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)
ทรัพย์สินที่เช่า	:	อาคาร 2 ชั้น เลขที่ 181 และ อาคารชั้นเดียว เลขที่ 181/2 ถนนท่าข้าม แขวงสามตำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร พร้อมพื้นที่รอบอาคารส่วนที่เป็นที่จอดรถ รวมเนื้อที่ 3-1-42.9 ไร่
วัตถุประสงค์ในการเช่า	:	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งอาคารสำนักงานและอาคารเก็บของ
ระยะเวลาเช่า และการต่ออายุสัญญาเช่า	:	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2564 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2567 เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการเช่าดังกล่าว ผู้เช่ามีสิทธิขอต่อสัญญาเช่าฉบับนี้ต่อไปได้อีก 4 ครั้ง อายุสัญญาเช่าครั้งละ 3 ปี ซึ่งผู้ให้เช่ายินยอมที่จะให้ต่อสัญญาได้ โดยปรับอัตราค่าเช่าร้อยละ 10 ทุกๆ 3 ปี จากอัตราค่าเช่าตามสัญญาเช่าก่อนต่ออายุสัญญา โดยผู้เช่าต้องแจ้งล่วงหน้าเพื่อขอต่ออายุการเช่าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนสัญญาเช่าแต่ละคราวสิ้นสุดลง
อัตราค่าเช่า	:	293,000 บาทต่อเดือน
เงื่อนไขอื่นๆ	:	- ผู้เช่าตกลงเป็นผู้รับผิดชอบในการซ่อมแซมเล็กน้อย ส่วนการซ่อมแซมใหญ่ให้ถือเป็นความรับผิดชอบด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ให้เช่าเองทั้งสิ้น - ในระหว่างระยะเวลาที่สัญญาเช่ามีผลบังคับใช้ หากผู้ให้เช่ามีความประสงค์จะขายที่ดินที่เช่า ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งให้ผู้เช่าทราบพร้อมราคา ข้อกำหนด หรือเงื่อนไข เพื่อให้ผู้เช่าเป็นผู้มีสิทธิซื้อที่ดินที่เช่าได้ก่อนผู้สนใจรายอื่น ในกรณีที่ผู้เช่าพิจารณาแล้ว เห็นว่าราคาดังกล่าวสูงเกินไป ผู้เช่ามีสิทธิเจรจาต่อรองราคา และเงื่อนไขการชำระราคา หากการเจรจาต่อรองไม่ได้ข้อยุติ ผู้เช่ามีสิทธิเสนอขายให้บุคคลอื่นได้ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ผู้ให้เช่าจะขายที่ดินที่เช่าต่ำกว่าราคา และ/หรือ มีเงื่อนไขที่ดีกว่า ที่ผู้ให้เช่าได้เสนอกับผู้เช่าในครั้งก่อนแล้ว ผู้ให้เช่าจะต้องเสนอขายด้วยราคา และ/หรือ เงื่อนไขที่ดีกว่าให้ผู้เช่าพิจารณาอีกครั้งหนึ่ง ทั้งนี้ ให้ถือปฏิบัติตามที่กล่าวมาทุกครั้งในกรณีที่ผู้ให้เช่าจะขายให้กับผู้ซื้อรายอื่นๆ ที่มีราคา และ/หรือ เงื่อนไขต่ำกว่าที่เคยเสนอแก่ผู้เช่า ในกรณีที่ผู้ให้เช่าขายที่ดินที่เช่าให้กับบุคคลอื่นแล้ว ผู้เช่ายังคงมีสิทธิตามสัญญาเช่านี้ทุกประการ โดยผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งให้บุคคลอื่นที่ซื้อที่ดินที่เช่าไปได้รับทราบและยินยอมปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาฉบับนี้ทุกประการ ในระยะเวลาที่สัญญาเช่ามีผลบังคับใช้

สัญญาเช่าที่ 2

ผู้ให้เช่า	:	Maruay Estate Co., Ltd.
ผู้เช่า	:	Chin Huay (Cambodia) Co., Ltd (บริษัทย่อย)
ทรัพย์สินที่เช่า	:	ที่ดินเปล่าตั้งอยู่ที่ Smach Deng Village, Ream Commune, Prey Nob District, Preah Sihanouk Province, Cambodia ขนาดที่ดินประมาณ 105,000 ตารางเมตร
วัตถุประสงค์ในการเช่า	:	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งโรงงานและคลังสินค้าที่ประเทศกัมพูชา
ระยะเวลาเช่า และการต่ออายุสัญญาเช่า	:	30 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2594 เมื่อครบกำหนดระยะเวลาเช่าดังกล่าว ผู้เช่ามีสิทธิขอต่อสัญญาเช่าฉบับนี้ต่อไปได้อีก 3 ครั้ง อายุสัญญาเช่าครั้งละ 10 ปี ซึ่งผู้ให้เช่ายินยอมที่จะให้ต่อสัญญาได้ โดยผู้เช่าต้องแจ้งล่วงหน้าเพื่อขอต่ออายุการเช่าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 3 เดือน ก่อนสัญญาเช่าแต่ละคราวสิ้นสุดลง ทั้งนี้ ทั้งสองฝ่ายจะพิจารณาตกลงอัตราค่าเช่าตามอัตราตลาด ณ วันที่จัดทำสัญญาเช่าฉบับใหม่ โดยได้รับการประเมินจากผู้ประเมินราคาอิสระที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต.
อัตราค่าเช่า และค่าส่วนกลาง	:	2,500 ดอลลาร์สหรัฐต่อเดือน โดยปรับอัตราค่าเช่าทุก 3 ปี ในอัตราร้อยละ 5.00 ของค่าเช่าเดิม
เงื่อนไขอื่นๆ	:	ผู้เช่าจะต้องไม่นำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้เช่าช่วง ในกรณีที่ผู้ให้เช่าขายที่ดินที่เช่าให้กับบุคคลอื่นแล้ว ผู้เช่ายังคงมีสิทธิตามสัญญาเช่านี้ทุกประการ โดยผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งให้บุคคลอื่นที่ซื้อที่ดินที่เช่าไปได้รับทราบและยินยอมปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาฉบับนี้ทุกประการ ในระยะเวลาที่สัญญาเช่ามีผลบังคับใช้

2) สัญญากรรมธรรม์

กรรมธรรม์ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน	
วันที่เริ่มประกันภัย	: 4 มีนาคม 2565
วันครบอายุ	: 4 มีนาคม 2566
ผู้เอาประกันภัย	: บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)
ประเภทการประกันภัย	: การประกันภัยทรัพย์สิน
ทุนประกันภัย	: 975.00 ล้านบาท
รายละเอียดการประกันภัย	: รายละเอียดทรัพย์สินที่เอาประกันภัยประกอบด้วย ดังนี้ - อาคารและสิ่งปลูกสร้าง 280.00 ล้านบาท - เครื่องจักร อะไหล่ และอุปกรณ์ 299.00 ล้านบาท - สินค้าคงเหลือ 396.00 ล้านบาท
สถานที่เอาประกันภัย	: สถานที่ตั้ง 1 ทุนประกันภัย 806.00 ล้านบาท โรงงานผลิตปลากระป๋อง โรงงานอบผลไม้ เลขที่ 85/1-3 ถนนถวายเป็นบุญธรรม ตำบลท่าฉลอม อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร สถานที่ตั้ง 2 ทุนประกันภัย 20.00 ล้านบาท สำนักงาน/โกดัง เลขที่ 181 ถนนท่าข้าม แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร สถานที่ตั้ง 3 ทุนประกันภัย 68.00 ล้านบาท เลขที่ 36 โรงงานผลิตปลากระป๋อง หมู่ที่ 9 ถนนพระราม 2 ตำบลบางแก้ว อำเภอเมืองสมุทรสงคราม จังหวัดสมุทรสงคราม

สถานที่ตั้ง 4 ทุนประกันภัย 81.00 ล้านบาท คลังสินค้า เลขที่ 9/99 ตำบลท่าทราย อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร	
รายละเอียดความคุ้มครอง :	ความสูญเสียหรือเสียหายทางกายภาพต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัยจากภัยต่างๆ เช่น ไฟไหม้ ฟ้าผ่า ภัยระเบิด ภัยลมพายุ ภัยทางอากาศ ภัยจากยานพาหนะ ภัยจากควัน ภัยจากแผ่นดินไหว ภัยน้ำท่วม ภัยเนื่องจากน้ำ ภัยไฟฟ้า ภัยจากลูกเห็บ ภัยจากการจราจลฯ การลักทรัพย์โดยปรากฏร่องรอยการฉกฉวยตัวอาคาร การชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์ และความเสียหายโดยอุบัติเหตุจากสาเหตุภายนอกอื่นๆ

กรมธรรม์ประกันภัยความรับผิดชอบตามกฎหมายต่อบุคคลภายนอก	
วันที่เริ่มประกันภัย :	4 มีนาคม 2565
วันครบอายุ :	4 มีนาคม 2566
ผู้เอาประกันภัย :	บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)
ประเภทการประกันภัย :	การประกันภัยต่อบุคคลภายนอก
ทุนประกันภัย :	10.00 ล้านบาท
อาณาเขตความคุ้มครอง :	ภายในสถานที่เอาประกันภัย และอาณาเขตประเทศไทย ยกเว้นอเมริกาและแคนาดา สำหรับการเดินทางไปต่างประเทศ (สำหรับพนักงานฝ่ายขายเท่านั้น) โดยสถานที่ประกอบการที่เอาประกันภัย ประกอบด้วย สถานที่ตั้ง 1 โรงงานผลิตปลากระป๋อง โรงงานอบผลไม้ เลขที่ 85/1-3 ถนนถวายเป็นบุญราษฎร์ ตำบลท่าฉลอม อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร สถานที่ตั้ง 2 สำนักงาน/โกดัง เลขที่ 181 ถนนท่าข้าม แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร สถานที่ตั้ง 3 เลขที่ 36 โรงงานผลิตกระป๋อง หมู่ที่ 9 ถนนพระราม 2 ตำบลบางแก้ว อำเภอเมืองสมุทรสงคราม จังหวัดสมุทรสงคราม สถานที่ตั้ง 4 คลังสินค้า เลขที่ 9/99 ตำบลท่าทราย อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร
รายละเอียดความคุ้มครอง :	ความรับผิดชอบตามกฎหมายของผู้เอาประกันภัยที่จะต้องชดใช้เป็นค่าเสียหายสำหรับ 1. การเสียชีวิตหรือความบาดเจ็บต่อร่างกายหรือความเจ็บป่วยหรือความเสียหายหรือความสูญเสียต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก - ที่เกิดขึ้นภายในสถานที่ประกอบการหรือเกิดขึ้นจากการใช้สถานที่ประกอบการ - ที่เกิดขึ้นจากผู้เอาประกันภัยหรือลูกจ้างของผู้เอาประกันภัยซึ่งทำงานประจำ ณ สถานที่ประกอบการในขณะออกไปปฏิบัติหน้าที่นอกสถานที่ประกอบการ (สำหรับพนักงานฝ่ายขายเท่านั้น) 2. ค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ซึ่งผู้เอาประกันภัย ต้องชดใช้ให้กับผู้เรียกร้อง

กรมธรรม์ประกันภัยความรับผิดชอบการดำเนินงานและผลิตภัณฑ์ (Completed Operations and Products Liability Insurance)	
วันที่เริ่มประกันภัย	: 25 เมษายน 2565
วันครบอายุ	: 25 เมษายน 2566
ผู้เอาประกันภัย	: บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)
ประเภทการประกันภัย	: การประกันภัยความรับผิดชอบการดำเนินงานและผลิตภัณฑ์
ทุนประกันภัย	: 0.50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
รายละเอียดการประกันภัย	: การเอาประกันภัยที่เกิดจากผลิตภัณฑ์กระป๋อง ผลิตภัณฑ์ปลา ผลิตภัณฑ์ผลไม้ ถั่วและของทอด โดยครอบคลุมพื้นที่ทั่วโลก รวมทั้งประเทศสหรัฐอเมริกาและแคนาดา
รายละเอียดความคุ้มครอง	: เพื่อชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้เอาประกันภัยจากจำนวนเงินทั้งหมดที่ผู้เอาประกันภัยต้องรับผิดชอบตามกฎหมายในการชดเชยค่าสินไหมทดแทนในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ 1. การบาดเจ็บส่วนบุคคลรวมถึงการบาดเจ็บต่อร่างกายหรือการเสียชีวิตของบุคคลใดๆ 2. การสูญหายหรือความเสียหายต่อทรัพย์สินของบุคคลใดๆ ซึ่งเกิดจากกระบวนการทำงานที่เป็นอันตรายของบริษัท หรืออันตรายจากผลิตภัณฑ์ของบริษัท

กรมธรรม์ประกันภัยความรับผิดชอบต่อสาธารณะและผลิตภัณฑ์	
วันที่เริ่มประกันภัย	: 16 ตุลาคม 2564
วันครบอายุ	: 16 ตุลาคม 2565
ผู้เอาประกันภัย	: 1. บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) 2. Walmart Inc. และบริษัทย่อยและพันธมิตร
ประเภทการประกันภัย	: การประกันภัยความรับผิดชอบต่อสาธารณะและผลิตภัณฑ์
ทุนประกันภัย	: 4.00 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
อาณาเขตการคุ้มครอง	: ความรับผิดชอบต่อสาธารณะ – ภายในประเทศไทย และขยายรวมเป็นทั่วโลก รวมทั้งประเทศสหรัฐอเมริกาและแคนาดา สำหรับการณที่มีการเดินทางเพื่อติดต่อทางธุรกิจในประเทศ ความรับผิดจากผลิตภัณฑ์ – ทั่วโลก รวมทั้งประเทศสหรัฐอเมริกาและแคนาดา
รายละเอียดความคุ้มครอง	: เพื่อชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้เอาประกันภัยจากจำนวนเงินทั้งหมดที่ผู้เอาประกันภัยต้องรับผิดชอบตามกฎหมายในการชดเชยค่าสินไหมทดแทนในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ 1. การบาดเจ็บส่วนบุคคลรวมถึงการบาดเจ็บต่อร่างกายหรือการเสียชีวิตของบุคคลใดๆ 2. การสูญหายหรือความเสียหายต่อทรัพย์สินของบุคคลใดๆ 3. ค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ซึ่งผู้เอาประกันภัย ต้องชดเชยให้กับผู้เรียกร้อง

กรมธรรม์ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน	
วันที่เริ่มประกันภัย	: 30 มีนาคม 2565
วันครบอายุ	: 30 มีนาคม 2566
ผู้เอาประกันภัย	: Chin Huay (Cambodia) Company Limited
ประเภทการประกันภัย	: การประกันภัยทรัพย์สิน
ทุนประกันภัย	: 290.00 ล้านบาท

รายละเอียดการประกันภัย	: รายละเอียดทรัพย์สินที่เอาประกันภัยประกอบด้วย ดังนี้ 1. อาคารและสิ่งปลูกสร้าง 170.00 ล้านบาท 2. เครื่องจักร อะไหล่ และอุปกรณ์ 84.00 ล้านบาท 3. สินค้าคงเหลือ 36.00 ล้านบาท
สถานที่เอาประกันภัย	: Phum Smach Deing, Khum Ram, Srok Prey Nub, Preah Sihanouk Province, Kingdom of Cambodia
รายละเอียดความคุ้มครอง	: ความสูญเสียหรือเสียหายทางกายภาพต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัยจากภัยต่างๆ เช่น ไฟไหม้ ฟ้าผ่า ภัยระเบิด ภัยลมพายุ ภัยทางอากาศ ภัยจากยานพาหนะ ภัยจากคว้น ภัยจากแผ่นดินไหว ภัยน้ำท่วม ภัยเนื่องจากน้ำ ภัยไฟฟ้า ภัยจากลูกเห็บ ภัยจากการจลาจล การลักทรัพย์โดยปรากฏร่องรอยการรัดแงะตัวอาคาร การชิงทรัพย์ การปล้นทรัพย์ และความเสียหายโดยอุบัติเหตุจากสาเหตุภายนอกอื่นๆ

3) สัญญาแต่งตั้งนายหน้า

บริษัทมีการจัดทำสัญญากับบุคคลและนิติบุคคลในประเทศและต่างประเทศ เพื่อแต่งตั้งเป็นนายหน้าขายสินค้าของบริษัท โดยบริษัทจะจ่ายค่าตอบแทนให้แก่รายหน้าเป็นร้อยละของมูลค่าขายสินค้า ตามการเจรจาและการตกลงกับนายหน้าในแต่ละราย โดยมีรายละเอียดสำคัญของสัญญาแต่งตั้งนายหน้า ดังนี้

สัญญาแต่งตั้งนายหน้า	
ผู้ให้สัญญา	: บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)
ค่านายหน้า	: ร้อยละของมูลค่าสินค้าที่นายหน้าขายได้ ขึ้นอยู่กับการตกลงกัน
ประเภทของสินค้า	: สินค้าผลไม้อบแห้ง หรือผลไม้ทอดกรอบ
รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ	: • คู่สัญญาจะเป็นนายหน้าในการขายสินค้าให้กับทางบริษัท โดยรับผิดชอบในการบริหารจัดการการซื้อขายระหว่างบริษัทกับลูกค้าทุกครั้งที่มีการซื้อสินค้า • หากนายหน้าสามารถขายสินค้าได้ เนื่องจากผลแห่งการที่นายหน้าได้ชี้ช่องหรือจัดการให้บริษัทได้ขายสินค้าจะได้รับผลตอบแทนเป็นอัตราร้อยละของมูลค่าขายสินค้า ไม่เกินตามที่ได้ตกลงกันและบริษัทจะดำเนินการจ่ายผลตอบแทนให้กับนายหน้าหลังจากบริษัทได้รับเงินจากผู้ซื้อครบถ้วนทั้งจำนวนในแต่ละครั้งของการซื้อขาย • ในกรณีที่นายหน้าได้ค่านายหน้าจากลูกค้าผู้ซื้อสินค้าของบริษัท บริษัทจะไม่ชำระค่านายหน้า • ในกรณีที่นายหน้าสามารถขายสินค้าได้เกินหรือสูงกว่าที่ตกลงกันในสัญญานี้ บริษัทตกลงให้จำนวนเงินส่วนที่เกินเป็นของนายหน้า โดยนายหน้าจะเป็นผู้รับผิดชอบมีภาระเป็นผู้เสียภาษีอากรค่าธรรมเนียมต่างๆ • ในกรณีที่บริษัทผิดสัญญาไม่ยอมขายสินค้า เมื่อนายหน้าได้ชี้ช่องและจัดการบริษัทได้ขายสินค้าแล้ว บริษัทตกลงยอมชำระเงินให้กับนายหน้า ตามสัญญานี้ฉบับนี้เว้นแต่ในกรณีสินค้าที่ขายถูกทางราชการเวนคืนหรือมีคำสั่งศาลห้ามจำหน่ายอันมิใช่เป็นความผิดของบริษัท
การยกเลิกสัญญา	: • ในกรณีที่นายหน้าทำหน้าที่ผิดสัญญา ทำให้บริษัทเสียหาย บริษัทมีสิทธิบอกเลิกสัญญา และยุติการจ่ายเงินผลตอบแทนที่นายหน้ามีสิทธิพึงจะได้รับ หากความผิดนั้นสามารถสืบทราบได้ และเกิดจากความผิดพลาดในการบริหารจัดการของนายหน้า • หากภายใน 1 ปีนับจากวันที่บันสัญญาหน้าขายไม่ได้มีการซื้อขายสินค้ากัน สัญญานายหน้าจะเป็นอันยกเลิกทันที

4) สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทการจัดทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายกับนิติบุคคล 1 ราย เพื่อจำหน่ายสินค้าปลากระป๋องในประเทศไทย โดยมีรายละเอียดสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย	
ผู้ให้สัญญา	: บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (ในฐานะ “ผู้ขาย”)
ผู้รับสัญญา	: บริษัท ล็อกซเล่ย์ เทรตติ้ง จำกัด (ในฐานะ “ผู้ซื้อ”)
วันที่ทำสัญญา	: 25 พฤศจิกายน 2564
ประเภทของสินค้า	: สินค้าปลากระป๋องภายใต้ตราสินค้า “SUMACO”
วัตถุประสงค์ของสัญญา	: ผู้ขายตกลงให้ผู้ซื้อ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าภายในประเทศเป็นเวลา 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2567
คำสัญญาของผู้ขาย	- ผู้ขายจะไม่ผลิตสินค้าประเภทเดียวกันกับผลิตภัณฑ์ตามสัญญา โดยใช้เครื่องหมายการค้า “SUMACO” ให้กับผู้อื่น เพื่อจำหน่ายในประเทศไทย - ผู้ขายจะส่งผลิตภัณฑ์มายังคลังสินค้าของผู้ซื้อ ในเวลาทำการของผู้ซื้อ ภายในกำหนด 14 วัน หลังจากได้รับใบสั่งซื้อจากผู้ซื้อ โดยผู้ขายเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเองทั้งสิ้น - ผู้ขายจะส่งสินค้าตามขนาดบรรจุในราคาที่กำหนดไว้ในหนังสือต่อท้ายของสัญญา และสินค้าจะต้องมีอายุไม่เกิน 4 เดือนนับจากวันที่ผลิต - ผู้ขายจะรับคืนผลิตภัณฑ์ที่ไม่อยู่ในสภาพที่จะจำหน่ายได้ โดยมีสาเหตุจากกระบวนการผลิตและการขนส่ง โดยได้รับแจ้งจากผู้ซื้อภายใน 14 วันนับจากวันส่งสินค้า แต่ผู้ขายจะไม่รับคืน กรณีสินค้าหมดอายุ ชำรุดเสียหายจากการเก็บรักษา การขนส่งของผู้ซื้อ - การโฆษณาและส่งเสริมการขายเป็นหน้าที่ของผู้ซื้อ และผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายเพียงผู้เดียว โดยผู้ขายจะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายส่วนที่เป็นค่าแรกเข้าของห้าง Modern Trade และให้การสนับสนุนการโฆษณาและส่งเสริมการขายในกรณีพิเศษเป็นกรณีไป ทั้งนี้ ผู้ซื้อจะทำการโฆษณาและส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องโดยไม่ให้ขาดช่วงตลอดอายุสัญญา - กรณีที่ผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “SUMACO” เพิ่มขึ้น ผู้ขายจะเปิดโอกาสให้ผู้ซื้อเป็นรายแรกในการเข้าเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หากผู้ซื้อปฏิเสธไม่รับเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้นแล้ว ผู้ขายจึงมีสิทธิเสนอขายผลิตภัณฑ์นั้นให้แก่ผู้ใดก็ได้เพื่อเป็นผู้จัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ใหม่นั้น - ผู้ขายต้องจัดให้มีการประกันภัยสินค้าและปฏิบัติตามข้อกำหนดของ พรบ.ความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่อาจจะเกิดจากสินค้าไม่ปลอดภัย พ.ศ.2551 หากผู้ซื้อถูกฟ้องร้องหรือเรียกค่าชดเชยเสียหายจากลูกค้าหรือผู้บริโภค อันเนื่องจากการใช้สินค้านี้มีเหตุมาจากการผิดพลาดทางการผลิตของผู้ขาย ผู้ขายยินยอมชดเชยค่าเสียหายให้แก่ผู้ซื้อเต็มจำนวน และผู้ขายต้องร่วมในคดีเพื่อต่อสู้คดีให้แก่ผู้ซื้อจนกว่าคดีถึงที่สุด ทั้งนี้ ผู้ขายตกลงรับผิดชอบค่าใช้จ่าย ค่าทนายความ และค่าเสียหายที่เกิดขึ้นทั้งหมดแต่เพียงผู้เดียว
คำสัญญาของผู้ซื้อ	- ผู้ซื้อจะไม่ขายสินค้าประเภทเดียวกันกับผลิตภัณฑ์ที่ระบุในสัญญานี้หรือที่จะเพิ่มขึ้นในภายหลังโดยมีรูปแบบหรือเครื่องหมายการค้าอื่น ในลักษณะที่เป็นการแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ตามสัญญานี้ - ผู้ซื้อจะจัดการดูแลสินค้าให้เป็นไปตามระบบ First in, First out รวมถึงการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในสภาพเหมาะสม

ราคาผลิตภัณฑ์	:	ราคาผลิตภัณฑ์ซึ่งผู้ขายขายให้กับผู้ซื้อเป็นไปตามที่ตกลงกัน หากผู้ขายมีความจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงราคาตามสภาพตลาดและการแข่งขัน ผู้ซื้อและผู้ขายจะร่วมกันเจรจาและตกลงราคากันใหม่ โดยราคาใหม่จะมีผลภายใน 60 วันนับจากวันที่สองฝ่ายยอมรับในราคาใหม่
การชำระค่าสินค้า	:	ผู้ซื้อตกลงชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายภายใน 45 วัน นับแต่วันที่ได้รับผลิตภัณฑ์ โดยชำระเงินให้นามผู้ขายตามรอบการจ่ายเงินของผู้ซื้อทุกวันศุกร์ของเดือน
การยกเลิกสัญญา	:	- หากผู้ซื้อหรือผู้ขายเห็นว่าการดำเนินการผลิตหรือจำหน่ายไม่ก่อให้เกิดผลกำไรตามสมควร หรือประสบแต่การขาดทุนฝ่ายเดียว หรือยอดขายไม่เป็นไปตามแผนที่ตกลงร่วมกัน ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญานี้เมื่อใดก็ได้ โดยต้องแจ้งให้อีกฝ่ายทราบเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 180 วัน - หากคู่สัญญาผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง อีกฝ่ายมีสิทธิเรียกค่าเสียหายได้ตามที่เป็นจริง ในกรณีที่ไม่สามารถตกลงค่าเสียหายได้ ฝ่ายที่ได้รับความเสียหายมีสิทธิบอกเลิกสัญญาโดยให้มีผลภายใน 30 วันนับแต่วันที่หนังสือบอกเลิกสัญญาได้ส่งถึงคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง

เครื่องหมายการค้า

บริษัทและบริษัทย่อยมีเครื่องหมายการค้าหลัก (Trademark) ตราสินค้า สำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ ดังนี้

ลำดับที่	เครื่องหมายการค้า	กรรมสิทธิ์	ประเภทสินค้าและบริการ	วันที่จดทะเบียน	วันที่สิ้นสุด
1.		บริษัท	ปลาสารดินในซอสมะเขือเทศ	5 ตุลาคม 2543	4 ตุลาคม 2573
2.		บริษัท	ปลากระป๋อง ผลไม้อบแห้ง	15 ธันวาคม 2552	14 ธันวาคม 2572
3.		บริษัท	ปลาสารดินในซอสมะเขือเทศ	21 กันยายน 2480	20 กันยายน 2570
4.		บริษัท	ปลากระป๋อง ผลไม้อบแห้ง	22 พฤษภาคม 2552	21 พฤษภาคม 2572
5.		บริษัท	ปลาสารดินในซอสมะเขือเทศ	6 สิงหาคม 2542	5 สิงหาคม 2572
6.		บริษัท	ปลากระป๋อง	11 กันยายน 2550	10 กันยายน 2570

ลำดับที่	เครื่องหมายการค้า	กรรมสิทธิ์	ประเภทสินค้าและบริการ	วันที่จดทะเบียน	วันที่สิ้นสุด
7.	 BATTLESHIP BRAND	บริษัท	ปลาชาร์ดินในซอสมะเขือเทศ	6 สิงหาคม 2542	5 สิงหาคม 2572
8.		บริษัท	ปลาชาร์ดินในซอสมะเขือเทศ	9 กันยายน 2542	8 กันยายน 2572
9.		บริษัท	ขนมกรอบที่ทำจากข้าว ขนมหวานที่ทำจากถั่ว	27 กรกฎาคม 2559	26 กรกฎาคม 2569
10.		บริษัท	ปลากระป๋อง	17 มิถุนายน 2554	16 มิถุนายน 2574
11.		บริษัท	ปลาชาร์ดินในซอสมะเขือเทศ	9 กันยายน 2542	8 กันยายน 2572
12.		บริษัท	ปลาชาร์ดินในซอสมะเขือเทศ	6 สิงหาคม 2542	5 สิงหาคม 2572

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทกำหนดนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยบริษัทมีนโยบายที่จะเข้าลงทุนในธุรกิจที่ไม่ขัดกับกฎหมายหรือกฎเกณฑ์ และจะไม่ดำเนินการถือหุ้นในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมในลักษณะที่เป็นการถือหุ้นไขว้ รวมถึงจะไม่ลงทุนร่วมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่มีเหตุจำเป็น แต่ทั้งนี้จะต้องไม่ขัดกับกฎหมายจนทำให้บริษัทขาดคุณสมบัติที่จะได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นแก่ประชาชนหรือการเป็นบริษัทจดทะเบียน โดยในการอนุมัติการเข้าลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าว จะต้องผ่านขั้นตอนการประเมินความคุ้มค่าหรือความเป็นไปได้ในการลงทุน ซึ่งหากจำเป็นอาจเสนอให้มีที่ปรึกษาอิสระที่เป็นผู้เชี่ยวชาญเข้าประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนด้วยก็ได้ ก่อนเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติ โดยเป็นไปตามขอบเขตอำนาจอนุมัติของบริษัท

บริษัทยังกำหนดการบริหารงานในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม โดยฝ่ายบริหารของบริษัทควรส่งตัวแทนเข้าเป็นคณะกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม โดยจำนวนตัวแทนของบริษัทให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท เพื่อให้บริษัทมีส่วนร่วมในการกำกับดูแล ร่วมกำหนดนโยบายที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ รวมถึงการพิจารณาคัดเลือกผู้บริหารระดับสูงของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม นอกจากนี้ บริษัทยังกำหนดให้มีมาตรการติดตามและประเมินผลการลงทุน โดยฝ่ายบริหารควรสรุปผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมเป็นรายไตรมาสเพื่อเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบให้ความเห็นและนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยตามงบการเงินเฉพาะกิจการ เท่ากับ 158.14 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดบริษัทย่อย ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

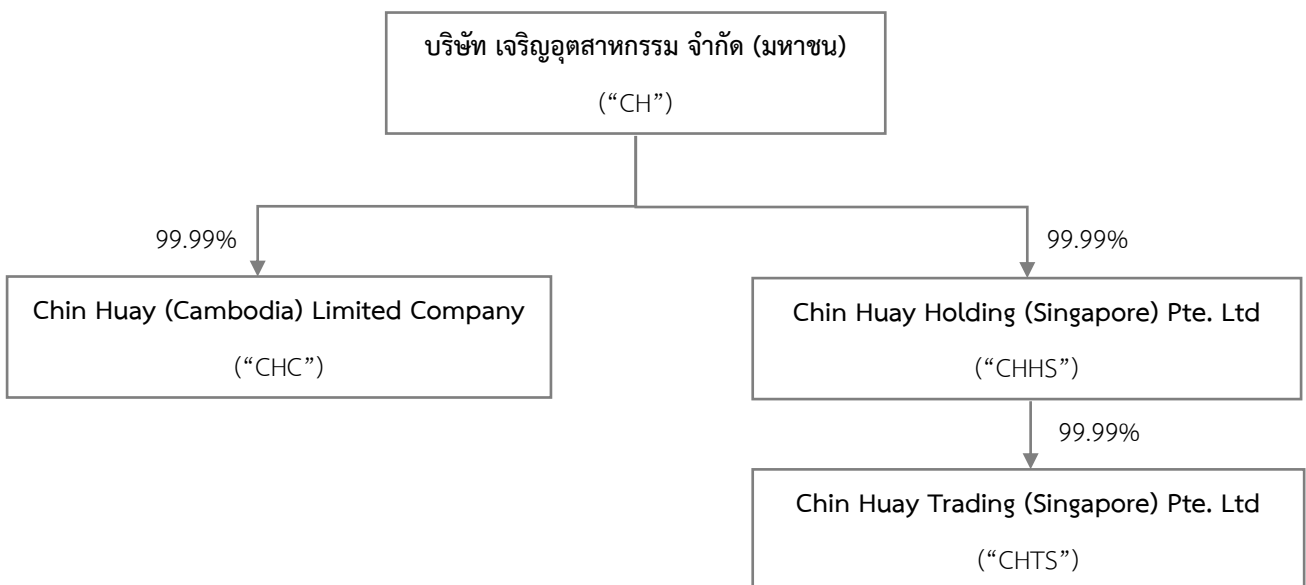
บริษัทย่อย	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วน การลงทุน (%)	มูลค่าตามบัญชีของ ราคาทุน ณ 30 มิถุนายน 2565
1. Chin Huay (Cambodia) Co., Ltd. ¹	155.77	99.99%	155.77
2. Chin Huay Holding (Singapore) Pte. Ltd. ²	2.37	99.99%	2.37
3. Chin Huay Trading (Singapore) Pte. Ltd. ³ (บริษัทถือหุ้นทางอ้อมโดย CHHS)	1.14	99.99%	-
รวมมูลค่าเงินลงทุน			158.14

หมายเหตุ: /1 เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2564 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2564 มีมติอนุมัติเพิ่มเงินลงทุนใน CHC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท จากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวน 2 ล้านบาทเหรียญดอลลาร์สหรัฐ เป็นจำนวน 5 ล้านบาทเหรียญดอลลาร์สหรัฐ
/2 เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2564 บริษัทได้ลงทุนในหุ้นของ CHHS ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ เพื่อรองรับการลงทุนในตลาดต่างประเทศ โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 50,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ โดยเมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2564 ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารได้มีมติอนุมัติเพิ่มเงินลงทุนใน CHHS จากเดิมเป็นจำนวน 100,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์
/3 เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2564 CHHS ได้ลงทุนในหุ้นของ CHTS ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ เพื่อประกอบธุรกิจการซื้อขายสินค้าในตลาดต่างประเทศ โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 50,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์ โดยบริษัทถือหุ้นทางอ้อมผ่าน CHHS

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

สัดส่วนการถือหุ้นและสัดส่วนของสิทธิออกเสียงของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เป็นดังนี้



ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

1) Chin Huay (Cambodia) Limited Company (“CHC”)

วันที่จดทะเบียน	:	30 มิถุนายน 2558
ทุนจดทะเบียน	:	5,000,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ
ที่ตั้งสำนักงาน	:	Phum Smach, Khum Ram, Srok Prey Nub, Preah Sihanouk Province, Kingdom of Cambodia
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง
โทรศัพท์	:	(+855)-099-839-999
โทรสาร	:	ไม่มี
อีเมลล์	:	info.ca@chinhua.com
สัดส่วนการถือหุ้น	:	99.99%

2) Chin Huay Holding (Singapore) Pte. Ltd (“CHHS”)

วันที่จดทะเบียน	:	1 กุมภาพันธ์ 2564
ทุนจดทะเบียน	:	100,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์
ที่ตั้งสำนักงาน	:	1 Raffles Place, One Raffle Place, Singapore 048816
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ลงทุนในกิจการของบริษัทที่จะจัดตั้งหรือร่วมทุนกับพันธมิตรในต่างประเทศ
โทรศัพท์	:	-
โทรสาร	:	-
อีเมลล์	:	info.sg@chinhua.com
สัดส่วนการถือหุ้น	:	99.99%

3) Chin Huay Trading (Singapore) Pte. Ltd (“CHTS”)

วันที่จดทะเบียน	:	1 กุมภาพันธ์ 2564
ทุนจดทะเบียน	:	50,000 เหรียญดอลลาร์สิงคโปร์
ที่ตั้งสำนักงาน	:	1 Raffles Place, One Raffle Place, Singapore 048816
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ CHC ไปต่างประเทศ และเป็นตัวแทนจัดซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศให้แก่ CHC
โทรศัพท์	:	-
โทรสาร	:	-
อีเมลล์	:	info.sg@chinhua.com
สัดส่วนการถือหุ้น	:	99.99%

1.3.2 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

1.3.3 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อและสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นใหญ่ 10 รายแรกของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 มีรายละเอียด ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น 10 ลำดับแรกของบริษัท		ก่อน IPO		หลัง IPO*	
		จำนวนหุ้น	สัดส่วน	จำนวนหุ้น	สัดส่วน
1	บริษัท ซีเอช แฟมิลี่ จำกัด ⁹	244,000,000	38.13%	244,000,000	30.50%
2	นายประวิทย์ ศรีแสงนาม ¹	32,076,000	5.01%	32,076,000	4.01%
3	กลุ่มนายประทีป ศรีสกาเวล	26,076,000	4.07%	26,076,000	3.26%
3.1	นายยุพา ศรีสกาเวล	19,000,000	2.97%	19,000,000	2.38%
3.2	นายประทีป ศรีสกาเวล	7,076,000	1.10%	7,076,000	0.88%
4	นายณรงค์ คงคาวนา	24,040,000	3.76%	24,040,000	3.00%
5	นายสุเมธ คุณาภาสวรกุล ²	18,340,000	2.87%	18,340,000	2.29%
6	นายสุรชาติ คุณาภาสวรกุล ³	18,340,000	2.87%	18,340,000	2.29%
7	นายศักดิ์ ศรีแสงนาม ⁴	16,038,000	2.50%	16,038,000	2.01%
8	นายพนพล ศรีแสงนาม ⁵	16,038,000	2.50%	16,038,000	2.01%
9	นายเจริญศักดิ์ ศรีบนฟ้า ⁶	14,080,000	2.20%	14,080,000	1.76%
10	นายประกอบ ศรีแสงนาม ⁷	14,076,000	2.20%	14,076,000	1.76%
	ผู้ถือหุ้นอื่นๆ 63 ราย ⁸	216,896,000	33.89%	216,896,000	27.11%
	รวมผู้ถือหุ้น	640,000,000	100.00%	640,000,000	80.00%
	ประชาชนทั่วไป (IPO)	-	-	160,000,000	20.00%
	รวม	640,000,000	100.00%	800,000,000	100.00%

หมายเหตุ : * ยังไม่รวมจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่แต่ละรายจะได้รับจากการจองซื้อหุ้น IPO ในครั้งนี้ ทั้งนี้ เฉพาะจำนวนหุ้นที่จัดสรรให้แก่กรรมการผู้บริหารและพนักงาน สามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ในส่วนที่ 4 ข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ ข้อ 6.6.4

/1 นายประวิทย์ ศรีแสงนาม ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่สายงานลงทุน

/2 นายสุเมธ คุณาภาสวรกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

/3 นายสุรชาติ คุณาภาสวรกุล เป็นพี่น้องของผู้ถือหุ้นลำดับที่ 5

/4 นายศักดิ์ ศรีแสงนาม ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

/5 นายพนพล ศรีแสงนาม เป็นพนักงานบริษัท และพี่น้องของผู้ถือหุ้นลำดับที่ 7

/6 นายเจริญศักดิ์ ศรีบนฟ้า เป็นพี่น้องของนายคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า (กรรมการบริษัท)

/7 นายประกอบ ศรีแสงนาม เป็นบิดาของนายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม (กรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่สายงานปฏิบัติการ)

/8 ผู้ถือหุ้นอื่นๆ ทั้งหมด 63 ราย เป็นสมาชิกของกลุ่มครอบครัวผู้ก่อตั้งบริษัท และสมาชิกของกลุ่มครอบครัวเพื่อนผู้ก่อตั้งบริษัท

/9 ณ วันที่จัดตั้งบริษัท การถือหุ้นในบริษัท ซี เอช แฟมิลี่ จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นแต่ละบุคคล เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมในบริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ก่อนการจัดตั้ง Holding Company เพื่อเข้ามาถือหุ้น CH ทั้งนี้ บริษัท ซีเอช แฟมิลี่ จำกัด มีรายชื่อผู้ถือหุ้น 10 ลำดับแรก ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น 10 ลำดับแรกของ CHF			จำนวนหุ้น	สัดส่วน
1	นายประวิทย์ ศรีแสงนาม ¹		996,294	8.10%
2	กลุ่มนายประทีป ศรีสกาเวล		809,937	6.58%
2.1	นางยุพา ศรีสกาเวล		590,152	4.80%
2.2	นายประทีป ศรีสกาเวล		219,785	1.78%
3	นายณรงค์ คงคาวนา		746,698	6.07%
4	นายสุเมธ คุณภาสวรกุล ²		569,651	4.63%
5	นายสุรชาติ คุณภาสวรกุล ³		569,651	4.63%
6	นายศักดิ์ ศรีแสงนาม ⁴		498,150	4.05%
7	นายพนตล ศรีแสงนาม ⁵		498,150	4.05%
8	นายเจริญศักดิ์ ศรีบนฟ้า ⁶		437,334	3.56%
9	นายประกอบ ศรีแสงนาม ⁷		437,210	3.55%
10	นายคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า ⁸		389,501	3.17%
ผู้ถือหุ้นอื่นๆ 55 ราย ⁹			6,347,424	51.61%
รวมผู้ถือหุ้น			12,300,000	100.00%

หมายเหตุ : /1 นายประวิทย์ ศรีแสงนาม ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่สายงานลงทุน
/2 นายสุเมธ คุณภาสวรกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท
/3 นายสุรชาติ คุณภาสวรกุล เป็นพี่น้องของผู้ถือหุ้นลำดับที่ 5
/4 นายศักดิ์ ศรีแสงนาม ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
/5 นายพนตล ศรีแสงนาม เป็นพนักงานบริษัท และพี่น้องของผู้ถือหุ้นลำดับที่ 7
/6 นายเจริญศักดิ์ ศรีบนฟ้า เป็นพี่น้องของผู้ถือหุ้นลำดับที่ 10
/7 นายประกอบ ศรีแสงนาม เป็นบิดาของนายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม (กรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่สายงานปฏิบัติการ)
/8 นายคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท
/9 ผู้ถือหุ้นอื่นๆ ทั้งหมด 55 ราย เป็นสมาชิกของกลุ่มครอบครัวผู้ก่อตั้งบริษัท และสมาชิกของกลุ่มครอบครัวเพื่อนผู้ก่อตั้งบริษัท

1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 400,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 800,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และมีทุนที่ชำระแล้วจำนวน 320,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 640,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ทั้งนี้ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2564 เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2564 ได้มีมติอนุมัติเพิ่มทุนและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ดังนี้

- อนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 10.00 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
- อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ อีกจำนวน 80,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 160,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 320,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 400,000,000 บาท
- อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 160,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ดังนี้
 - จัดสรรจำนวนไม่เกิน 24,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้มีอุปการคุณของบริษัท
 - จัดสรรจำนวนไม่เกิน 16,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลที่มีความสัมพันธ์ (RP) หรือพนักงาน (EM) ของบริษัทและบริษัทย่อย (กรณีมีหุ้นที่เหลือจากการจองซื้อของกลุ่มผู้มีอุปการคุณของบริษัทตามข้อ (ก))ให้นำหุ้นสามัญส่วนที่เหลือทั้งหมดมาจัดสรรให้แก่ผู้มีสิทธิจองซื้อตามข้อ (ข) ได้
 - จัดสรรจำนวน 120,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป

ในระยะเวลาการเสนอขายในคราวเดียวกัน และในราคาเสนอขายเท่ากับราคาเสนอขายหุ้นสามัญใหม่ให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก ในกรณีที่มิได้ขึ้นเหลือจากการจองซื้อตามข้อ (ก) และ (ข) นี้ ให้นำหุ้นที่เหลือจัดสรรให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรกตามข้อ (ค) ต่อไป

ทั้งนี้ ภายหลังจากการเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก บริษัทจะมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 400,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 800,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น (ถ้ามี)

บริษัทไม่มีการออกและเสนอขายหลักทรัพย์แปลงสภาพ หรือตราสารหนี้ประเภท หุ้นกู้ ตัวเงิน สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565

1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

คณะกรรมการบริษัทอาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลประจำปีของบริษัท โดยต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทมีผลกำไรสมควรพอจะทำเช่นนั้นได้ แล้วให้รายงานที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวต่อไป

นโยบายเงินปันผลของบริษัท

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ (งบการเงินเฉพาะบริษัท) หลังหักเงินสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายกำหนดและตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาการจ่ายเงินปันผล โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นเป็นหลัก และการจ่ายเงินปันผลนั้นจะต้องไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานตามปกติอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน สภาพคล่องแผนการขยายธุรกิจ ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นใดในอนาคตและปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัทตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้นเห็นสมควร

นโยบายเงินปันผลของบริษัทย่อย

สำหรับบริษัทย่อยของบริษัทนั้น ไม่มีการกำหนดอัตราขั้นต่ำในการจ่ายเงินปันผล อย่างไรก็ดี คณะกรรมการของบริษัทย่อย และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยนั้นๆ สามารถจะพิจารณาจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิประจำปีหลังหักเงินสำรองตามกฎหมาย โดยพิจารณาตามความเหมาะสมของสภาพธุรกิจ เช่น พิจารณาจากแผนการลงทุนในการขยายกิจการ ผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน และสภาพคล่องของบริษัทย่อยนั้นๆ เป็นต้น

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

2.1 นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทตระหนักว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของการกำกับดูแลกิจการที่ดี การระบุและจัดการความเสี่ยงจะช่วยสนับสนุนให้บริษัทมีการวางแผนและตัดสินใจที่ดีขึ้น และช่วยให้มองเห็นโอกาส ตลอดจนสามารถบรรเทาผลกระทบจากเหตุการณ์สำคัญที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทหรือผู้ถือหุ้นได้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2564 เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2564 (ครั้งแรกหลังแปรสภาพ) จึงได้อนุมัตินโยบายการบริหารความเสี่ยง เพื่อใช้เป็นกรอบและแนวทางในกระบวนการบริหารความเสี่ยงของบริษัทสำหรับนำไปปฏิบัติทั่วทั้งองค์กร และให้มั่นใจได้ว่าการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบในการควบคุมความเสี่ยงที่ได้รับระบุไว้อย่างเหมาะสม โดยบริษัทมีนโยบายในการบริหารความเสี่ยง ดังนี้

- (1) บริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของบริษัทและตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย โดยกำหนดให้การบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของการจัดทำแผนธุรกิจประจำปี การบริหารงานและการตัดสินใจประจำวัน รวมถึงกระบวนการบริหารโครงการต่างๆ
- (2) คณะกรรมการบริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อกำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงให้ครอบคลุมทั่วทั้งองค์กร กำกับดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยง และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาต่อไป
- (3) ผู้บริหารและพนักงานทุกคนของบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบความเสี่ยง จึงมีหน้าที่ในการระบุและประเมินความเสี่ยงของหน่วยงานที่ตนเองรับผิดชอบ รวมทั้งกำหนดมาตรการที่เหมาะสม เพื่อจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น โดยจะมีการจัดประชุมรายไตรมาสของตัวแทนแต่ละส่วนงานร่วมกับคณะทำงานบริหารความเสี่ยง และรายงานต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงปีละ 2 ครั้ง
- (4) ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ของบริษัททั้งหมด ต้องได้รับการดำเนินการดังนี้
 - ระบุความเสี่ยงอย่างทันเวลาและระบุผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น
 - ประเมินโอกาสของการเกิดความเสี่ยงและผลกระทบหากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าวโดยแบ่งแยกตามแต่ละแผนกของบริษัท
 - จัดการความเสี่ยงให้สอดคล้องตามหลักเกณฑ์การบริหารความเสี่ยงที่กำหนดไว้ โดยคำนึงถึงค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องและผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการจัดการความเสี่ยงดังกล่าว
 - ติดตามดูแลเพื่อให้มั่นใจว่าความเสี่ยงของบริษัทได้รับการจัดการอย่างเหมาะสม

2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

2.2.1 ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันในตลาด

อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารเป็นธุรกิจที่มีคู่แข่งทั้งรายใหญ่และรายย่อย และคู่แข่งใหม่ในอุตสาหกรรมอยู่ตลอดเวลา ส่งผลให้มีการแข่งขันในอุตสาหกรรมมากยิ่งขึ้น ทั้งเรื่องการแข่งขันด้านราคา คุณภาพ และเทคโนโลยีการผลิต ประกอบกับในปัจจุบันผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในการใส่ใจด้านสุขภาพมากขึ้น ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งและปลารอบของ บริษัทได้รับผลกระทบจากประเด็นที่กล่าวข้างต้น ปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร คือ ราคาจำหน่ายสินค้า และต้นทุนของวัตถุดิบ ซึ่งหากผู้ผลิตรายอื่นสามารถผลิตและจำหน่ายได้ในราคาที่ต่ำกว่า บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการสูญเสียลูกค้าให้แก่คู่แข่งรายดังกล่าวได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทในอนาคต

บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในรูปแบบของการรับจ้างผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ทั้งในรูปแบบของการรับจ้างผลิต (OEM) และการขายส่ง (Bulk Pack) โดยในช่วงปี 2562 ถึงปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายในรูปแบบรับจ้างผลิตและการขายส่งเฉลี่ย 93.57% และ 98.28% ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ ดังนั้น รายได้ของบริษัทจึงแปรผันตามปริมาณการสั่งซื้อและความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของลูกค้า ซึ่งเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาสัดส่วนรายได้จากการขายสินค้าแก่ลูกค้าต่างประเทศและในประเทศ บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าแก่ลูกค้าต่างประเทศเป็นหลักในช่วงปี 2562 ถึงปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย 72.09% และ 72.11% ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ คู่แข่งทางการค้าของบริษัทในตลาดต่างประเทศจึงไม่ได้มีเพียงผู้ประกอบการในประเทศไทยเท่านั้น แต่มีผู้ประกอบการจากประเทศอื่นๆ ด้วย อาทิ กรณีสินค้าผลไม้อบแห้งบริษัทมีคู่แข่งจากประเทศฟิลิปปินส์ เม็กซิโก กัมพูชา เป็นต้น กรณีสินค้าปลากระป๋องมีคู่แข่งจากประเทศเวียดนาม อินโดนีเซีย เป็นต้น

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันในตลาด โดยจากรูปแบบการขายสินค้าของบริษัทที่เป็นลักษณะของการรับจ้างผลิตตามคำสั่ง (OEM) และการขายส่งในรูปแบบแพ็คเกจใหญ่ (Bulk Pack) ในปริมาณมาก ซึ่งลูกค้าจะนำสินค้าไปจำหน่ายต่อให้แก่ผู้บริโภคอีกทอดหนึ่ง ลูกค้าจึงต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ สามารถเชื่อถือได้ในเรื่องการผลิตและการส่งมอบสินค้าในปริมาณและเวลาที่กำหนด ซึ่งบริษัทยึดมั่นในการส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพ ตามแผนที่ลูกค้ากำหนดไว้ได้อย่างต่อเนื่อง ภายใต้กรอบราคาที่ตกลงกัน และด้วยการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั้งรายใหญ่และรายย่อยอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงเชื่อว่ากลยุทธ์ดังกล่าวจะช่วยให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ บริษัทยังมีแนวทางที่ดำเนินการเพื่อลดความเสี่ยงจากการแข่งขัน ได้แก่ 1) การปรับปรุงการผลิตเพื่อลดต้นทุนการผลิตโดยที่ยังสามารถรักษาคุณภาพของสินค้าได้ดั้งเดิมและยังสามารถแข่งขันในระดับอุตสาหกรรมได้ 2) การลงทุนสร้างโรงงานในประเทศกัมพูชาที่เป็นแหล่งวัตถุดิบผลไม้เพื่อให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนได้ดียิ่งขึ้น รวมถึงเพื่อได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากรในการส่งออกสินค้าไปยังประเทศที่พัฒนาแล้ว (Generalized System of Preferences: GSP) อาทิ ลูกค้าในกลุ่มประเทศยุโรป และสหรัฐอเมริกา 3) บริษัทมีนโยบายในการพัฒนาสินค้ารูปแบบใหม่ที่ตอบโจทย์พฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภคในเรื่องของการใส่ใจสุขภาพ และ 4) การรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศที่เป็นลูกค้ามาอย่างยาวนาน ซึ่งบริษัทเห็นว่านโยบายดังกล่าวเป็นมาตรการรับมือกับความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมได้อย่างเหมาะสม

2.2.2 ความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบให้เพียงพอกับความต้องการ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีวัตถุดิบหลักคือสินค้าในภาคเกษตรกรรมและภาคการประมง ได้แก่ ผลไม้สด และ ปลา ซึ่งปริมาณและคุณภาพของผลผลิตจะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย อาทิ พื้นที่การเกษตร จำนวนเกษตรกร สภาพภูมิอากาศ การระบาดของโรคติดต่อในพืช ภัยธรรมชาติและความต้องการตลาด ฤดูกาล เป็นต้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท ดังนั้น บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของปริมาณผลผลิตทางการเกษตรและการประมง ที่ทำให้บางช่วงเวลาของปี วัตถุดิบมีปริมาณไม่เพียงพอกับเป้าหมายการผลิตหรือความต้องการของลูกค้าของบริษัท รวมถึงคุณภาพของวัตถุดิบอาจไม่เป็นไปตามที่บริษัทต้องการ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อราคาต้นทุนวัตถุดิบอีกด้วย โดยในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบประเภทผลไม้สด และปลา คิดเป็นสัดส่วน 96% 95% 91% และ 86% ของมูลค่าการสั่งซื้อจากคู่ค้าสูงสุด 40 รายในแต่ละปี

บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงด้วยการบริหารวัตถุดิบที่จะจัดหาเข้าสู่กระบวนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการใช้ โดยฝ่ายผลิตจะวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับแผนการขายของฝ่ายขาย ประกอบกับการพิจารณาถึงปริมาณผลผลิตและฤดูกาลของผลผลิตการเกษตรและปลาแต่ละชนิดในแต่ละช่วงเวลา สำหรับผลไม้บางชนิดที่จะมีผลผลิตเพียงบางช่วงของปีตามฤดูกาลเกี่ยว บริษัทจะจัดซื้อผลไม้มาในปริมาณที่เพียงพอรองรับการผลิตและจำหน่ายได้ทั้งปี โดยการนำเข้ากระบวนการในการเก็บรักษา สภาพและคุณค่าทางสารอาหารของผลไม้ชนิดดังกล่าว เพื่อให้เมื่อนำมาผลิตผลิตภัณฑ์แล้วยังมีรสชาติและคุณค่าที่ครบถ้วนอยู่ และเพื่อให้มีวัตถุดิบที่เพียงพอต่อการผลิตตลอดทั้งปี ในส่วนของวัตถุดิบประเภทปลาก็บริหารความเสี่ยงด้วยวิธีดังกล่าวเช่นกัน กล่าวคือบริษัทจะวางแผนการจัดซื้อในช่วงฤดูกาลจับปลาให้เพียงพอกับแผนการผลิตเพื่อรองรับการจำหน่ายทั้งปีสอดคล้องกับ

ประมาณการแผนการขาย สำหรับสินค้ายอดนิยมที่ติดตลาดและมีลูกค้าสั่งซื้อเป็นประจำอยู่แล้ว บริษัทจะมีการกำหนดปริมาณการสำรองวัตถุดิบตามความต้องการผลิตของลูกค้า จึงไม่มีปัญหาขาดแคลนหรือมีวัตถุดิบเกินความต้องการ ขณะที่ในกรณีสินค้าอื่นๆ ที่ยังไม่ใช่สินค้ายอดนิยม บริษัทมีนโยบายการกำหนดปริมาณการจัดซื้อและสำรองวัตถุดิบโดยคำนวณจากค่าเฉลี่ยการสั่งซื้อสินค้านั้นๆ จากปีก่อนหน้า บวกเผื่อไม่เกิน 10% ทำให้บริษัทสามารถป้องกันความเสี่ยงที่จะขาดแคลนวัตถุดิบได้อย่างเหมาะสม บริษัทตระหนักถึงความสำคัญเรื่องคุณภาพของวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ บริษัทจึงมีนโยบายเรื่องการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบก่อนรับเข้า ซึ่งหากวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้ บริษัทจะส่งกลับวัตถุดิบรอบดังกล่าวคืนคู่ค้าทันที ทั้งนี้ บริษัทไม่มีการผูกขาดกับคู่ค้ารายหนึ่งรายใดเป็นพิเศษ และมีการประเมินคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทจะได้รับวัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดีที่สุด

บริษัทป้องกันความเสี่ยงในเรื่องการจัดหาวัตถุดิบผลไม้เป็นพิเศษเนื่องจากเป็นรายได้หลักของบริษัท โดยการลงทุนตั้งโรงงานผลิตผลไม้อบแห้งในประเทศกัมพูชา ประเทศที่เป็นแหล่งวัตถุดิบผลไม้ของทวีปเอเชีย เพื่อให้บริษัทสามารถจัดหาผลไม้ในการนำมาผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าได้หากผลไม้ในประเทศไทยขาดแคลนหรือมีราคาสูงกว่าในประเทศกัมพูชา

2.2.3 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

ในกระบวนการผลิตซึ่งมีหลายขั้นตอน อาทิ การคัดเลือกวัตถุดิบ การเตรียม การเชื่อม การอบแห้ง และการบรรจุผลิตภัณฑ์สินค้า จำเป็นต้องอาศัยแรงงานในการดำเนินการแต่ละขั้นตอนที่กล่าว จากสถิติการใช้แรงงานที่ผ่านมาพบว่า ณ สิ้นปี 2562-2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีแรงงานต่างด้าวที่เป็นลูกจ้างบริษัทจำนวน 1,323 คน 1,259 คน 995 คน และ 768 คน และลูกจ้างคนไทย 301 คน 371 คน 402 คน และ 389 คน ตามลำดับ การที่บริษัทต้องใช้แรงงานต่างด้าวเนื่องจากแรงงานที่เป็นคนไทยหาได้ยากและมีอัตราค่าจ้างสูงกว่าแรงงานต่างด้าว ทั้งนี้จำนวนแรงงานจึงมีความสำคัญต่อกระบวนการผลิตในการผลิตผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของบริษัท ส่งผลให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานโดยเฉพาะแรงงานต่างด้าวและอาจทำให้เสียเวลาในการจัดหาแรงงานมาทดแทน ตลอดจนการฝึกอบรมทักษะการทำงานให้แก่แรงงานใหม่ ประกอบกับภาระต้นทุนค่าแรงงานจากนโยบายการกำหนดค่าแรงขั้นต่ำที่อาจมีการปรับเพิ่มขึ้นในอนาคต รวมถึงภาระค่าสวัสดิการอื่นๆ ซึ่งอาจจะทำให้ต้นทุนแรงงานโดยรวมเพิ่มขึ้น จึงมีผลต่อต้นทุนการผลิตอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาซึ่งเป็นช่วงการระบาดของโรคไวรัส Covid-19 รัฐบาลได้มีการประกาศ Lock Down ปิดสถานประกอบการชั่วคราวที่มีแรงงานติดเชื้อไวรัส Covid-19 ทำให้แรงงานต่างด้าวไม่มีงานและได้เดินทางกลับไปยังประเทศบ้านเกิดเป็นจำนวนไม่น้อย บางส่วนก็ไปทำงานที่สถานประกอบการอื่นที่ไม่รับผลกระทบจากการปิดสถานประกอบการตามมาตรการของรัฐบาล

อย่างไรก็ตามบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน บริษัทจึงได้กำหนดอัตราค่าแรงให้เหมาะสมโดยคำนึงถึงภาวะการขาดแคลนแรงงานและการแข่งขันแรงงาน รวมทั้งได้กำหนดสวัสดิการที่เหมาะสมเพียงพอให้แก่แรงงาน มีการจัดกิจกรรมต่างๆ ให้กับแรงงานเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในกลุ่มแรงงาน พนักงาน และผู้บริหาร มีการจัดสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดีเพื่อคุณภาพชีวิตการทำงาน รวมทั้งมีการบริหารความเสี่ยงโดยมีการบริหารงานด้านสาธารณสุขตามมาตรการที่รัฐบาลให้คำแนะนำ เช่น การกำหนดให้แรงงานสวมหน้ากากในขณะปฏิบัติงาน การจัดทำ Social Distancing การตรวจวัดอุณหภูมิและมีการตรวจความเสี่ยงที่อาจจะติดโควิดของแรงงานก่อนเข้าปฏิบัติงานในโรงงาน ด้วยการตรวจสอบสัมผัสรับสรส การตรวจคัดกรอง บริษัทให้ความสำคัญกับมาตรการตามที่กล่าวอย่างจริงจัง จึงเป็นผลให้โรงงานของบริษัทไม่เคยถูกสั่งปิดจากทางราชการที่มีสาเหตุมาจากโรคไวรัส Covid-19 ปัจจุบันแม้ว่าการระบาดของโรคไวรัส Covid-19 ที่มีการกลายพันธุ์ และส่งผลให้มีการติดเชื้อได้ง่ายกว่าสายพันธุ์เดิม ก็ยังปรากฏว่ามาตรการที่บริษัทใช้ที่โรงงานยังให้ผลลัพธ์ที่ดี

นอกจากนี้ ฝ่ายบริหารของบริษัทได้มีนโยบายที่จะลดการพึ่งพิงและลดจำนวนแรงงานในกระบวนการผลิตสินค้าด้วยการใช้เครื่องจักรกึ่งอัตโนมัติเข้ามาทดแทนแรงงานในส่วนที่สามารถทดแทนได้ เช่น กระบวนการบรรจุผลิตภัณฑ์ จากนโยบายดังกล่าว บริษัทจึงได้ลงทุนสั่งซื้อเครื่องจักรกึ่งอัตโนมัติจากประเทศญี่ปุ่นซึ่งได้มีการติดตั้งและใช้งานเมื่อเดือนพฤษภาคม 2564 เป็นผลให้บริษัทมีการลดจำนวนแรงงานในส่วนงานบรรจุสินค้าลงได้พอสมควรจากการดำเนินการเกี่ยวกับการป้องกันความเสี่ยงเรื่องแรงงานตามที่กล่าวบริษัทจึงยังไม่เคยได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ

2.2.4 ความเสี่ยงจากข้อจำกัดและอุปสรรคทางการค้าจากประเทศผู้นำเข้า

บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าต่างประเทศเป็นสัดส่วนหลัก โดยในปี 2562 ถึงปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายแก่ลูกค้าต่างประเทศเท่ากับ 1,174.17 ล้านบาท 1,172.62 ล้านบาท 1,062.30 ล้านบาท และ 656.19 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน 70.87% 71.74% 73.65% และ 72.11% ของรายได้จากการขายรวมในแต่ละปี ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทอยู่ในประเทศต่างๆ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา แคนาดา และญี่ปุ่น ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศที่มีกฎระเบียบ และข้อบังคับ รวมถึงมีการกำหนดมาตรฐานของสินค้าที่สูงทั้งด้านสาธารณสุข คุณภาพสินค้า ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ยังจะต้องให้ความสำคัญกับมาตรการการลดโลกร้อนที่กำหนดให้ประเทศต่างๆ ที่เป็นสมาชิกจะต้องช่วยกันหาทางลดอุณหภูมิโลก โดยใช้มาตรการกำหนดเป็นเงื่อนไขในการนำเข้าสินค้าที่ผลิตจากต่างประเทศ หากบริษัทไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของประเทศที่นำเข้าผลิตภัณฑ์สินค้าของบริษัทก็อาจทำให้บริษัทไม่สามารถที่จะส่งสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศนั้นๆ ได้ หรือผลิตภัณฑ์ของบริษัทอาจจะถูกปฏิเสธการรับสินค้าเพราะไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของประเทศที่นำเข้าดังกล่าว

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของของกฎระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดต่างๆ ของประเทศผู้นำเข้าตามที่กล่าว บริษัทจึงได้กำหนดให้มีผู้รับผิดชอบในการศึกษาทำความเข้าใจเกี่ยวกับข้อมูล รวมทั้งให้มีการติดตามกฎระเบียบและมาตรการทางการค้าของประเทศต่างๆ ที่มีการเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงไป ตลอดจนให้มีการสื่อสารกับลูกค้าของบริษัทในแต่ละประเทศอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มีการติดตามข้อมูลอย่างต่อเนื่อง หากจะต้องมีการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าของบริษัทให้สอดคล้องกับมาตรฐานตามเกณฑ์ของประเทศผู้นำเข้าก็จะสามารถดำเนินการได้ทันที เพื่อให้ยังคงสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปยังประเทศผู้นำเข้าดังกล่าวได้อย่างต่อเนื่อง

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ จะเป็นผลิตภัณฑ์สินค้าที่ได้รับการรับรองคุณภาพจากหน่วยงานระดับสากลต่างๆ ได้แก่ BRCGS, HACCP, GMP, KOSHER และ HALAL อีกทั้งไม่มีกรณีที่เกี่ยวข้องกับกฎระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดต่างๆ ของประเทศผู้นำเข้าที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลัก จึงทำให้บริษัทไม่เคยได้รับผลกระทบจากข้อจำกัดและอุปสรรคทางการค้าจากประเทศผู้นำเข้าตามที่กล่าว

2.2.5 ความเสี่ยงจากผลกระทบของการระบาดของโรคไวรัส COVID-19

ภาวะการระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ที่เริ่มต้นตั้งแต่ช่วงปลายปี 2562 ได้ส่งผลกระทบกับประเทศต่างๆ เกือบทั่วโลก ซึ่งประเทศที่เป็นผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่สำคัญ เช่น สหรัฐอเมริกา แคนาดา ญี่ปุ่น สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาชนจีน อิตาลี เนเธอร์แลนด์ ซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น ซึ่งทำให้รัฐบาลของแต่ละประเทศที่กล่าวมา ต้องออกมาตรการเพื่อป้องกันการระบาด เช่น การงดออกจากเคหะสถาน การบังคับสวมใส่แมสก์ การห้ามประชาชนเดินทางออกนอกประเทศ และการฉีดวัคซีน ทั้งนี้ การระบาดของไวรัสและมาตรการของภาครัฐส่งผลต่ออัตราการจ้างงานของภาคเอกชนและกำลังซื้อของประชาชนในประเทศที่ลดลงของสหรัฐฯ และยุโรปเป็นอย่างมาก ในสถานการณ์วิกฤตเช่นนี้ประชาชนมีความจำเป็นที่จะต้องลดรายจ่ายครัวเรือนลง ซึ่งพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปส่งผลกระทบต่อลูกค้าที่เป็นห้างร้านหรือผู้จัดจำหน่ายเป็นอย่างมากและส่งผลต่อการลดปริมาณการสั่งซื้อสินค้าของบริษัท จะสังเกตได้จากรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ไปยังต่างประเทศในปี 2564 ซึ่งลดลงจากปี 2563 เท่ากับ 110.32 ล้านบาท หรือลดลง 9.41% รวมทั้งส่งผลกระทบในประเทศไทยต่อภาคการผลิตในโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ จากมาตรการที่รัฐบาลและคณะกรรมการควบคุมโรคไวรัส COVID-19 ของจังหวัดต่างๆ ประกาศ Lock Down การสั่งปิดโรงงานอุตสาหกรรมบางแห่งที่แรงงานติดเชื่อเป็นจำนวนมาก การไม่ให้ห้างสรรพสินค้าเปิดดำเนินการตามปกติ การห้ามเดินทางข้ามจังหวัด การกำหนดเคอร์ฟิว การห้ามประชาชนออกนอกเคหะสถาน การขอความร่วมมือให้ทำงานที่บ้าน (Work from home) และการปิดประเทศ

นอกจากนี้ การระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ยังได้ส่งผลกระทบต่อการขนส่งสินค้าทางเรือระหว่างประเทศ ทำให้เกิดการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และขาดแคลนเรือที่ใช้ขนส่งสินค้า ส่งผลให้ค่าระวางเรือขนส่งสินค้าระหว่างประเทศปรับราคาเพิ่มขึ้น 3 ถึง 5 เท่า จากภาวะปกติ ผลที่ตามมาจึงทำให้ลูกค้าของบริษัทมีต้นทุนในการขนส่งสินค้าเพิ่มสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ อีกทั้งยังต้องรอรับสินค้าที่เกิดจากปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ จากผลกระทบดังกล่าว ทำให้ลูกค้ากลุ่มที่สั่งซื้อแบบ FOB

บางรายไม่สามารถจัดหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์เพื่อมารับสินค้าของบริษัทที่ประเทศไทยได้ ในการแก้ปัญหาดังกล่าวให้บรรเทาเบาบางลง บริษัทได้มีการช่วยเหลือลูกค้ากลุ่มดังกล่าว (ไม่รวมลูกค้ากลุ่มที่มีการสั่งซื้อแบบ CIF) ในการประสานงานการจัดหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์ รวมทั้งช่วยเหลือด้านค่าใช้จ่ายการขนส่งบางส่วนเพื่อแบ่งเบาภาระของลูกค้าและเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว ทั้งนี้ สถานการณ์ดังกล่าวคลี่คลายลงบ้างตั้งแต่ช่วงปลายปี 2564 เนื่องจากประเทศจีนได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 และมีการ Lockdown บางมณฑลโดยเฉพาะมณฑลเซี่ยงไฮ้ จึงทำให้กิจกรรมทางการค้าระหว่างประเทศของประเทศจีนหยุดชะงักลง และส่งผลให้มี Supply ตู้คอนเทนเนอร์และเรือขนส่งระหว่างประเทศคงเหลือเพิ่มขึ้น แต่ค่าระวางเรือไม่ได้ลดลงลงไปมากนัก โดยลูกค้าของบริษัทได้ปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับต้นทุนค่าขนส่งดังกล่าวไปเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยการกำหนดปริมาณสินค้าที่ต้องการกับบริษัทเป็นรายปี เพื่อที่จะวางแผน และจองเรือและตู้คอนเทนเนอร์ กับบริษัทเรือขนส่ง และตู้คอนเทนเนอร์ล่วงหน้า และคาดว่าผู้ประกอบการสายเรือจะมีการลงทุนเพิ่มในส่วนของการขนส่งและตู้คอนเทนเนอร์ในอนาคตเพื่อรองรับ Demand ที่ยังคงสูงทำให้สอดคล้องกัน ซึ่งจะเป็นการแก้ปัญหาระยะยาวได้อย่างยั่งยืน

สำหรับการจัดหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์ในช่วงไตรมาส 1/2565 ถึงไตรมาส 2/2565 บริษัทและลูกค้าสามารถจัดหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์ได้มากขึ้น ถึงแม้ว่าค่าระวางเรือยังอยู่ในระดับสูงก็ตาม บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์ร่วมกับลูกค้าในการจัดหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์เพื่อรองรับปริมาณสินค้าของบริษัท โดยทีมขายจะทำการหารือกับลูกค้าเกี่ยวกับการกำหนดปริมาณสินค้าที่ต้องการเป็นรายปี ทำให้ลูกค้าสามารถวางแผน และจองเรือและตู้คอนเทนเนอร์ กับบริษัทเรือขนส่ง และตู้คอนเทนเนอร์ล่วงหน้าได้ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงที่ลูกค้าไม่สามารถหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์ได้

จากสถานการณ์การระบาดและมาตรการของรัฐบาลทำให้นักท่องเที่ยวจากต่างประเทศไม่สามารถเดินทางเข้ามาในประเทศไทย ได้ส่งผลกระทบต่อการค้าขายของบรรดาห้างร้านและธุรกิจต่างๆ เป็นอย่างมาก ซึ่งผลกระทบตามที่กล่าวถึงส่งผลมาถึงผลิตภัณฑ์สินค้าของบริษัทด้วย กล่าวคือ ผลิตภัณฑ์สินค้าที่มีกลุ่มเป้าหมายของลูกค้าเป็นลูกค้านักท่องเที่ยวจากต่างประเทศที่จะซื้อสินค้าของบริษัทเป็นของฝาก เมื่อมีการปิดประเทศก็ไม่มีนักท่องเที่ยว ผลิตภัณฑ์สินค้าของบริษัทที่อยู่ตามสนามบิน และร้านค้าต่างๆ ในจังหวัดท่องเที่ยว ก็ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ ในส่วนที่เกี่ยวกับลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคภายในประเทศ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้วางจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้า Modern Trade และร้านค้าทั่วไป ก็ได้รับผลกระทบจากการปิดห้างฯ และการจำกัดเวลาการออกนอกเคหสถาน ทำให้ไม่สะดวกในการจับจ่ายใช้สอย จึงส่งผลกระทบต่อยอดขายสินค้าของบริษัท ส่งผลให้รายได้จากการขายในประเทศลดลงจากปี 2562 ที่มียอดขายได้จำนวน 482.59 ล้านบาท เหลือเพียง 461.86 ล้านบาทในปี 2563 หรือคิดเป็นการลดลง 1.30% ส่วนรายได้จากการขายในประเทศในปี 2564 ก็มียอดขายลดลงเช่นกัน เหลือเพียง 379.98 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลง 17.73% อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าหลังจากที่รัฐบาลได้ผ่อนคลายมาตรการต่างๆ เกี่ยวกับการควบคุมโรคไวรัส COVID-19 เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2564 โดยมีข้อกำหนดในส่วนที่เกี่ยวกับนักท่องเที่ยวที่กำหนดให้นักท่องเที่ยวจากต่างประเทศสามารถเดินทางเข้าประเทศไทยได้ภายใต้ข้อกำหนดพิเศษ นอกจากนี้ ยังให้ห้างสรรพสินค้าต่างๆ ซูเปอร์มาร์เก็ต รวมทั้งธุรกิจร้านค้า เปิดดำเนินการได้ภายใต้ข้อกำหนดเรื่องเวลา คาดว่าจะทำให้การขายสินค้าของบริษัทเริ่มกลับมา แต่คงยังไม่มากพอตรึงเท่ากับนักท่องเที่ยวจากประเทศจีนซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวหลักของประเทศไทย ยังไม่ได้รับอนุญาตให้เดินทางออกนอกประเทศจากรัฐบาลจีน อีกทั้งเมื่อเร็วๆ นี้ องค์การอนามัยโลก (World Health Organization: WHO) ให้ความเห็นว่าเป็นอนาคตต่อไปโรคไวรัส COVID-19 อาจกลายเป็นโรคประจำท้องถิ่น ซึ่งจะมีความรุนแรงน้อยลงคล้ายกับไข้หวัดทั่วไป เมื่อถึงเวลานั้นบริษัทเชื่อว่ายอดขายในประเทศไทยก็จะกลับมาเติบโตได้

2.2.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินค้านำเข้า

บริษัทดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลไม้อบแห้งตั้งแต่ปี 2526 ณ เวลานั้นผลไม้อบแห้งที่จำหน่ายอยู่ในรูปแบบของการอบแห้งดั้งเดิม (Dried) ซึ่งมีลักษณะเนื้อสัมผัสที่แข็งและเป็นความหวานจากน้ำตาล ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์อบแห้งรูปแบบดั้งเดิมไม่เป็นที่นิยมในประเทศอเมริกา เนื่องจากลักษณะของเนื้อสัมผัสและความหวาน ผู้บริหารของบริษัทจึงมีนโยบายในการสำรวจและวิเคราะห์ตลาดจนทราบว่า ผู้บริโภคในประเทศอเมริกานิยมรับประทานผลไม้อบแห้งที่มีลักษณะนุ่ม เนื้อสัมผัสที่ใกล้เคียงผลไม้สด

และไม่หวานมาก บริษัทจึงได้มีการปรับปรุงลักษณะผลิตภัณฑ์และรูปแบบการผลิตของบริษัทให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า จนถึงปัจจุบันสินค้าที่เป็นที่นิยมของบริษัทในตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศอเมริกา ได้แก่ มะม่วง ส้ม และขิง ซึ่งมียอดขายเฉลี่ยคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 71% ของรายได้จากการขายในช่วงปี 2562-2564 ที่ผ่านมา เมื่อพิจารณาจากสัดส่วนยอดขายสินค้าของผลไม้บอบแห้งทั้ง 3 ชนิด พบว่า มะม่วงมีสัดส่วนยอดขายมากที่สุดอยู่ที่เฉลี่ยประมาณ 52% ส้มมีสัดส่วนรองลงมาอยู่ที่เฉลี่ยประมาณ 10% และขิงมีสัดส่วนยอดขายอยู่ที่ 9% ของยอดขายผลไม้บอบแห้งทั้งหมด ซึ่งถือว่าผลไม้ทั้ง 3 อย่างที่กล่าวมา เป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินค้าน้อยชนิดเป็นอย่างดี โดยบริษัทบริหารจัดการความเสี่ยงการพึ่งพิงสินค้าน้อยชนิดโดยการพยายามเพิ่มยอดขายสินค้าผลไม้บอบแห้งชนิดอื่นๆ นอกเหนือจากมะม่วง ส้ม และขิง ร่วมกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผลไม้บอบแห้งแบบใหม่ในรูปแบบ Low sugar and Natural เพื่อลดการพึ่งพิงผลไม้บอบแห้ง 3 ชนิดนี้ และเพื่อเพิ่มทางเลือกในการบริโภคให้แก่ลูกค้า

2.2.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้ารายใหญ่ 3 รายแรกคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 40% - 47% ของรายได้จากการขายในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 โดยเฉพาะลูกค้าหลักที่มียอดขายสูงสุดอย่างต่อเนื่องซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 25.17% 23.25% 26.58% และ 23.38% ของรายได้จากการขายในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 ตามลำดับ ซึ่งหากลูกค้ารายใหญ่ยกเลิกการซื้อสินค้า ลดการสั่งซื้อสินค้า หรือเปลี่ยนคู่ค้าเป็นคู่แข่งรายอื่น จะส่งผลกระทบต่อรายได้จากการขายของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม ลักษณะการขายสินค้าของบริษัทให้แก่กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่โดยเฉพาะลูกค้ารายใหญ่แต่ละรายเป็นรูปแบบของการรับจ้างผลิตตามคำสั่ง (OEM) และการขายส่งในรูปแบบแพคเกจใหญ่ (Bulk Pack) ในปริมาณมาก ซึ่งลูกค้าจะนำสินค้าไปจำหน่ายต่อให้แก่ผู้บริโภคอีกทอดหนึ่ง ลูกค้าจึงต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ สามารถเชื่อถือได้ในเรื่องการผลิตและการส่งมอบสินค้าในปริมาณและเวลาที่กำหนด ซึ่งบริษัทยึดมั่นในการส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพ ตามแผนที่ลูกค้ากำหนดไว้ได้อย่างต่อเนื่อง ภายใต้กรอบราคาที่ตกลงกัน และด้วยการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั้งรายใหญ่และรายย่อยอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงเชื่อว่าจะช่วยลดความเสี่ยงที่ลูกค้าบริษัทจะเปลี่ยนคู่ค้าได้ นอกจากนี้ บริษัทยังพยายามเพิ่มสัดส่วนการขายกับลูกค้ารายอื่นเพิ่มขึ้นเพื่อขยายฐานลูกค้ารายใหม่และลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ บริษัทมีนโยบายจ้างพนักงานขายเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการขายฐานลูกค้าไปยังเขตพื้นที่การขายใหม่ๆ เช่น ประเทศในแถบทวีปยุโรป เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้ารายย่อยทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยการจำหน่ายสินค้าแพคเกจเล็กภายใต้ชื่อตราสินค้าของบริษัท อาทิ “EROS” “Chin Huay” “MEBLE” และอื่นๆ สำหรับสินค้าประเภทผลไม้บอบแห้งและขนมเพื่อสุขภาพ ซึ่งเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่จะสามารถช่วยลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ได้

2.2.8 ความเสี่ยงจากภาวะสงครามรัสเซีย - ยูเครน

จากบทความของสถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์ ธนาคารแห่งประเทศไทย (28 กุมภาพันธ์ 2565) สามารถสรุปได้ว่า ประเด็นข้อพิพาทเชิงภูมิรัฐศาสตร์ระหว่างรัสเซียและยูเครน จากการที่รัสเซียบุกยึดไครเมียในปี 2014 เนื่องจากชาวไครเมียทำประชามติออกจากยูเครน ทำให้ดินแดนดอนตสค์และลูฮันสค์ออกมาทำประชามติเพื่อออกจากยูเครนบ้าง แต่นำไปสู่สงครามแบ่งแยกดินแดนหลังจากนั้น จนล่าสุดรัสเซียประกาศรับรองความเป็นรัฐให้สองดินแดนดังกล่าวและส่งกองกำลังทหารเข้าไปยังสองดินแดนดังกล่าว

ประกอบกับการที่ยูเครนยื่นหนังสือขอเข้าร่วมกับองค์การสนธิสัญญาป้องกันแอตแลนติกเหนือ (NATO) เป็นตัวแปรที่ทำให้รัสเซียตอบโต้อย่างรุนแรงด้วยการส่งทหารบุกยูเครน เนื่องจากรัสเซียจะถูกห้อมล้อมด้วยประเทศที่เป็นสมาชิก NATO สถานการณ์ยิ่งบานปลายมากขึ้นเมื่อรัสเซียมีการใช้อาวุธสงคราม และส่งกองกำลังบุกเข้ายึดกรุงเคียฟ เมืองหลวงของยูเครนสำเร็จ ทำให้หลายประเทศออกมาตราการคว่ำบาตรทางเศรษฐกิจกับรัสเซีย เช่น การตัดออกจากระบบ SWIFT (Society for

Worldwide Interbank Financial Telecommunication) ระบบการส่งข้อความทางการเงินที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในปัจจุบัน ทำให้การชำระหรือโอนเงินของสถาบันการเงินในประเทศรัสเซียกับประเทศคู่ค้าเกิดปัญหา, มาตรการกีดกันทางการค้ากับรัสเซีย โดยการกดดันบริษัทของแต่ละประเทศที่ทำการค้ากับรัสเซียให้หยุดการลงทุนหรือให้บริการในประเทศรัสเซีย

หากสถานการณ์สงครามดังกล่าวยืดเยื้อและบานปลายออกไป จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนพลังงานและต้นทุนสินค้าอุปโภคบริโภค เนื่องจากรัสเซียเป็นประเทศมหาอำนาจด้านพลังงาน เช่น ก๊าซธรรมชาติ ถ่านหิน แร่ธาตุต่างๆ ที่ส่งออกไปยังหลายประเทศทั่วโลก และเป็นแหล่งก๊าซธรรมชาติสำคัญของยุโรป ส่วนยูเครนเป็นประเทศผู้ส่งออกสินค้าเกษตรหลักของยุโรป เช่น ข้าวสาลี ข้าวบาร์เลย์ และธัญพืชชนิดต่างๆ จึงเชื่อว่า สถานการณ์ในครั้งนี้จะส่งผลกระทบต่อราคาพลังงานและราคาสินค้าอุปโภคบริโภคให้สูงขึ้น

ผลกระทบทางอ้อมจากสภาวะสงครามดังกล่าวคือ การชะลอตัวของเศรษฐกิจในประเทศที่เป็นคู่ค้ากับยูเครนและรัสเซีย ในช่วงที่แต่ละประเทศประสบปัญหาเงินเพื่อปรับตัวสูงขึ้น และอีกผลกระทบคือความผันผวนของราคาสินทรัพย์เสี่ยงทั่วโลกที่ทยอยปรับตัวลดลงในช่วงที่ผ่านมาจากสภาวะสงครามและการโยกย้ายเงินของนักลงทุนไปยังสินทรัพย์ปลอดภัยมากยิ่งขึ้น (ทองคำ พันธบัตร)

สำหรับผลกระทบของสงครามที่ดังกล่าวที่จะเกิดขึ้นกับประเทศไทยนั้น จากการวิเคราะห์ของธนาคารแห่งประเทศไทย (BOT) ผลกระทบหลักๆ คือราคาสินค้าโภคภัณฑ์และพลังงานที่จะปรับตัวสูงขึ้น ราคาสินทรัพย์ในตลาดการเงินที่มีความผันผวนสูง การลดลงของนักท่องเที่ยวรัสเซียและยูเครน และการลดลงของการส่งออก นำเข้า และเงินลงทุนจากสองประเทศดังกล่าว ซึ่งประเทศไทยมีส่วนการส่งออก นำเข้า และการลงทุนจากประเทศดังกล่าวค่อนข้างน้อย ดังนั้น ผลกระทบของสถานการณ์ดังกล่าวที่จะเกิดขึ้นกับประเทศไทยจะเป็นผลกระทบทางอ้อมมากกว่าผลกระทบทางตรง

ทั้งนี้ ในปี 2564 บริษัทไม่มีรายได้จากการส่งออกสินค้าให้แก่ลูกค้าในประเทศรัสเซียและยูเครน ความเสี่ยงของบริษัทที่ลูกค้าในประเทศเหล่านั้นจะไม่ทำการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทในสภาวะสงครามจึงไม่มีความเสี่ยงที่มีผลกระทบ แต่ความเสี่ยงที่บริษัทต้องเผชิญ คือ ต้นทุนสินค้าโภคภัณฑ์และพลังงานที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตของบริษัทและต้นทุนการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้าจะปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น และหากสถานการณ์บานปลายจนนำไปสู่การเกิดสงครามในประเทศที่เป็นลูกค้าหลักของบริษัทจะกลายเป็นความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทในภายภาคหน้า

ปัจจุบันบริษัทมีการติดตามสถานการณ์ ข่าวสาร ของสภาวะสงครามรัสเซียและยูเครนอยู่ตลอด เพื่อติดตามผลกระทบจากสภาวะสงคราม นโยบายของแต่ละประเทศ และแนวโน้มสถานการณ์ภายหลังจากนี้ เพื่อนำมาประเมินความเสี่ยงของบริษัท และบริหารความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อ

2.3 ปัจจัยความเสี่ยงด้านการเงิน

2.3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทส่วนใหญ่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ กว่า 30 ประเทศ โดยประเทศหลักๆ คือ สหรัฐอเมริกา แคนาดา ญี่ปุ่น สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาชนจีน อิตาลี เนเธอร์แลนด์ อินเดีย โดยในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศเท่ากับ 1,174.17 ล้านบาท 1,172.62 ล้านบาท 1,062.30 ล้านบาท และ 656.19 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน 70.87% 71.74% 73.65% และ 72.11% ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ และยังคงมีแนวโน้มสัดส่วนการส่งออกเป็นหลักในอนาคต บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจากการรับชำระค่าสินค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ ซึ่งจากข้อมูลปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทรับชำระค่าสินค้าเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ (USD) เป็นสัดส่วน 70.73% และ 69.13% ของรายได้จากการขาย ยกเว้นประเทศญี่ปุ่นซึ่งชำระค่าสินค้าเป็นสกุลเงินเยน (JPY) โดยมีสัดส่วน 0.08% และ 0.11% ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ ซึ่งในด้านการส่งออกหากสกุลเงินบาทแข็งค่าขึ้น ก็ส่งผลกระทบต่อรายได้ที่ลดลงเมื่อแปลงเป็นสกุลเงินบาท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทจึงกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวโดยการบริหารรายได้และค่าใช้จ่ายที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศ และการใช้สัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) โดยใช้แนวทางปฏิบัติภายใต้การดูแลของผู้บริหารระดับสูงที่มีประสบการณ์และได้รับมอบหมาย ดังนี้

- (1) เมื่อบริษัทได้รับชำระค่าสินค้าจากลูกค้าต่างประเทศในรูปสกุลเงินต่างประเทศ บริษัทจะสำรองเงินไว้ในบัญชีฝากเงินตราต่างประเทศ (Foreign Currency Deposit: FCD) สำหรับค่าใช้จ่ายในการนำเข้าสินค้าที่ต้องชำระในสกุลเงินต่างประเทศ ครอบคลุมค่าใช้จ่ายซึ่งจะเกิดขึ้นในช่วง 15 วันข้างหน้า และจำนวนเงินสกุลต่างประเทศส่วนเกินจะแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินบาท
- (2) ในกรณีที่บริษัทมีการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าต่างประเทศ บริษัทจะซื้อ Forward Contract เพื่อปิดความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งทำให้รายได้ในรูปสกุลเงินต่างประเทศลดลง (เงินบาทแข็งค่า) เหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่ง ดังนี้
 - กรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินบาทแข็งค่าภายในระยะเวลา 3 วันรวมกัน มากกว่าหรือเท่ากับอัตราที่กำหนดไว้
 - กรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินบาทแข็งค่าขึ้นเกินกว่าอัตราที่กำหนดไว้ภายในวันเดียว
 - กรณีที่ฝ่ายบริหารได้รับทราบข้อมูลใดๆ หรือพิจารณาเห็นว่าอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินบาทมีแนวโน้มที่จะแข็งค่าขึ้น
- (3) เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดข้างต้น ฝ่ายบริหารจะดำเนินการบริหารความเสี่ยงด้วยการซื้อ Forward Contract อย่างน้อย 50% ของยอดจำหน่ายคงค้างในขณะนั้นๆ ที่ยังไม่มีปิดความเสี่ยง เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตาม มูลค่า Forward Contract ที่บริษัทจะซื้อจะต้องไม่เกินกว่ายอดจำหน่ายคงค้างในขณะนั้นๆ ที่ยังไม่มีปิดความเสี่ยง

การดำเนินการตามแนวทางการบริหารความเสี่ยงที่กล่าวข้างต้นและมีผู้รับผิดชอบ ดูแล ติดตามเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด บริษัทจึงเชื่อว่าจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบด้านลบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

2.3.2 ความเสี่ยงจากข้อกำหนดและเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงิน

บริษัทได้รับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยในสัญญาเงินกู้กับธนาคารบางแห่งมีข้อกำหนดและเงื่อนไขให้บริษัทดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ตามงบการเงินเฉพาะกิจการต้องไม่เกิน 2.00 เท่า ทั้งนี้ จากผลการดำเนินงานล่าสุดของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินเฉพาะกิจการเท่ากับ 1.08 เท่า ซึ่งบริษัทยังคงรักษาอัตราส่วนทางการเงินเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนด จึงทำให้บริษัทไม่มีความเสี่ยงที่จะผิดสัญญากับธนาคารผู้ให้การสนับสนุนวงเงินสินเชื่อ นอกจากนี้ ภายหลังจากบริษัทสามารถระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) แล้ว บริษัทจะมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น ผู้บริหารบริษัทจึงเห็นว่า บริษัทมีความเสี่ยงต่ำที่จะผิดเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงินดังกล่าว

นอกจากนี้ ในสัญญาเงินกู้กับธนาคารแห่งหนึ่งมีข้อกำหนดและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนและผู้ถือหุ้น ซึ่งระบุว่า “บริษัทจะไม่ลดทุน และหรือควมรวมกิจการ ชำระบัญชีหรือเลิกกิจการของผู้ขอใช้สินเชื่อ เว้นแต่ต้องได้รับความยินยอมจากธนาคารก่อน” ทั้งนี้ บริษัทมีสัญญาสินเชื่อเงินทุนหมุนเวียนกับธนาคารดังกล่าว ซึ่งเป็นวงเงินสำหรับใช้ Letter of Credit จำนวน 20 ล้านบาท และวงเงินสำหรับตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 30 ล้านบาท โดยธนาคารดังกล่าวไม่ใช่สถาบันการเงินหลักของบริษัท ดังนั้น ในอนาคตหากบริษัทมีข้อจำกัดในการปฏิบัติตามเงื่อนไขของธนาคารดังกล่าว หรือไม่สามารถปฏิบัติตามได้ และบริษัทถูกยกเลิกสัญญาสินเชื่อเงินทุนหมุนเวียนดังกล่าว บริษัทสามารถนำเงินสดจากการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินหลักอีก 2 แห่ง เพื่อนำมาชำระคืนหนี้พร้อมกับการพิจารณาเลิกวงเงินได้ โดยจะไม่ส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจ ที่ผ่านมามีบริษัทได้มีการชำระคืนเงินกู้ยืมแก่ธนาคารตามเงื่อนไข โดยไม่มีประวัติการผิดนัดชำระ นอกจากนี้ บริษัทยังปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญา

สินเชื่อก่อนที่ธนาคารกำหนดไว้มาโดยตลอด รวมถึงในกรณีที่บริษัทต้องมีการขออนุญาตธนาคารก่อนดำเนินการใดๆ บริษัทก็ได้รับอนุญาตจากธนาคารให้ดำเนินการได้มาโดยตลอด บริษัทจึงเห็นว่า เงื่อนไขต่างๆ ในสัญญาเงินกู้ทั้งสองแห่งข้างต้นจะไม่น่าเป็นอุปสรรคต่อบริษัทในกระบวนการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) และนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

2.4 ปัจจัยความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

2.4.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งถือหุ้นเกินกว่า 25.00%

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ บริษัท ซีเอช แฟมิลี จำกัด (“CHF”) โดยถือหุ้นในสัดส่วน 38.13% ของทุนชำระแล้วก่อน IPO โดยภายหลังการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก CHF จะมีสัดส่วนการถือหุ้นคิดเป็น 30.50% ของทุนชำระแล้วหลัง IPO จึงอาจทำให้ผู้ถือหุ้นรายดังกล่าวสามารถใช้สิทธิคัดค้านหรือไม่อนุมัติการลงมติในการประชุมผู้ถือหุ้นในเรื่องต่างๆ ที่ข้อบังคับบริษัทหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนได้

2.4.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารของบริษัท

บริษัทมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญของกลุ่มผู้บริหารที่สืบทอดการบริหารกิจการกันรุ่นต่อรุ่น ตลอดระยะเวลากว่า 90 ปีที่ผ่านมา ปัจจุบันกลุ่มผู้บริหารหลักของบริษัทประกอบด้วย คุณศักดา ศรีแสงนาม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คุณประวิทย์ ศรีแสงนาม ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการลงทุน และคุณปิยวงศ์ ศรีแสงนาม ประธานเจ้าหน้าที่สายงานปฏิบัติการ โดยผู้บริหารระดับสูงดังกล่าวเป็นผู้มีประสบการณ์มายาวนาน มีวิสัยทัศน์ และมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบาย ทิศทาง และการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารของบริษัท จึงได้มีการจัดทำแผนและกระบวนการสรรหาผู้สืบทอดตำแหน่งที่สำคัญ (Succession Plan) เพื่อกำหนดแนวทางการสรรหาผู้สืบทอดตำแหน่ง โดยกำหนดตำแหน่งที่สำคัญภายในบริษัทที่จะทำให้บริษัทสามารถดำเนินงานและขยายธุรกิจไปได้อย่างยั่งยืน พร้อมทั้งกำหนดคุณลักษณะและความสามารถที่จำเป็นของตำแหน่งสำคัญนั้นๆ นอกจากนี้ บริษัทมีการแต่งตั้งกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิและมีประสบการณ์ในการบริหารและการดำเนินธุรกิจเข้ามามีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน และให้ผู้บริหารในระดับต่างๆ ได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัทมากขึ้น ผ่านการจัดโครงสร้างองค์กรให้มีการกระจายอำนาจการบริหาร มีการกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้านต่างๆ อย่างชัดเจน ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าจะไม่มีผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว

2.5 ปัจจัยความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

2.5.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ ก่อนที่จะรับทราบผลการพิจารณาการรับหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ทั้งนี้ บริษัทได้ยื่นคำขอรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว โดยบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co.,Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นแล้วว่าบริษัทและหุ้นสามัญของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วน ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิ์เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่า 25% ของทุนชำระแล้ว บริษัทจึงยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

แห่งประเทศไทย ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง หากหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เนื่องจาก บริษัทไม่สามารถกระจายหุ้นต่อประชาชนตามหลักเกณฑ์ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทจะดำเนินการแต่งตั้งบริษัทหลักทรัพย์ให้ทำหน้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์เพื่อให้บริษัทมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าวข้างต้น

2.5.2 ผู้ถือหุ้นของบริษัทอาจมีข้อจำกัดในการใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทในอนาคต

ในอนาคตบริษัทอาจมีการออกหลักทรัพย์หรือตราสารต่างๆ อาทิ หุ้นสามัญเพิ่มทุน ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นเพิ่มทุน (Stock Warrant) หรือใบแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่โอนสิทธิได้ (TSR) หรือหุ้นกู้แปลงสภาพ เป็นต้น โดยอาจจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นสามัญตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ในกรณีที่บริษัทเสนอหรือให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นสามัญในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนหรือสิทธิใดๆ ในรูปแบบใดๆ บริษัทมีสิทธิใช้ดุลยพินิจในการดำเนินการเสนอขายตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้น โดยบริษัทอาจไม่เสนอสิทธิในการจองซื้อหลักทรัพย์หรือตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นสามัญที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศไทย นอกจากนี้ ภายใต้กฎหมายที่ใช้บังคับ บริษัทอาจถูกห้ามมิให้เสนอขายหลักทรัพย์หรือตราสารดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นในบางประเทศ เว้นแต่ได้ปฏิบัติตามขั้นตอนที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น บริษัทไม่อาจเสนอสิทธิดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นสามัญที่มีสถานะเป็นบุคคลอเมริกัน (U.S. person) ตามความหมายตามกฎหมาย Regulation S ภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา ค.ศ.1933 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) เว้นแต่ (ก) มีแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ที่มีผลใช้บังคับภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกาดังกล่าว หรือ (ข) เป็นการเสนอขายสิทธิดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นตามข้อยกเว้นภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา การปฏิบัติตามกฎหมายหลักทรัพย์หรือข้อกำหนดของกฎเกณฑ์อื่นในบางประเทศ อาจทำให้ผู้ลงทุนไม่สามารถใช้สิทธิในการซื้อหลักทรัพย์หรือตราสารตามสัดส่วนได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ลงทุนดังกล่าว (Control Dilution Effect) ทั้งนี้ บริษัทไม่มีหน้าที่ต้องดำเนินการยื่นขอจดทะเบียนหุ้นสามัญของบริษัทในประเทศใดๆ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นต่างชาติสามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนในอนาคต

3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

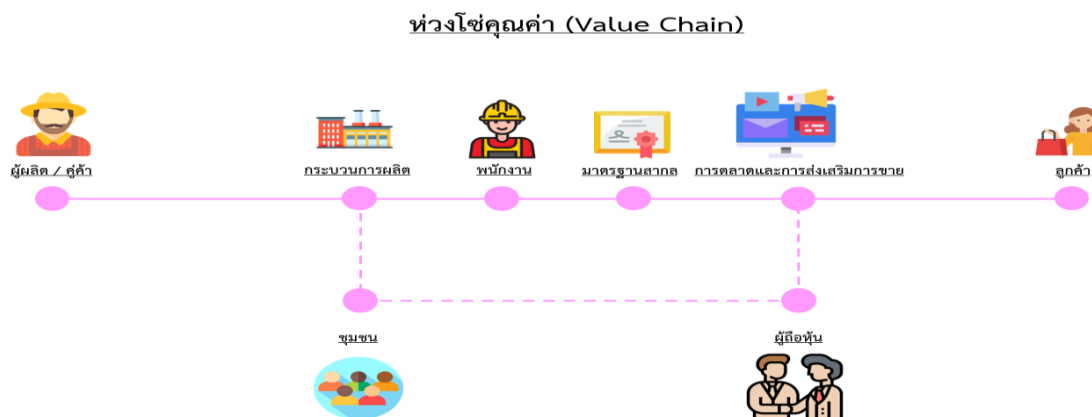
3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

ด้วยการเปลี่ยนแปลงของยุคสมัยในปัจจุบัน บริษัทจึงกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ขององค์กรตั้งที่ว่า “เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายอาหารที่มีนวัตกรรมและมีประโยชน์ต่อสุขภาพ (Innovative Healthy Food)” ซึ่งสะท้อนถึงการมุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้เท่าทันยุคสมัย และตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ที่ปรับเปลี่ยนตามกาลเวลา และเพื่อเป็นการกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจ แนวทางการปฏิบัติงานอย่างยั่งยืนตามปรัชญาของบริษัทที่ว่า “ปรัชญาแห่งต้นไม้” โดยมีถ้อยคำเป็นนัยว่า “เราจะเป็นบริษัทที่เติบโตอย่างช้าๆ แต่มั่นคงและยั่งยืน เราจะไม่ทำธุรกิจฉาบฉวย เหมือนพวกตีหัวเข้าบ้าน เราจะเป็นที่พักพิงของบุคคลทั่วไป เหมือนต้นไม้ใหญ่ที่ให้ร่มเงาแก่สรรพสัตว์ เราจะปฏิบัติต่อลูกค้า พนักงาน ชีพพลายเอร์ และผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์และยุติธรรม” เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนในอนาคต

3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

3.2.1 ห่วงโซ่คุณค่าของบริษัท

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสียตลอดห่วงโซ่คุณค่าของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับ วิสัยทัศน์ของบริษัท และ “ปรัชญาแห่งต้นไม้” ตั้งแต่ผู้มีส่วนได้เสียต้นน้ำของห่วงโซ่ จนถึงปลายน้ำของห่วงโซ่ รวมถึงผู้เกี่ยวข้องทางตรงและทางอ้อม ดังภาพห่วงโซ่คุณค่าของบริษัทดังนี้



ลักษณะกิจกรรมตามห่วงโซ่คุณค่าของบริษัท และการจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสีย

กิจกรรมหลักของบริษัท (Primary Activities)	การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสีย
1.ผู้ผลิต / คู่ค้า : การจัดซื้อวัตถุดิบ	- บริษัทรักษาความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจกับผู้ผลิต/คู่ค้าระยะยาว โดยการรักษาข้อตกลงทางการค้าที่มีกับผู้ผลิต/คู่ค้าอย่างเคร่งครัด ทั้งในเรื่องการจ่ายชำระค่าวัตถุดิบที่ตรงเวลา การแจ้งความต้องการวัตถุดิบล่วงหน้ากับผู้ผลิต/คู่ค้าเพื่อให้ผู้ผลิต/คู่ค้าสามารถจัดหาได้ - เพื่อส่งเสริมให้ผู้ผลิต/คู่ค้ามีการผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพ บริษัทจึงกำหนดเงื่อนไขคุณภาพการรับวัตถุดิบไว้ชัดเจนล่วงหน้า และไม่ทำธุรกิจร่วมกับผู้ผลิต/คู่ค้าที่ผลิตวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพ
2.กระบวนการผลิต	- บริษัทมีการตรวจสอบคุณภาพในกระบวนการผลิตทุกขั้นตอนเพื่อให้สินค้าที่ผลิตออกมามีคุณภาพได้มาตรฐาน ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ควบคู่ไปกับการดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อม สังคม

กิจกรรมหลักของบริษัท (Primary Activities)	การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสีย
3.มาตรฐานสากล	- บริษัทมีการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าโดยได้รับใบรับรองที่เป็นมาตรฐานสากล เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพของสินค้า
4.การตลาดและการส่งเสริมการขาย	- บริษัทเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลของสินค้ามากยิ่งขึ้น - บริษัทจัดให้มีการโฆษณาสินค้าของบริษัทผ่านสื่อออนไลน์มากยิ่งขึ้น - บริษัทมีการออกงาน Fair / งานกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึง และมีประสบการณ์กับสินค้าของบริษัท
5.ความรับผิดชอบต่อลูกค้าและบริการหลังการขาย	- การรับข้อร้องเรียน ข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะจากทางลูกค้า โดยคำนึงถึงความคาดหวังจากลูกค้า - การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อให้เกิดการบริหารจัดการร่วมกันอย่างยั่งยืน

กิจกรรมเสริมของบริษัท (Support Activities)	การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสีย
1.การพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อสินค้าที่มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น	- บริษัทมีการเพิ่มเทคโนโลยีในกระบวนการผลิตเพื่อให้ตอบสนองต่อยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป และบริษัทยังจัดให้มีการทำ R&D เพื่อคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า
2. ชุมชนและสังคม	- บริษัทมีการจัดกิจกรรมร่วมกับชุมชน และสนับสนุนงานประเพณีของชุมชน ในท้องถิ่นอยู่เป็นประจำเพื่อสานความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับชุมชนโดยรอบ - บริษัทมีการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม มลภาวะ เพื่อไม่ให้กระทบต่อคุณภาพชีวิตของชุมชนและสังคมโดยรอบของโรงงานและสำนักงานของบริษัท
3. พนักงาน	- บริษัทจัดให้มีกิจกรรมสานสัมพันธ์กันระหว่างผู้บริหาร พนักงาน ภายในบริษัท - การกำหนดหลักสูตรเพื่อพัฒนาพนักงานในด้านการปฏิบัติงาน และพัฒนาศักยภาพพนักงาน

3.2.2 การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่มูลค่าของธุรกิจ

บริษัทมีการประเมินความคาดหวังจากผู้มีส่วนได้เสียตลอดห่วงโซ่มูลค่าของบริษัท โดยผ่านวิธีการสำรวจ รับฟัง และการตอบสนองความคาดหวังเหล่านั้นทุกๆ ปี โดยสามารถแสดงรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางการวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียบนห่วงโซ่มูลค่าของธุรกิจ

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	วิธีการสำรวจ รับฟัง ความคาดหวัง	ความคาดหวัง	การตอบสนอง
ผู้ถือหุ้น (Shareholder)	- การประชุมผู้ถือหุ้น ประจำปี/ รายงาน ประจำปี - การติดต่อผ่านสื่อ อิเล็กทรอนิกส์และ โทรศัพท์	- การให้ผลตอบแทนจากการลงทุน ที่เป็นรูปธรรม และเติบโตอย่าง ต่อเนื่อง - มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี - ผู้บริหารทำธุรกิจอย่างโปร่งใส มี ธรรมาภิบาล และสามารถ ตรวจสอบได้	- สร้างผลประโยชน์ที่ดี และ จ่ายเงินปันผลตามนโยบายอย่าง สม่ำเสมอ - เปิดเผยข้อมูลของบริษัทอย่างโปร่งใส ผ่านการประชุมคณะกรรมการบริษัท และ การประชุมผู้ถือหุ้น

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	วิธีการสำรวจ รับฟัง ความคาดหวัง	ความคาดหวัง	การตอบสนอง
	- การร้องเรียนผ่านช่องทางรับเรื่องร้องเรียน (Whistle Blowing)	- การบริหารความเสี่ยงและการจัดการวิกฤติที่ดี - ความโปร่งใสของข้อมูลทางธุรกิจ - การเปิดเผยข้อมูลที่ถูกต้อง ตามกำหนดเวลา - การสื่อสารกับผู้ถือหุ้น อย่างมีประสิทธิภาพ	- จัดทำและปรับปรุงนโยบายและวิธีปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลกิจการที่อย่างต่อเนื่อง
ผู้ซื้อสินค้า / ลูกค้า (Customer)	- การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าประจำปี - การพบปะในงาน fair ต่างๆ - การติดต่อผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์และโทรศัพท์ - การร้องเรียนผ่านช่องทางรับเรื่องร้องเรียน (Whistle Blowing)	- ส่งมอบสินค้า ตามมาตรฐาน ความคาดหวัง และตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง - รักษาความมั่นคงปลอดภัยในการทำการค้า - การให้บริการที่ดี ทั้งก่อนและหลังการขาย - การจัดส่งผลิตภัณฑ์ที่ตรงต่อเวลา - ปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลและความเป็นส่วนตัวของลูกค้า	- ส่งมอบผลิตภัณฑ์ และบริการที่ตรงตามมาตรฐาน - ทำการตรวจสอบ และรับประกันคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ - คิดค้นผลิตภัณฑ์ หรือช่องทางการให้บริการใหม่ๆ ที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า - สำรวจความคิดเห็นของลูกค้า และตอบคำถามผ่านช่องทางการติดต่อสื่อสารต่างๆ - ทบทวนโปรแกรมส่งเสริมการขาย และราคาขายอย่างสม่ำเสมอ - สื่อสัตย์ต่อคำสัญญาที่ให้กับลูกค้า - พัฒนาและวางระบบความปลอดภัยด้านข้อมูลและไซเบอร์รวมถึงข้อมูลส่วนบุคคลและความเป็นส่วนตัวของลูกค้า
คู่ค้า / ผู้ผลิต (Supplier)	- การประชุมและการตรวจเยี่ยมกิจการ รวมถึงตรวจสอบสินค้าตามมาตรฐานที่กำหนดเป็นประจำ - การติดต่อผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์และโทรศัพท์ - การร้องเรียนผ่านช่องทางรับเรื่องร้องเรียน (Whistle Blowing)	- ปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียม - กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นธรรมและโปร่งใส เข้าใจง่าย - พันธสัญญาต่อผู้ส่งวัตถุดิบและคู่ค้าในเรื่องของคำสั่งซื้อที่ชัดเจนและสม่ำเสมอ - ส่งคำสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า หรือประมาณการสั่งซื้อ เพื่อให้จัดหาสินค้า บริการได้ทันเวลา - ให้ความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าและบริการตามความเหมาะสม	- จัดทำกรอบการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งประกอบด้วยหลักการคัดเลือกคู่ค้า การประเมินผลงาน และการตรวจสอบคู่ค้า รวมถึงการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพให้กับคู่ค้า - ตรวจสอบและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างทันท่วงที - ผู้บริหารเข้าร่วมในการประชุมธุรกิจกับคู่ค้าเป็นประจำเพื่อนำเสนอภาพธุรกิจ เข้าใจปัญหาและวางแผนดำเนินธุรกิจร่วมกัน

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	วิธีการสำรวจ รับฟัง ความคาดหวัง	ความคาดหวัง	การตอบสนอง
		- การสร้างมูลค่าเพิ่มและความ ร่วมมืออย่างยั่งยืน	
พนักงาน (Employee)	- CEO พบพนักงานราย ปี - การประเมินศักยภาพ ของพนักงาน ทุก 6 เดือน และ 1 ปี - การแลกเปลี่ยนความ คิดเห็นระหว่างหัวหน้า สายงานและพนักงานใน สังกัด - การสื่อสารผ่านสื่อ อิเล็กทรอนิกส์ภายใน องค์กร - การร้องเรียนผ่าน ช่องทางรับเรื่อง ร้องเรียน (Whistle Blowing)	- คำตอบแทนและผลประโยชน์อื่นๆ ที่เหมาะสม - หน้าที่การงานที่มั่นคงและก้าวหน้า - ความปลอดภัยในการทำงานและ อาชีวอนามัย - ความเคารพในสิทธิและการได้รับ การปฏิบัติที่เป็นธรรม - การพัฒนาองค์ความรู้ - ความสุขใจในการทำงาน - การเปิดเผยข้อมูลการดำเนินงาน ของผู้บริหาร	- กำหนดระเบียบปฏิบัติของบริษัท นโยบาย และวิธีปฏิบัติของฝ่าย ทรัพยากรบุคคล ให้สอดคล้องกับ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง - กำหนดนโยบายสิทธิมนุษยชน จัดทำการตรวจสอบด้านสิทธิ มนุษยชนอย่างรอบด้านพร้อมทั้ง ติดตามประเด็น - ส่งเสริมความก้าวหน้าในสายอาชีพ สำหรับพนักงานในองค์กร และให้ คำตอบแทนและผลประโยชน์อื่นๆ ที่ เหมาะสม - จัดหลักสูตรฝึกอบรม เพื่อส่งเสริม และพัฒนาศักยภาพของพนักงาน - จัดทำการประเมินผลงานประจำปี - ปรับปรุงสภาพแวดล้อมในการ ทำงานให้ดีขึ้น โดยจัดหากิจกรรมที่ ส่งเสริมสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี - จัดกิจกรรมที่ส่งเสริมการมีส่วนร่วม ของพนักงานในแต่ละหน่วยงานของ องค์กร - จัดช่องทางที่ปลอดภัยในการให้ ข้อเสนอแนะและข้อร้องเรียน
ชุมชน (Community)	- เยี่ยมชุมชนและ ประชุมกับผู้นำชุมชน - การมีส่วนร่วมกับ ชุมชน ผ่านกิจกรรม ต่างๆของชุมชน และ กิจกรรมการพัฒนา ชุมชนอื่นๆ - การติดต่อผ่านสื่อ อิเล็กทรอนิกส์และ โทรศัพท์ - การร้องเรียนผ่าน ช่องทางรับเรื่อง	- ร่วมพัฒนาเศรษฐกิจ สังคมและ สิ่งแวดล้อมของชุมชน - ลดผลกระทบทางลบที่มีต่อสังคม และสิ่งแวดล้อมในชุมชน - การสนับสนุนกิจกรรมของชุมชน - รับฟังเสียงจากชุมชนและมีการ สื่อสารกับชุมชนอย่างสม่ำเสมอ	- ดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง เพื่อป้องกันผลกระทบต่อชุมชนรอบ ข้าง - จัดทำโครงการเพื่อคืนประโยชน์ให้ ชุมชน เช่น การขายสินค้าราคาถูก ให้กับพนักงานและคนในชุมชน มอบ ทุนการศึกษาให้โรงเรียนในชุมชน เป็นต้น

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	วิธีการสำรวจ รับฟัง ความคาดหวัง	ความคาดหวัง	การตอบสนอง
	ร้องเรียน (Whistle Blowing)		

3.3. การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

3.3.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทกำหนดนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม โดยมีความตั้งใจและมุ่งมั่นที่จะรักษาสภาพแวดล้อมตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้า ชุมชน และผู้เกี่ยวข้องตระหนักว่าบริษัทให้ความสำคัญในการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมและป้องกันมลภาวะในการทำงานทุกด้านๆ โดยบริษัทจะปฏิบัติดังนี้

- บริษัทจะดำเนินการสอดคล้องกับกฎหมาย ข้อบังคับ และประกาศด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด
- บริษัทจะปกป้องสิ่งแวดล้อม และป้องกันมลพิษที่เกิดจากการดำเนินงาน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งส่งเสริมพัฒนานวัตกรรมเพื่อความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม
- บริษัทจะส่งเสริมและสนับสนุนกิจกรรมด้านสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจ และสร้างจิตสำนึกด้านสิ่งแวดล้อมแก่พนักงาน ผู้บริหาร และเปิดเผยต่อสาธารณชน

ในปี 2563 บริษัทได้รับใบรับรองอุตสาหกรรมสีเขียวระดับที่ 2 ปฏิบัติการสีเขียว (Green Activity) ในการดำเนินกิจกรรมเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้สำเร็จตามความมุ่งมั่น และบริษัทยังมีแผนระยะยาวในการรับรองเป็นอุตสาหกรรมสีเขียวระดับที่สูงขึ้น

3.3.2 ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

1. การจัดการพลังงาน

บริษัทเล็งเห็นความสำคัญของการใช้พลังงานซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทได้มีการจัดทำรายงานการจัดการพลังงาน มีผู้สอบทานพลังงานสามัญขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประเมินการใช้พลังงานไฟฟ้าและการใช้พลังงานความร้อนของบริษัท ซึ่งข้อมูลการจัดการพลังงานเหล่านี้ส่งผลให้บริษัทสามารถวางแผนการลดใช้พลังงาน และการจัดการพลังงานไฟฟ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในปี 2562-2564 การใช้พลังงานของบริษัทเป็นดังนี้

	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564
การใช้พลังงานไฟฟ้าทั้งหมด (หน่วย: กิโลวัตต์-ชั่วโมง/ปี)	6,316,476	7,213,411	6,688,129
การใช้พลังงานเชื้อเพลิง (หน่วย: เมกะจูล/ปี)	193,015,953	196,365,719	165,134,214
ปริมาณผลผลิต ผลไม้อบแห้ง + ปลากระป๋อง (กิโลกรัม/ปี)	9,795,713	10,419,304	8,205,822
- ปริมาณผลผลิตผลไม้อบแห้ง (กิโลกรัม/ปี)	7,065,479	7,217,818	6,032,794
- ปริมาณผลผลิตปลากระป๋อง (กิโลกรัม/ปี)	2,730,234	3,201,486	2,173,028
ค่าการใช้พลังงานจำเพาะ (SEC) เฉลี่ย (เมกะจูล/หน่วย)	22.03	21.34	23.06
ค่าใช้จ่ายพลังงานไฟฟ้า (หน่วย: บาท)	23,627,039	26,249,253	24,342,691
ค่าไฟฟ้าเฉลี่ย (หน่วย: บาท/กิโลวัตต์-ชั่วโมง)	3.74	3.64	3.64

ปี 2563 บริษัทมีการใช้พลังงานไฟฟ้าเพิ่มขึ้น 896,935 หน่วย จากปี 2562 โดยเป็นการใช้ไฟฟ้าในกระบวนการผลิตสินค้า เนื่องจากมีการผลิตสินค้ามากขึ้นกว่าปี 2562 จำนวน 623,591 กิโลกรัม จากการผลิตผลไม้บ่มแห้งเพิ่มขึ้น 152,339 กิโลกรัม และจากการผลิตปลากระป๋องเพิ่มขึ้น 471,252 กิโลกรัม ส่งผลต่อค่าใช้จ่ายพลังงานไฟฟ้าเพิ่มขึ้น 2,622,214 บาท แต่เมื่อพิจารณาการใช้พลังงานต่อหน่วยการผลิตเฉลี่ยในปี 2563 ก็ปรากฏว่า บริษัทมีการใช้พลังงานต่อหน่วยเฉลี่ยลดลงจาก 22.03 หน่วยเป็น 21.34 หน่วย มาจากการลดใช้พลังงานความร้อนในกระบวนการผลิตผลไม้บ่มแห้ง

ปี 2564 การใช้พลังงานไฟฟ้าลดลง 525,282 หน่วย และการใช้พลังงานความร้อนลดลง 31,231,505 เมกะจูล เนื่องจากกำลังการผลิตที่ลดลง 2,213,482 กิโลกรัม แบ่งเป็นการผลิตผลไม้บ่มแห้งลดลง 1,028,458 กิโลกรัม ปลากระป๋องลดลง 1,185,024 กิโลกรัม ทำให้ค่าใช้จ่ายพลังงานไฟฟ้าลดลง 1,906,562 บาท สำหรับการใช้พลังงานไฟฟ้าต่อหน่วยการผลิตเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจากปี 2563 ที่ 21.34 หน่วย เป็น 23.06 หน่วย สาเหตุเกิดจากการที่โรงงานหยุดผลิตในเดือนกรกฎาคม - สิงหาคม 2564 เพื่อทำ Bubble and Seal¹ และการใช้ไฟฟ้าเพิ่มเติมในส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิตในช่วงเวลาดังกล่าว

มาตรการประหยัดพลังงาน	พลังงานไฟฟ้าที่ประหยัดได้ (กิโลวัตต์-ชั่วโมง/ปี)	ค่าไฟที่ประหยัดได้ (บาท) (คำนวณด้วยค่าไฟฟ้าเฉลี่ยในปี)	พลังงานความร้อนที่ประหยัดได้ (เมกะจูล/ปี)
<u>ปี 2562</u> - ปรับเปลี่ยนมาใช้หลอด LED - การบำรุงรักษาเครื่องทำความเย็นและเครื่องทำน้ำเย็นของเครื่องจักร - การปรับปรุง Stream Trap และ Valve Bypass Leak	168,876	631,596	1,145,736
<u>ปี 2563</u> - ปรับเปลี่ยนมาใช้หลอด LED - การบำรุงรักษาเครื่องทำความเย็นและเครื่องทำน้ำเย็นของเครื่องจักร - การเปลี่ยนมาใช้เครื่องอัดอากาศประสิทธิภาพสูง - ติดตั้งฟิล์มกรองแสงกระจก และม่านกันความร้อน - การนำน้ำคอนเดนเสดกลับมาใช้ - การปรับปรุง Stream Trap	288,356	1,049,616	8,244,903
<u>ปี 2564</u> - ปรับเปลี่ยนมาใช้หลอด LED - การบำรุงรักษาเครื่องทำความเย็นและเครื่องทำน้ำเย็นของเครื่องจักร - การนำน้ำคอนเดนเสดกลับมาใช้ - การปรับปรุง Stream Trap 30 จุด	229,929	811,462	3,459,354

¹ Bubble and Seal หมายถึง การแบ่งกลุ่ม จัดกลุ่ม หรือกำหนดขอบเขต อาณาบริเวณ รวมถึงเส้นทางของผู้ปฏิบัติงานให้อยู่ในพื้นที่เฉพาะที่จำกัดหรือจัดไว้ แต่สามารถทำกิจกรรม หรือเดินทางได้ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนด เพื่อลดการสัมผัสและป้องกันการติดเชื้อ

บริษัทมีมาตรการประหยัดพลังงานเริ่มตั้งแต่ในปี 2562 บริษัทบริหารจัดการพลังงานโดยการเปลี่ยนมาใช้หลอดไฟฟ้าชนิดประหยัดพลังงาน LED, การบำรุงรักษาเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำน้ำเย็นตามระยะเวลา, การใช้ระบบ Stream Trap และ Valve Bypass Leak เพื่อลดการสูญเสียและรั่วไหลของไอน้ำในกระบวนการผลิต ซึ่งจากมาตรการที่กล่าวมาทำให้ประหยัดพลังงานไฟฟ้าในปี 2562 ได้ 168,876 กิโลวัตต์-ชั่วโมง และประหยัดพลังงานความร้อนได้ 1,145,736 เมกะจูล ในปี 2563 บริษัทมีมาตรการประหยัดพลังงานโดยการเปลี่ยนมาใช้หลอดไฟฟ้าชนิดประหยัดพลังงาน LED เพิ่ม 159 ชุด, บำรุงรักษาเครื่องทำความเย็นและเครื่องทำน้ำเย็น, การเปลี่ยนมาใช้เครื่องอัดอากาศประสิทธิภาพสูง, ติดตั้งฟิล์มกรองแสง, ติดตั้งม่านกันความร้อน, การนำน้ำคอนเดนเสดกลับมาใช้ และการปรับปรุง Stream Trap จากมาตรการดังกล่าวทำให้ประหยัดพลังงานไฟฟ้าในปี 2563 ได้ 288,356 กิโลวัตต์-ชั่วโมง ประหยัดพลังงานความร้อนได้ 8,244,903 เมกะจูล และในปี 2564 บริษัทมีการปรับเปลี่ยนมาใช้หลอดไฟฟ้าประหยัดพลังงานชนิด LED, การบำรุงรักษาเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำน้ำเย็นตามระยะเวลา, การนำน้ำคอนเดนเสดกลับมาใช้และการปรับปรุงระบบ Stream Trap 30 จุด ซึ่งสามารถประหยัดไฟฟ้าในปี 2564 ได้ 229,929 กิโลวัตต์-ชั่วโมง ประหยัดพลังงานความร้อนได้ 3,459,354 เมกะจูล หรือคิดเป็นเงินประมาณ 0.84 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทยังได้ทำโครงการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาโรงงาน ร่วมกับบริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) กำลังการผลิตรวมกว่า 1 เมกะวัตต์ ในปี 2562 และเริ่มใช้งานปี 2563 เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตและการใช้งานส่วนต่างๆ ของโรงงาน โครงการดังกล่าวถือเป็นการสนับสนุนการใช้พลังงานสะอาดในการดำเนินธุรกิจ เป็นผลให้บริษัทสามารถลดค่าใช้จ่ายพลังงานไฟฟ้าต่อหน่วยลดลงจาก 3.74 บาท/หน่วย เป็น 3.64 บาท/หน่วย หรือลดลงร้อยละ 2.67

อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้น/ลดลงในแต่ละปีของการใช้พลังงานไฟฟ้าและพลังงานความร้อน มีปัจจัยหลักจะขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิตสินค้าปีนั้นๆ

2. การจัดการน้ำ

น้ำที่ใช้ในกระบวนการผลิตของโรงงานและการใช้งานในสำนักงานมาจากน้ำประปาทั้งหมด ดังนั้นการบริหารจัดการน้ำจากกระบวนการผลิตที่เป็นน้ำเสียและไม่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ และน้ำเสียที่มาจากการใช้งานทั่วไป บริษัทควบคุมน้ำเสียเหล่านั้นโดยคำนึงถึงข้อกำหนด และผู้เกี่ยวข้องในชุมชนใกล้เคียง ก่อนนำน้ำเสียเหล่านั้นปล่อยออกสู่แหล่งน้ำธรรมชาติต่อไป โดยบริษัทมีระบบการบำบัดน้ำเสียทางชีวภาพ 2 ระบบ คือ 1) ระบบบำบัดแบบเลี้ยงตะกอน (Activated Sludge) จำนวน 2 บ่อบำบัด และ 2) ระบบถังกรองไร้อากาศ (Anaerobic Filter) จำนวน 10 ถัง ที่มีการตรวจวัดคุณภาพการทำงานของระบบบำบัดน้ำเสีย และคุณภาพน้ำในระบบบำบัดเป็นประจำทุกเดือน โดยน้ำทิ้งที่ผ่านกระบวนการบำบัดจะมีการตรวจวัดคุณภาพก่อนปล่อยลงสู่ท่อระบายน้ำสาธารณะโดยเครื่อง BOD Online ที่มีการส่งข้อมูลแบบ Real-Time ที่เชื่อมต่อสัญญาณออนไลน์ไปที่กับกระทรวงอุตสาหกรรม ในปี 2562, 2563 และ 2564 คุณภาพของน้ำมีการสุ่มตรวจเช็คได้ค่าคุณภาพตามต่อไปนี้

มาตรฐาน ⁽¹⁾		ปี 2562 ⁽²⁾	ปี 2563 ⁽²⁾	ปี 2564 ⁽²⁾
pH	5.5 – 9.0	8.03	8.32	8.22
BOD	≤ 20	9.52	10.84	9.34
COO	≤ 120	54.42	72.23	64.17
Suspended Solids	≤ 50	23.25	20.31	16.00
Grease & Oil	≤ 5	2.00	2.00	2.69
Kjeldahl Nitrogen	≤ 100	3.24	4.85	3.22

หมายเหตุ: (1) มาตรฐานอ้างอิงประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม

(2) ค่าเฉลี่ยจากการตรวจวัดรายเดือนของในแต่ละปี

ในปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีปริมาณการใช้น้ำในกิจกรรมการผลิตทั้งสิ้น 338,783 ลบ.ม., 333,578 ลบ.ม. และ 270,361 ลบ.ม. ตามลำดับ จากข้อมูลการใช้น้ำของบริษัท พบว่าในปี 2563 มีปริมาณการใช้น้ำลดลง 5,205 ลบ.ม. คิดเป็นการลดลง 1.54% และในปี 2564 มีปริมาณการใช้น้ำลดลง 63,217 ลบ.ม. คิดเป็นการลดลง 18.95%

3. การจัดการอากาศ

บริษัทใช้พลังงานความร้อนจากถ่านหินเป็นหลัก ดังนั้นบริษัทจึงคำนึงถึงมลพิษทางอากาศที่อาจเกิดขึ้นโดยเลือกถ่านหินที่มีคุณภาพสูงที่สุด ปลอยมลพิษน้อยที่สุด และดำเนินการเพิ่มระบบบำบัดอากาศ 2 ระบบเพื่อป้องกันฝุ่นละอองจากการเผาถ่านหิน คือ 1) ระบบ Multi Cyclone ที่ใช้ระบบลมหมุนในการดักจับฝุ่นละอองขนาด ≥ 10 ไมครอน และผ่านไปยังระบบต่อไป 2) ระบบ Wet Scrubber เป็นระบบที่ใช้ละอองน้ำในการดักจับฝุ่นละอองขนาด 1 ไมครอน ได้ถึง 95% เมื่ออากาศผ่านระบบดังกล่าวจึงระบายออกสู่ปล่องควันต่อไป โดยจากการตรวจวัดคุณภาพจากปล่องระบายอากาศแสดงผลการตรวจวัดได้ดังนี้

มาตรฐาน ⁽¹⁾		ปี 2562 ⁽²⁾	ปี 2563 ⁽²⁾	ปี 2564 ⁽²⁾
ฝุ่นละออง	≤ 320	59.50	64.40	64.40
ก๊าซซัลเฟอร์ไดออกไซด์	≤ 700	32.20	40.40	40.40
ก๊าซคาร์บอนมอนอกไซด์	≤ 690	100.33	110.20	109.60
ค่าความทึบแสง	≤ 10	5.00	5.00	5.00
ออกไซด์ของไนโตรเจน	≤ 400	58.83	102.40	102.40

หมายเหตุ : (1) มาตรฐานอ้างอิง U.S.EPA และประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม

(2) ค่าที่แสดงบนตารางเป็นค่าเฉลี่ยจากการตรวจวัดปีละ 2 ครั้ง ค่าจากการตรวจวัดคุณภาพดังกล่าวแสดงค่า ณ จุดเวลาใดเวลาหนึ่ง ไม่ใช่ค่าสะสมของการระบายอากาศในแต่ละปี

4. การจัดการของเสียและวัสดุไม่ใช่แล้ว

บริษัทดำเนินการจ้างผู้บำบัดและกำจัดของเสียที่ได้รับอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมเป็นผู้รับผิดชอบในการขนของเสียออกจากโรงงานเพื่อนำไปบำบัด รวมถึงวัสดุไม่ใช่แล้วที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต โดยในปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 มีของเสียที่นำออกจากโรงงานเพื่อนำไปบำบัดจำนวน 1,434.10 ตัน, 1,536.31 ตัน และ 1,243.92 ตัน ตามลำดับ การเพิ่มขึ้นของปริมาณของเสียในปี 2563 มีปริมาณของเสียเพิ่มขึ้นในขณะที่ปริมาณการผลิตลดลง เนื่องจากการนำตะกอนจุลินทรีย์ส่วนเกินในระบบบำบัดน้ำเสียออกมากำจัด ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของระบบบำบัดน้ำเสียให้ดีขึ้นได้ สำหรับในปี 2564 มีของเสียลดน้อยลงเนื่องจากปริมาณการผลิตที่ลดลง และมีการนำตะกอนจุลินทรีย์ออกมาให้น้อยลงกว่าปี 2563

5. การจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก

ที่ผ่านมาบริษัทยังไม่ได้มีการจัดทำข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ปัจจุบันบริษัทมีแผนในการจัดเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ เพื่อใช้ในการประเมินการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสำหรับช่วงปี 2564 ถึงปี 2565 โดยบริษัทกำลังอยู่ในระหว่างกระบวนการประเมินการปล่อยก๊าซเรือนกระจกโดยผู้ทวนสอบคาร์บอน ฟุตพริ้นท์ที่ได้รับอนุญาตจากองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) (อบก.) และจะนำข้อมูลการสร้างก๊าซเรือนกระจกของบริษัทจากกิจกรรมผลิตและกิจกรรมอื่นในบริษัท เพื่อเปิดเผยในรายงานประจำปี (Annual Report) นับแต่ปี 2565 เป็นต้นไป

ทั้งนี้ บริษัทมีการทดลองใช้โปรแกรมการคำนวณคาร์บอนฟุตพริ้นท์เบื้องต้น ที่พัฒนาโดยองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) หรือ อบก. พบว่าในปี 2564 บริษัทมีการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 27,343.95 ตันคาร์บอนไดออกไซด์ ซึ่งเป็นการปล่อยก๊าซเรือนกระจกที่มาจากกระบวนการผลิต 87.53% และกิจกรรมอื่น 12.47%

3.4 การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม

3.4.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคม

บริษัทตระหนักและเคารพถึงสิทธิมนุษยชนเสมอมา เพื่อเป็นการสร้างความยั่งยืนให้กับบริษัท มีการปฏิบัติต่อพนักงานและผู้มีส่วนได้เสียทุกคนอย่างเท่าเทียม ไม่มีการแบ่งแยกสีผิว เชื้อชาติ เพศ ศาสนา รวมถึงเคารพและยอมรับความแตกต่างทางความคิด สังคม และวัฒนธรรม โดยบริษัทได้กำหนดนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน และแต่งตั้งผู้รับผิดชอบด้านสิทธิมนุษยชน เพื่อเป็นการสนับสนุนการปฏิบัติตามหลักสิทธิมนุษยชน และเห็นคุณค่าความเป็นมนุษย์ โดยมีการสื่อสารสำคัญดังนี้

1. นิยามของคำว่า “สิทธิมนุษยชน” ในระดับการปฏิบัติงานของบริษัท และตลอดห่วงโซ่มูลค่าของบริษัท ที่สอดคล้องกับข้อตกลงประชาคมโลกแห่งสหประชาชาติ (United Nations Global Compact : UNGC) ปฏิญญาสากลว่าด้วยสิทธิมนุษยชน (United Nations Framework and Guiding Principles on Business and Human Rights : Ruggie Framework) กฎหมายและระเบียบข้อบังคับในแต่ละประเทศ และแต่ละท้องถิ่น
2. แนวปฏิบัติของพนักงานด้วยความยุติธรรม ปฏิบัติตามหลักสิทธิมนุษยชนสากล และปฏิบัติตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด โดยบริษัทมีการดำเนินการให้ความรู้แก่พนักงานในเรื่องที่เกี่ยวข้อง

โดยแนวปฏิบัติสำคัญตามหลักสิทธิมนุษยชน สังคม ผู้มีส่วนได้เสีย สามารถสรุปได้ดังนี้

1. การจัดจ้างและการปฏิบัติงานที่เป็นธรรม

- บริษัทมีกระบวนการสรรหาและว่าจ้างบุคลากรที่เป็นธรรม เท่าเทียม และมีความเสมอภาค โดยไม่จำกัดเพศ สถานะ เชื้อชาติ ศาสนา ไม่มีการจ้างแรงงานเด็กที่ผิดกฎหมาย ไม่มีการจ้างบุคคลที่มีอายุต่ำกว่า 18 ปี
- พนักงานทั้งหมดจะถูกตกลงจ้างงานภายใต้ข้อกำหนดและเงื่อนไขการจ้างงานที่เหมาะสม สอดคล้องกับกฎหมายท้องถิ่นหรือธรรมเนียมปฏิบัติ โดยบริษัทจ่ายค่าจ้างและผลตอบแทนแก่พนักงานในระดับที่เปรียบเทียบกับอุตสาหกรรม มีกำหนดเวลาการทำงานให้สอดคล้องกับกฎหมายแรงงาน และระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องของบริษัท หากจะให้พนักงานทำงานล่วงเวลาก็จะต้องได้รับการยินยอมจากพนักงานก่อน

2. การฝึกอบรมและให้ความรู้

- บริษัทจะให้คำแนะนำและฝึกอบรมที่จำเป็นแก่พนักงาน และบริษัทได้รวบรวมกฎหมาย กฎระเบียบของราชการให้เป็นหมวดหมู่เพื่อให้พนักงานศึกษา และมีการจัดอบรมด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องแก่พนักงานอย่างเหมาะสม

3. การปฏิบัติต่อคู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสีย

- บริษัทมีการกำหนดหลักการปฏิบัติต่อคู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ ไว้อย่างชัดเจน โดยกำหนดหลักการแยกตามผู้มีส่วนได้เสียแต่ละส่วนบนห่วงโซ่มูลค่าของบริษัท เพื่อที่จะสามารถตอบสนองต่อคู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียเหล่านั้นได้อย่างถูกต้อง เหมาะสม และได้มีการประกาศให้พนักงานทราบถึงหลักการเหล่านั้นเพื่อนำไปปฏิบัติ

3.4.2 ผลการดำเนินงานด้านสังคม

1. พนักงานและแรงงาน

บริษัทปฏิบัติตามหลักสิทธิมนุษยชน ข้อกำหนดในการจ้างงาน การจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นธรรม การฝึกอบรมและดูแลพนักงาน สภาพแวดล้อมการทำงาน โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) การจ้างงาน

บริษัทคำนึงถึงหลักการสิทธิมนุษยชน โดยการจ้างงานไม่เกี่ยงเพศสภาพ โดยจะพิจารณาจากความสามารถของพนักงานเป็นหลัก

สถิติพนักงานแบ่งจากเพศสภาพ			
ประจำปี	ชาย	หญิง	รวม
2562	583	1,041	1,624
2563	669	961	1,630
2564	544	853	1,397
งวดไตรมาส 2/2565	436	721	1,157

สามารถแบ่งตามเชื้อชาติดังต่อไปนี้

สถิติพนักงานแบ่งตามเชื้อชาติ			
ประจำปี	ไทย	ต่างชาติ	รวม
2562	301	1,323	1,624
2563	371	1,259	1,630
2564	402	995	1,397
งวดไตรมาส 2/2565	389	768	1,157

ทั้งนี้ นอกจากค่าแรงตามที่ตกลงกันในสัญญาจ้าง บริษัทยังจัดให้มีสวัสดิการเพิ่มเติมแก่พนักงาน เช่น การจัดห้องออกกำลังกายของพนักงาน การมอบทุนการศึกษาให้ลูกหลานของพนักงานที่มีผลการเรียนดี จัดกิจกรรมสำหรับพนักงานที่ทำงานกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานโดยการพาไปศึกษาดูงานที่ต่างประเทศ งานรับมอบแหวนทองสำหรับพนักงานอาวุโส

(2) การอบรมพนักงาน

ในปี 2562 - 2564 บริษัทจัดหลักสูตรเพื่ออบรมพนักงานจำนวน 34 หลักสูตร, 29 หลักสูตร และ 30 หลักสูตรตามลำดับ หลักสูตรที่อบรมในแต่ละปีจะมีการกำหนดช่วงเวลาการอบรม งบประมาณ และผู้ที่ต้องรับการอบรม เพื่อให้พนักงานมีพัฒนาคุณภาพการทำงาน ความปลอดภัย ความรู้และความสามารถส่วนบุคคลของพนักงานเอง

2. ความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมการทำงาน

เนื่องจากการอบรมเรื่องความปลอดภัยของบริษัท ทำให้ที่ผ่านมามาตั้งแต่ปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีสถิติพนักงานเกิดการบาดเจ็บจากการทำงานจำนวน 2 ครั้ง 3 ครั้ง และ 2 ครั้ง ตามลำดับ ทั้งหมดเกิดจากความผิดพลาดในการปฏิบัติงานของพนักงาน เพื่อป้องกันความผิดพลาดในอนาคต บริษัทจึงได้จัดให้มีการอบรมแก่พนักงานสำหรับการปฏิบัติงานเฉพาะส่วนงานที่เกิดความผิดพลาดและส่งผลต่อการบาดเจ็บแล้ว

3. ชุมชนและสังคม

บริษัทมีการคำนึงถึงชุมชนบริเวณรอบโรงงานและสำนักงานของบริษัท โดยการเข้าร่วมและสนับสนุนกิจกรรมประจำปีต่างๆ กิจกรรมช่วยเหลือชุมชนเพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับชุมชน เป็นอย่างดีโดยตลอด ซึ่งสามารถสรุปกิจกรรมสำคัญได้ดังนี้

(1) กิจกรรมแห่เทียนพรรษา

บริษัทเป็นเจ้าภาพกิจกรรมแห่เทียนพรรษาประจำปี ในวันอาสาฬหบูชา และวันเข้าพรรษา เพื่อให้พนักงานที่เป็นพุทธศาสนิกชนได้นำเทียนที่บริษัทเป็นผู้จัดเตรียมไปถวายวัดต่างๆ เพื่อจุดบูชาในช่วงเทศกาลเข้าพรรษา นอกจากนี้ บริษัทยังจัด

ให้มีขบวนแห่เทียนพรรษา โดยมีพนักงานและลูกจ้างของบริษัทร่วมในขบวนแห่และมีนางรำในขบวน โดยได้ประชาสัมพันธ์กิจกรรมดังกล่าวให้ชุมชนเข้าร่วมกิจกรรมเพื่อสนับสนุนประเพณีทางพุทธศาสนาอันดีงามต่อไป



ภาพกิจกรรมแห่เทียนพรรษา

(2) กิจกรรมแห่เจ้าแม่ทับทิม

กิจกรรมแห่เจ้าแม่ทับทิม เป็นกิจกรรมสำคัญอย่างหนึ่งชุมชนท่าฉลอม ซึ่งเป็นประเพณีเพื่อฉลองครบรอบการอัญเชิญเจ้าแม่ทับทิมมาจากประเทศจีน ซึ่งบริษัทได้สนับสนุนกิจกรรมโดยการร่วมทำบุญในกิจกรรมครั้งนี้ และแจกน้ำดื่มแก่ชาวบ้านในชุมชน นักท่องเที่ยว หรือผู้ที่เข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าว



ภาพกิจกรรมแห่เจ้าแม่ทับทิม

(3) กิจกรรมวันเด็กแห่งชาติและการให้ทุนการศึกษา

บริษัทจัดกิจกรรมแจกทุนการศึกษาช่วงวันเด็กแห่งชาติ โดยกำหนดเงื่อนไขทุนการศึกษา คือ เด็กที่จะได้รับทุนการศึกษา ต้องเป็นบุตร ธิดาสายตรงของพนักงานที่ปฏิบัติหน้าที่มานานมากกว่า 1 ปี มีเกรดเฉลี่ยรวมไม่น้อยกว่าที่บริษัทกำหนด และอายุต้องไม่เกิน 22 ปี บริษัทกำหนดให้ทุนการศึกษาแก่บุตร ธิดา ของพนักงาน ทั้งระดับการศึกษาประถม มัธยมต้น มัธยมปลาย ปวส/ปวช และระดับปริญญาตรี



ภาพกิจกรรมวันเด็กแห่งชาติและการให้ทุนการศึกษา

(4) การส่งเสริมการท่องเที่ยว

เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวในตำบล บริษัทจึงเข้าร่วมโครงการ Street Art ด้วยการทาสีกำแพงโรงงานของบริษัทที่อำเภอท่าฉลอม จังหวัดสมุทรสาคร ให้เป็นรูปต้นไม้ใหญ่ เพื่อสื่อให้เห็นถึงการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นเสมือนหนึ่งร่มเงาของชุมชน และเพื่อให้เป็นสถานที่ถ่ายรูปของนักท่องเที่ยว



ภาพงานวาดภาพต้นไม้หลังโรงงาน

5) กิจกรรมขายสินค้าอุปโภคบริโภคราคาถูก

บริษัทได้มีการประสานงานกับบริษัทที่ขายสินค้าอุปโภค บริโภคในประเทศหลายบริษัท เพื่อมาเปิดบูธขายสินค้าลดราคาให้กับชาวบ้านในชุมชนละแวกใกล้เคียงและให้กับพนักงานของบริษัท เช่น ไวไว อาหารไทย แล็คตาซอย บริษัทในเครือสหพัฒน์ ซึ่งการออกบูธครั้งนี้บริษัทไม่มีการกำหนดค่าเช่าพื้นที่แต่อย่างใด แต่กำหนดว่าบริษัทที่เข้าร่วมต้องขายสินค้าที่มีราคาต่ำกว่าราคาตลาด เพื่อเป็นการช่วยเหลือลดค่าครองชีพให้แก่ชาวบ้านในชุมชน โดยบริษัทเป็นผู้ประชาสัมพันธ์กิจกรรมดังกล่าวให้ชุมชนรับทราบด้วย



ภาพกิจกรรมขายสินค้าอุปโภคบริโภคราคาถูกให้ชุมชน

(6) กิจกรรมช่วยเหลือเยียวยาช่วง Covid-19 ระบาด

บริษัทได้จัดกิจกรรมเพื่อช่วยเหลือเยียวยาผลกระทบที่เกิดจากการแพร่ระบาดของ Covid-19 ดังต่อไปนี้

- บริษัทจัดให้มีตู้ปันสุขที่บริเวณหน้าสำนักงานและหน้าโรงงาน เพื่อแจกจ่ายปลากระป๋องให้กับชาวบ้านในชุมชนที่ขาดแคลนเสบียงอาหาร โดยบริษัทจะใส่ปลากระป๋องวันละ 50 กระป๋อง และเชิญชวนให้พนักงานรวมถึงชาวบ้านในชุมชนมาร่วมกันบริจาค ซึ่งเป็นการสร้างจิตสำนึกให้กับพนักงานของบริษัทและผู้เกี่ยวข้องในการร่วมแบ่งปันให้แก่ผู้อื่น
- ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทมีการร่วมกันจัดทำ Face Shield จำนวน 10,000 ชิ้นนำไปบริจาคให้กับโรงพยาบาลต่างๆ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายการจัดซื้อหน้ากากของโรงพยาบาลและเป็นการจัดทำหน้ากากทดแทนในช่วงที่หน้ากากขาดตลาด โดยบริษัทบริจาคให้กับหน่วยงานละ 1,000 ชิ้น รวม 10 หน่วยงาน ได้แก่ โรงพยาบาลนครท่าฉลอม โรงพยาบาลสมุทรสาคร โรงพยาบาลเจษฎาเวชการ โรงพยาบาลมหาชัย โรงพยาบาลศิริราช โรงพยาบาลสินธร โรงพยาบาลสันป่าตอง โรงพยาบาลภูเก็ต สำนักงานตำรวจท่าข้าม และสำนักงานตำรวจบางมด



ภาพกิจกรรมช่วยเหลือผู้ป่วยช่วง Covid-19 ระบาด

4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

การวิเคราะห์และอธิบายผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับงวดบัญชีปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 และการวิเคราะห์ฐานะการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 วันที่ 31 ธันวาคม 2563 วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และสำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2565 จะอ้างอิงจากงบการเงินฉบับตรวจสอบและสอบทานโดยผู้สอบบัญชี จากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด โดยจะมีการจัดหมวดของรายได้และค่าใช้จ่ายบางรายการใหม่ ซึ่งจะทำให้มีความแตกต่างจากข้อมูลตัวเลขที่แสดงอยู่ในงบการเงินฉบับตรวจสอบและ/หรือฉบับสอบทานโดยผู้สอบบัญชี ทั้งนี้ เพื่อวัตถุประสงค์ในการนำเสนอเพื่อการวิเคราะห์และอธิบายผลการดำเนินงานในเอกสารฉบับนี้เท่านั้น

4.1 การวิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะทางการเงิน

4.1.1 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

บริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลไม้และอาหารแปรรูป โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ดังนี้ (1) ผลไม้อบแห้ง (2) ปลากระป๋อง และ (3) ขนมเพื่อสุขภาพ โดยมีผลิตภัณฑ์หลักคือ ผลไม้อบแห้ง และปลากระป๋อง ซึ่งบริษัทเน้นส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ อาทิ สหรัฐอเมริกา แคนาดา ญี่ปุ่น สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ สาธารณรัฐประชาชนจีน อิตาลี เนเธอร์แลนด์ อินเดีย ไต้หวัน ฝรั่งเศส คูเวต สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เป็นต้น โดยในช่วงปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีสัดส่วนการขายสินค้าไปยังต่างประเทศ เท่ากับ 71%-74% ของรายได้จากการขายรวม และมีรูปแบบการจำหน่ายสินค้าแบบรับจ้างการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Original Equipment Manufacturer: OEM) จำหน่ายสินค้าเป็นแพ็คเกจใหญ่ (Bulk Pack) ให้กับกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมและกลุ่มลูกค้าธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ และจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท อาทิ EROS Sumaco เรือรบ Meble และ Chin Huay เป็นต้น ให้กับกลุ่มลูกค้าร้านค้าทั่วไป โดยในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายแบบ OEM คิดเป็นสัดส่วน 60.95% 63.35% 64.05% และ 65.95% ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ มีรายได้จากการขายแบบ Bulk Pack คิดเป็นสัดส่วน 33.41% 29.05% 29.88% และ 32.33% ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ และมีรายได้จากการขายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คิดเป็นสัดส่วน 5.64% 7.60% 6.07% และ 1.72% ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ

บริษัทและบริษัทย่อยมีโรงงานผลิต 2 แห่ง ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทในประเทศ 1 แห่ง และดำเนินการโดยบริษัทย่อยที่ประเทศกัมพูชาอีก 1 แห่ง โดยบริษัทย่อยได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีจากการส่งเสริมการลงทุน (QIP-Qualified Investment Project) ในประเทศกัมพูชา ซึ่งจะยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรที่ได้จากการประกอบกิจการเป็นระยะเวลา 6 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ ซึ่งบริษัทย่อยเริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการในเดือนเมษายน 2563

รายได้

บริษัทมีโครงสร้างรายได้ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ ในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 ดังนี้

โครงสร้างรายได้ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย										
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง										
ในประเทศ	445.44	26.67%	408.75	24.80%	323.80	21.67%	193.66	25.44%	236.09	25.21%
ต่างประเทศ	972.49	58.23%	965.02	58.54%	940.56	62.96%	448.50	58.93%	579.70	61.91%
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง										
ในประเทศ	33.13	1.99%	51.08	3.10%	54.77	3.67%	26.21	3.44%	15.55	1.66%
ต่างประเทศ	201.47	12.07%	204.66	12.41%	116.89	7.82%	55.86	7.34%	74.71	7.98%
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ										
ในประเทศ	4.03	0.24%	2.02	0.12%	1.41	0.09%	0.56	0.07%	2.21	0.24%

โครงสร้างรายได้ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
ต่างประเทศ	0.20	0.01%	2.94	0.18%	4.85	0.33%	1.41	0.19%	1.79	0.19%
รวมรายได้จากการขาย	1,656.76	99.21%	1,634.47	99.15%	1,442.28	96.54%	726.20	95.41%	910.04	97.19%
รายได้อื่น	13.26	0.79%	13.95	0.85%	51.72	3.46%	34.91	4.59%	26.31	2.81%
รายได้รวม	1,670.02	100.00%	1,648.42	100.00%	1,494.00	100.00%	761.11	100.00%	936.35	100.00%

หมายเหตุ: รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากการชดเชยการส่งออก กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ รายได้จากการขายเศษซาก กำไรจากการวัดมูลค่ายุติธรรมตราสารอนุพันธ์ กำไรจากการตีราคาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน รายได้ค่าฝากแช่ ดอกเบี้ยรับ

1. รายได้จากการขาย

ตารางแสดงรายได้จากการขายแยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565

โครงสร้างรายได้จากการขายตามกลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง	1,417.93	85.58%	1,373.78	84.05%	1,264.36	87.66%	642.16	88.43%	815.78	89.64%
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง	234.60	14.16%	255.74	15.65%	171.66	11.90%	82.07	11.30%	90.26	9.92%
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ	4.23	0.26%	4.95	0.30%	6.26	0.44%	1.97	0.27%	4.00	0.44%
รวมรายได้จากการขาย	1,656.76	100.00%	1,634.47	100.00%	1,442.28	100.00%	726.20	100.00%	910.04	100.00%

รายได้จากการขายของบริษัทและบริษัทย่อยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่

- 1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง คิดเป็นสัดส่วน 85.58% 84.05% 87.66% และ 89.64% ของรายได้แต่ละช่วงเวลาตามลำดับ
- 2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง คิดเป็นสัดส่วน 14.16% 15.65% 11.90% และ 9.92% ของรายได้แต่ละช่วงเวลาตามลำดับ
- 3) กลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ คิดเป็นสัดส่วน 0.26% 0.30% 0.44% และ 0.44% ของรายได้แต่ละช่วงเวลาตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าสัดส่วนรายได้กลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพจะน้อยที่สุด เนื่องจากบริษัทเพิ่งคิดค้นและเริ่มทำการตลาดเมื่อปี 2559 ที่ผ่านมา ประกอบกับสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส Covid-19 ทำให้บริษัทยังไม่สามารถทำการตลาดให้แก่สินค้ากลุ่มนี้ได้เต็มที่ แต่จะพบว่ามียอดการเติบโตของรายได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

ตารางแสดงรายได้จากการขายแยกตามตราสินค้าสำหรับปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565

โครงสร้างรายได้จากการขายตามประเภทตราสินค้า	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าบริษัท	96.21	5.81%	128.27	7.85%	92.67	6.43%	41.75	5.75%	15.67	1.72%
ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าอื่นและที่ไม่มีตราสินค้า	1,560.55	94.19%	1,506.20	92.15%	1,349.61	93.57%	684.45	94.25%	894.38	98.28%
รวมรายได้จากการขาย	1,656.76	100.00%	1,634.47	100.00%	1,442.28	100.00%	726.20	100.00%	910.04	100.00%

ภาพรวมของโครงสร้างรายได้จากการขายตามประเภทตราสินค้า ในช่วงปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 พบว่าบริษัทยังคงมีสัดส่วนรายได้จากการขายภายใต้ตราสินค้าอื่นในรูปแบบสั่งผลิตหรือสินค้า OEM และในรูปแบบบรรจุภัณฑ์ขนาดใหญ่ หรือสินค้าขายส่ง (Bulk Pack) เพื่อลูกค้านำไปบรรจุใหม่เป็นบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก (Re-pack) สำหรับจำหน่ายต่อ คิดเป็นสัดส่วนรายได้เฉลี่ย 3 ปีเท่ากับ 93.6% ของรายได้จากการขายปี 2562-2564 และเท่ากับ 98.3% ของรายได้จากการขายงวด 6 เดือนปี 2565 ในขณะที่สัดส่วนรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าบริษัทเฉลี่ย 3 ปี เท่ากับ 6.4% ของรายได้จากการขายปี 2562-2564 และคิดเป็นสัดส่วน 1.7% ของรายได้จากการขายงวด 6 เดือนปี 2565

ตารางแสดงรายได้จากการขายแยกตามที่ตั้งของลูกค้าสำหรับปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565

โครงสร้างรายได้จากการขาย ตามที่ตั้งของลูกค้า	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
ลูกค้าในประเทศ	482.59	29.13%	461.86	28.26%	379.98	26.35%	220.42	30.35%	253.85	27.89%
ลูกค้าต่างประเทศ	1,174.17	70.87%	1,172.62	71.74%	1,062.30	73.65%	505.77	69.65%	656.19	72.11%
รวมรายได้จากการขาย	1,656.76	100.00%	1,634.47	100.00%	1,442.28	100.00%	726.20	100.00%	910.04	100.00%

เมื่อพิจารณาโครงสร้างรายได้จากการขายตามที่ตั้งของกลุ่มลูกค้า พบว่าบริษัทมีรายได้จากการขายให้แก่ลูกค้าต่างประเทศเป็นหลักมาโดยตลอด ในช่วงปี 2562-2564 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายส่งออกเฉลี่ย 3 ปีเท่ากับ 72.1% และมีสัดส่วนรายได้จากการขายในประเทศเฉลี่ย 3 ปีเท่ากับ 27.9% ขณะที่ในงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายส่งออกเท่ากับ 72.1% และมีสัดส่วนรายได้จากการขายในประเทศเท่ากับ 27.9% ประเทศที่บริษัทมีรายได้จากการขายส่งออก 3 ลำดับแรก ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และแคนาดา ตามลำดับ โดยสกุลเงินหลักที่ลูกค้าใช้ในการซื้อสินค้าคือ สกุลเงินเหรียญดอลลาร์สหรัฐ (USD) ยกเว้นประเทศญี่ปุ่นที่ใช้สกุลเงินเยน (JPY) การที่บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการส่งออกเป็นส่วนใหญ่ บริษัทจึงต้องระมัดระวังและมีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการกำหนดให้มีผู้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนและการเข้าทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเมื่ออัตราแลกเปลี่ยนผันผวนถึงระดับที่กำหนด ซึ่งสัญญาส่วนใหญ่มีอายุไม่เกินหนึ่งปี โดยมีรายละเอียดเพิ่มเติมตามส่วนที่ 2.2 ข้อ 2. การบริหารจัดการความเสี่ยง ที่ผ่านมา บริษัทมีผลกำไร/(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนในปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 เท่ากับ (4.15) ล้านบาท (3.60) ล้านบาท 38.55 ล้านบาท และ 20.98 ล้านบาท ตามลำดับ

ทั้งนี้ สามารถวิเคราะห์รายได้จากการขายในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

1.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง

รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขายผลไม้อบแห้ง										
ในประเทศ	445.44	31.42%	408.75	29.75%	323.80	25.62%	193.66	30.16%	236.08	28.94%
ตราสินค้าบริษัท	10.87	0.77%	3.73	0.27%	4.27	0.34%	2.47	0.39%	2.06	0.25%
รับจ้างผลิต (OEM)	259.58	18.31%	283.29	20.62%	244.98	19.38%	161.99	25.23%	176.80	21.67%
ขายส่ง (Bulk Pack)	174.99	12.34%	121.73	8.86%	74.55	5.90%	29.19	4.55%	57.22	7.02%
ต่างประเทศ	972.49	68.58%	965.03	70.25%	940.56	74.38%	448.50	69.84%	579.70	71.06%
ตราสินค้าบริษัท	2.96	0.21%	3.76	0.27%	3.06	0.23%	1.99	0.31%	0.86	0.11%
รับจ้างผลิต (OEM)	593.58	41.86%	610.96	44.48%	582.59	46.08%	286.88	44.67%	342.14	41.94%
ขายส่ง (Bulk Pack)	375.95	26.51%	350.31	25.50%	354.91	28.07%	159.64	24.86%	236.69	29.01%
รวมรายได้จากการขายผลไม้อบแห้ง	1,417.93	100.00%	1,373.78	100.00%	1,264.36	100.00%	642.16	100.00%	815.78	100.00%

กลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งถือเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ผลไม้ 3 อันดับแรกที่มีมูลค่าการจำหน่ายสูงสุดในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ได้แก่ มะม่วง ส้ม และขิง ตามลำดับ โดยมีสัดส่วนเฉลี่ยประมาณ 70% ของรายได้จากการขายผลไม้อบแห้งทุกประเภท กลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งจะเน้นการขายส่งออกไปให้แก่กลุ่มลูกค้าต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ประเทศคู่ค้าหลักได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และแคนาดา ซึ่งผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งที่ขายส่งออกไปต่างประเทศกว่า 99% จะเป็นรูปแบบการรับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) และการขายส่งสินค้าแพ็คเกจใหญ่ (Bulk Pack)

ในปี 2563 บริษัทมีรายได้จากการขายผลไม้สดลดลงจากปีก่อนหน้า 44.15 ล้านบาท หรือลดลง 3.11% จะพบว่าส่วนใหญ่ลดลงจากยอดขายในประเทศไทย สาเหตุเกิดจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ทำให้นักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยลดลง ส่งผลให้ลูกค้าของบริษัทในประเทศไทยมียอดขายผลไม้สดในรูปแบบของฝากให้แก่พนักงานท่องเที่ยวตามจังหวัดแหล่งท่องเที่ยวหรือสนามบินลดลงอย่างมากทั้งรูปแบบของสินค้าที่เป็นตราสินค้าบริษัท “Bangkok Tasty” และการขายส่ง กอปรกับมาตรการ Lockdown ในประเทศไทยตามคำสั่งของหน่วยงานภาครัฐ ในขณะที่ยอดขายส่งออกต่างประเทศในปี 2563 ยังไม่ได้รับผลกระทบมากนัก

ในปี 2564 บริษัทมีการผลิตผลไม้สดลดลงถึง 16.4% เนื่องจากจำนวนชั่วโมงการผลิตลดลงจากการที่พนักงานฝ่ายผลิตในโรงงานจะต้องดำเนินการตามมาตรการป้องกันโรคไวรัส COVID-19 อย่างเคร่งครัด ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายผลไม้สดที่ลดลงจากปีก่อนหน้า 109.42 ล้านบาท หรือลดลง 7.96% ตามที่กล่าว เป็นการลดลงของยอดขายในประเทศไทยเป็นหลัก ซึ่งสาเหตุหลักยังคงเป็นเรื่องผลกระทบจากโรคไวรัส COVID-19 นักท่องเที่ยวต่างชาติยังมีจำนวนน้อยมากหลังจากภาครัฐมีนโยบายให้นักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยตั้งแต่ในช่วงไตรมาส 4/2564 ในขณะที่ยอดขายส่งออกต่างประเทศลดลงประมาณ 2.53% มีสาเหตุมาจากปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และเรือขนส่งสินค้าลูกค้าจึงไม่สามารถจัดหาเรือมารับสินค้าของบริษัทที่ประเทศไทยได้ตามกำหนด ซึ่งลูกค้าต่างประเทศกว่า 75% จะมีเงื่อนไขการสั่งซื้อสินค้าแบบ FOB กล่าวคือลูกค้าจะรับผิดชอบเรื่องการรับสินค้าของบริษัทที่ทำเรือในประเทศไทยเอง ส่งผลให้ยอดขายได้จากการขายลดลงในปี 2564

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายผลไม้สดเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า 173.63 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 27.04% โดยมาจากการเพิ่มขึ้นทั้งรายได้จากการขายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งไตรมาส 2 ของแต่ละปีจะเป็นช่วงไตรมาสที่บริษัทมียอดขายสูงสุดของปี อันเนื่องมาจากเป็นฤดูกาลที่ผลผลิตมะม่วงออกสู่ท้องตลาดมากที่สุด (High Season) ประกอบกับในช่วงต้นปี 2565 สถานการณ์ขาดแคลนเรือและตู้คอนเทนเนอร์สำหรับการส่งสินค้าระหว่างประเทศคลี่คลายลงอันเนื่องมาจากการปิดประเทศของจีน (Lock Down) ตามนโยบาย Zero-COVID ทำให้จีนมีความต้องการใช้เรือและตู้คอนเทนเนอร์ลดลง ด้วยเหตุดังกล่าวจึงทำให้บริษัทมีการขายและจัดส่งสินค้าเติบโตขึ้นในช่วง 6 เดือนปี 2565 นอกจากนี้ ในงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทย่อยที่ประเทศกัมพูชาได้เริ่มจัดส่งสินค้าผลไม้สดไปยังประเทศในแถบยุโรปได้ภายใต้สิทธิประโยชน์พิเศษทางภาษีศุลกากร (Generalized System of Preferences: GSP)¹ ซึ่งประเทศกัมพูชาได้รับสิทธิยกเว้นอากรขาเข้าจากประเทศในแถบทวีปยุโรป ซึ่งในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้าบริษัทย่อยยังไม่มีมีการส่งออกสินค้าไปยังลูกค้ารายอื่นนอกจากบริษัทแม่ในประเทศไทย

1.2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง

รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขายปลากระป๋อง										
ในประเทศ	33.13	14.12%	51.08	19.98%	54.77	31.91%	26.21	31.93%	15.55	17.23%
ตราสินค้าบริษัท	26.14	11.14%	47.30	18.50%	40.83	23.79%	19.23	23.43%	8.28	9.17%
รับจ้างผลิต (OEM)	6.99	2.98%	3.78	1.48%	13.94	8.12%	6.98	8.50%	7.27	8.05%
ต่างประเทศ	201.47	85.88%	204.66	80.02%	116.89	68.09%	55.86	68.07%	74.71	82.77%
ตราสินค้าบริษัท	52.00	22.17%	68.52	26.79%	38.25	22.28%	17.51	21.33%	4.15	4.59%
รับจ้างผลิต (OEM)	149.47	63.71%	136.14	53.23%	78.64	45.81%	38.36	46.74%	70.56	78.18%
รวมรายได้จากการขายปลากระป๋อง	234.60	100.00%	255.74	100.00%	171.66	100.00%	82.07	100.00%	90.26	100.00%

¹ สิทธิประโยชน์พิเศษทางภาษีศุลกากร เป็นการที่ประเทศที่พัฒนาแล้วให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากรแก่สินค้าที่มีแหล่งกำเนิดในประเทศที่กำลังพัฒนา โดยเป็นการลดหย่อนหรือยกเว้นอากรขาเข้าแก่สินค้าที่อยู่ในรายการที่ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า

รายได้จากการขายปลากระป๋องส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการขายไปยังต่างประเทศ ประเทศคู่ค้าหลักได้แก่ สหรัฐอเมริกา สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ และเนเธอร์แลนด์ โดยในปี 2562-2564 บริษัทส่งออกกลุ่มปลากระป๋องเฉลี่ยประมาณ 78.0% ขณะที่ในช่วง 6 เดือนปี 2565 บริษัทส่งออกสินค้าปลากระป๋องคิดเป็นสัดส่วน 82.8% โดยส่วนใหญ่จะเป็นการรับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (OEM) ในทางกลับกัน รายได้จากการขายปลากระป๋องในประเทศไทยจะเน้นขายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท เช่น Sumaco เป็นต้น ทั้งนี้ จากภาวะการแข่งขันในตลาดสินค้าปลากระป๋องที่มีการแข่งขันที่รุนแรงและมีผู้ประกอบการรายใหญ่หลายราย บริษัทจึงไม่ได้เน้นการเพิ่มยอดขายกลุ่มปลากระป๋องมากนัก โดยพยายามรักษาฐานลูกค้าเดิมที่มีเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ในปี 2563 รายได้จากการขายปลากระป๋องเติบโตขึ้น 21.14 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.01% ส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากการขายในประเทศไทยเนื่องจากสถานการณ์โรคไวรัส COVID-19 ทำให้ร้านอาหารปิดตัวลง ประกอบกับการ Work From Home ผู้บริโภคในประเทศไทยจึงมีการกักตุนสินค้าและบริโภคปลากระป๋องเพิ่มขึ้น

ในปี 2564 บริษัทผลิตปลากระป๋องลดลงถึง 32.1% สาเหตุเกิดจากจำนวนชั่วโมงการผลิตลดลงจากการที่พนักงานฝ่ายผลิตในโรงงานจะต้องดำเนินการตามมาตรการป้องกันโรคไวรัส COVID-19 อย่างเคร่งครัดเช่นเดียวกับฝ่ายผลิตผลไม้อบแห้ง ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายปลากระป๋องลดลง 84.08 ล้านบาท หรือลดลง 32.88% โดยมาจากการลดลงของรายได้จากการส่งออกปลากระป๋องที่บริษัทเป็นผู้รับจ้างผลิตแบบ OEM ให้แก่ลูกค้าต่างประเทศเป็นสำคัญ นอกจากนี้ยังมีสาเหตุมาจากปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และการเพิ่มขึ้นของค่าระวางเรือขนส่งระหว่างประเทศตามที่ได้กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ ประกอบกับการลดลงของยอดขายปลากระป๋องที่เป็นตราสินค้าบริษัทซึ่งส่งออกไปยังประเทศเมียนมาร์ อันเนื่องมาจากการสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศเมียนมาร์ ในขณะที่ยอดขายปลากระป๋องในประเทศเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากการกักตุนสินค้าและบริโภคปลากระป๋องเพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการ Work From Home เช่นเดียวกับปี 2563

สำหรับช่วง 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายปลากระป๋องเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า 8.18 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.97% โดยเป็นการเพิ่มขึ้นจากรายได้จากการส่งออกต่างประเทศเป็นหลัก ในรูปแบบการรับจ้างผลิต OEM และอีกส่วนหนึ่งมาจากคำสั่งซื้อในช่วงปลายปี 2564 ที่ลูกค้าไม่สามารถจัดหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์เพื่อรับสินค้าได้ และบริษัทได้มีการทยอยส่งในช่วงต้นปี 2565 ขณะที่รายได้จากการขายปลากระป๋องในส่วนของบริษัท ทั้งในและต่างประเทศลดลง เนื่องจากบริษัทมีการปรับราคาขายปลากระป๋องที่เป็นตราสินค้าของบริษัททั้งในประเทศและต่างประเทศ ตามราคาวัตถุดิบปลา และราคาต้นทุนหลักสำหรับบรรจุภัณฑ์กระป๋องที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้มีปริมาณขายที่ลดลง ประกอบกับบริษัทได้รับคำสั่งซื้อปลากระป๋องลดลงจากลูกค้าหลักในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

1.3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ

รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขายขนมเพื่อสุขภาพ										
ในประเทศ	4.03	95.20%	2.02	40.74%	1.41	22.53%	0.56	28.32%	2.21	55.33%
ตราสินค้าบริษัท	1.27	30.04%	0.43	8.78%	0.48	7.62%	0.22	11.37%	0.22	5.52%
รับจ้างผลิต (OEM)	0.15	3.57%	1.20	24.15%	0.30	4.77%	0.01	0.46%	1.96	49.01%
ขายส่ง (Bulk Pack)	2.61	61.59%	0.39	7.81%	0.63	10.14%	0.32	16.48%	0.03	0.80%
ต่างประเทศ	0.20	4.80%	2.93	59.26%	4.85	77.47%	1.41	71.68%	1.79	44.67%
ตราสินค้าบริษัท	0.18	4.30%	0.46	9.30%	0.60	9.52%	0.33	16.53%	0.09	2.30%
รับจ้างผลิต (OEM)	0.02	0.50%	0.14	2.84%	3.34	53.43%	0.25	12.88%	1.43	35.86%
ขายส่ง (Bulk Pack)	0.00	0.00%	2.33	47.12%	0.91	14.52%	0.83	42.27%	0.26	6.52%
รวมรายได้จากการขายขนมเพื่อสุขภาพ	4.23	100.00%	4.95	100.00%	6.26	100.00%	1.97	2.40%	4.00	4.43%

บริษัทผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพภายใต้ตราสินค้า “Meble” ซึ่งเป็นตราสินค้าของบริษัท และเริ่มจำหน่ายภายในประเทศไทยมาตั้งแต่ปี 2559 โดยในช่วงปี 2562-2564 ที่ผ่านมา ผลิตภัณฑ์กลุ่มดังกล่าวมีส่วนเฉลี่ยประมาณ 0.3% ของรายได้จากการขาย ซึ่งเป็นสัดส่วนน้อยที่น้อยเนื่องจากบริษัทอยู่ในช่วงของการเริ่มต้นทำตลาดกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ แต่ภายใต้สถานการณ์โรคไวรัส COVID-19 จึงยังทำให้ไม่สามารถดำเนินกลยุทธ์การตลาดเต็มตามแผนงาน

ทั้งนี้ ในปี 2564 บริษัทมีรายได้จากการขายขนมเพื่อสุขภาพเพิ่มขึ้น 1.31 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 26.46% จากปี 2563 โดยมาจากการรับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่ง (OEM) ให้แก่ลูกค้าต่างประเทศ และเนื่องจากบริษัททยอยคิดค้นสินค้าใหม่ๆ ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพเข้าสู่ตลาดในปี 2564 และผลตอบรับของการทำการตลาดผ่าน Social Platform ต่างๆ ที่เริ่มในปี 2564 เช่นกัน

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายขนมเพื่อสุขภาพเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า 2.03 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 103.37% โดยมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการรับจ้างผลิต OEM ให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของสินค้าใหม่ๆ ที่เปิดตัวสู่ตลาด

2. รายได้อื่น

รายได้อื่นของบริษัทประกอบด้วย รายได้ขดเคยการส่งออก กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน รายได้จากการขายเศษซาก รายได้ค่าฝากเช่า ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น ทั้งนี้รายได้อื่นหลายรายการเป็นรายได้ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี ซึ่งเกิดจากลักษณะการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท แต่ในทางมาตรฐานบัญชีจะนำไปบันทึกไว้ในประเภทรายการ “รายได้อื่น”

บริษัทมีรายได้อื่นในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 เท่ากับ 13.26 ล้านบาท 13.95 ล้านบาท 51.73 ล้านบาท และ 26.31 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2564 บริษัทมีรายได้อื่นเพิ่มขึ้นจากรายการกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจำนวน 38.55 ล้านบาท อันเนื่องมาจากการอ่อนค่าของสกุลเงินบาทในช่วงปี 2564 ที่ผ่านมา ทั้งนี้บริษัทมีวงเงิน Forward Contract จากธนาคารพาณิชย์ และมีการกำหนดนโยบายบริหารความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งบริษัทจะเข้าทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าในกรณีที่สกุลเงินบาทมีความผันผวนในทิศทางที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท แต่ในปี 2564 ทิศทางสกุลเงินบาทส่งผลบวกต่อบริษัทซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ

ต้นทุนสินค้าขายและกำไรขั้นต้น

รายการ	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วนเทียบรายได้	ล้านบาท	สัดส่วนเทียบรายได้	ล้านบาท	สัดส่วนเทียบรายได้	ล้านบาท	สัดส่วนเทียบรายได้	ล้านบาท	สัดส่วนเทียบรายได้
1. กลุ่มผลไม้อบแห้ง	1,218.59	85.94%	1,084.45	78.94%	1,028.79	81.37%	548.42	85.40%	650.24	79.71%
2. กลุ่มปลากระป๋อง	213.88	91.17%	220.35	86.16%	147.73	86.06%	69.99	85.28%	79.49	88.07%
3. กลุ่มขนมเพื่อสุขภาพ	7.76	183.32%	5.15	103.91%	6.12	97.80%	2.06	104.71%	3.94	98.50%
รวมต้นทุนขาย	1,440.23	86.93%	1,309.95	80.15%	1,182.55	81.99%	620.47	85.44%	733.67	80.62%
รวมกำไรขั้นต้น	216.53	13.07%	324.52	19.85%	259.72	18.01%	105.73	14.56%	176.37	19.38%

ต้นทุนสินค้าขาย ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบของสินค้า ค่าแรงงานฝ่ายผลิต ค่าไฟฟ้าและเชื้อเพลิงในโรงงาน ค่าเสื่อมราคาอาคารโรงงาน เครื่องจักร และอุปกรณ์ ค่าวัสดุสิ้นเปลือง ค่าบรรจุภัณฑ์

ภาพรวมของกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2563 บริษัทมีกำไรขั้นต้น 324.52 ล้านบาท และมีอัตรากำไรขั้นต้น 19.85% เพิ่มขึ้นจากปี 2562 เป็นผลมาจาก 1) อัตรากำไรขั้นต้นสินค้ากลุ่มผลไม้อบแห้งปรับตัวเพิ่มขึ้น จากราคาเฉลี่ยของมะม่วง

สดซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตปรับตัวลดลงในระหว่างปี 2563 ในขณะที่บริษัทกำหนดราคาขายไว้กับลูกค้ารายใหญ่ในรูปแบบสัญญาซื้อขายรายปีไว้ล่วงหน้าแล้ว 2) บริษัทมีนโยบายลดจำนวนพนักงานฝ่ายผลิตลง โดยเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานให้ดียิ่งขึ้น ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายพนักงานและค่าล่วงเวลาลดลง และ 3) บริษัทมีการปรับเปลี่ยนระบบบัญชี ERP (Enterprise Resource Planning) ช่วยให้ฝ่ายบริหารสามารถวิเคราะห์และควบคุมต้นทุนการผลิตได้ดีขึ้น ส่งผลต่อความแม่นยำในการคำนวณต้นทุนและการกำหนดราคาขายสินค้าแก่ลูกค้าทั้งประเภทรูปแบบสัญญาซื้อขายรายปี และรูปแบบสั่งซื้อเป็นครั้งคราว

ขณะที่ในปี 2564 บริษัทมีกำไรขั้นต้น 258.31 ล้านบาท และมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลงเหลือ 17.91% เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักมาจาก 1) ยอดขายกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักทั้งกลุ่มผลไม้อบแห้งและปลากระป๋องที่ลดลงในปี 2564 จากเหตุปัจจัยเรื่องผลกระทบโรคไวรัส COVID-19 และปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และเรือขนส่งสินค้าตามที่ได้อธิบายไว้แล้วในหัวข้อรายได้จากการขาย 2) ต้นทุนสินค้าขายต่อหน่วยสูงขึ้นกว่าปี 2563 เนื่องจากปริมาณสินค้าที่ผลิตได้มีจำนวนลดลงจากการที่ฝ่ายผลิตในโรงงานจำเป็นต้องดำเนินการตามมาตรการป้องกันและควบคุมการแพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 อย่างเคร่งครัด ส่งผลทำให้ฝ่ายผลิตมีจำนวนชั่วโมงการทำงานต่อวันลดลง ปริมาณสินค้าที่ผลิตได้จึงลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ในขณะที่ค่าแรงงานฝ่ายผลิตและค่าใช้จ่ายการผลิตส่วนใหญ่เป็นประเภทค่าใช้จ่ายคงที่ ส่งผลให้ต้นทุนสินค้าขายต่อหน่วยสำหรับสินค้าที่ผลิตในปี 2564 สูงขึ้น

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีกำไรขั้นต้น 176.37 ล้านบาท และมีอัตรากำไรขั้นต้น 19.38% ซึ่งสูงกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีกำไรขั้นต้น 105.73 ล้านบาท และมีอัตรากำไรขั้นต้น 14.56% โดยกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นมาจากการที่บริษัทมีรายได้จากการขายและความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นในงวด 6 เดือนปี 2565 เพิ่มขึ้นเนื่องจากในฤดูกาลมะม่วงของปี 2565 มีราคามะม่วงถูกลงกว่าในช่วงปี 2564 คิดเป็นประมาณ 2-3 บาทต่อ กิโลกรัม จึงทำให้ต้นทุนผลิตสินค้าต่อหน่วยลดลงและส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นดีขึ้น นอกจากนี้ อัตรากำไรขั้นต้นในงวด 6 เดือนปี 2565 ยังเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าอันเนื่องมาจากการที่บริษัทมีต้นทุนสินค้าเฉลี่ยต่อหน่วยลดลงสู่ภาวะปกติ โดยในงวด 6 เดือนปี 2564 บริษัทมีต้นทุนสินค้าเฉลี่ยต่อหน่วยที่จำหน่ายในงวดสูงกว่าปกติอันเนื่องมาจาก (1) ฝ่ายบริหารได้มีการพิจารณาอนุมัติค่าใช้จ่ายโบนัสในช่วงท้ายปี 2563 เพิ่มเติมจากที่ประมาณการค่าใช้จ่ายดังกล่าวให้แก่พนักงานในช่วงต้นปี เนื่องจากบริษัทได้รับผลกระทบจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 น้อยกว่าที่คาดการณ์ไว้ บริษัทจึงบันทึกค่าใช้จ่ายโบนัสเพิ่มเติมของพนักงานฝ่ายผลิตรวมเป็นต้นทุนของสินค้าคงเหลือที่ผลิตขึ้นหลังจากการพิจารณาค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมดังกล่าว โดยเมื่อสินค้าล็อตดังกล่าวยังไม่ได้มีการขายออกไป ค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มดังกล่าวจะบันทึกอยู่ในต้นทุนของสินค้าคงเหลือ ณ วันสิ้นปี 2563 จึงส่งผลให้ต้นทุนสินค้าคงเหลือต่อหน่วยล็อตดังกล่าวสูงกว่าต้นทุนสินค้าคงเหลือที่ต่ำกว่าก่อนหน้า และต่อมาเมื่อบริษัทได้มีการขายสินค้าล็อตดังกล่าวในงวด 6 เดือนปี 2564 จึงรับรู้ต้นทุนสินค้าคงเหลือดังกล่าวเป็นต้นทุนขายในงวด 6 เดือนปี 2564 (รายการในงบกำไรขาดทุน) และส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้น และ (2) ในเดือนธันวาคม 2563 บริษัทมีการเปิดโรงงานผลิตสินค้าเพียงครึ่งเดือนจึงมีการผลิตสินค้าในจำนวนน้อยกว่าปกติ ส่งผลให้สินค้าที่ผลิตมีต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยสูงขึ้น จากปัจจัยทั้งสองดังกล่าว จึงทำให้สินค้าคงเหลือที่ขายในงวด 6 เดือนปี 2564 มีต้นทุนสินค้าเฉลี่ยต่อหน่วยสูงขึ้น ซึ่งในงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทไม่มีเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นแล้ว จึงมีอัตรากำไรขั้นต้นกลับสู่ระดับปกติ

ทั้งนี้ สามารถอธิบายต้นทุนและกำไรขั้นต้นของแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

1. ต้นทุนสินค้าขายและกำไรขั้นต้น ผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง

ผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้ง	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
รายได้จากการขาย	1,417.93	1,373.78	1,264.36	642.16	815.78
ต้นทุนขาย	1,218.59	1,084.45	1,028.79	548.42	650.24
กำไรขั้นต้น	199.34	289.33	235.57	93.74	165.55
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	14.06%	21.06%	18.63%	14.60%	20.29%

อัตรากำไรขั้นต้นของสินค้ากลุ่มผลไม้จะขึ้นอยู่กับราคาผลไม้สดที่บริษัทจะสามารถจัดซื้อได้ในแต่ละช่วงเวลาแต่ละปี ซึ่งมีความผันผวนตามสภาพและปริมาณของผลผลิตที่ออกสู่ท้องตลาดในแต่ละปี โดยเฉพาะสินค้ามะม่วงที่เป็นวัตถุดิบหลักของบริษัท ในปี 2562 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้าผลไม้สดต่ำกว่าระดับปกติ สาเหตุหลักมาจากปัญหาภัยแล้งและปริมาณน้ำฝนที่ลดลงในช่วงปี 2561 ต่อเนื่องถึงปี 2562 ทำให้ปริมาณผลผลิตมะม่วงที่ออกจำหน่ายสู่ท้องตลาดในฤดูเก็บเกี่ยวมีปริมาณลดลงมากจึงส่งผลให้ราคามะม่วงปรับตัวสูงขึ้น ทำให้บริษัทมีต้นทุนวัตถุดิบและต้นทุนสินค้าขายของผลไม้สดเพิ่มขึ้น ในขณะที่บริษัทไม่สามารถจะปรับราคาขายสินค้าได้มากนัก เป็นผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นสินค้าผลไม้สดปี 2562 เท่ากับ 14.06%

ปี 2563 ปัญหาสภาวะภัยแล้งได้คลี่คลายลงทำให้มีปริมาณผลผลิตมะม่วงออกสู่ท้องตลาดมากขึ้นทั้งในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวและนอกฤดูเก็บเกี่ยว เป็นผลให้ราคามะม่วงซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้าเฉลี่ยทั้งปีลดลง กอปรกับบริษัทมีการควบคุมต้นทุนค่าแรงฝ่ายผลิตและค่าล่วงเวลาฝ่ายผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงทำให้ต้นทุนสินค้าขายต่อหน่วยปรับลดลง ในปี 2563 จะพบว่าถึงแม้ยอดขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้สดจะลดลงแต่ด้วยอัตรากำไรต่อหน่วยที่เพิ่มขึ้นตามที่กล่าว ส่งผลให้ทั้งปี 2563 บริษัทมีกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น 289.33 ล้านบาท และมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเป็น 21.06%

สำหรับปี 2564 บริษัทมีกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นกลุ่มผลไม้สดลดลงจากปี 2563 โดยมีสาเหตุมาจากยอดขายกลุ่มผลไม้สดที่ลดลง และต้นทุนสินค้าขายต่อหน่วยที่สูงขึ้นในปี 2564 จากปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ลดลงสืบเนื่องมาจากชั่วโมงการทำงานของฝ่ายผลิตที่จำเป็นต้องลดลงตามที่ได้อธิบายไว้ก่อนหน้านี้ในภาพรวมต้นทุนสินค้าขายปี 2564 อัตราการใช้กำลังการผลิตของโรงงานผลิตผลไม้สดในประเทศไทยลดลงเหลือ 62.65% ในขณะที่อัตราการใช้กำลังการผลิตของโรงงานที่ประเทศกัมพูชาอยู่ที่ 52.40% ในปี 2564 สินค้ามะม่วงอบแห้งที่ผลิตได้จากโรงงานที่ประเทศกัมพูชายังคงมีต้นทุนต่อหน่วยสูง เนื่องจากยังอยู่ในช่วงพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต โดยในช่วงเวลาดังกล่าวประเทศไทยยังประสบกับสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 อย่างรุนแรง และอยู่ระหว่างการเริ่มทยอยฉีดวัคซีนป้องกันโรคไวรัส COVID-19 ให้แก่ประชากรในประเทศ ภาครัฐจึงมีการบังคับใช้มาตรการกักตัวผู้ที่เดินทางเข้ามาจากต่างประเทศที่เข้มงวด ทำให้ผู้บริหารจากฝั่งประเทศไทยยังไม่สามารถเดินทางเข้าไปควบคุม ติดตาม และปรับปรุงการผลิตของโรงงานที่ประเทศกัมพูชาได้อย่างเต็มที่ อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2565 เป็นต้นมา ภาครัฐได้ผ่อนคลายนโยบายการเดินทางระหว่างประเทศมากขึ้น โดยเริ่มใช้มาตรการเดินทางเข้าประเทศไทยในรูปแบบ Test and Go ซึ่งลดขั้นตอนการกักตัวจากการเดินทางเข้าประเทศ ฝ่ายบริหารจึงเริ่มมีการเดินทางเข้าไปพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตดังกล่าว และคาดว่าจะสามารถผลักดันให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้สดได้มากกว่า 20% ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้สำหรับปี 2565

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับสินค้าผลไม้สดเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายผลไม้สดในงวด 6 เดือนปี 2565 ขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นผลไม้สดที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากราคามะม่วงซึ่งเป็นวัตถุดิบการผลิตผลไม้สดในฤดูกาลปี 2565 มีราคาถูกลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ประกอบกับบริษัทมีการใช้อัตราการใช้กำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นในช่วงงวด 6 เดือนปี 2565 ประกอบกับไม่มีเหตุการณ์ที่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นผิดปกติที่เกิดขึ้นในงวด 6 เดือนปี 2564 ตามที่กล่าวข้างต้น

2. ต้นทุนสินค้าขายและกำไรขั้นต้น ผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง

ผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
รายได้จากการขาย	234.60	255.74	171.66	82.07	90.26
ต้นทุนขาย	213.88	220.35	147.65	69.99	79.49
กำไรขั้นต้น	20.72	35.39	24.01	12.08	10.77
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	8.83%	13.84%	13.99%	14.72%	11.93%

ปี 2563 บริษัทมีกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับสินค้าปลากระป๋องที่เพิ่มขึ้น สาเหตุจากการบริหารและควบคุมประสิทธิภาพการผลิตปลากระป๋องเป็นไปตามเป้าหมายปริมาณการผลิตในแต่ละเดือน เมื่อผลิตปลากระป๋องได้ถึงปริมาณที่กำหนดแต่ละวันแล้ว ผู้บริหารฝ่ายโรงงานจึงได้มอบหมายให้พนักงานส่วนการผลิตปลากระป๋องบางส่วนไปช่วยเหลือ

ส่วนการผลิตผลไม้บ่มแห้ง ทำให้ต้นทุนค่าแรงฝ่ายผลิตปลาระบองถูกปันส่วนไปเป็นค่าแรงฝ่ายผลิตผลไม้บ่มแห้ง ในขณะที่ปี 2564 บริษัทได้รับผลกระทบจากยอดขายปลาระบองลดลงตามที่กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ในหัวข้อรายได้แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ แต่ด้วยการควบคุมประสิทธิภาพการผลิตตามปริมาณที่กำหนดแต่ละวัน และแนวทางการบริหารทรัพยากรแรงงานฝ่ายผลิต ปลาระบองไปช่วยเหลือส่วนการผลิตผลไม้บ่มแห้งเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทในภาพรวม ส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไร ขั้นต้นสำหรับผลิตภัณฑ์ปลาระบองในปี 2564 ใกล้เคียงกับปี 2563 ที่ผ่านมา

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับสินค้าปลาระบองลดลงจากงวดเดียวกัน ของปีก่อนหน้า ถึงแม้ว่าบริษัทจะมีรายได้จากการขายปลาระบองเติบโตขึ้นจากปีก่อนหน้า อันเนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของ ต้นทุนปลาระบอง ในส่วนของวัตถุดิบปลาและต้นทุนหลักที่นำมาทำบรรจุภัณฑ์กระป๋อง

3. ต้นทุนสินค้าขายและกำไรขั้นต้น ผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ

ผลิตภัณฑ์ขนมเพื่อสุขภาพ	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
รายได้จากการขาย	4.23	4.95	6.26	1.97	4.00
ต้นทุนขาย	7.76	5.15	6.12	1.04	1.61
กำไรขั้นต้น	(3.53)	(0.20)	0.14	0.93	2.40
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	(83.35%)	(3.91%)	2.23%	47.20%	59.88%

ในปี 2562-2563 บริษัทยังคงมีต้นทุนสินค้าขายสูงกว่ารายได้จากการขายสินค้ากลุ่มขนมเพื่อสุขภาพ เนื่องจากยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการทำการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มใหม่นี้ แม้ว่ายอดขายเติบโตขึ้นแต่ก็ยังไม่มากพอจึงทำให้ยังไม่ถึงจุดคุ้มทุน (Break Even Point) ของส่วนงานผลิตขนมเพื่อสุขภาพ บริษัทจึงมีผลขาดทุนขั้นต้นสำหรับสินค้ากลุ่มนี้ ในปี 2564 บริษัทมีการพัฒนาและออกสินค้าใหม่เพื่อทำการตลาดกลุ่มลูกค้าในประเทศ และเริ่มทำการตลาดผ่าน Social Platform ต่างๆ กอปรกับมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการรับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อ (OEM) ให้แก่ลูกค้าต่างประเทศ และการเพิ่มสินค้าใหม่ๆ จึงทำให้มีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นจนถึงจุดคุ้มทุน ส่งผลให้กำไรขั้นต้นเท่ากับ 0.14 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น 2.23% ของรายได้จากการขายกลุ่มขนมเพื่อสุขภาพในปี 2564 และยังคงส่งผลมาถึงยอดขายและกำไรขั้นต้นในงวด 6 เดือนปี 2565 อีกด้วย

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

1. ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย

ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ ค่านายหน้าขายสินค้า ค่าใช้จ่ายในการส่งออก ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย ค่าใช้จ่ายเดินทางและที่พัก ค่าสินค้าตัวอย่าง และค่าใช้จ่ายในการแสดงสินค้า ในปี 2562 ปี 2563 และ ปี 2564 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายเท่ากับ 50.84 ล้านบาท 40.05 ล้านบาท และ 51.43 ล้านบาท หรือคิดเป็น 3.07% 2.45% และ 3.57% ของรายได้จากการขายแต่ละปี ตามลำดับ

ในปี 2563 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายลดลงเท่ากับ 10.79 ล้านบาท หรือลดลง 21.23% เมื่อเทียบกับปี 2562 จากการลดลงของค่านายหน้าขายสินค้า ค่าใช้จ่ายในการส่งออก ค่าส่งเสริมการขาย ค่าใช้จ่ายเดินทางและที่พัก เป็นผลจากสถานการณ์โรคไวรัส COVID-19 ทำให้บริษัทไม่สามารถทำการตลาดได้เหมือนปี 2562 หรือปีที่ผ่านมา ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเข้าร่วมงานนิทรรศการในต่างประเทศและการเข้าร่วมจัด Event ต่างๆ ในประเทศไทยลดลงอย่างมีนัยสำคัญ อาทิ ค่าใช้จ่ายเดินทางและที่พัก ค่าส่งเสริมการขาย ค่าจัดกิจกรรมออกบูธต่างๆ เป็นต้น

ในปี 2564 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น 11.38 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 28.41% เมื่อเทียบกับปี 2563 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังต่างประเทศ ซึ่งได้รับผลกระทบจากภาวะขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และเรือขนส่งสินค้าไปยังต่างประเทศ ส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายสำหรับการจัดหาเรือไปส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าที่มีเงื่อนไขการสั่งซื้อแบบ CIF ซึ่งมีสัดส่วนประมาณ 25% ในแต่ละปี และสำหรับลูกค้าที่มีเงื่อนไขการสั่งซื้อแบบ FOB ซึ่งมีสัดส่วนกว่า 75% ในแต่ละปี ถึงแม้บริษัทจะไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้าต่างประเทศ แต่ผู้บริหารบริษัทได้ให้ความสำคัญ

ช่วยเหลือแก่ลูกค้าต่างประเทศรายใหญ่บางรายด้วยการช่วยสนับสนุนค่าขนส่งบางส่วนแต่ไม่เกินจำนวนเงินที่กำหนดต่อตู้คอนเทนเนอร์ ทั้งนี้เพื่อแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นให้ลูกค้ายังคงมีกำไรจากการซื้อสินค้าของบริษัทไปจำหน่ายต่อในประเทศปลายทางได้ และเป็นการรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย เท่ากับ 34.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.50 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 18.84% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และในงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายคิดเป็นสัดส่วน 3.71% เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่สัดส่วน 3.84% โดยการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า (Exhibition) จากการที่สถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ทั่วโลกเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้นและเริ่มมีการจัดงานแสดงสินค้าทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ รวมถึงการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขนส่งจากอัตราค่าระวางเรือขนส่งสินค้าต่างประเทศที่ยังคงเพิ่มขึ้นอยู่ในระดับสูง และค่านายหน้า ซึ่งเพิ่มขึ้นตามรายได้จากการขายที่เติบโตขึ้นในงวด 6 เดือนปี 2565

2. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารประกอบด้วยรายการที่สำคัญ ได้แก่ เงินเดือน โบนัส ค่าตอบแทนกรรมการ ค่าบริการวิชาชีพ ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน ค่าเสื่อมราคา และค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ เป็นต้น โดยในปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร (ไม่รวมรายการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน) เท่ากับ 150.23 ล้านบาท 181.65 ล้านบาท และ 159.53 ล้านบาท หรือคิดเป็น 9.07% 11.11% และ 11.06% ของรายได้จากการขายแต่ละปี ตามลำดับ

ในปี 2563 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นเท่ากับ 31.42 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 20.91% เมื่อเทียบกับปี 2562 สาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายโบนัสตามผลประกอบการที่ดีขึ้นมากเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า บริษัทจึงพิจารณาจ่ายโบนัสให้แก่กรรมการบริษัท ผู้บริหารและพนักงานในอัตราที่สูงกว่าปี 2562 ทั้งนี้ โบนัสกรรมการบริษัทเป็นไปตามกรอบโบนัสที่ได้รับ การอนุมัติหลักการจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นแล้ว รวมถึงการเพิ่มขึ้นของค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ) อันเนื่องมาจากลูกหนี้การค้าที่มีอายุคงค้างนานกว่า 1 ปี ซึ่งเป็นลูกหนี้ในประเทศที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ทำให้ไม่สามารถขายสินค้าให้แก่ลูกค้าที่ต่างชาติดังกล่าวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย รวมทั้งจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

ในปี 2564 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงเท่ากับ 22.12 ล้านบาท หรือลดลง 12.18% เมื่อเทียบกับปี 2563 จากการลดลงของค่าใช้จ่ายโบนัสพนักงานที่กลับมาจ่ายในอัตราปกติ รวมทั้งมีการลดลงของค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ) เป็นผลจากบริษัทมีอายุลูกหนี้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ที่ดีขึ้นจากสิ้นปีก่อนหน้า นอกจากนี้ ในปี 2564 โรงงานผลิตสินค้าที่กัมพูชาเปิดดำเนินการผลิตได้เต็มปีและมีชั่วโมงการผลิตที่ดีขึ้นกว่าปีก่อนหน้า ทำให้มีค่าใช้จ่ายต้นทุนค่าเสียโอกาสของส่วนโรงงานที่ปันเข้ามาเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจากปีก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทมีรายได้จากการขายในปี 2564 ลดลงจากปี 2563 จาก 1,634.49 ล้านบาท เหลือ 1,442.28 ล้านบาท จึงทำให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้ของปี 2564 ใกล้เคียงกับปี 2563 ซึ่งเท่ากับ 11.06% และ 11.11% ของรายได้แต่ละปี ตามลำดับ

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 74.40 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.30 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 10.87% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ได้แก่ เงินเดือน ประมาณการโบนัสพนักงานสำหรับปี 2565 ค่าสวัสดิการพนักงานเกี่ยวกับการอบรมสัมมนา การตรวจสุขภาพ ค่าอุปกรณ์โรงพยาบาลสนาม และชุดตรวจหาไวรัส Covid-19 (Antigen Test Kit : ATK) และการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ต้นทุนทางการเงิน

ในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน เท่ากับ 8.78 ล้านบาท 15.66 ล้านบาท 14.12 ล้านบาท และ 7.79 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2563 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับภาระหนี้ที่มีดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt: IBD) ที่เพิ่มขึ้นจาก 424.46 ล้านบาท เมื่อสิ้นปี 2562 เป็น 525.33 ล้านบาท เมื่อสิ้นปี 2563 ซึ่งบริษัทนำเงินกู้ส่วนที่เพิ่มขึ้นไปลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ของบริษัท และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนรองรับการซื้อสินค้าคงเหลือที่เพิ่มขึ้น ขณะที่ ณ สิ้นปี 2564 บริษัทมีภาระหนี้ที่มีดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นเป็น 633.54 ล้านบาท แต่บริษัทมีต้นทุนการเงินลดลงเนื่องจากบริษัทได้มีการเจรจาขอปรับลดอัตราดอกเบี้ยกับธนาคารพาณิชย์ลง และมีการใช้วงเงินสินเชื่อดอกเบี้ยอัตราพิเศษที่ช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

ในปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีกำไรสุทธิ (งบการเงินรวม) เท่ากับ 7.90 ล้านบาท 67.29 ล้านบาท และ 67.07 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 0.47% 4.09% และ 4.49% ตามลำดับ

ในปี 2562 บริษัทมีกำไรสุทธิเพียง 7.90 ล้านบาท และมีอัตรากำไรสุทธิ 0.47% ซึ่งต่ำกว่าระดับปกติ โดยมีสาเหตุหลักมาจากระดับอัตรากำไรขั้นต้นกลุ่มผลไม้อบแห้งที่ต่ำกว่าระดับปกติ เนื่องจากราคาวัตถุดิบเฉลี่ยทั้งปีที่สูงขึ้นจากภาวะภัยแล้งตามฤดูกาลล่วงหน้า

ในปี 2563 บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นเท่ากับ 59.39 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 751.72% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ซึ่งแม้ว่าในปี 2563 บริษัทจะมีระดับรายได้จากการขายที่ใกล้เคียงกับปี 2562 แต่บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ดีส่งผลให้มีอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นจาก 13.07% เป็น 19.85% ในปี 2563 ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นถึงแม้ว่าบริษัทจะมีค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มขึ้นเช่นกันก็ตาม

ในปี 2564 บริษัทมีกำไรสุทธิใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า ถึงแม้ว่ารายได้จากการขายและอัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากปีก่อนหน้าจากสถานการณ์โรคไวรัส COVID-19 ตามที่ได้อธิบายสาเหตุไว้แล้ว แต่บริษัทก็มีค่าใช้จ่ายในการบริหารและลดลง รวมทั้งมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน ส่งผลให้ในปี 2564 บริษัทยังคงสามารถรักษาระดับกำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิได้ใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีกำไรสุทธิ (งบการเงินรวม) เท่ากับ 67.34 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 7.19% ขณะที่ช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 28.26 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 3.89% โดยกำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นเกิดจากรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นและการมีอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ผลไม้อบแห้งซึ่งเป็นรายได้สัดส่วนหลักสูงสุดที่สุดตามที่ได้กล่าวไว้ก่อนหน้านี้

4.1.2 การวิเคราะห์ฐานะการเงิน

สินทรัพย์

บริษัทมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 1,395.23 ล้านบาท 1,578.54 ล้านบาท 1,700.51 ล้านบาท และ 1,911.38 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีรายการสินทรัพย์ที่สำคัญ ได้แก่ (1) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น (2) สินค้าคงเหลือ และ (3) ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งทรัพย์สินดังกล่าวมีมูลค่ารวมต่อสินทรัพย์รวมโดยเฉลี่ยในปี 2562-2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 86.82% และ 86.43% ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดที่สำคัญดังนี้

สินทรัพย์หมุนเวียน

บริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 603.59 ล้านบาท 708.30 ล้านบาท 766.14 ล้านบาท และ 972.19 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 43.26% 44.87% 45.05% และ 50.86% ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยบริษัทมีรายการสินทรัพย์หมุนเวียนที่สำคัญ ดังนี้

(1) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 213.92 ล้านบาท 166.28 ล้านบาท 194.16 ล้านบาท และ 276.26 ล้านบาท ตามลำดับ

รายละเอียดลูกหนี้	ณ 31 ธ.ค. 62		ณ 31 ธ.ค. 63		ณ 31 ธ.ค. 64		ณ 30 มิ.ย. 65	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
ลูกหนี้การค้า								
อายุหนี้คงค้างนับจากวันที่ถึงกำหนดชำระ								
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	127.09	59.41%	89.96	54.10%	135.08	69.57%	194.75	70.50%
ค้างชำระ								
ไม่เกิน 3 เดือน	75.49	35.29%	75.07	45.14%	57.17	29.44%	80.76	29.23%
3 - 6 เดือน	6.68	3.12%	1.09	0.65%	1.66	0.85%	1.59	0.57%
6 - 12 เดือน	7.86	3.68%	4.20	2.53%	1.06	0.55%	0.00	0.00%
มากกว่า 12 เดือน	3.53	1.65%	13.56	8.16%	10.28	5.29%	10.03	3.63%
รวม	220.65	103.15%	183.88	110.58%	205.25	105.70%	287.13	103.94%
หัก : ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(7.46)	(3.49%)	(18.08)	(10.87%)	(12.07)	(6.20%)	(11.43)	(4.14%)
รวมลูกหนี้การค้า - สุทธิ	213.19	99.66%	165.80	99.71%	193.18	99.50%	275.71	99.80%
ลูกหนี้อื่น	0.73	0.34%	0.48	0.29%	0.98	0.50%	0.55	0.20%
รวมลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ	213.92	100.00%	166.28	100.00%	194.16	100.00%	276.26	100.00%

บริษัทมีนโยบายการให้เทอมเครดิตชำระหนี้ (Credit Term) กับลูกค้า สำหรับลูกค้าที่ทำการซื้อสินค้ากับบริษัทครั้งแรก บริษัทจะกำหนดให้ชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดเป็นหลัก กรณีเป็นลูกค้าที่มีประวัติการซื้อสินค้าจากบริษัทต่อเนื่องแล้ว บริษัทจะพิจารณาให้เครดิตเทอม โดยแบ่งเป็น ลูกค้าในประเทศได้รับเครดิตเทอม ประมาณ 30 วัน และลูกค้าต่างประเทศได้รับเครดิตเทอม ประมาณ 30-60 วัน ขึ้นอยู่กับการเจรจา ทั้งนี้ ในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย เท่ากับ 46 วัน 45 วัน 49 วัน และ 49 วัน ตามลำดับ

บริษัทมีขั้นตอนการติดตามหนี้สำหรับลูกหนี้ค้างกำหนดชำระ โดยมีข้อกำหนดว่า ทุกสัปดาห์แรกของเดือนฝ่ายการเงินจะจัดทำรายงานลูกหนี้ค้างชำระ เพื่อให้ทราบสถานะของหนี้ค้างในปัจจุบัน ในกรณีที่ลูกหนี้ค้างเกินระยะเวลาที่กำหนด ฝ่ายการเงินและฝ่ายขายจะดำเนินการติดตามหนี้ทางอีเมล หากลูกหนี้อยู่ค้างชำระต่อเนื่องถึงระยะเวลาที่กำหนด ฝ่ายการเงินและฝ่ายขายจะดำเนินการออกหนังสือทวงถามหนี้ค้างชำระให้แก่ลูกหนี้เป็นจำนวน 2 ครั้ง ซึ่งหากพ้นระยะเวลาแล้ว บริษัทยังไม่ได้รับชำระหนี้จากลูกหนี้ ฝ่ายการเงินและฝ่ายขายจะเสนอเรื่องลูกหนี้ค้างชำระรายดังกล่าวให้ผู้มีอำนาจพิจารณาสั่งการให้ดำเนินการทางกฎหมายต่อไป

ในปี 2562 บริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ซึ่งพิจารณาจากอายุการค้างชำระของลูกหนี้ โดยจะบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ 50% ของมูลค่าลูกหนี้ที่มีอายุการค้างชำระระหว่าง 6 ถึง 12 เดือน และบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ 100% ของมูลค่าลูกหนี้ที่มีอายุการค้างชำระเกินกว่า 12 เดือน

ตั้งแต่ วันที่ 1 มกราคม 2563 บริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 เรื่องเครื่องมือทางการเงินมาถือปฏิบัติเป็นครั้งแรกในการประเมินมูลค่ายัติธรรมของลูกหนี้ บริษัทได้เปลี่ยนแปลงวิธีการพิจารณาตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากรูปแบบเดิมเป็นการรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (Expected Credit Loss) โดยพิจารณาจากเหตุการณ์ในอดีต สถานการณ์ในปัจจุบัน และสถานการณ์ในอนาคต บริษัทได้จำแนกกลุ่มลูกหนี้ด้วยการพิจารณาจากลักษณะของความเสี่ยงด้านเครดิตที่คล้ายคลึงกัน และจัดกลุ่มลูกหนี้ตามเขตพื้นที่ทางภูมิศาสตร์แบ่งออกเป็นกลุ่มลูกหนี้ในประเทศ และลูกหนี้ต่างประเทศ แล้วจึงพิจารณาตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตามอัตราความเสี่ยงของลูกหนี้การค้าแต่ละกลุ่ม โดยเริ่มตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนตั้งแต่วันที่ลูกหนี้รายดังกล่าวเป็นลูกหนี้ของบริษัท ซึ่งเป็นไปตามอัตราความเสี่ยงของแต่ละกลุ่มลูกหนี้ที่สะท้อนความเสี่ยงจากสถิติการค้ำกับแต่ละกลุ่มลูกหนี้ในอดีตที่ผ่านมา ร่วมกับการพิจารณาอายุคงค้างของลูกหนี้ การค้าแต่ละราย ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการตัดจำหน่ายลูกหนี้การค้าออกจากบัญชีจนกว่าจะมีการดำเนินการตามกฎหมายกับลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 1 ปี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีลูกหนี้การค้า (ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น) ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2562 เท่ากับ 36.77 ล้านบาท หรือลดลง 16.66% เป็นผลมาจากในช่วงสิ้นปี 2563 บริษัทมียอดขายที่ลดลงช่วงปลายปีเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ทำให้มีลูกหนี้การค้าลดลงด้วย ขณะที่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2562 เท่ากับ 10.62 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 142.36% โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทมีลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 12 เดือน เพิ่มขึ้นจำนวน 10.03 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ภายในประเทศที่สั่งซื้อสินค้าไปเพื่อจำหน่ายให้นักท่องเที่ยวต่างชาติซึ่งได้รับผลกระทบจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ขณะที่จากการนำมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 เรื่องเครื่องมือทางการเงินมาถือปฏิบัติเป็นครั้งแรก ทำให้บริษัทมีค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับลูกหนี้กลุ่มที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ และมีอายุคงค้างไม่เกิน 6 เดือน เพิ่มขึ้นประมาณ 1.29 ล้านบาท ซึ่งตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับเดิมที่ใช้ในปี 2562 ลูกหนี้กลุ่มดังกล่าวจะไม่มีงบหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีลูกหนี้การค้า (ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น) เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2563 เท่ากับ 21.37 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 11.62% โดยส่วนใหญ่เป็นการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้กลุ่มที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ อันเนื่องมาจากในปี 2564 บริษัทมียอดขายในเดือนธันวาคมเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันของปีก่อนหน้า ขณะที่บริษัทมีค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นลดลงจาก ณ สิ้นปี 2563 เท่ากับ 6.01 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการลดลง 33.23% เป็นค่าเผื่อผลขาดทุนฯ ที่ลดลงมาจากการที่ลูกหนี้กลุ่มที่ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือนมีมูลค่าลดลง และบริษัทสามารถติดตามลูกหนี้กลุ่มที่ค้างชำระมากกว่า 12 เดือนได้

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีลูกหนี้การค้า (ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น) เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2564 เท่ากับ 81.88 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 39.89% โดยส่วนใหญ่เป็นการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้กลุ่มที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ และลูกหนี้ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน อันเนื่องมาจากในไตรมาส 2 ปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการขายที่เติบโตขึ้นมากเมื่อเทียบกับในช่วงไตรมาส 4 ปี 2564 ที่บริษัทมีรายได้จากการขาย 353.05 ล้านบาท

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทสามารถจำแนกกลุ่มลูกหนี้การค้า (ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น) จำนวน 287.13 ล้านบาท แบ่งเป็นลูกหนี้การค้าในประเทศ 48.57% และลูกหนี้การค้าต่างประเทศ 51.43% สำหรับสกุลเงินที่บริษัทค้าขายกับลูกค้าต่างประเทศที่สำคัญ คือ สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกา โดยที่บริษัทมีแนวทางการบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการกำหนดให้ผู้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนและการเข้าทำสัญญาซื้อขายต่างประเทศล่วงหน้าเมื่ออัตราแลกเปลี่ยนผันผวนถึงระดับที่กำหนด ซึ่งสัญญาโดยส่วนใหญ่มีอายุไม่เกินหนึ่งปี โดยมีรายละเอียดเพิ่มเติมตามส่วนที่ 2.2 ข้อ 2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

(2) สินค้าคงเหลือ

บริษัทมีสินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 317.54 ล้านบาท 468.35 ล้านบาท 515.22 ล้านบาท 614.29 ล้านบาท ตามลำดับ

รายละเอียด	ณ 31 ธ.ค. 62		ณ 31 ธ.ค. 63		ณ 31 ธ.ค. 64		ณ 30 มิ.ย. 65	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
สินค้าสำเร็จรูป	31.73	9.99%	64.94	13.87%	90.95	17.65%	99.35	16.17%
สินค้าระหว่างผลิต	182.93	57.61%	265.43	56.67%	247.25	47.99%	321.28	52.30%
วัตถุดิบ	81.22	25.58%	124.32	26.54%	151.46	29.40%	156.19	25.43%
บรรจุภัณฑ์	19.54	6.15%	19.38	4.14%	23.80	4.62%	26.68	4.34%
ชิ้นส่วนอะไหล่และวัสดุสิ้นเปลือง	1.12	0.35%	1.93	0.41%	3.22	0.62%	3.71	0.60%
สินค้าระหว่างทาง	9.42	2.97%	7.70	1.64%	11.27	2.19%	21.03	3.42%
รวมสินค้าคงเหลือก่อนปรับลดราคาทุน	325.96	102.65%	483.70	103.27%	527.95	102.47%	628.23	102.27%
การปรับลดราคาทุนให้เป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ ^{1/}	(8.42)	(2.65%)	(15.36)	(3.27%)	(12.73)	(2.47%)	(13.94)	(2.27%)
รวมสินค้าคงเหลือสุทธิ	317.54	100.00%	468.34	100.00%	515.22	100.00%	614.29	100.00%

หมายเหตุ: /1 การปรับลดราคาทุนให้เป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ ประกอบด้วย การพิจารณาตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพ และการพิจารณามูลค่าสินค้าที่คาดว่าจะได้รับ (Net Realizable Value: NRV)

สินค้าคงเหลือของบริษัทประกอบด้วย สินค้าสำเร็จรูป สินค้าระหว่างผลิต วัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ ชิ้นส่วนอะไหล่และวัสดุสิ้นเปลือง และสินค้าระหว่างทาง บริษัทมีสินค้าระหว่างผลิตและวัตถุดิบเป็นส่วนประกอบหลักของสินค้าคงเหลือ โดยวัตถุดิบของบริษัทที่สำคัญ ได้แก่ ผลไม้ และปลา ในกรณีของผลไม้ บริษัทจะนำมาผ่านกระบวนการแปรรูปในการผลิต และจะได้เป็นสินค้าระหว่างผลิตซึ่งจัดเก็บภายในห้องเย็นของบริษัทเพื่อเป็นการรักษาคุณภาพของสินค้า การจัดเก็บในรูปแบบของสินค้าแพ็คเกจใหญ่ที่ยังไม่ได้บรรจุแยกหีบห่อ หลังจากนั้นเมื่อบริษัทจะจำหน่ายสินค้า จึงนำสินค้าระหว่างผลิตดังกล่าวมาบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ ตัดฉลากสินค้า และกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูปสำหรับการจำหน่ายต่อไป ขณะที่สินค้าปลา บริษัทจะนำมาผ่านกระบวนการผลิตเป็นปลากระป๋อง และจะได้เป็นสินค้าระหว่างผลิตซึ่งสามารถจัดเก็บที่อุณหภูมิห้องปกติได้ ซึ่งเมื่อบริษัทจะจำหน่ายหรือจัดส่งสินค้า จึงนำสินค้าระหว่างผลิตดังกล่าวมาตัดฉลาก ใส่บรรจุภัณฑ์ และกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูปเพื่อจำหน่ายต่อไป โดยบริษัทมีระยะเวลาในการผลิตและขายสินค้าโดยเฉลี่ย ในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 เท่ากับ 92 วัน 113 วัน 156 วัน และ 144 วัน ตามลำดับ และบริษัทมีระยะเวลาในการขายสินค้าสำเร็จรูปโดยเฉลี่ยในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 เท่ากับ 9 วัน 13 วัน 24 วัน และ 24 วัน ตามลำดับ

บริษัทได้กำหนดนโยบายการบันทึกสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพโดยพิจารณาอ้างอิงจากอายุคงค้างของสินค้าแต่ละประเภท ประกอบกับการพิจารณาตามมูลค่าสินค้าที่คาดว่าจะได้รับ (Net Realizable Value: NRV) สำหรับสินค้าที่พิจารณาแล้วเห็นว่า จะจำหน่ายได้ต่ำกว่าราคาทุนอีกด้วย โดยบริษัทบันทึกสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพ และพิจารณามูลค่าสินค้าที่คาดว่าจะได้รับ เป็นต้นทุนขายในงบกำไรขาดทุนโดยพิจารณาทุกสิ้นไตรมาส

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสินค้าคงเหลือ (ก่อนปรับลดราคาทุนเป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ) เพิ่มขึ้นจากสิ้นปีก่อนหน้าเท่ากับ 157.74 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 48.39% โดยมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลง ดังนี้

- (1) บริษัทมีสินค้าสำเร็จรูปเพิ่มขึ้น 33.22 ล้านบาทจากสิ้นปี 2562 โดยมีสาเหตุมาจากบริษัทไม่สามารถส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศได้ตามคำสั่งซื้อ เนื่องจากทั้งลูกค้าและบริษัทเองก็ประสบปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์สำหรับการส่งออก และการปรับตัวสูงขึ้นของค่าระวางเรือในการขนส่งระหว่างประเทศ ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นกับประเทศไทยในช่วงครึ่งหลังปี 2563 ทำให้การจัดหาตู้คอนเทนเนอร์เพื่อส่งสินค้าเป็นไปได้อย่างยากกว่าปกติ ประกอบกับลูกค้าต่างประเทศบางรายขอชะลอการสั่งซื้อสินค้าจากปัญหาค่าขนส่งสินค้าที่สูง ทำให้บริษัทมีสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้วแต่รอการจัดส่งไปยังต่างประเทศมากกว่าปกติ

- (2) บริษัทมีสินค้าระหว่างผลิตเพิ่มขึ้น 82.50 ล้านบาทจากสิ้นปี 2562 โดยเป็นการเพิ่มขึ้นจากสินค้ามะม่วงอบแห้งระหว่างผลิตเป็นหลัก เนื่องจาก ผลผลิตมะม่วงที่ออกสู่ท้องตลาดมากขึ้นจากการคลี่คลายลงของปัญหาร้ายแรงในปี 2562 ทำให้บริษัทสามารถจัดซื้อมะม่วงและดำเนินการผลิตได้เพิ่มขึ้นกว่าปีก่อนหน้า
- (3) บริษัทย่อยของบริษัทเริ่มดำเนินการผลิตสินค้ามะม่วงอบแห้งที่โรงงานในประเทศกัมพูชา ทำให้บริษัทมีสินค้าระหว่างผลิตเพิ่มขึ้นจากโรงงานในประเทศกัมพูชาจำนวน 29.07 ล้านบาท
- (4) บริษัทมีวัตถุดิบเพิ่มขึ้น 43.10 ล้านบาทจากสิ้นปี 2562 โดยเป็นการเพิ่มขึ้นจากสินค้ามะม่วงเป็นหลัก จากผลผลิตมะม่วงที่ออกสู่ท้องตลาดในประเทศมากขึ้น บริษัทจึงมีการจัดซื้อวัตถุดิบมากขึ้นเพื่อรองรับการผลิตสินค้า

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีการตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพเพิ่มขึ้นจากสิ้นปีก่อนหน้าเท่ากับ 6.94 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 82.49% โดยค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุมาจากในระหว่างปี 2562 บริษัทได้มีการปรับปรุงโปรแกรมทางด้านบัญชี ซึ่งในปี 2563 บริษัทได้มีการตรวจนับและตรวจสอบอายุสินค้าที่มีทั้งหมดอีกครั้ง จึงได้มีการบันทึกค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพเพิ่มเติม ณ สิ้นปี 2563

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีสินค้าคงเหลือ (ก่อนปรับลดราคาทุนเป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ) เพิ่มขึ้นจากสิ้นปีก่อนหน้าเท่ากับ 44.25 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.15% โดยเป็นการเพิ่มขึ้นจากวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปเป็นหลัก เนื่องจากการเปิดดำเนินการผลิตเต็มปีของโรงงานในประเทศกัมพูชาทำให้มีการจัดซื้อวัตถุดิบผลไม้เพื่อรองรับการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ จากปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์สำหรับการส่งออก และการปรับตัวสูงขึ้นของค่าระวางเรือในการขนส่งระหว่างประเทศในปี 2564 ทำให้บริษัทจัดหาเรือขนส่งสินค้าไปยังต่างประเทศได้ยาก และลูกค้าต่างประเทศบางรายก็ชะลอการสั่งซื้อสินค้า บริษัทจึงมีสินค้าสำเร็จรูปที่รอนำส่งเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง การเพิ่มขึ้นของสินค้าสำเร็จรูปดังกล่าวอย่างต่อเนื่องนับจากปี 2563-2564 ส่งผลให้บริษัทมีภาระหนี้วงเงินตัวสัญญาใช้เงินจากธนาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการหมุนเวียนในแต่ละปี แต่ด้วยลักษณะของสินค้าระหว่างผลิตหรือสินค้ารอการบรรจุ (Semi Product) ที่บริษัททำการแปรรูปและจัดเก็บไว้ในห้องเย็นควบคุมอุณหภูมิอย่างเหมาะสม ส่งผลให้อายุสินค้าเฉลี่ยจะค่อนข้างยาวนาน ในขณะที่ยังคงคุณภาพของสินค้าไว้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด บริษัทมีการบริหารการผลิตแบบ First In, First Out จึงมีความเสี่ยงต่ำในเรื่องการเสื่อมสภาพของสินค้าคงเหลือ

สำหรับ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีสินค้าคงเหลือ (ก่อนปรับลดราคาทุนเป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ) เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2564 เท่ากับ 100.28 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 18.99% โดยเป็นการเพิ่มขึ้นจากสินค้าระหว่างผลิตเป็นหลัก อันเนื่องมาจาก

- (1) สินค้าผลไม้อบแห้งระหว่างผลิต เพิ่มขึ้นประมาณ 43 ล้านบาท บริษัทจัดซื้อมะม่วงซึ่งเป็นสินค้าหลักของบริษัท และทำการผลิตเป็นสินค้าระหว่างผลิต เพื่อรองรับการจำหน่ายตามแผนการขายสำหรับทั้งปี 2565 โดยในช่วงไตรมาสที่ 1-2 ของแต่ละปีจะเป็นช่วงฤดูออกผลผลิตของมะม่วง
- (2) สินค้าปลากระป๋องระหว่างผลิต เพิ่มขึ้นประมาณ 23 ล้านบาท เนื่องจากฝ่ายผลิตของบริษัทวางแผนการผลิตสินค้าล่วงหน้าเพื่อรองรับการขายสินค้า โดยในช่วงท้ายปี 2565 บริษัทมีแผนที่จะหยุดส่วนงานการผลิตปลากระป๋องเพื่อปรับปรุงพื้นที่ภายในโรงงาน
- (3) สินค้าระหว่างทาง เพิ่มขึ้นประมาณ 10 ล้านบาท เนื่องจาก ในช่วงไตรมาส 3 จะเป็นช่วงที่ปริมาณมะม่วงที่ออกสู่ตลาดเริ่มลดลง บริษัทจึงเริ่มมีการสั่งซื้อผลไม้ประเภทอื่น เพื่อรองรับการผลิตเพื่อจำหน่ายในช่วงไตรมาส 3 ของปี

(3) สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นที่สำคัญ ได้แก่ เงินย่ำล่วงหน้า ค่าใช้จ่ายล่วงหน้า และเงินชำระภาษีล่วงหน้า โดยบริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ

38.31 ล้านบาท 35.25 ล้านบาท 33.43 ล้านบาท และ 33.05 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีการหมุนเวียนเป็นปกติสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

บริษัทมีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 791.64 ล้านบาท 870.24 ล้านบาท 934.37 ล้านบาท และ 939.20 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 56.74% 55.13% 54.95% และ 49.14% ของสินทรัพย์รวมแต่ละปี ตามลำดับ โดยบริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่สำคัญ ดังนี้

(1) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

บริษัทมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 83.35 ล้านบาท 87.62 ล้านบาท 87.62 ล้านบาท และ 87.62 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นรายการที่ดินเปล่าที่จังหวัดราชบุรี จังหวัดสมุทรสงคราม และจังหวัดสมุทรสาคร โดยบริษัทคาดว่าจะใช้รองรับการขยายพื้นที่โรงงานและคลังสินค้าในอนาคต

(2) ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

บริษัทมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 689.97 ล้านบาท 743.38 ล้านบาท 746.78 ล้านบาท และ 761.40 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2563 บริษัทมีรายการที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้น จากการลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตที่ประเทศกัมพูชา การก่อสร้างเสร็จและเริ่มดำเนินการผลิตสินค้าในไตรมาสที่ 2 ปี 2563 นอกจากนี้ บริษัทได้มีการลงทุนก่อสร้างอาคารในพื้นที่โรงงานในประเทศ เพื่อรองรับการวิจัยและพัฒนา รวมถึงมีการลงทุนในเครื่องบรรจุสินค้าอัตโนมัติ ซึ่งบริษัทได้เริ่มใช้งานส่วนปรับปรุงอาคารและเครื่องบรรจุสินค้าอัตโนมัติดังกล่าว แล้วในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2564

ในปี 2564 บริษัทได้ก่อสร้างอาคารเสร็จหลายแห่งโดยได้มีการโอนรายการงานระหว่างก่อสร้างมาเป็นอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ได้แก่ อาคารคลังสินค้า อาคารนวัตกรรมเพื่อรองรับการวิจัยและพัฒนา เพื่อเป็นที่ตั้งของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการวิจัยและพัฒนาเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งได้เปิดใช้งานในช่วงไตรมาส 1 ปี 2564 นอกจากนี้ บริษัทยังมีการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์เพิ่มเติมเกี่ยวกับรางและสายพานลำเลียงผลไม้และระบบควบคุมเพื่อรองรับการผลิตสินค้าเพิ่มเติม

ในงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีการลงทุนเพิ่มเติมในเครื่องจักร เครื่องมือและอุปกรณ์โรงงาน อุปกรณ์สำนักงาน และงานระหว่างก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับส่วนของโรงงาน และบริษัทย่อยที่กัมพูชามีการลงทุนบ่อน้ำเสียและระบบบำบัดน้ำเสียเพิ่มเติม

(3) สินทรัพย์สิทธิการใช้

ณ วันที่ 1 มกราคม 2563 บริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า มาถือปฏิบัติเป็นครั้งแรก โดยบริษัทรับรู้มูลค่าสินทรัพย์สิทธิการใช้ด้วยจำนวนเงินของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่เคยจัดประเภทเป็นสัญญาเช่าดำเนินงานด้วยมูลค่าปัจจุบันของเงินจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่เหลืออยู่คิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมส่วนเพิ่มของบริษัท และทยอยรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายด้วยการตัดจำหน่ายตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า ทั้งนี้ บริษัทมีสินทรัพย์สิทธิการใช้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 16.92 ล้านบาท 66.22 ล้านบาท และ 65.46 ล้านบาท ตามลำดับ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีสินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้น 49.29 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 291.26% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุมาจากการปรับอัตราค่าเช่าทรัพย์สินที่เป็นการทำรายการกับบุคคลเกี่ยวข้องกันให้เป็นราคาตลาด ได้แก่ การเช่าอาคารสำนักงานใหญ่ของบริษัทที่บริเวณถนนท่าข้าม ถนนพระรามสอง และการเช่าที่ดินเพื่อใช้เป็นที่ตั้งโรงงานของบริษัทย่อยที่ประเทศกัมพูชา

(4) สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ได้แก่ เงินประกันการใช้สาธารณูปโภค เงินมัดจำ และภาษีมูลค่าเพิ่มรอขอคืน โดยบริษัทมีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ

1.20 ล้านบาท 5.74 ล้านบาท 18.05 ล้านบาท และ 9.51 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น เพิ่มขึ้น 12.31 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 214.41% จากปีก่อนหน้าเป็นผลจากการเพิ่มขึ้นของภาษีมูลค่าเพิ่มรอขอคืนของบริษัทย่อยที่ประเทศกัมพูชา ขณะที่ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นลดลง 8.54 ล้านบาท หรือลดลง 47.30% เนื่องจาก บริษัทย่อยที่ประเทศกัมพูชาได้รับคืนภาษีมูลค่าเพิ่มที่ขอคืนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

หนี้สิน

บริษัทมีหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 675.77 ล้านบาท 799.56 ล้านบาท 881.40 ล้านบาท และ 1,050.98 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 48.43% 50.65% 51.83% และ 54.99% ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นแต่ละปี ตามลำดับ โดยบริษัทมีรายการหนี้สินที่สำคัญ ได้แก่ (1) เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคาร (2) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น (3) เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร และ (4) สำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน ซึ่งหนี้สินดังกล่าวมีมูลค่ารวมต่อหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวมโดยเฉลี่ยในปี 2562-2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 45.77% และเท่ากับ 51.91% ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดที่สำคัญดังนี้

หนี้สินหมุนเวียน

บริษัทมีหนี้สินหมุนเวียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 437.02 ล้านบาท 617.56 ล้านบาท 699.63 ล้านบาท และ 880.70 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 31.32% 39.12% 41.14% และ 46.08% ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นแต่ละปี ตามลำดับ โดยบริษัทมีรายการหนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญ ดังนี้

(1) เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 272.80 ล้านบาท 404.38 ล้านบาท 541.07 ล้านบาท และ 685.56 ล้านบาท ตามลำดับ วงเงินดังกล่าวใช้หลักทรัพย์ของบริษัทจำนองที่ดินบางส่วน ใช้บัญชีเงินฝากส่วนตัวของกรรมการค้าประกันบางส่วน และค้ำประกันส่วนตัวโดยกรรมการบริษัทบางท่าน

ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทมีการใช้เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการประกอบธุรกิจของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นเท่ากับ 131.58 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 48.23% มาจากการออกตัวสัญญาใช้เงินเพิ่มขึ้นเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและเพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน และลดต้นทุนทางการเงินเนื่องจากบริษัทได้รับอนุมัติสินเชื่อในรูปตัวสัญญาใช้เงินที่มีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นเท่ากับ 136.69 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 33.80% ขณะที่ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น 144.49 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 26.71% เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้ารองรับการจำหน่ายสำหรับปีนี้ตามที่ได้กล่าวไปในหัวข้อสินค้าคงเหลือ และเพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวเพื่อเป็นการลดต้นทุนทางการเงินเนื่องจากบริษัทได้รับอนุมัติสินเชื่อในรูปตัวสัญญาใช้เงินที่มีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า

(2) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 111.24 ล้านบาท 135.41 ล้านบาท 122.36 ล้านบาท และ 159.34 ล้านบาท ตามลำดับ

รายละเอียดเจ้าหนี้	ณ 31 ธ.ค. 62		ณ 31 ธ.ค. 63		ณ 31 ธ.ค. 64		ณ 30 มิ.ย. 65	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
เจ้าหนี้การค้า	80.73	72.57%	61.33	45.29%	59.29	48.46%	115.87	72.72%
เจ้าหนี้อื่น	11.44	10.29%	19.92	14.71%	12.13	9.91%	12.47	7.83%
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	19.07	17.14%	54.16	40.00%	50.94	41.63%	31.00	19.45%
รวมเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	111.24	100.00%	135.41	100.00%	122.36	100.00%	159.34	100.00%

บริษัทได้รับเงื่อนไขระยะเวลาเครดิตในการชำระหนี้ (Credit Term) จากเจ้าหนี้การค้าเป็นเงินสดไปจนถึง 30 วัน ซึ่งขึ้นอยู่กับคู่ค้าแต่ละประเภท ในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 19 วัน 20 วัน 19 วัน และ 22 วัน ตามลำดับ บริษัทสามารถชำระหนี้การค้าได้ตามระยะเวลาที่คู่ค้ากำหนดมาโดยตลอด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีรายการเจ้าหนี้การค้าลดลงจาก ณ สิ้นปี 2562 เท่ากับ 19.40 ล้านบาท หรือลดลง 24.03% เป็นผลมาจากในช่วงระหว่างปี 2562 ประเทศไทยประสบปัญหาภัยแล้งและมีผลผลิตมะม่วงน้อยมาก แต่ในช่วงปลายปีเริ่มมีผลผลิตมะม่วงออกสู่ท้องตลาดมากขึ้น บริษัทจึงมีการสั่งซื้อมะม่วงช่วงท้ายปีเพื่อผลิตสินค้าจำนวนมาก และมีเจ้าหนี้การค้าค่าผลไม่เพิ่มขึ้น ขณะที่ในช่วงสิ้นปี 2563 สถานการณ์ผลผลิตของผลไม้กลับเข้าสู่ภาวะปกติแล้ว ประกอบกับบริษัทมีการเปิดไลน์การผลิตในเดือนธันวาคม 2563 เพียงแค่ครึ่งเดือน จากการปิดโรงงานช่วงสิ้นปีที่เร็วกว่าในปีก่อน ทำให้มีการสั่งซื้อสินค้าช่วงสิ้นปีลดลงและเจ้าหนี้การค้าลดลงด้วย ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าใกล้เคียงกับเจ้าหนี้การค้าค้าง ณ สิ้นปี 2563

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีรายการเจ้าหนี้การค้าเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2564 เท่ากับ 36.98 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 30.22% เพิ่มขึ้นจากการจัดซื้อวัตถุดิบผลไม้สดเพื่อรองรับการผลิตสินค้า เนื่องจากในช่วงไตรมาส 1-2 เป็นช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวมะม่วงสดซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท และเป็นลักษณะปกติในแต่ละปีที่ผ่านมา

สำหรับรายการค่าใช้จ่ายค้างจ่าย ประกอบด้วย เงินโบนัสค้างจ่าย เจ้าหนี้ค่าก่อสร้างสินทรัพย์ ทั้งนี้ บริษัทมีการบริหารจัดการรายการค่าใช้จ่ายทุกรายการให้ครบถ้วนและเป็นไปตามเงื่อนไขที่ตกลงไว้กับผู้เกี่ยวข้อง

หนี้สินไม่หมุนเวียน

บริษัทมีหนี้สินไม่หมุนเวียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 238.75 ล้านบาท 182.00 ล้านบาท 181.77 ล้านบาท และ 170.29 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 17.11% 11.53% 10.69% และ 8.91% ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นแต่ละปี ตามลำดับ โดยบริษัทมีรายการหนี้สินไม่หมุนเวียนที่สำคัญ ดังนี้

(1) เงินกู้ยืมระยะยาว

บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะยาว 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 เท่ากับ 151.66 ล้านบาท 103.15 ล้านบาท และ 25.54 ล้านบาท ตามลำดับ ขณะที่ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทไม่มีเงินกู้ยืมระยะยาวค้างแล้ว โดยมีรายละเอียดเงินกู้ระยะยาวตามระยะเวลาการชำระคืน และสกุลเงิน ดังนี้

รายละเอียดเงินกู้ยืมระยะยาว แบ่งตามกำหนดการชำระ	ณ 31 ธ.ค. 62		ณ 31 ธ.ค. 63		ณ 31 ธ.ค. 64		ณ 30 มิ.ย. 65	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
เงินกู้ยืมระยะยาว - ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	34.39	2.46%	49.80	48.28%	10.58	41.43%	---	0.00%
เงินกู้ยืมระยะยาว - สิ้นสุดจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	117.27	8.41%	53.35	51.72%	14.96	58.57%	---	0.00%
รวมเงินกู้ยืมระยะยาว	151.66	10.87%	103.15	100.00%	25.54	100.00%	---	0.00%

รายละเอียดเงินกู้ยืมระยะยาว แบ่งตามประเภทสกุลเงิน	ณ 31 ธ.ค. 62		ณ 31 ธ.ค. 63		ณ 31 ธ.ค. 64		ณ 30 มิ.ย. 65	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
เงินกู้ยืมสกุลบาท	60.81	40.10%	103.15	100.00%	25.54	100.00%	---	0.00%
เงินกู้ยืมสกุลเหรียญดอลลาร์สหรัฐ	90.85	59.90%	---	0.00%	---	0.00%	---	0.00%
รวมเงินกู้ยืมระยะยาว	151.66	100.00%	103.15	100.00%	25.54	100.00%	---	0.00%

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะยาวคงค้างในรูปสกุลบาทและสกุลเหรียญดอลลาร์สหรัฐ เนื่องจากในช่วงปี 2561 ถึงปี 2562 บริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่ที่ประเทศกัมพูชา ซึ่งต้องจ่ายชำระค่าก่อสร้างในรูปสกุลเหรียญดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งบริษัทได้ตกลงกู้เงินในสกุลเหรียญดอลลาร์สหรัฐ โดยบริษัทสามารถนำรายได้จากการส่งออกในรูปเงินสกุลเดียวกันมาชำระคืนเงินกู้แต่ละงวดได้ อีกทั้งอัตราดอกเบี้ยก็ยังต่ำอยู่

ในปี 2563 บริษัทมีการเบิกใช้เงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มขึ้น โดยเป็นการกู้ยืมสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบจากโรคไวรัส COVID-19 เป็นหลัก เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ และเพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวสกุลดอลลาร์สหรัฐที่มีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่า และเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยไม่เสียค่าปรับจากการชำระหนี้คืนก่อนกำหนด ทำให้ตั้งแต่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีเงินกู้ยืมสกุลเหรียญดอลลาร์สหรัฐคงค้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะยาวลดลงจากการผ่อนชำระคืนตามเงื่อนไขที่กำหนด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่มีการระบุเงื่อนไขให้บริษัทต้องรักษาอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบเฉพาะกิจการไม่เกิน 2.00 เท่า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบเฉพาะกิจการเท่ากับ 0.96 เท่า ซึ่งเป็นไปตามข้อกำหนดที่ระบุในสัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน

สำหรับ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทไม่มีเงินกู้ยืมระยะยาวคงเหลือ โดยบริษัทมีการกู้ยืมเงินระยะสั้นบางส่วนเพื่อนำมาชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาว เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย เนื่องจากเงินกู้ยืมระยะสั้นดังกล่าวมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า โดยบริษัทไม่เสียค่าปรับจากการชำระหนี้คืนก่อนกำหนด

(2) หนี้สินตามสัญญาเช่า

ณ วันที่ 1 มกราคม 2563 บริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า มาถือปฏิบัติเป็นครั้งแรก โดยหนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าด้วยมูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่าตลอดอายุสัญญาเช่า ซึ่งบริษัทคิดลดมูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่าด้วยอัตราดอกเบี้ยตามนัยของสัญญาเช่าหรืออัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมของกลุ่มบริษัท หลังจากวันที่สัญญาเริ่มมีผล มูลค่าตามบัญชีของหนี้สินตามสัญญาเช่าจะเพิ่มขึ้นจากดอกเบี้ยของหนี้สินตามสัญญาเช่าและลดลงจากการจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า นอกจากนี้ มูลค่าตามบัญชีของหนี้สินตามสัญญาเช่าจะถูกวัดมูลค่าใหม่เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงอายุสัญญาเช่า การเปลี่ยนแปลงการจ่ายชำระตามสัญญาเช่า หรือการเปลี่ยนแปลงในการประเมินสิทธิเลือกซื้อสินทรัพย์อ้างอิง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีหนี้สินตามสัญญาเช่าเท่ากับ 17.80 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.13 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น โดยเป็นรายการหนี้สินตามสัญญาเช่าที่เกิดจากรายการสำคัญ ได้แก่ การทำสัญญาเช่าอาคารสำนักงานใหญ่ของบริษัทที่บริเวณถนนท่าข้าม บริเวณพระรามสอง และการเช่าที่ดินเพื่อใช้เป็นที่ตั้งโรงงานของบริษัทย่อยที่ประเทศกัมพูชา ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีหนี้สินตามสัญญาเช่า 66.93 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 49.13 ล้านบาท เนื่องจากเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2564 บริษัทได้มีการจัดทำสัญญาเช่าสินทรัพย์ดังกล่าวฉบับใหม่ ซึ่งมีการปรับอัตราค่าเช่าทรัพย์สินที่เป็นการทำรายการกับบุคคลเกี่ยวข้องกันให้เป็นราคาตลาด ขณะที่ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีหนี้สินตามสัญญาเช่า 67.22 ล้านบาท ลดลงตามการชำระค่าเช่าตามสัญญาเช่าที่ดินและอาคารสำนักงาน

(3) ภาระหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน

บริษัทมีภาระหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 100.56 ล้านบาท 93.98 ล้านบาท 76.60 ล้านบาท และ 80.11 ล้านบาท ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีภาระหนี้สินผลประโยชน์พนักงานลดลง 17.38 ล้านบาท โดยมีสาเหตุมาจากการที่นักคณิตศาสตร์ประกันภัยจัดทำรายงานประเมินภาระหนี้สินผลประโยชน์พนักงานเพื่อทบทวนการบันทึกบัญชีรอบใหม่

ได้มีการปรับปรุงสมมติฐานทางคณิตศาสตร์ประการที่ใช้ในการคำนวณหนี้สินผลประโยชน์พนักงานให้สอดคล้องกับข้อมูลปัจจุบัน คือ อัตราดอกเบี้ยในตลาด (อัตราคิดลด) อีกทั้งบริษัทมีจำนวนพนักงานลดลง ส่งผลให้ภาระหนี้สินดังกล่าวลดลงไปในทิศทางเดียวกัน

ส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 719.46 ล้านบาท 778.98 ล้านบาท 819.11 ล้านบาท และ 860.40 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 51.57% 49.35% 48.17% และ 45.01% ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นแต่ละปี ตามลำดับ โดยบริษัทมีรายการส่วนของผู้ถือหุ้นที่สำคัญ ดังนี้

(1) ทุนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว

บริษัทมีทุนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 320.00 ล้านบาท ตลอดช่วงเวลาดังกล่าว

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 198.00 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 320.00 ล้านบาท ด้วยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน 12.20 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท เพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) และบริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนออกจำหน่ายและชำระแล้วเมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2562 ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีทุนที่ออกและชำระแล้วเท่ากับ 320.00 ล้านบาท ทั้งนี้ การเพิ่มทุนจดทะเบียนครั้งดังกล่าว ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัททุกรายได้สิทธิการจองซื้อหุ้น ทำให้บริษัท ซีเอช แฟมิลี จำกัด (“CHF”) ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งของผู้ถือหุ้นเดิมทุกคนเข้าเป็นผู้ซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนทั้งจำนวน และส่งผลให้ CHF มีอัตราส่วนการถือหุ้นเท่ากับ 38.13% ก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO)

นอกจากนี้ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2564 เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2564 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 320.00 ล้านบาท เป็น 400.00 ล้านบาท ด้วยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน 160.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO)

(2) กำไรสะสม

บริษัทมีกำไรสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 224.10 ล้านบาท 280.05 ล้านบาท 316.82 ล้านบาท และ 352.16 ล้านบาท ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีกำไรสะสมส่วนที่จัดสรรสำรองตามกฎหมาย เท่ากับ 19.80 ล้านบาท 32.00 ล้านบาท 40.00 ล้านบาท และ 40.00 ล้านบาท และมีกำไรสะสมส่วนที่ยังไม่ได้จัดสรร เท่ากับ 204.30 ล้านบาท 248.05 ล้านบาท 276.82 ล้านบาท และ 312.16 ล้านบาท ตามลำดับ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 และปี 2564 ได้อนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปีเท่ากับ 138.76 ล้านบาท และ 64.00 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2565 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลในอัตรา 0.50 บาทต่อหุ้น คิดเป็นเงินปันผลจ่ายจำนวนรวมทั้งสิ้น 32.00 ล้านบาท และบริษัทได้จ่ายเงินปันผลจำนวนดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2565

(3) องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น

องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น ได้แก่ ส่วนเกินทุนจากการตีราคาสินทรัพย์ และผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน บริษัทมีองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 เท่ากับ 175.36 ล้านบาท 178.93 ล้านบาท 182.29 ล้านบาท และ 188.25 ล้านบาท ตามลำดับ

บริษัทเลือกใช้วิธีการบันทึกมูลค่าที่ดินในงบการเงินตามราคาที่เหมาะสมโดยผู้ประเมินราคาอิสระ โดยบริษัทบันทึกราคาตามบัญชีของที่ดินที่เพิ่มขึ้นจากการตีราคาใหม่ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น และรับรู้จำนวนกำไรสะสมในบัญชี “ส่วนเกินทุนจากการตีราคาสินทรัพย์” ทั้งนี้ ส่วนเกินทุนจากการตีราคาสินทรัพย์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 มีมูลค่าเท่ากับ 174.58 ล้านบาท 175.39 ล้านบาท 175.39 ล้านบาท และ 175.39 ล้านบาท ตามลำดับ

4.1.3 การวิเคราะห์กระแสเงินสด

กระแสเงินสด (ล้านบาท)	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	107.93	64.86	38.19	(21.64)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	(177.17)	(103.86)	(27.42)	(24.13)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน	64.65	40.84	(6.37)	79.51
ผลต่างจากการแปลงค่างบการเงิน	(0.13)	2.76	(20.14)	(8.40)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(4.72)	4.61	(15.75)	25.34

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน

ในปี 2562 บริษัทมีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ 107.93 ล้านบาท โดยมีกำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน 77.93 ล้านบาท และมีรายการเงินสดรับจากการดำเนินงานที่สำคัญ ได้แก่ การลดลงของสินค้าคงเหลือ 77.14 ล้านบาท ขณะที่รายการเงินสดใช้ไปในการดำเนินงานที่สำคัญ ได้แก่ การเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น (22.90) ล้านบาท

ในปี 2563 บริษัทมีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ 64.86 ล้านบาท โดยมีกำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน 193.87 ล้านบาท และมีรายการเงินสดรับจากการดำเนินงานที่สำคัญ ได้แก่ การลดลงของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น 34.70 ล้านบาท การเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น 23.73 ล้านบาท ขณะที่รายการเงินสดใช้ไปในการดำเนินงานที่สำคัญ ได้แก่ การเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือ (157.74) ล้านบาท

ในปี 2564 บริษัทมีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ 38.19 ล้านบาท โดยมีกำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน 145.10 ล้านบาท โดยมีรายการเงินสดใช้ไปในการดำเนินงานที่สำคัญ ได้แก่ การเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น (19.64) ล้านบาท การเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือ (44.25) ล้านบาท

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ (21.64) ล้านบาท โดยมีกำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน 121.72 ล้านบาท แต่มีรายการเงินสดใช้ไปในการดำเนินงานที่สำคัญ ได้แก่ การเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น (79.01) ล้านบาท การเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือ (100.28) ล้านบาท ตามเหตุผลที่ได้อธิบายไว้ก่อนหน้านี้ในหัวข้อการวิเคราะห์ฐานะการเงิน

กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน

ในปี 2562 บริษัทมีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนเท่ากับ (177.17) ล้านบาท โดยเป็นการลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตสินค้าของบริษัทย่อยที่ประเทศกัมพูชา (132.78) ล้านบาท และการลงทุนก่อสร้างอาคารในพื้นที่โรงงานในประเทศไทย เพื่อรองรับการวิจัยและพัฒนา (43.46) ล้านบาท

ในปี 2563 บริษัทมีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนเท่ากับ (103.86) ล้านบาท โดยเป็นการลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตสินค้าของบริษัทย่อยที่ประเทศกัมพูชา (66.29) ล้านบาท และการลงทุนก่อสร้างอาคารในพื้นที่โรงงานในประเทศไทย เพื่อรองรับการวิจัยและพัฒนา (37.30) ล้านบาท ทั้งนี้โรงงานผลิตสินค้าของบริษัทย่อยที่ประเทศกัมพูชาได้เปิดดำเนินการผลิตในไตรมาสที่ 2 ปี 2563

ในปี 2564 บริษัทมีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนเท่ากับ (27.42) ล้านบาท โดยเป็นการลงทุนปรับปรุงอาคารและสิ่งปลูกสร้าง รางและสายพานลำเลียงสินค้า เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้า ยานพาหนะ และอุปกรณ์สำนักงาน

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนเท่ากับ (24.13) ล้านบาท โดยเป็นการลงทุนเพิ่มเติมในเครื่องจักร เครื่องมือและอุปกรณ์โรงงาน อุปกรณ์สำนักงาน และงานระหว่างก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับส่วนของโรงงาน และบริษัทย่อยที่กัมพูชาที่มีการลงทุนงานในบ่อน้ำเสียและระบบบำบัดน้ำเสีย

กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

ในปี 2562 บริษัทมีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 64.65 ล้านบาท โดยเป็นการกู้ยืมเงินระยะสั้นและระยะยาวเพิ่มขึ้นสุทธิ 110.92 ล้านบาท การจ่ายเงินปันผล (159.71) ล้านบาท ในขณะที่มีเงินสดรับจากการเพิ่มทุนชำระแล้ว 122.00 ล้านบาท

ในปี 2563 บริษัทมีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 40.84 ล้านบาท โดยรายการที่สำคัญเป็นการกู้ยืมเงินระยะสั้นและระยะยาวเพิ่มขึ้น 195.69 ล้านบาท เพื่อคืนเงินกู้ยืมระยะยาวเดิมที่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ (117.31) ล้านบาท เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนในอนาคต และการจ่ายเงินปันผล (19.20) ล้านบาท

ในปี 2564 บริษัทมีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ (6.37) ล้านบาท โดยรายการที่สำคัญเป็นการกู้ยืมเงินระยะสั้นเพิ่มขึ้น 136.69 ล้านบาท การชำระคืนกู้ยืมระยะยาวเดิม (77.61) ล้านบาท และการจ่ายเงินปันผล (48.00) ล้านบาท

สำหรับงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 79.51 ล้านบาท โดยบริษัทมีการจัดหาเงินจากการกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น 144.49 ล้านบาท ขณะที่บริษัทมีการผ่อนชำระคืนหนี้รวมทั้งดอกเบี้ยจ่ายรวมจำนวน (33.28) ล้านบาท และมีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 31.70 ล้านบาท

อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ยและภาระผูกพัน

ในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย เท่ากับ 6.29 เท่า 10.31 เท่า 10.65 เท่า และ 15.39 เท่า ตามลำดับ โดยสาเหตุที่ในปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีอัตราส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นเนื่องจากบริษัทมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) เพิ่มขึ้นจาก 55.18 ล้านบาทในปี 2562 เป็น 161.41 ล้านบาท และ 150.44 ล้านบาท ในปี 2563 และปี 2564 ตามลำดับ ขณะที่ในงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยสูงขึ้น เนื่องจาก บริษัทมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) เมื่อคำนวณปรับเต็มปีแล้ว (Annualized) เพิ่มขึ้นเป็นสำคัญ

ในปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพันเท่ากับ 0.18 เท่า 0.36 เท่า 0.27 เท่า และ 0.35 เท่า ตามลำดับ โดยในปี 2563 บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพันเพิ่มขึ้นจากปี 2562 เนื่องจาก บริษัทมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจาก 55.18 ล้านบาทในปี 2562 เป็น 161.41 ล้านบาท ในปี 2563 ขณะที่ในปี 2564 บริษัทมีอัตราส่วนดังกล่าวลดลง เนื่องจาก บริษัทมีหนี้สินระยะสั้นและหนี้สินระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปีเพิ่มขึ้นจาก 454.18 ล้านบาท ในปี 2563 เป็น 551.65 ล้านบาทในปี 2564 สำหรับ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพันเพิ่มขึ้น เนื่องจาก บริษัทมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่มากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับ การเพิ่มขึ้นของหนี้สินที่มีภาระผูกพัน ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของหนี้สินระยะสั้นดังกล่าว เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนรองรับการซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตและจำหน่าย

ทั้งนี้ บริษัทไม่เคยผิดนัดชำระดอกเบี้ยและการคืนเงินกู้ยืมแก่สถาบันการเงิน โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทยังมีวงเงินกู้ยืมระยะสั้นเพื่อเสริมสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจที่ยังไม่ได้เบิกใช้อีกประมาณ 77 ล้านบาท ได้แก่ วงเงินเบิกเกินบัญชีประมาณ 57 ล้านบาท และวงเงินกู้ยืมระยะสั้นในรูปตัวสัญญาใช้เงินประมาณ 20 ล้านบาท ซึ่งบริษัทคาดว่าวงเงินคงเหลือดังกล่าวเพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจเพื่อรองรับเป้าหมายยอดขายได้ที่กำหนดไว้

สภาพคล่อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 1.38 เท่า 1.15 เท่า 1.10 เท่า และ 1.10 เท่า ตามลำดับ และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว เท่ากับ 0.57 เท่า 0.33 เท่า 0.31 เท่า และ 0.37 เท่า ตามลำดับ โดยอัตราส่วนสภาพคล่องคำนวณจากสินทรัพย์หมุนเวียนหารด้วยหนี้สินหมุนเวียน และอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วคำนวณจากสินทรัพย์หมุนเวียนไม่รวมสินค้าคงเหลือหารด้วยหนี้สินหมุนเวียน ทั้งนี้ อัตราส่วนทั้งสองลดลงต่อเนื่องมีสาเหตุมาจากในปี 2562-2564 บริษัทมีหนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่มากกว่าการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์หมุนเวียน โดยบริษัทมีภาระหนี้เงินกู้ระยะสั้นเพิ่มขึ้นเพื่อนำมาใช้หมุนเวียนภายในกิจการ รองรับการจัดเก็บสินค้าคงเหลือที่ไม่สามารถจัดส่งได้ตามแผน อันเนื่องมาจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 และสถานการณ์ขาดแคลนเรือขนส่งและตู้คอนเทนเนอร์สำหรับการขนส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าต่างประเทศ นอกจากนี้ หนี้สินหมุนเวียนที่เพิ่มขึ้นยังมาจากรายการเงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่ต้องชำระในปีซึ่งเพิ่มขึ้นเพราะมีการลงทุนในทรัพย์สินในช่วงดังกล่าว ประกอบกับบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลอย่างต่อเนื่องทุกปีทำให้สินทรัพย์หมุนเวียนของบริษัทลดลง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทมีวงจรเงินสด-สินค้าคงเหลือรวม เท่ากับ 119 วัน 138 วัน 186 วัน และ 171 วัน ตามลำดับ และมีวงจรเงินสด-สินค้าสำเร็จรูป เท่ากับ 36 วัน 38 วัน 54 วัน และ 51 วัน ตามลำดับ ทั้งนี้ จะสังเกตเห็นว่าบริษัทมีความแตกต่างระหว่างวงจรเงินสดเมื่อคำนวณจากสินค้าคงเหลือรวมและสินค้าสำเร็จรูปอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากในลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยจะต้องจัดซื้อและแปรรูปผลไม้ในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวในแต่ละปีสำหรับผลไม้แต่ละประเภทเอาไว้เพื่อรองรับการผลิตและการขายตลอดทั้งปี จึงมีมูลค่าวัตถุดิบแปรรูปและสินค้าระหว่างผลิตหรือสินค้ารอการบรรจุ (Semi Product) ค่อนข้างมากในแต่ละช่วงเวลา ในอีกมุมหนึ่งจะสะท้อนว่าบริษัทมีวัตถุดิบเพียงพอสำหรับทยอยนำเข้ากระบวนการผลิตได้ถึง 3-4 เดือน และมีสินค้าสำเร็จรูปเพียงพอสำหรับทยอยจำหน่ายได้ถึง 36-54 วัน

กล่าวโดยสรุป ในปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีสภาพคล่องลดลง และระยะเวลาวงจรเงินสดที่ยาวขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับจากปี 2562 โดยมีสาเหตุหลักมาจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ประกอบกับสถานการณ์ขาดแคลนเรือขนส่งและตู้คอนเทนเนอร์สำหรับการขนส่งระหว่างประเทศ ทำให้ค่าระวางเรือและตู้คอนเทนเนอร์ปรับตัวสูงขึ้นมากในช่วงดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทและลูกค้าของบริษัทไม่สามารถจัดหาเรือเพื่อขนส่งสินค้าได้ ส่งผลให้บริษัทมีปริมาณสินค้าและวัตถุดิบที่รอการผลิตเพื่อจำหน่ายคงค้างเพิ่มขึ้น เนื่องจากยังไม่สามารถจัดส่งให้แก่ลูกค้าต่างประเทศได้ตามแผนงาน ทั้งนี้ สถานการณ์ขาดแคลนเรือขนส่งและตู้คอนเทนเนอร์ดังกล่าวปรับตัวดีขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2565 เนื่องจากประเทศจีนได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 และมีการ Lockdown บางมณฑลโดยเฉพาะมณฑลเซี่ยงไฮ้ ตามนโยบาย Zero-COVID จึงทำให้กิจกรรมทางการค้าระหว่างประเทศของจีนหยุดชะงักลงไป และส่งผลให้มีอุปทานคงเหลือของเรือขนส่งและตู้คอนเทนเนอร์เพิ่มขึ้น บริษัทจึงสามารถจัดหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์เพื่อจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าต่างประเทศได้ดีขึ้น

4.2 ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต (Forward Looking)

4.2.1 ผลกระทบของสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19

บริษัทได้รับผลกระทบจากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ทั้งในด้านผลกระทบโดยตรงและผลกระทบโดยอ้อม ซึ่งผลกระทบโดยตรงของการแพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ส่งผลกระทบต่อยอดขายสินค้าของบริษัท ในขณะที่ผลกระทบโดยอ้อมของสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ทำให้เกิดปัญหาการบริหารจัดการเรือขนส่งและตู้คอนเทนเนอร์ที่ทำเรือของแต่ละประเทศซึ่งส่งผลกระทบต่อค่าขนส่งสินค้าของบริษัทโดยจะกล่าวถึงในหัวข้อถัดไป

สถานการณ์แพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ส่งผลกระทบต่อการขายสินค้ากลุ่มผลไม้อบแห้งในประเทศบางส่วน โดยบริษัทมีสินค้าผลไม้อบแห้งประเภทมะม่วงอบแห้ง ภายใต้ตราสินค้า Bangkok Tasty ซึ่งเน้นจำหน่ายแก่กลุ่มนักท่องเที่ยวในลักษณะเป็นของฝาก (Souvenir) ผ่านร้านค้าตามจังหวัดที่เป็นสถานที่ท่องเที่ยวและสนามบินในประเทศ การแพร่ระบาดของโรค

ไวรัส COVID-19 ในปี 2563 ทำให้นักท่องเที่ยวไม่สามารถเดินทางมายังประเทศไทยได้ ส่งผลให้ยอดขายสินค้าในส่วนนี้ลดลง โดยในปี 2562 บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าผลไม้อบแห้งภายใต้ Bangkok Tasty มูลค่าเท่ากับ 1.96 ล้านบาท ขณะที่ในปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าผลไม้อบแห้งภายใต้ Bangkok Tasty มูลค่าเท่ากับ 0.01 ล้านบาท และ 0.01 ล้านบาท ขณะที่รายได้จากการขายสินค้าในส่วนอื่นของบริษัทไม่ค่อยได้รับผลกระทบมากนัก โดยลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าต่างประเทศและยังคงสั่งซื้อสินค้าของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2562 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยมีจำนวนทั้งสิ้น 39.80 ล้านราย ขณะที่ภายหลังการแพร่ระบาดของโรคไวรัส COVID-19 ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศในปี 2563 ลดลงเหลือ 6.70 ล้านราย และปี 2564 ลดลงเหลือเพียง 0.43 ล้านราย

	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564 ¹
จำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศ (ล้านราย)	39.92	6.70	0.43

หมายเหตุ: /1 ข้อมูลเบื้องต้นปี 2564

ที่มา: สถิตินักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้าประเทศไทย กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

https://www.mots.go.th/more_news_new.php?cid=411

4.2.2 ผลกระทบของสถานการณ์ขาดแคลนเรือขนส่งและตู้คอนเทนเนอร์สำหรับการขนส่งระหว่างประเทศ

บริษัทได้รับผลกระทบของสถานการณ์ขาดแคลนเรือขนส่งสินค้าและตู้คอนเทนเนอร์สำหรับการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งจากสถานการณ์ที่ค่าระวางเรือได้ปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของปี 2563 ประกอบกับการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบไม่สามารถส่งสินค้าไปจำหน่ายให้แก่ลูกค้าที่อยู่ต่างประเทศได้ โดยในปี 2563 และปี 2564 บริษัทมีรายได้จากการขายให้แก่กลุ่มลูกค้าต่างประเทศในสัดส่วน 71.56% และ 73.65% ของรายได้จากการขายตามลำดับ ซึ่งปัญหาดังกล่าวเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นในระดับโลกและได้ส่งผลกระทบต่อผู้ส่งออกในประเทศไทยมาตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของปี 2563 จนถึงปลายปี 2564 ทั้งนี้ สถานการณ์ดังกล่าวปรับตัวดีขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 1/2565 เนื่องจากการ Lockdown ของประเทศจีนจากมาตรการรับมือโรคไวรัส COVID-19 โดยเฉพาะมณฑลเซี่ยงไฮ้ ตามนโยบาย Zero-COVID ส่งผลให้อุปทานเรือขนส่งสินค้าระหว่างประเทศและอุปทานตู้คอนเทนเนอร์เพิ่มขึ้น

ในปี 2564 ปัญหาการเพิ่มขึ้นของอัตราค่าระวางเรือและการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์มีสาเหตุที่สำคัญจาก 1) ความต้องการส่งออกสินค้าระหว่างประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากการทยอยฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจ และ 2) ปัญหาการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ยังมีอยู่ ทำให้การดำเนินการจัดการสินค้าที่ท่าเรือมีความล่าช้า ซึ่งแต่ละประเทศที่เป็นผู้นำเข้าสินค้าไม่สามารถจัดการกับสินค้าในตู้คอนเทนเนอร์ได้ดี โดยเฉพาะที่ท่าเรือของสหรัฐอเมริกาซึ่งมีเรือบรรทุกตู้คอนเทนเนอร์รอเข้าเทียบท่าจำนวนมาก ทำให้เกิดปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และค่าระวางเรืออยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง โดยผู้ประกอบการขนส่งทางเรือต่างๆ ยังคงต้องใช้เวลาในการนำตู้คอนเทนเนอร์กลับสู่ภูมิภาคเอเชียและการจัดตารางเดินเรือให้กลับสู่ภาวะสมดุลอีกครั้ง

ในการขายสินค้าของบริษัทให้แก่ลูกค้าต่างประเทศ บริษัทขายสินค้าในรูปแบบเทอม CIF เฉลี่ย 25% และเทอม FOB เฉลี่ย 75% ของรายได้จากการขายแก่ลูกค้าต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่ลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าดำเนินการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ จากปัญหาดังกล่าวทำให้ลูกค้ามีภาระค่าขนส่งสินค้าเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ลูกค้าชะลอการซื้อสินค้าออกไป เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของค่าขนส่งจะกระทบกับต้นทุนของลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าจากบริษัทไปจำหน่ายต่ออีกทอดหนึ่ง ทำให้บริษัทมีสินค้าจำนวนหนึ่งซึ่งผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเรียบร้อยแล้วถูกชะลอการจัดส่งออกไป ทั้งนี้ ในปี 2564 บริษัทได้พยายามบริหารจัดการด้านการจัดหาเรือและตู้คอนเทนเนอร์สำหรับขนส่งสินค้าในราคาที่เหมาะสม เพื่อช่วยควบคุมต้นทุนค่าขนส่งของลูกค้าให้สามารถจัดส่งสินค้าได้ ประกอบกับบริษัทได้มีมาตรการช่วยเหลือลูกค้ารายใหญ่บางราย ด้วยการจ่ายค่าขนส่งสินค้าส่วนที่เกินจากอัตราปกติเพื่อช่วยแบ่งเบาภาระค่าขนส่งของลูกค้า จากสถานการณ์ดังกล่าวทำให้ในปี 2564 ทำให้บริษัทไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามแผนคิดเป็นมูลค่า 400-500 ล้านบาท แต่เนื่องจากลักษณะสินค้าของบริษัทที่เป็นอาหารแปรรูปเพื่อรับประทาน มูลค่าสินค้าที่ไม่สามารถจัดส่งได้ในปี 2564 ก็จะไม่ได้หมายความว่าลูกค้าจะสั่งซื้อสินค้าของปีถัดไปโดยรวมยอดคงค้างนี้เพิ่มเข้าไปด้วย ซึ่งผู้บริหาร

บริษัทและลูกค้าจะได้เจรจาหรือร่วมกันถึงเป้าหมายยอดขายสั่งซื้อของปีถัดไป โดยที่ผ่านมามีการคิดค่าปรับใดๆ ระหว่างกัน อย่างไรก็ตาม จากสถานการณ์ที่อัตราค่าระวางเรือยังคงอยู่ในระดับสูงและปัญหาการขาดแคลนเรือขนส่งและตู้คอนเทนเนอร์ยังมีอยู่ ถึงแม้จะมีแนวโน้มที่คลี่คลายลงเริ่มตั้งแต่ปลายปี 2564 เป็นต้นมา บริษัทก็ยังอาจได้รับผลกระทบด้านรายได้ที่จะปรับลดลง ในขณะที่ผู้บริหารบริษัทมั่นใจว่ายอดขายสั่งซื้อสินค้าทั้งปีจะอยู่ใกล้เคียง 1,800-2,000 ล้านบาท

4.2.3 ผลกระทบจากภาวะสงครามรัสเซีย-ยูเครน

จากบทความของสถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์ ธนาคารแห่งประเทศไทย (28 กุมภาพันธ์ 2565) สามารถสรุปได้ว่า สถานการณ์ภาวะสงครามระหว่างประเทศรัสเซียและยูเครนซึ่งเกิดขึ้นเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2565 ที่ผ่านมา ทำให้หลายประเทศได้ออกมาตรการคว่ำบาตรทางเศรษฐกิจกับรัสเซีย เช่น การตัดออกจากระบบ SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) ระบบการส่งข้อความทางการเงินที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในปัจจุบัน ทำให้การชำระหรือโอนเงินของสถาบันการเงินในประเทศรัสเซียกับประเทศคู่ค้าเกิดปัญหา มาตรการกีดกันทางการค้ากับรัสเซียโดยการกดดันบริษัทของแต่ละประเทศที่ทำการค้ากับรัสเซียให้หยุดการลงทุนหรือให้บริการในประเทศรัสเซีย

หากสถานการณ์สงครามดังกล่าวยืดเยื้อและบานปลายออกไป จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนพลังงานและต้นทุนสินค้าอุปโภคบริโภค เนื่องจากรัสเซียเป็นประเทศมหาอำนาจด้านพลังงาน เช่น ก๊าซธรรมชาติ ถ่านหิน แร่ธาตุต่างๆ ที่ส่งออกไปยังหลายประเทศทั่วโลก และเป็นแหล่งก๊าซธรรมชาติสำคัญของยุโรป ส่วนยูเครนเป็นประเทศผู้ส่งออกสินค้าเกษตรหลักของยุโรป เช่น ข้าวสาลี ข้าวบาร์เลย์ และธัญพืชชนิดต่างๆ จึงเชื่อว่าสถานการณ์ในครั้งนี้จะส่งผลกระทบต่อราคาพลังงานและราคาสินค้าอุปโภคบริโภคให้สูงขึ้น ผลกระทบทางอ้อมจากภาวะสงครามดังกล่าวคือ การชะลอตัวของเศรษฐกิจในประเทศที่เป็นคู่ค้ากับยูเครนและรัสเซีย ในช่วงที่แต่ละประเทศประสบปัญหาเงินเพื่อปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งทำให้ประชาชนอาจจะชะลอซื้อสินค้าออกไป

สำหรับผลกระทบของสงครามที่ดังกล่าวที่จะเกิดขึ้นกับประเทศไทยนั้น จากการวิเคราะห์ของธนาคารแห่งประเทศไทย (BOT) ผลกระทบหลักๆ คือราคาสินค้าโภคภัณฑ์และพลังงานที่จะปรับตัวสูงขึ้น ราคาสินทรัพย์ในตลาดการเงินที่มีความผันผวนสูง การลดลงของนักท่องเที่ยวรัสเซียและยูเครน และการลดลงของการส่งออก นำเข้า และเงินลงทุนจากสองประเทศดังกล่าว ซึ่งประเทศไทยมีส่วนการส่งออก นำเข้า และการลงทุนจากประเทศดังกล่าวค่อนข้างน้อย ดังนั้น ผลกระทบของสถานการณ์ดังกล่าวที่จะเกิดขึ้นกับประเทศไทยจะเป็นผลกระทบทางอ้อมมากกว่าผลกระทบทางตรง

สำหรับผลกระทบที่จะเกิดกับบริษัทนั้น ในปี 2564 บริษัทไม่มีรายได้จากการส่งออกสินค้าให้แก่ลูกค้าในประเทศรัสเซียและยูเครน บริษัทจึงยังไม่ได้รับผลกระทบทางตรงจากลูกค้าในประเทศดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทจะเผชิญกับผลกระทบทางอ้อมของภาวะสงครามดังกล่าว ได้แก่ ต้นทุนสินค้าโภคภัณฑ์และพลังงานที่ปรับตัวสูงขึ้น อาจส่งผลต่อต้นทุนการผลิตของบริษัทและต้นทุนการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้าให้ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งบริษัทสามารถบริหารจัดการส่งผ่านต้นทุนส่วนเพิ่มบางส่วนไปยังผู้บริโภคผ่านการปรับเพิ่มราคาขายสินค้า สำหรับคำสั่งซื้อใหม่ที่เกิดขึ้นภายหลังการปรับราคาสินค้าได้ แต่หากสถานการณ์บานปลายจนนำไปสู่การเกิดสงครามในประเทศที่เป็นลูกค้าหลักของบริษัทจะกลายเป็นความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทในภายภาคหน้าได้

4.2.4 ผลกระทบจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชน

ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2564 เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2564 มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 160,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) หรือคิดเป็น 20.00% ของทุนชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขาย IPO โดยปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 400.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 800 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท และมีทุนชำระแล้ว 320.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 640 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

สำหรับปี 2562 ปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีกำไรสุทธิ (งบการเงินรวม) เท่ากับ 7.90 ล้านบาท 67.29 ล้านบาท 67.07 ล้านบาท และ 67.34 ล้านบาท ตามลำดับ โดยคิดเป็นกำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) ก่อนออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน

เท่ากับ 0.01 บาทต่อหุ้น 0.11 บาทต่อหุ้น 0.10 บาทต่อหุ้น และ 0.22 บาทต่อหุ้น (คำนวณเป็นอัตราส่วนเต็มปี (Annualize Calculation)) อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่บริษัทได้เสนอขายหุ้น IPO ดังกล่าวแล้ว บริษัทจะมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 400.00 ล้านบาท คิดเป็นหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งสิ้นจำนวน 800.00 ล้านหุ้น หากพิจารณาผลจากการเพิ่มทุนดังกล่าว (Fully Diluted) จะทำให้กำไรสุทธิต่อหุ้นของบริษัทลดลงในอัตรา 20.00% ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจให้มีการเติบโตของกำไรสุทธิได้มากกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนหุ้นสามัญดังกล่าว จะทำให้ผลตอบแทนต่างๆ ที่คำนวณโดยเปรียบเทียบกับข้อมูลตัวเลขส่วนของผู้ถือหุ้น และจำนวนหุ้นของบริษัท เช่น กำไรสุทธิต่อหุ้น และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น อาจจะลดลงได้ตามผลของการเพิ่มทุนดังกล่าว (Dilution Effect)

4.3 ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

4.3.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

งบตรวจสอบ	:	งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับงวดบัญชีปี 2562 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562
ผู้สอบบัญชี	:	คุณอรรณพ เตชวัฒนศิริกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4807 จากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด (ผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.)
การแสดงความเห็น โดยผู้สอบบัญชี	:	รายงานของผู้สอบบัญชีได้แสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย (กลุ่มบริษัท) และงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทและบริษัทย่อย และเฉพาะของบริษัท โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน
งบตรวจสอบ	:	งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับงวดบัญชีปี 2563 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563
ผู้สอบบัญชี	:	คุณอรรณพ เตชวัฒนศิริกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4807 จากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด (ผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.)
การแสดงความเห็น โดยผู้สอบบัญชี	:	รายงานของผู้สอบบัญชีได้แสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย (กลุ่มบริษัท) และงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทและบริษัทย่อย และเฉพาะของบริษัท โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน
งบตรวจสอบ	:	งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับงวดบัญชีปี 2564 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564
ผู้สอบบัญชี	:	คุณอรรณพ เตชวัฒนศิริกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4807 จากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด (ผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.)
การแสดงความเห็น โดยผู้สอบบัญชี	:	รายงานของผู้สอบบัญชีได้แสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย (กลุ่มบริษัท) และงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทและบริษัทย่อย และเฉพาะของบริษัท โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน
งบสอบทาน	:	งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับงวด 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2565
ผู้สอบบัญชี	:	คุณอรรณพ เตชวัฒนศิริกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4807 จากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด (ผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.)
ข้อสรุปโดยผู้สอบ บัญชี	:	รายงานของผู้สอบบัญชีได้แสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า ไม่พบสิ่งที่เป็นเหตุให้เชื่อว่าข้อมูลทางการเงินระหว่างกลางงวด 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2565 ไม่ได้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 34 เรื่อง การรายงานทางการเงินระหว่างกลาง ในสาระสำคัญจากการสอบทานของผู้สอบบัญชี

4.3.2 งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินรวม (ตรวจสอบแล้ว)						งบการเงินรวม (สอบทานแล้ว)	
	31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2563		31 ธันวาคม 2564		30 มิถุนายน 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	33.81	2.42%	38.42	2.43%	22.67	1.33%	48.01	2.51%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	213.92	15.33%	166.28	10.53%	194.16	11.42%	276.26	14.45%
สินค้าคงเหลือ	317.55	22.76%	468.34	29.67%	515.22	30.30%	614.29	32.14%
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	---	---	0.01	0.00%	0.66	0.04%	0.57	0.03%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	38.31	2.75%	35.25	2.23%	33.43	1.97%	33.05	1.73%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	603.59	43.26%	708.30	44.87%	766.14	45.05%	972.18	50.86%
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	7.17	0.51%	7.21	0.46%	7.24	0.43%	7.26	0.38%
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	83.35	5.97%	87.62	5.55%	87.62	5.15%	87.62	4.58%
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	689.97	49.45%	743.38	47.09%	746.78	43.91%	761.40	39.84%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	---	---	16.92	1.07%	66.22	3.89%	65.46	3.42%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	9.95	0.71%	9.37	0.59%	8.46	0.50%	7.95	0.42%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	1.20	0.09%	5.74	0.36%	18.05	1.06%	9.51	0.50%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	791.64	56.74%	870.24	55.13%	934.37	54.95%	939.20	49.14%
รวมสินทรัพย์	1,395.23	100.00%	1,578.54	100.00%	1,700.51	100.00%	1,911.38	100.00%
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคาร	272.80	19.55%	404.38	25.62%	541.07	31.82%	685.56	35.87%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	111.24	7.97%	135.40	8.58%	122.36	7.20%	159.34	8.34%
หนี้สินส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี								
- เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร	34.39	2.46%	49.80	3.15%	10.58	0.62%	---	0.00%
- หนี้สินตามสัญญาเช่า	---	---	2.16	0.14%	2.54	0.15%	1.70	0.09%
เงินรับล่วงหน้าค่าสินค้า	9.30	0.67%	5.86	0.37%	10.40	0.61%	11.95	0.62%
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	---	---	14.13	0.89%	8.43	0.50%	19.30	1.01%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	9.29	0.67%	5.83	0.37%	4.25	0.25%	2.86	0.15%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	437.02	31.32%	617.56	39.12%	699.63	41.14%	880.70	46.08%
หนี้สินสุทธิต่อส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี								
- เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร	117.27	8.40%	53.35	3.38%	14.96	0.88%	---	0.00%
- หนี้สินตามสัญญาเช่า	---	---	15.64	0.99%	64.39	3.79%	65.52	3.43%
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	20.36	1.46%	19.03	1.21%	25.82	1.52%	24.65	1.29%
ภาระหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	100.56	7.21%	93.98	5.95%	76.60	4.50%	80.11	4.19%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	0.56	0.04%	---	---	---	---	---	---
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	238.75	17.11%	182.00	11.53%	181.77	10.69%	170.28	8.91%
รวมหนี้สิน	675.77	48.43%	799.56	50.65%	881.40	51.83%	1,050.98	54.99%
ทุนจดทะเบียน	320.00		320.00		400.00		400.00	
ทุนออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	320.00	22.94%	320.00	20.27%	320.00	18.82%	320.00	16.74%
กำไรสะสม								
- จัดสรรแล้ว - สรรองตามกฎหมาย	19.80	1.42%	32.00	2.03%	40.00	2.35%	40.00	2.09%
- ยังไม่ได้จัดสรร	204.30	14.64%	248.05	15.71%	276.82	16.28%	312.15	16.33%
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	175.36	12.57%	178.93	11.34%	182.29	10.72%	188.25	9.85%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	719.46	51.57%	778.98	49.35%	819.11	48.17%	860.40	45.01%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,395.23	100.00%	1,578.54	100.00%	1,700.51	100.00%	1,911.38	100.00%

4.3.3 งบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	งบการเงินรวม (ตรวจสอบแล้ว)						งบการเงินรวม (สอบทานแล้ว)			
	ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2564		งวด 6 เดือนปี 2565	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย	1,656.76	100.00%	1,634.47	100.00%	1,442.28	100.00%	726.20	100.00%	910.04	100.00%
ต้นทุนขาย	(1,440.23)	(86.93%)	(1,309.95)	(80.15%)	(1,182.55)	(81.99%)	(620.47)	(85.44%)	(733.67)	(80.62%)
กำไรขั้นต้น	216.53	13.07%	324.52	19.85%	259.72	18.01%	105.73	14.56%	176.37	19.38%
รายได้อื่น	13.15	0.79%	13.86	0.85%	13.12	0.91%	10.86	1.50%	5.24	0.58%
กำไร/(ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน	(5.94)	(0.36%)	(3.60)	(0.22%)	38.55	2.67%	24.03	3.31%	20.98	2.31%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	223.74	13.50%	334.79	20.48%	311.40	21.59%	140.63	19.36%	202.60	22.26%
ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย	(50.84)	(3.07%)	(40.05)	(2.45%)	(51.43)	(3.57%)	(29.20)	(4.02%)	(34.70)	(3.81%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(148.44)	(8.96%)	(181.65)	(11.11%)	(159.53)	(11.06%)	(67.11)	(9.24%)	(74.40)	(8.18%)
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษี	24.46	1.48%	113.09	6.92%	100.44	6.96%	44.32	6.10%	93.49	10.27%
รายได้ทางการเงิน	0.12	0.01%	0.08	0.01%	0.05	0.00%	0.02	0.00%	0.09	0.01%
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	(8.78)	(0.53%)	(15.66)	(0.96%)	(14.12)	(0.98%)	(6.62)	(0.91%)	(7.79)	(0.86%)
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	15.80	0.95%	97.51	5.97%	86.37	5.99%	37.72	5.19%	85.79	9.43%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(7.90)	(0.48%)	(30.22)	(1.85%)	(19.30)	(1.34%)	(9.46)	(1.30%)	(18.45)	(2.03%)
กำไรสุทธิสำหรับงวด	7.90	0.48%	67.29	4.12%	67.07	4.65%	28.26	3.89%	67.34	7.40%

หมายเหตุ: รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากการชดเชยการส่งออก กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ รายได้จากการขายเศษซาก กำไรจากการวัดมูลค่า
 ยุติธรรมตราสารอนุพันธ์ กำไรจากการตีราคาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน รายได้ค่าฝากแช่ ดอกเบี้ยรับ

4.3.4 งบกระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด	งบการเงินรวม (ตรวจสอบแล้ว)			งบการเงินรวม (สอบทานแล้ว)
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน				
กำไรก่อนภาษี	15.80	97.51	86.37	85.79
รายการปรับกระทบยอดเป็นเงินสดรับ (จ่าย) จากกิจกรรมดำเนินงาน				
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	30.60	45.72	46.68	23.88
ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์สิทธิการใช้	---	2.51	3.27	2.48
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น/ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	2.01	10.62	(6.01)	(0.65)
การปรับลดสินค้าคงเหลือเป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ	3.79	6.94	(2.63)	1.21
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	---	---	0.03	---
ขาดทุน (กำไร) จากการจำหน่ายและตัดจำหน่ายอุปกรณ์	4.37	7.90	0.27	(0.26)
กำไรจากการวัดมูลค่าดีธรรมตราสารอนุพันธ์	---	---	(0.65)	0.09
โอนกลับค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์	(4.76)	---	---	---
มูลค่าดีธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนเพิ่มขึ้น	---	(4.27)	---	---
สำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	26.84	6.27	5.31	3.51
โอนกลับสำรองผลประโยชน์อื่นของพนักงาน	(4.17)	---	---	---
ขาดทุน (กำไร) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	(5.22)	5.09	(1.60)	(2.03)
ดอกเบี้ยรับ	(0.11)	(0.08)	(0.05)	(0.09)
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	8.78	15.66	14.12	7.79
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	77.93	193.87	145.10	121.72
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง				
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	(22.90)	34.70	(19.64)	(79.01)
สินค้าคงเหลือ	77.14	(157.74)	(44.25)	(100.28)
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	---	(0.01)	---	---
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(0.59)	4.23	1.80	0.38
สินทรัพย์สิทธิการใช้	---	---	(0.39)	---
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(0.22)	(4.55)	(12.31)	8.54
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)				
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	1.13	23.73	(11.34)	35.89
เงินรับล่วงหน้าสินค้า	2.67	(3.44)	4.55	1.54
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	3.27	(3.46)	(1.52)	(1.39)
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	0.02	(0.57)	---	---
จ่ายผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	---	(0.99)	(0.56)	---
เงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	138.45	85.77	61.45	(12.61)
จ่ายดอกเบี้ย	(0.24)	(0.16)	(0.22)	(0.27)
จ่ายภาษีเงินได้	(30.28)	(20.75)	(23.04)	(8.75)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	107.93	64.86	38.19	(21.64)

งบกระแสเงินสด	งบการเงินรวม (ตรวจสอบแล้ว)			งบการเงินรวม (สอบทานแล้ว)
	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน				
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	(0.06)	(0.04)	(0.03)	(0.02)
ซื้ออาคารและอุปกรณ์	(176.24)	(103.59)	(27.66)	(24.57)
ซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(1.37)	(0.52)	(0.26)	(0.06)
ดอกเบี้ยรับ	0.11	0.08	0.05	0.09
เงินสรับจากการจำหน่ายอุปกรณ์	0.39	0.21	0.49	0.43
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(177.17)	(103.86)	(27.42)	(24.13)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน				
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคาร	52.80	131.58	136.69	144.49
เงินสรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร	70.11	64.11	---	---
เงินสจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร	(12.00)	(117.31)	(77.61)	(25.54)
ชำระคืนหนี้สินตามสัญญาเช่า	---	(2.65)	(4.83)	(1.71)
จ่ายดอกเบี้ย	(8.55)	(15.69)	(12.62)	(6.03)
เงินสรับจากการเพิ่มทุน	122.00	---	---	---
จ่ายเงินปันผล	(159.71)	(19.20)	(48.00)	(31.70)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	64.65	40.84	(6.37)	79.51
ผลต่างจากการแปลงค่าการเงินเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(0.13)	2.76	(20.14)	(8.40)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(4.72)	4.61	(15.75)	25.34
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	38.53	33.81	38.42	22.67
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวด	33.81	38.42	22.67	48.01

4.3.5 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	1.38	1.15	1.10	1.10
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.57	0.33	0.31	0.37
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	0.24	0.09	0.04	(0.07) ^{/1}
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	7.93	8.08	7.41	7.39 ^{/1}
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	46	45	49	49
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าสำเร็จรูป	เท่า	41.71	27.10	15.17	15.42 ^{/1}
ระยะเวลาขายสินค้าสำเร็จรูปเฉลี่ย	วัน	9	13	24	24
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (รวม)	เท่า	3.95	3.24	2.34	2.54 ^{/1}
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (รวม)	วัน	92	113	156	144
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	19.46	18.44	19.61	16.75 ^{/1}
ระยะเวลาชำระหนี้	วัน	19	20	19	22
ระยะเวลาวงจรเงินสด คำนวณจากสินค้าสำเร็จรูป (CASH CYCLE)	วัน	36	38	54	51
ระยะเวลาวงจรเงินสด คำนวณจากสินค้าคงเหลือรวม (CASH CYCLE)	วัน	119	138	186	171
อัตรากำไรขั้นต้น	%	13.07%	19.85%	18.01%	19.38%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	%	1.48%	6.92%	6.96%	10.27%
อัตรารายได้อื่นต่อรายได้รวม	%	0.55%	0.63%	3.46%	2.81%
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร	%	406.72%	43.56%	25.50%	(29.49%)
อัตรากำไรสุทธิ	%	0.47%	4.09%	4.49%	7.19%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	1.07%	8.98%	8.39%	16.04% ^{/1}
อัตราผลตอบแทนสินทรัพย์	%	0.58%	4.53%	4.09%	7.46% ^{/1}
อัตราผลตอบแทนสินทรัพย์ถาวร	%	6.02%	15.38%	14.71%	22.63% ^{/1}
อัตราการหมุนของสินทรัพย์	เท่า	1.22	1.11	0.91	1.04
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.94	1.03	1.08	1.22
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	6.29	10.31	10.65	15.39
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	เท่า	7.69	3.14	3.77	2.86 ^{/1}
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	เท่า	0.18	0.35	0.27	0.35 ^{/1}
อัตราการจ่ายปันผล*	%	1,387.79%	54.56%	47.82%	N/A

หมายเหตุ: *- อัตราการจ่ายปันผล คำนวณจากเงินปันผลจ่ายประจำปี หารด้วย กำไรสุทธิประจำปี (งบการเงินเฉพาะกิจการ) หักสำรองตามกฎหมายประจำปี เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบกับนโยบายการจ่ายปันผลของบริษัท โดยมีรายละเอียดการจ่ายเงินปันผลดังนี้

/1 – คำนวณเป็นค่าเฉลี่ยปี (Annualize Calculation) เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบอัตราส่วนทางการเงิน

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2563 เมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2563 มีมติอนุมัติการจัดสรรเงินสำรองตามกฎหมายเพิ่มเติมจำนวน 12.20 ล้านบาท และให้จ่ายเงินปันผลประจำปี 2562 เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 138.76 ล้านบาท (จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วจำนวน 135.56 ล้านบาท)

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2564 มีมติอนุมัติการจัดสรรเงินสำรองตามกฎหมายเพิ่มเติม และให้จ่ายเงินปันผลประจำปี 2563 เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 64.00 ล้านบาท (จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วจำนวน 16.00 ล้านบาท)

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2565 มีมติอนุมัติการจัดสรรเงินสำรองตามกฎหมายเพิ่มเติมจำนวน 8.00 ล้านบาท และการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2564 เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 32.00 ล้านบาท และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 6 พฤษภาคม 2565

4.4 ข้อมูลทางการเงินและการดำเนินงานอื่น

โครงการในอนาคต

บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการในอนาคต ดังนี้

การก่อสร้างและปรับปรุงโรงงานผลิตสินค้า

ในปัจจุบันบริษัทมีพื้นที่จัดเก็บสินค้าผลไม้อบแห้งเพื่อรองรับการจำหน่ายได้เพียง 2 สัปดาห์ บริษัทจึงมีแผนที่จะลงทุนปรับปรุงโรงงาน จำนวน 2 แห่ง ประกอบด้วย โรงงานผลิตสินค้า ตั้งอยู่ที่ตำบลท่าฉลอม จังหวัดสมุทรสาคร และโรงงานผลิตที่ประเทศกัมพูชา ตั้งอยู่ที่ Preah Sihanouk ประเทศกัมพูชา เพื่อรองรับการผลิตที่เพิ่มขึ้นในอนาคต รวมถึงปรับปรุงคลังสินค้า 1 แห่ง คือ คลังสินค้าท่าทราย ตั้งอยู่ที่ตำบลท่าทราย จังหวัดสมุทรสาคร ด้วยการปรับปรุงพื้นที่การผลิตปลากะพงบางส่วน เพื่อนำมาใช้เป็นพื้นที่เก็บสินค้าผลไม้อบแห้งที่ทำการผลิตแล้ว ซึ่งการปรับปรุงโรงงานดังกล่าว จะทำให้บริษัทสามารถเก็บสินค้าผลไม้อบแห้งและรองรับคำสั่งซื้อจากประมาณ 2 สัปดาห์ เพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 2 เดือน รวมถึงทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการการผลิตผลไม้อบแห้งได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยให้บริษัทมีต้นทุนการผลิตเฉลี่ยลดลง และช่วยป้องกันความเสียหายจากการจัดเก็บและขนย้ายวัตถุดิบในระหว่างขั้นตอนการผลิต และการขนย้ายสินค้าสำเร็จรูปในระหว่างการจัดส่ง

5. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**5.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์**

ชื่อภาษาไทย	: บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Chin Huay Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107564000278
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: CH
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลไม้และอาหารแปรรูป โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ดังนี้ (1) ผลไม้อบแห้ง (2) ปลากระป๋อง และ (3) ขนมเพื่อสุขภาพ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 181 ถนนท่าข้าม แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150
ที่ตั้งโรงงาน	: โรงงานผลิตประเทศไทย : เลขที่ 85 ถนนฉนวน ตำบลท่าฉลอม อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร โรงงานผลิตประเทศกัมพูชา : Phum Smach, Khum Ram, Srok Prey Nub, Preah Sihanouk Province, Kingdom of Cambodia โรงงานผลิตกระป๋อง : เลขที่ 36 หมู่ที่ 9 ตำบลบางแก้ว อำเภอเมืองสมุทรสงคราม จังหวัดสมุทรสงคราม คลังสินค้า : เลขที่ 9/99 หมู่ที่ 5 ตำบลท่าทราย อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร
โทรศัพท์	: (66) 2-416-0708
โทรสาร	: (66) 2-416-1909
เว็บไซต์ (URL)	: https://chinhuay.com
ทุนจดทะเบียน	: 400,000,000 บาท (สี่ร้อยล้านบาทถ้วน)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	: 400,000,000 บาท (สี่ร้อยล้านบาทถ้วน)
(หลังเสนอขาย IPO)	
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	: 0.50 บาท (ห้าสิบสตางค์)

5.2 ข้อมูลสำคัญอื่น**5.2.1 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด**

รายละเอียดข้อมูลสามารถศึกษาเพิ่มเติมในหัวข้อ 2.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ หัวข้อย่อย 1.3.1 โครงการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

5.2.2 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- | | |
|---|--|
| 5.2.2.1 นายทะเบียนหลักทรัพย์
หุ้นสามัญ | บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1 อาคาร B
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง
กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : (66) 02 – 009 9000
โทรสาร : (66) 02 – 009 9991
TSD Call Center : (66) 02 – 009 9999 |
| 5.2.2.2 ผู้สอบบัญชี | บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
ชั้น 33 อาคารเลครัชดา เลขที่ 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก
คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ (66) 02 – 264 9090
โทรสาร (66) 02 – 264 0789 |
| 5.2.2.3 ผู้ตรวจสอบภายใน | บริษัท เคพีเอส ออดิท จำกัด
เลขที่ 412 ซอยรัตนธิเบศร์ 18 ตำบลบางกระสอ อำเภอเมืองนนทบุรี
จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์ (66) 02 – 156 8467
โทรสาร - ไม่มี - |
| 5.2.2.4 ที่ปรึกษาทางการเงิน | บริษัท แอสเซท โพร แมเนจเม้นท์ จำกัด
เลขที่ 999/9 ดิ ออฟฟิศเอส แอท เซ็นทรัล เวิลด์ ชั้น 10
ห้อง 1011-1012 ถนนพระราม 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน
กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์ (66) 02 – 264 5678
โทรสาร (66) 02 – 264 5679 |
| 5.2.2.5 ที่ปรึกษากฎหมาย | บริษัท วัน ลอว์ ออฟฟิศ จำกัด
เลขที่ 994 อาคารมิตรทาวน์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้น 12 ห้อง 1204-1205
ถนนพระราม 4 แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์ (66) 2-219-2111
โทรสาร - ไม่มี - |

5.3 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย อันประกอบด้วย

1. บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาทที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น
2. บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาทที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ
3. บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาทที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจปกติ

6. การกำกับดูแลกิจการ

บริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญของการจัดให้มีจรรยาบรรณธุรกิจ ซึ่งเป็นเครื่องมือในการเสริมสร้างความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย อันจะสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้ลงทุนและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจตามหลักการความรับผิดชอบต่อสังคม คณะกรรมการบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กิจการของบริษัทในระยะยาวและให้ก่อให้เกิดความยั่งยืนในอนาคต เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น ซึ่งถือปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอย่างเท่าเทียมกัน ด้วยความเป็นธรรมต่อทุกฝ่าย

บริษัทได้จัดทำ “คู่มือจรรยาบรรณธุรกิจ” หรือ “Code of Conduct” ขึ้น ในการปฏิบัติงานสำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน โดยคณะกรรมการบริษัทจะต้องเป็นตัวอย่างที่ดีเกี่ยวกับจรรยาบรรณ รวมถึงปฏิบัติตนให้เป็นแบบอย่างที่ดีแก่ผู้บริหาร และพนักงาน ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท เพื่อประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสีย ผู้ถือหุ้น บริษัท และสังคม

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทยังให้ความสำคัญต่อการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีความมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทจึงได้จัดทำ “นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี” เพื่อให้กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานนำมาเป็นหลักปฏิบัติตามแนวทางบรรษัทภิบาลที่กำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

หลักปฏิบัติที่ 1 : ตระหนักถึงบทบาทและความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการในฐานะผู้นำองค์กรที่สร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน (Establish clear leadership role and Responsibilities of the board)

- คณะกรรมการบริษัทเข้าใจบทบาทและตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการในฐานะผู้นำองค์กรที่ต้องกำกับดูแลให้องค์กรมีการบริหารจัดการที่ดี โดยกำหนดแนวทางปฏิบัติของคณะกรรมการบริษัทครอบคลุมเรื่องดังต่อไปนี้
 - กำหนดวิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ นโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัท กลยุทธ์ธุรกิจ งบประมาณประจำปี เพื่อให้บริษัทสามารถปรับตัวได้ทันต่อสภาวะเศรษฐกิจ เพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ และการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท
 - ทบทวนทิศทางการดำเนินงานของบริษัท กลยุทธ์ธุรกิจ งบประมาณประจำปี ตลอดจนการจัดสรรทรัพยากรของบริษัท เพื่อให้การบริหารจัดการบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมาย
 - กำกับควบคุมดูแลให้ฝ่ายบริหารดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้ อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และติดตาม ประเมินผลการรายงานผลการดำเนินงานของบริษัท
- คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญต่อการสร้างคุณค่าแก่บริษัทอย่างยั่งยืน คณะกรรมการบริษัทจึงได้กำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้ครอบคลุมเรื่องดังต่อไปนี้
 - การพัฒนาบริษัทให้สามารถแข่งขันในตลาดสากลได้ และมีผลประกอบการที่ดีอย่างยั่งยืน
 - การประกอบธุรกิจโดยคำนึงถึงหลักจริยธรรม เคารพสิทธิ และมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น ผู้มีส่วนได้เสียตามห่วงโซ่คุณค่าของบริษัท (Value chain)
 - กำหนดให้บริษัทมีการช่วยเหลือสังคมและชุมชนโดยรอบเป็นประจำในแต่ละปี
 - พัฒนาการดำเนินธุรกิจของบริษัทโดยคำนึงถึงผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้น
 - บริษัทต้องสามารถปรับตัว เปลี่ยนแปลง ปรับปรุงการดำเนินธุรกิจภายใต้การเปลี่ยนแปลงของยุคสมัยและเศรษฐกิจ เพื่อตอบสนองความยั่งยืนระยะยาวของบริษัท
- คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่กำกับดูแลให้กรรมการบริษัททุกคนและผู้บริหารปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบต่อระบัตระวัง (Duty of care) และซื่อสัตย์สุจริตต่อองค์กร (Duty of loyalty) และดูแลให้การดำเนินงานเป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับ บริษัท จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น

4. คณะกรรมการบริษัทต้องทบทวนและทำความเข้าใจขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ ตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทซึ่งจะมีการทบทวนกฎบัตรดังกล่าวปีละ 1 ครั้ง โดยที่คณะกรรมการบริษัทจะมีการมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารอย่างชัดเจน ตลอดจนติดตามให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและฝ่ายบริหารปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

หลักปฏิบัติที่ 2 : กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการที่เป็นไปเพื่อความยั่งยืน (Define objective that promote sustainable value creation)

1. คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดเป้าหมายหลักของกิจการประจำปี ระยะปานกลาง และระยะยาว โดยมุ่งเน้นความยั่งยืนและสอดคล้องกับการสร้างคุณค่าให้กิจการ ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสียและสังคมโดยรวม เพื่อให้ผู้บริหารและพนักงานสามารถนำไปปฏิบัติตามและมุ่งไปสู่เป้าหมายดังกล่าวตามระยะเวลาที่กำหนด โดยมีการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาใช้อย่างเหมาะสมและปลอดภัย
- ทั้งนี้ เป้าหมายหลักของบริษัทดังกล่าวต้องไม่ขัดกับวิสัยทัศน์ พันธกิจ คุณค่าองค์กร และปรัชญาของบริษัทที่กำหนดไว้ในจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของบริษัท

หลักปฏิบัติที่ 3 : เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ (Strengthen board effectiveness)

1. คณะกรรมการบริษัทรับผิดชอบในการกำหนดและทบทวนโครงสร้างคณะกรรมการบริษัททุกปี ในเรื่องจำนวนกรรมการบริษัท องค์ประกอบ และสัดส่วนกรรมการอิสระที่เหมาะสม โดยในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีกรรมการอิสระไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด เพื่อถ่วงดุลอำนาจอย่างเหมาะสม และจำเป็นต่อการนำองค์กรสู่วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักที่กำหนดไว้
2. คณะกรรมการบริษัทต้องเลือกบุคคลที่เหมาะสมเป็นประธานกรรมการบริษัท และดูแลให้มั่นใจว่าองค์ประกอบและการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัทเอื้อต่อการใช้ดุลยพินิจในการตัดสินใจอย่างมีอิสระ
3. คณะกรรมการบริษัทได้กำกับดูแลให้มีกระบวนการสรรหาและเลือกตั้งบุคคลเข้าเป็นกรรมการบริษัทที่โปร่งใสและชัดเจน เพื่อให้ได้คณะกรรมการบริษัทที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับองค์ประกอบที่กำหนดไว้
4. บริษัทมีนโยบายในการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการบริษัทที่เป็นตัวเงินไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส โดยเน้นความยั่งยืนในระยะยาว คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนเป็นผู้รับผิดชอบและกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ เพื่อนำเสนอขออนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นเป็นประจำทุกปี โดยค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย แต่ละชุดต้องมีความเหมาะสมกับหน้าที่รับผิดชอบและมีแรงจูงใจในการปฏิบัติหน้าที่
5. คณะกรรมการบริษัทต้องกำกับดูแลให้กรรมการบริษัททุกคนมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติหน้าที่และจัดสรรเวลาอย่างเพียงพอ
6. คณะกรรมการบริษัทต้องกำกับดูแลให้มีการกำหนดกรอบและกลไกในการกำกับดูแลนโยบายและการดำเนินงานของบริษัท ย่อยและกิจการอื่นที่บริษัทเข้าไปลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ ในระดับที่เหมาะสมกับกิจการแต่ละแห่ง รวมทั้งบริษัทย่อยและกิจการอื่นที่บริษัทเข้าไปลงทุนมีความเข้าใจถูกต้องตรงกันด้วย
7. คณะกรรมการบริษัทจะทำการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ประจำปีของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และกรรมการเป็นรายบุคคล โดยผลประเมินจะถูกนำไปใช้สำหรับการพัฒนาการปฏิบัติหน้าที่ต่อไป โดยรูปแบบการประเมินผลการปฏิบัติงานแบบรายบุคคล โดยวิธีประเมินด้วยตนเอง (Self-evaluation) ซึ่งแบบประเมินเป็นไปตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทนำไปใช้เป็นกรอบการพิจารณาทบทวนการปฏิบัติหน้าที่ต่อไป
8. คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้คณะกรรมการบริษัทและกรรมการแต่ละคนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ ลักษณะการประกอบธุรกิจ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ ตลอดจนสนับสนุนให้กรรมการทุกคนได้รับการเสริมสร้างทักษะและความรู้สำหรับการปฏิบัติหน้าที่กรรมการอย่างสม่ำเสมอ

9. คณะกรรมการบริษัทต้องดำเนินงานด้วยความเรียบร้อยและสามารถเข้าถึงข้อมูลที่สำคัญ โดยมีการแต่งตั้งเลขานุการบริษัทที่มีความรู้และประสบการณ์ที่จำเป็นและเหมาะสมต่อการสนับสนุนการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัท เพื่อทำหน้าที่จัดเก็บรักษาเอกสาร รายงานการประชุม รวมทั้งรายงานผู้มีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหาร และการอื่นใดที่เกี่ยวข้องให้เป็นไปตามบทบาทหน้าที่ของเลขานุการบริษัทตามที่กฎหมายกำหนดไว้
10. ในกรณีที่โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทไม่ได้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดให้มีกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 คนร่วมพิจารณาและกำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัท

หลักปฏิบัติที่ 4 : สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร (Ensure effective CEO and People management)

1. คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีการสรรหาและส่งเสริมให้มีการพัฒนาประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงให้มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ และคุณลักษณะที่จำเป็นต่อการขับเคลื่อนองค์กรไปสู่เป้าหมาย นอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession plan) ซึ่งพิจารณาจากความรู้ ความสามารถ ความเหมาะสม ประสบการณ์ เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง และให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
2. คณะกรรมการบริษัทจะดำเนินการให้มีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนและการประเมินผลที่เหมาะสมเพื่อจูงใจให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ผู้บริหารระดับสูง และบุคลากรอื่นๆ ทุกระดับ โดยกำหนดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารปีละ 1 ครั้ง เพื่อนำมาพิจารณาการทบทวนการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทและสอดคล้องกับผลประโยชน์ของกิจการในระยะยาว
3. คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงประเด็นความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) จากโครงสร้างและความสัมพันธ์ของผู้ถือหุ้น ที่อาจมีผลกระทบต่อการบริหารและการดำเนินงานของกิจการ โดยคณะกรรมการบริษัทจะกำกับและดูแลไม่ให้ข้อตกลงภายในกิจการครอบคลุบ ข้อตกลงผู้ถือหุ้น หรือข้อตกลงอื่นใด เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และดำเนินการให้มีการเปิดเผยข้อมูลต่างๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อกิจการ (ถ้ามี)
4. คณะกรรมการบริษัทต้องติดตามดูแลการบริหารงานให้มีการพัฒนาบุคลากรทั้งในเรื่องความรู้ ทักษะ และประสบการณ์อยู่เสมอ

หลักปฏิบัติที่ 5 : ส่งเสริมนวัตกรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ (Nurture innovation and Responsible business)

1. คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนานวัตกรรมเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนของบริษัท จึงสนับสนุนให้ฝ่ายบริหารพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ การประยุกต์ใช้นวัตกรรม เทคโนโลยีสมัยใหม่ โดยต้องเกิดมูลค่าเพิ่มแก่ธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างคุณประโยชน์ต่อลูกค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
2. คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้ฝ่ายบริหารประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม และสะท้อนอยู่ในแผนดำเนินการ (Operational plan) เพื่อให้มั่นใจได้ว่า ทุกฝ่ายขององค์กรได้ดำเนินการสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เป้าหมายหลัก และแผนกลยุทธ์ (Strategies) ของบริษัทฯ รวมทั้งดูแลให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและพัฒนางาน การบริหารความเสี่ยง เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัท

หลักปฏิบัติที่ 6 : ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม (Strengthen effective risk management and Internal control)

1. คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้บริษัทมีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่จะทำให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการดำเนินธุรกิจเป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ในกรณีที่

- บริษัท บริษัทย่อยหรือกิจการอื่นที่บริษัทเข้าไปลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้บริษัทย่อยและกิจการอื่นดังกล่าวมีการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับบริษัทด้วย
2. คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวนไม่น้อยกว่า 3 ท่าน และมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี โดยได้กำหนดขอบเขตและอำนาจในการดำเนินการของคณะกรรมการตรวจสอบไว้อย่างชัดเจนในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อช่วยกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
 3. คณะกรรมการบริษัทมีการติดตามดูแลและจัดการอย่างใกล้ชิดในเรื่องความขัดแย้งของผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นระหว่างบริษัท กับฝ่ายบริหาร หรือผู้ถือหุ้น โดยกำหนดนโยบายเพื่อกำกับป้องกันการใช้ประโยชน์อันมิควรได้ในทรัพย์สิน ข้อมูลภายใน โอกาสของบริษัท และการกำหนดนโยบายการทำธุรกรรมกับผู้ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัทเพื่อป้องกันการธุรกรรมในลักษณะที่ไม่สมควร
 4. คณะกรรมการบริษัทได้จัดทำนโยบายการต่อต้านการคอร์รัปชันและสื่อสารให้ทุกระดับในองค์กรและบุคคลภายนอกได้รับทราบและเกิดการนำไปปฏิบัติได้จริง
 5. คณะกรรมการบริษัทกำกับดูแลให้มีช่องทางการรับข้อติชมจากลูกค้า รวมถึงการรับเรื่องร้องเรียน และดำเนินการกรณีมีการชี้เบาะแสที่สำคัญ และมีการตอบสนองต่อเรื่องดังกล่าวอย่างมีระบบและรวดเร็ว

หลักปฏิบัติที่ 7 : รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล (Ensure disclosure and Financial integrity)

1. คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดนโยบายทางบัญชี และกำหนดเวลาในการจัดทำรายงานทางการเงินอย่างเป็นระบบ รวมถึงต้องมีการเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญต่างๆ อย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพียงพอ ทันเวลา เป็นไปตามกฎเกณฑ์ มาตรฐานและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง
2. คณะกรรมการบริษัทต้องติดตามดูแลความเพียงพอของสภาพคล่องทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ของกิจการ โดยกำหนดให้ฝ่ายจัดการมีการติดตามและประเมินฐานะการเงินของกิจการและมีการรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ
3. คณะกรรมการบริษัทต้องมีการกำหนดแผนสำรองในกรณีที่บริษัทประสบปัญหาทางการเงิน ทั้งนี้แผนดังกล่าวต้องคำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียเป็นหลัก
4. คณะกรรมการบริษัทอาจพิจารณาจัดทำรายงานความยั่งยืนตามความเหมาะสม โดยประกอบด้วยการเปิดเผยข้อมูลการปฏิบัติตามกฎหมาย การปฏิบัติตามจรรยาบรรณ นโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน การปฏิบัติต่อพนักงานและผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งรวมถึงการปฏิบัติอย่างเป็นธรรม และการเคารพสิทธิมนุษยชน รวมทั้ง ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ อาจเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไว้ในรายงานประจำปีเป็นแหล่งเดียวกันตามหลักการ One Report ซึ่งจะเปิดเผยข้อมูลตามแนวทางที่สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนด
5. คณะกรรมการบริษัทต้องดูแลให้ฝ่ายจัดการมีหน่วยงานหรือเป็นผู้รับผิดชอบงานนักลงทุนสัมพันธ์ที่ทำหน้าที่ในการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่น เช่น นักลงทุน นักวิเคราะห์ ให้เป็นไปอย่างเหมาะสม เท่าเทียมกัน และทันเวลา
6. คณะกรรมการบริษัทส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีและสารสนเทศมาใช้ในการเผยแพร่ข้อมูลที่รวดเร็ว เหมาะสม ถูกต้อง อาทิเช่น ช่องทางเว็บไซต์ของบริษัท และช่องทางอื่นๆ ในอนาคต

หลักปฏิบัติที่ 8 : สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น (Ensure engagement and Communication with shareholders)

1. คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดช่องทางให้ผู้ถือหุ้นได้ร่วมตัดสินใจในกรณีที่บริษัทดำเนินการในเรื่องสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อผู้ถือหุ้น
2. คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้การดำเนินการในวันประชุมผู้ถือหุ้นเป็นไปด้วยความเรียบร้อย โปร่งใส มีประสิทธิภาพ และเอื้อให้ผู้ถือหุ้นสามารถใช้สิทธิของตนได้อย่างเต็มที่

3. คณะกรรมการบริษัทจะดูแลและกลั่นกรองการเปิดเผยข้อมูลที่ประชุมและการจัดทำรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นไปอย่างถูกต้องและครบถ้วน

6.2 จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย คณะผู้บริหารและพนักงานทุกคน จะมีส่วนร่วมในการปฏิบัติและรับผิดชอบต่อตามนโยบายดังกล่าว เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามแนวทางการดำเนินกิจการด้วยหลักจริยธรรมและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยมีรายละเอียดดังนี้

- (1) ประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งทางกฎหมายจรรยาบรรณ และมุ่งมั่นทำความดีต่อบุคคล ชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อม
- (2) ประกอบธุรกิจโดยมีระบบการดำเนินงานที่มีมาตรฐานและมีการควบคุมที่ดี โดยใช้ความรู้ความสามารถอย่างเต็มที่ ด้วยการปฏิบัติอย่างระมัดระวัง ด้วยข้อมูลที่เพียงพอและมีหลักฐานสามารถอ้างอิงได้ รวมทั้งถือปฏิบัติตามข้อกำหนดและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด
- (3) ปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้า อย่างเป็นธรรม ไม่เรียกร้องหรือรับผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่ชอบธรรมจากคู่ค้า และหากปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดไม่ได้ ให้รับแจ้งคู่ค้าให้ทราบล่วงหน้าเพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไข
- (4) ไม่เปิดเผยข้อมูลของลูกค้าที่ตนได้ล่วงรู้มาเนื่องจากการดำเนินธุรกิจ อันเป็นข้อมูลที่ตามปกติวิสัยจะพึงสงวนไว้ไม่เปิดเผย เว้นแต่เป็นการเปิดเผยตามหน้าที่ตามกฎหมาย
- (5) เปิดให้ลูกค้าสามารถร้องเรียนได้เกี่ยวกับความไม่สมบูรณ์ของสินค้าและบริการ
- (6) เปิดเผยข่าวสารข้อมูลของสินค้าและบริการอย่างถูกต้องครบถ้วน
- (7) ปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขต่างๆ กับลูกค้าอย่างเป็นธรรม หากปฏิบัติตามข้อตกลงหรือเงื่อนไขไม่ได้ต้องรีบแจ้งให้ลูกค้ารับทราบล่วงหน้าเพื่อหาทางออกร่วมกัน
- (8) เคารพสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของผู้อื่น โดยบริษัทมีนโยบายให้บุคลากรปฏิบัติตามกฎหมายหรือข้อกำหนดเกี่ยวกับสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา อาทิเช่น การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้องตามกฎหมาย
- (9) ส่งเสริมและปลูกจิตสำนึกให้แก่บุคลากรของบริษัทในทุกระดับชั้นให้เกิดความรับผิดชอบต่อสังคม

6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบาย แนวปฏิบัติ และระบบการกำกับดูแลกิจการในรอบปีที่ผ่านมา

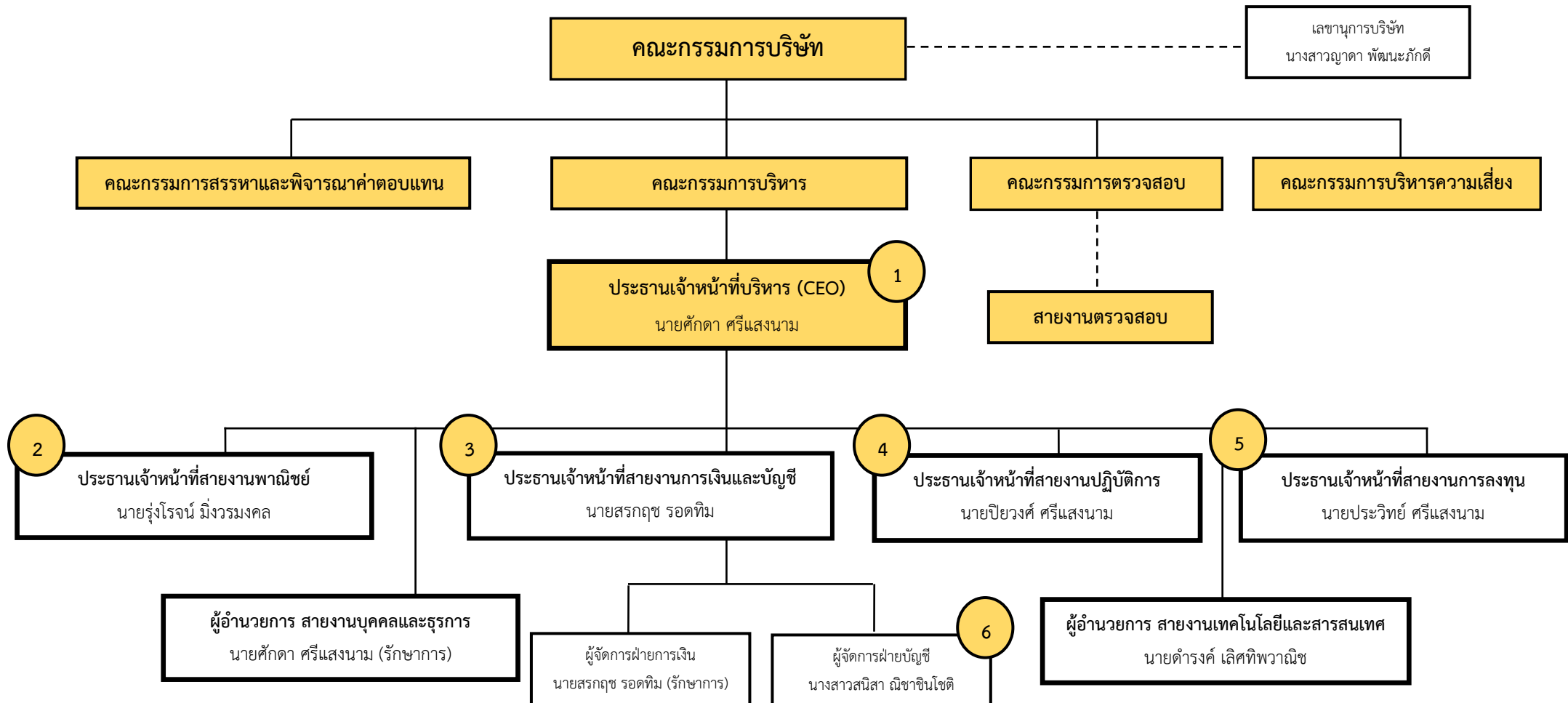
ในปี 2564 ที่ผ่านมามีบริษัทได้มีการจัดทำ “คู่มือจรรยาบรรณธุรกิจ” หรือ “Code of Conduct” และ “นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี” ฉบับที่เป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานรับทราบ ทำความเข้าใจ ปฏิบัติตามนโยบายที่กำหนดไว้ในจรรยาบรรณธุรกิจและนโยบายการกำกับดูแลกิจการนี้อย่างเคร่งครัด มิใช่การปฏิบัติตามสมัครใจ และไม่สามารถอ้างอ้างว่าไม่ทราบแนวปฏิบัติที่กำหนดขึ้น โดยกำหนดให้คณะกรรมการบริษัทมีการพิจารณาปรับปรุงปีละ 1 ครั้ง

บริษัทได้กำหนดให้มีช่องทางการรับร้องเรียนด้านจรรยาบรรณ ผ่านทางแผนกทรัพยากรบุคคลเป็นผู้รับเรื่องร้องเรียนเพื่อสรุปและนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร และบริษัทยังมีการกำหนดช่องทางรับเรื่องร้องเรียนหรือการแจ้งเบาะแสจากผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 (Corporate Governance Code for Listed Companies 2017) ในกรณีที่โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทไม่เป็นไปตามหลัก CG 2560 บริษัทได้กำหนดให้กรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ท่านร่วมพิจารณาร่างหนังสือเชิญประชุมคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอให้กรรมการ โดยกรรมการอิสระท่านนั้นจะร่วมลงนามในท้ายหนังสือเชิญประชุมดังกล่าวด้วย

7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงานและอื่นๆ

7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ



หมายเหตุ : ตำแหน่งที่ 1-6 เป็นผู้บริหารตามนิยามสำนักงาน ก.ล.ต.

สายงานตรวจสอบบริษัทมีนโยบายว่าจ้างหน่วยงานภายนอก(outsource) ที่เป็นผู้เชี่ยวชาญมาทำบทบาทผู้ตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน โดยปัจจุบันว่าจ้างบริษัท เคพีเอส ออดิท จำกัด (KPS) ซึ่งมีสัญญาว่าจ้างเป็นรายปี

7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการบริษัท (Board of Directors)

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 มีจำนวน 11 ท่าน ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	ศ.นพ.อุดมศิลป์ ศรีแสงนาม	ประธานกรรมการบริษัท
2.	นายพิชิต บุรพวงค์	รองประธานกรรมการบริษัท
3.	นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	กรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ
4.	นายสุตวิณ ปัญญาวงศ์ขันติ	กรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
5.	นายสุเมธ เลิศตันติสุนทร	กรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
6.	นายคุณวัฒน์ โรจนกตัญญู	กรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
7.	นายศักดิ์ดา ศรีแสงนาม	กรรมการบริษัท
8.	นายประวิทย์ ศรีแสงนาม	กรรมการบริษัท
9.	นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม	กรรมการบริษัท
10.	นายคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า	กรรมการบริษัท
11.	นายสุเมธ คุณโณภาสวรกุล	กรรมการบริษัท

หมายเหตุ : รายละเอียดประวัติกรรมการบริษัทปรากฏตามเอกสารแนบ 1

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

นายศักดิ์ดา ศรีแสงนาม หรือ นายประวิทย์ ศรีแสงนาม หรือ นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม กรรมการสองในสามคนนี้ ลงลายมือชื่อร่วมกันจึงจะมีผลผูกพันบริษัท

โดยมีนางสาวญาดา พัฒนະภักดี ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริษัท

เนื่องจากประธานกรรมการบริษัทไม่เป็นกรรมการอิสระ ทั้งนี้บริษัทจึงมีการดำเนินการให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี สำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 หลักปฏิบัติที่ 3.2 ที่กำหนดแนวปฏิบัติให้ประธานกรรมการควรเป็นกรรมการอิสระ ซึ่งในกรณีของบริษัทประธานกรรมการไม่เป็นกรรมการอิสระ คณะกรรมการควรส่งเสริมให้เกิดการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ บริษัทจึงกำหนดหลักเกณฑ์ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท ให้กรรมการอิสระหนึ่งท่านร่วมพิจารณากำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัททุกครั้ง โดยกรรมการอิสระท่านดังกล่าวจะร่วมพิจารณาและลงนามในท้ายหนังสือเชิญประชุมกรรมการบริษัททุกครั้ง

ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

- จัดการบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับบริษัท ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้นที่ชอบด้วยกฎหมาย ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท
- จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นการประชุมสามัญประจำปี ภายใน 4 เดือน นับตั้งแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท โดยบริษัทควรจัดส่งหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งวาระการประชุมและเอกสารประกอบการพิจารณาเป็นการล่วงหน้าด้วยระยะเวลาพอสมควร และต้องไม่น้อยไปกว่าระยะเวลาที่กำหนดในข้อบังคับบริษัทหรือตามกฎระเบียบของหน่วยงานกำกับที่มีผลใช้บังคับอยู่ในขณะนั้น
- จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้งและไม่ควรน้อยกว่า 6 ครั้งต่อปี และควรต้องเป็นการประชุมเต็มคณะเมื่อมีการพิจารณาเรื่องหรือรายการที่มีนัยสำคัญ รายการที่มีนัยสำคัญควรรวมถึง รายการได้มาหรือจำหน่ายทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีผลกระทบสำคัญต่อบริษัท รายการซื้อหรือขายทรัพย์สินที่สำคัญ การขยายโครงการ

- ลงทุน การพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การกำหนดระดับอำนาจดำเนินการ และการกำหนดนโยบายการบริหารการเงินและการบริหารความเสี่ยงของกิจการบริษัท เป็นต้น
4. จัดให้มีระบบการควบคุมภายใน การตรวจสอบภายใน และการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
 5. จัดให้มีระบบการบัญชี การรายงานทางการเงินและการสอบบัญชีที่มีความน่าเชื่อถือได้ รวมทั้ง ดูแลให้มีระบบจัดเก็บเอกสารที่ทำให้สามารถตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลได้ในภายหลัง
 6. จัดให้มีการทำงบการเงินรายไตรมาสเพื่อนำเสนอผู้ตรวจสอบบัญชีสอบทานงบดังกล่าวก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และการทำงบการเงิน ณ วันสิ้นสุดของรอบบัญชีของบริษัทให้มีความถูกต้องเพื่อแสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมาได้ตรงต่อความเป็นจริง ครบถ้วน และถูกต้อง เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทก่อนที่จะนำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
 7. พิจารณาให้ความเห็นชอบในการเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีที่มีคุณสมบัติตามที่กฎหมาย ระเบียบ ประกาศกำหนด และพิจารณาให้ความเห็นชอบค่าสอบบัญชีประจำปี เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
 8. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานการดำเนินธุรกิจ และงบประมาณของบริษัท ควบคุมกำกับดูแล (Monitoring and Supervision) การบริหารและการจัดการของฝ่ายจัดการให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้ อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
 9. พิจารณาทบทวน ตรวจสอบ และอนุมัติแผนการขยายธุรกิจ โครงการลงทุนขนาดใหญ่ ตลอดจนการเข้าร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ที่เสนอโดยฝ่ายจัดการ
 10. พิจารณากำหนดและแก้ไขเปลี่ยนแปลงชื่อกรรมการซึ่งมีอำนาจผูกพันบริษัทได้
 11. พิจารณาเสนอการจ่ายเงินปันผลประจำปีให้แก่ผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี และพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้น เมื่อเห็นว่าบริษัทมีกำไรพอสมควรที่จะทำเช่นนั้น และรายงานการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมผู้ถือหุ้นคราวถัดไป
 12. บังคับใช้นโยบายควบคุมและกลไกการกำกับดูแลกิจการบริษัทที่เข้าไปลงทุนกับบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม ได้แก่
 - (1) ปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบซึ่งได้กำหนดไว้สำหรับกรรมการที่ได้รับมติเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทให้เข้าเป็นกรรมการ หรือผู้บริหารของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้นๆ
 - (2) ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมให้เป็นไปตามแผนและงบประมาณอย่างต่อเนื่อง
 - (3) ติดตามดูแลให้บริษัทย่อยเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน การทำรายการระหว่างกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่มีนัยสำคัญแก่บริษัทให้ถูกต้องครบถ้วน
 - (4) หากเป็นกรณีที่บริษัทย่อยทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน มีการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน หรือทำรายการสำคัญอื่นใดนั้น คณะกรรมการบริษัทโดยเฉพาะอย่างยิ่ง กรรมการหรือบุคคลอื่นใดที่ได้รับมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ให้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการ หรือผู้บริหารในบริษัทย่อย มีหน้าที่กำกับดูแลให้บริษัทย่อยปฏิบัติตามกลไกกำกับดูแลเกี่ยวกับรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน รายการได้มาจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน รวมทั้งรายการที่สำคัญซึ่ง บริษัทกำหนด ทั้งนี้ ให้พิจารณาการทำรายการดังกล่าวของบริษัทย่อยทำนองเดียวกับการทำรายการในหลักเกณฑ์ลักษณะและขนาดเดียวกันกับที่บริษัทต้องได้รับมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท (แล้วแต่กรณี)
 13. พิจารณาและมีมติอนุมัติการแต่งตั้ง เปลี่ยนแปลง บุคคลเข้าเป็นกรรมการ และ/หรือ ผู้บริหารในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม รวมถึงกำหนดใช้นโยบายการควบคุมและกลไกการกำกับดูแลกิจการที่บริษัทเข้าไปลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม เพื่อแสดงว่าบริษัทมีกลไกการกำกับดูแลบริษัทย่อยตามที่กำหนดในประกาศ ทจ. 39/2559 เรื่องการขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ (รวมทั้งฉบับแก้ไขเพิ่มเติมในภายหลัง)
 14. พิจารณากำหนดโครงสร้างการบริหารงาน มีอำนาจในการแต่งตั้ง คณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการอื่นตามความเหมาะสม เช่น คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

เป็นต้น รวมถึงการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ ตลอดจนค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะกรรมการชุดต่างๆ ที่แต่งตั้ง

ทั้งนี้ การมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่กำหนดนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะกรรมการต่างๆ ดังกล่าว จะสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่อาจมีความขัดแย้งมีส่วนได้ส่วนเสีย หรือความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด ทำกับบริษัทหรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

ในกรณีที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคลอื่นปฏิบัติการแทนคณะกรรมการบริษัทในเรื่องใด การมอบหมายดังกล่าวต้องจัดทำเป็นลายลักษณ์อักษร หรือบันทึกเป็นมติคณะกรรมการบริษัทในรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัทอย่างชัดเจน และระบุขอบเขตอำนาจหน้าที่ของผู้รับมอบหมายที่กำหนดไว้อย่างชัดเจน

15. คณะกรรมการบริษัทอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นใดในการปฏิบัติการอย่างใดอย่างหนึ่งแทนคณะกรรมการได้ โดยอยู่ภายใต้การควบคุมและกำกับดูแลของคณะกรรมการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการเห็นสมควรและภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขการมอบอำนาจนั้นๆ ได้เมื่อสมควร

ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้น ต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้บุคคลดังกล่าวจะสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใด ที่จะทำขึ้นกับบริษัท หรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการธุรกิจปกติ และเป็นไปตามเงื่อนไขการคำโดยทั่วไป หรือเป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว โดยอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการตามที่กำหนดเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกัน และรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญ ตามประกาศคณะกรรมการตลาดทุน และ/หรือประกาศอื่นใดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

16. กรรมการและผู้บริหารต้องรายงานให้บริษัท ทราบถึงการมีส่วนได้ส่วนเสียของตนหรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกิจกรรมของบริษัท หรือบริษัทย่อย ทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไขและวิธีการที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด
17. ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงคู่สมรสหรือบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของกรรมการ หรือผู้บริหาร ใช้ข้อมูลภายใน บริษัท และบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม ทั้งที่ได้จากการกระทำตามหน้าที่หรือในทางอื่นใด ที่มีหรืออาจมีผลกระทบเป็นนัยสำคัญต่อ บริษัท บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม เพื่อประโยชน์ต่อตนเองหรือผู้อื่นไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมและไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม
18. กรรมการและผู้บริหารของบริษัท รวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องของกรรมการและผู้บริหารดังกล่าว มีหน้าที่แจ้งให้บริษัททราบถึงความสัมพันธ์ และการทำธุรกรรมกับบริษัท บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และหลีกเลี่ยงการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าว
19. แต่งตั้งเลขานุการบริษัทเพื่อช่วยเหลือคณะกรรมการบริษัทในการปฏิบัติงานต่างๆ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบและแนวทางที่เกี่ยวข้อง

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการ

กรรมการบริษัทมีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละ 3 ปี (โดย 1 ปีในที่นี้ หมายถึง ช่วงเวลาระหว่างวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของปีที่ได้รับการแต่งตั้ง จนถึงวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในปีถัดไป) และกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระ อาจได้รับการแต่งตั้งใหม่อีกได้ นอกจากการพ้นตำแหน่งตามวาระดังกล่าวข้างต้น กรรมการพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

- ตาย
- ลาออก
- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทมีมติให้พ้นจากตำแหน่ง

- ขาดคุณสมบัติการเป็นกรรมการ
- เมื่อมีเหตุให้กรรมการพ้นจากตำแหน่ง

7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทมี 4 คณะ ประกอบด้วย คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee) คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน (Nomination and Compensation Committee) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee) และคณะกรรมการบริหาร (Executive Committee) ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 9/2562 เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2562 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ และในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2564 (ครั้งแรกหลังแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2564 ได้กำหนดขอบเขตหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ดังนี้

7.3.1 คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee)

รายนามคณะกรรมการตรวจสอบ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2.	นายสุตวิณ ปัญญาวงศ์ขันติ	กรรมการตรวจสอบ
3.	นายสุเมธ เลิศตันติสุนทร	กรรมการตรวจสอบ
4.	นายคุณวัฒน์ โรจนกัตัญญ	กรรมการตรวจสอบ

กรรมการตรวจสอบที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงิน

นายสุตวิณ ปัญญาวงศ์ขันติ จบการศึกษาปริญญาตรีสาขาการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ประสบการณ์ทำงานในอดีตที่ผ่านมา ท่านเป็นผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาต บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอเปเอส จำกัด ตั้งแต่ปี 2527-2563 และอดีตผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและบัญชี กลุ่มบริษัท จาร์ดินซีเคียวริตี้ คอร์ ประเทศไทย โดยมีประสบการณ์เป็นผู้สอบบัญชีของกิจการหลายกลุ่มอุตสาหกรรม และการเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานให้บริษัท และบริษัทย่อยมีรายงานทางการเงินถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการบัญชีที่กฎหมายกำหนด และมีการเปิดเผยอย่างเพียงพอ โดยการประสานงานกับผู้สอบบัญชี และผู้บริหารที่รับผิดชอบจัดทำรายงานทางการเงินทั้งในรายไตรมาสและประจำปี คณะกรรมการตรวจสอบอาจแนะนำให้ผู้สอบบัญชีสอบทานหรือตรวจสอบรายการใดๆ ที่เห็นว่าจำเป็นและเป็นเรื่องสำคัญในระหว่างการตรวจสอบบัญชีของบริษัทก็ได้
2. สอบทานให้บริษัท และบริษัทย่อย มีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้าง และการพิจารณาผลการปฏิบัติงานความดีความชอบของหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
3. สอบทานให้บริษัทและบริษัทย่อย ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ประกาศของคณะกรรมการ ก.ล.ต. และประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนรวมทั้งกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย

4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และบริษัทย่อย และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว โดยคำนึงความน่าเชื่อถือ ความเพียงพอของทรัพยากร ปริมาณงานตรวจสอบของสำนักงานตรวจสอบบัญชีนั้น รวมถึงประสบการณ์ของบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้ทำการตรวจสอบบัญชีของบริษัท เสนอต่อคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่ฝายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมาย ประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท และบริษัทย่อย
6. พิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทและบริษัทย่อย ในกรณีที่เกิดรายการที่เกี่ยวข้องหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน
7. สอบทานให้บริษัทและบริษัทย่อยมีระบบบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท
8. สอบทานและอนุมัติกฎบัตรของหน่วยงานตรวจสอบภายใน แผนงานตรวจสอบภายในประจำปี การปฏิบัติงานของหน่วยงานตรวจสอบภายใน และประสานงานกับผู้สอบบัญชี
9. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้
 - (1) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้องครบถ้วนเป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย
 - (2) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัทและบริษัทย่อย
 - (3) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย
 - (4) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
 - (5) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - (6) ความเห็นเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงของบริษัทและบริษัทย่อย
 - (7) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
 - (8) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (Charter)
 - (9) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
 - (10) รายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - (11) การทุจริตหรือมีสิ่งผิดปกติหรือมีความบกพร่องที่สำคัญในระบบการควบคุมภายใน
 - ♦ การฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย
 - ♦ หากคณะกรรมการของบริษัท หรือผู้บริหารไม่ดำเนินการให้มีการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่กำหนด กรรมการตรวจสอบรายใดรายหนึ่งอาจรายงานว่ามีรายการหรือการกระทำดังกล่าวดังกล่าวต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยก็ได้
10. ดำเนินการตรวจสอบข้อเท็จจริงตามที่ได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับพฤติกรรมอันควรสงสัยว่ากรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคล ซึ่งรับผิดชอบในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย ได้กระทำความผิดตามที่กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด และให้คณะกรรมการตรวจสอบรายงานผลการตรวจสอบในเบื้องต้นให้แก่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และผู้สอบบัญชีทราบภายใน 30 วันนับแต่วันที่ได้รับความแจ้งจากผู้สอบบัญชี
11. รายงานผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการตรวจสอบให้คณะกรรมการบริษัททราบอย่างน้อยปีละ 4 ครั้ง โดยในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ หากพบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการหรือการกระทำซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อ

- ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ให้คณะกรรมการตรวจสอบรายงานต่อคณะกรรมการของบริษัทเพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร
12. ในการปฏิบัติงานตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ ให้คณะกรรมการตรวจสอบ มีอำนาจเชิญ กรรมการ ผู้บริหาร หัวหน้าหน่วยงาน หรือพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย มาให้ความเห็น เข้าร่วมประชุม หรือส่งเอกสารตามที่เห็นว่าเกี่ยวข้องจำเป็น
 13. พิจารณาให้ความเห็นชอบในการว่าจ้างที่ปรึกษาหรือบุคคลภายนอกตามระเบียบของบริษัท และบริษัทย่อย มาให้ความเห็น หรือคำปรึกษาในกรณีจำเป็น โดยบริษัทเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่าย
 14. สอบทานให้บริษัท และบริษัทย่อย ปฏิบัติตามนโยบายการให้ข้อมูลการกระทำผิดและการทุจริต การสอบสวนและการคุ้มครองผู้ให้ข้อมูลและรับทราบข้อร้องเรียน รวมถึงผลการสอบสวนของคณะกรรมการสอบสวน
 15. พิจารณาทบทวนขอบเขตและประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการตรวจสอบเป็นประจำทุกปี
 16. สอบทานความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี และพิจารณาการรับบริการอื่น ที่มีใช้การสอบบัญชีจากสำนักสอบบัญชีเดียวกัน
 17. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัท มอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ
 18. ในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ หากพบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการหรือการกระทำซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย ให้รายงานสิ่งที่ตรวจพบในทันที เพื่อคณะกรรมการบริษัทจะได้หาแนวทางแก้ไขได้ทันเวลา
 - (1) รายการความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - (2) ข้อสงสัยหรือสันนิษฐานว่าอาจมีการทุจริต หรือมีสิ่งผิดปกติ หรือมีความบกพร่องสำคัญในระบบการควบคุมภายใน
 - (3) ข้อสงสัยว่าอาจมีการฝ่าฝืนกฎหมายด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องของบริษัท
 - (4) รายงานอื่นใดที่เห็นว่าคณะกรรมการบริษัทควรทราบ
- หากคณะกรรมการตรวจสอบได้รายงานต่อคณะกรรมการบริษัทถึงสิ่งที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน และได้มีการหารือร่วมกันกับคณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารแล้วว่าต้องดำเนินการปรับปรุงแก้ไขเมื่อครบกำหนดเวลาที่กำหนดไว้ร่วมกัน หากคณะกรรมการตรวจสอบพบว่าการเพิกเฉยต่อการดำเนินการแก้ไขดังกล่าวโดยไม่เหตผลอันสมควร กรรมการตรวจสอบท่านใดท่านหนึ่งหรือคณะกรรมการตรวจสอบ อาจรายงานสิ่งที่พบดังกล่าวต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยก็ได้

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการตรวจสอบ

กรรมการตรวจสอบมีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละ 3 ปี (โดย 1 ปีในที่นี้ หมายถึง ช่วงเวลาระหว่างวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของปีที่ได้รับการแต่งตั้ง จนถึงวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในปีถัดไป) และกรรมการตรวจสอบซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระ อาจได้รับการแต่งตั้งใหม่ได้อีกได้ นอกจากการพ้นตำแหน่งตามวาระดังกล่าวข้างต้น กรรมการตรวจสอบพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

- ตาย
- ลาออก
- พ้นจากการเป็นกรรมการบริษัท
- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทมีมติให้พ้นจากตำแหน่ง
- ขาดคุณสมบัติการเป็นกรรมการตรวจสอบ

เมื่อมีเหตุให้กรรมการตรวจสอบพ้นจากตำแหน่ง และมีผลให้จำนวนกรรมการตรวจสอบไม่ครบถ้วน ตามองค์ประกอบของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริษัทจะแต่งตั้งกรรมการตรวจสอบทดแทนรายใหม่เพื่อให้ครบจำนวนอย่างช้าภายใน 3 เดือนนับแต่วันที่มีจำนวนกรรมการไม่ครบถ้วน

7.3.2 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน (Nomination and Compensation Committee)

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ประกอบด้วยกรรมการบริหาร จำนวน 1 ท่าน และอีก 2 ท่าน คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาแต่งตั้ง โดยรายนามคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายณรงค์ คงคาวนา	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
2.	นายประวิทย์ ศรีแสงนาม	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
3.	นายสิริวิทย์ ลิปวัฒน์*	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

หมายเหตุ : * ในปี 2564 นางสาวสุวรรณา ศรีสากุล ยื่นหนังสือขอลาออกจากการเป็นคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน จึงพิจารณาแต่งตั้งนายสิริวิทย์ ลิปวัฒน์ เข้าดำรงตำแหน่งแทน ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2564 (ครั้งแรกหลังแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2564

ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

การปฏิบัติงานด้านการสรรหา

- กำหนดนโยบาย หลักเกณฑ์ วิธีการสรรหาบุคคลที่เหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการชด้อย และผู้บริหารสูงสุด (ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร) ให้เหมาะสมกับลักษณะและการดำเนินธุรกิจขององค์กร โดยการกำหนดคุณสมบัติ และความรู้ ความชำนาญแต่ละด้านที่ต้องการให้มี
- สรรหากรรมการ กรรมการชด้อย และผู้บริหารสูงสุด (ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร) เมื่อถึงวาระที่จะต้องเสนอชื่อกรรมการ ให้แก่คณะกรรมการบริษัทพิจารณา โดยการสรรหาอาจพิจารณาจากกรรมการเดิมให้ดำรงตำแหน่งต่อ หรือเปิดรับการเสนอชื่อจากผู้ถือหุ้น หรือการใช้บริษัทภายนอกช่วยสรรหา หรือพิจารณาจากบุคคลจากทำเนียบกรรมการอาชีพ หรือการให้กรรมการแต่ละคนเสนอชื่อบุคคลที่เหมาะสม เป็นต้น
- พิจารณารายชื่อบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อมาและคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับเกณฑ์คุณสมบัติที่กำหนดไว้
- ตรวจสอบว่าบุคคลที่จะถูกเสนอชื่อนั้นมีคุณสมบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- ดำเนินการหาบุคคลที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับเกณฑ์คุณสมบัติที่กำหนดไว้ เพื่อให้มั่นใจว่าบุคคลดังกล่าวมีความยินดีที่จะมารับตำแหน่งกรรมการของบริษัท หากได้รับการแต่งตั้งจากผู้ถือหุ้น
- เสนอชื่อให้คณะกรรมการเพื่อพิจารณาและบรรจุชื่อในหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้ง
- พิจารณาหลักเกณฑ์และวิธีการในการสรรหาและแต่งตั้งผู้บริหารระดับสูงร่วมกับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
- พิจารณาโครงสร้าง ขนาด และองค์ประกอบ และกำหนดคุณสมบัติของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชด้อยให้มีความเหมาะสมกับกลยุทธ์ของบริษัท และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป
- ดูแลการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง ในกรณีที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือผู้บริหารระดับสูงเกษียณอายุ ลาออก หรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ เพื่อให้การบริหารงานของบริษัท สามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่องโดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะรายงานผลการดำเนินงานตามแผนสืบทอดตำแหน่งต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบเป็นระยะๆ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง รวมถึงกำกับดูแลให้การบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีจำนวน ความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ และแรงจูงใจที่เหมาะสม
- ทบทวนหลักเกณฑ์และวิธีการสรรหากรรมการ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทก่อนที่จะมีการสรรหากรรมการที่ครบวาระ
- พิจารณาความเป็นอิสระของกรรมการอิสระแต่ละคน เพื่อให้แน่ใจว่ากรรมการอิสระของบริษัท เป็นผู้ที่มีคุณสมบัติครบถ้วน
- ในกรณีที่คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนเสนอชื่อกรรมการที่พ้นวาระกลับเข้าดำรงตำแหน่ง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะพิจารณาผลการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการรายดังกล่าว และควรนำเสนอผลการปฏิบัติหน้าที่ ผลงาน (Contribution) รวมทั้งประวัติการเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการและการประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อให้ผู้ถือหุ้นใช้ประกอบการพิจารณาด้วย

13. พิจารณารูปแบบและจัดทำแผนการพัฒนาระบบการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อพัฒนาความรู้ของทั้งบุคลากรชุดปัจจุบันและที่เข้าใหม่ให้เข้าใจธุรกิจของบริษัท บทบาทหน้าที่ และพัฒนาการต่างๆ ที่สำคัญ เช่น สถานะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม กฎเกณฑ์หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท เป็นต้น
14. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทด้วยความเห็นชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

ด้านการพิจารณาคำตอบแทน

1. พิจารณาหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการและผู้บริหารระดับสูงเพื่อให้มีความเหมาะสมโดยทบทวนความเหมาะสมของเกณฑ์ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เปรียบเทียบกับข้อมูลการจ่ายค่าตอบแทนของบริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกับบริษัท และกำหนดหลักเกณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อให้เกิดผลงานตามที่คาดหวัง ให้มีความเป็นธรรม และเป็นการตอบแทนบุคคลที่ช่วยให้งานของบริษัทประสบผลสำเร็จ
2. ทบทวนรูปแบบการจ่ายค่าตอบแทนทุกประเภท เช่น ค่าตอบแทนประจำ ค่าตอบแทนตามผลการดำเนินงาน และค่าเบี้ยประชุม โดยคำนึงถึงแนวปฏิบัติที่อุตสาหกรรมเดียวกันใช้อยู่ ผลประกอบการและขนาดของธุรกิจของบริษัท และความรับผิดชอบ ความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ของกรรมการและผู้บริหารระดับสูงที่บริษัทต้องการ
3. พิจารณาเกณฑ์การประเมินผลงานประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูงตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
4. กำหนดค่าตอบแทนประจำปีของกรรมการบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง ตามหลักเกณฑ์การจ่ายได้พิจารณาไว้ และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่ออนุมัติค่าตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง โดยส่วนของค่าตอบแทนกรรมการบริษัทให้คณะกรรมการบริษัทนำเสนอในที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติ
5. พิจารณาความเหมาะสมและให้ความเห็นชอบ ในกรณีที่มีการเสนอขายหลักทรัพย์ใหม่ให้กรรมการและพนักงาน โดยยึดหลักให้เกิดความโปร่งใสต่อผู้ถือหุ้น และสร้างแรงจูงใจให้กรรมการและพนักงานปฏิบัติหน้าที่เพื่อให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มให้ผู้ถือหุ้นในระยะยาวและสามารถรักษาคูณภาพที่มีคุณภาพได้อย่างแท้จริง
6. จัดทำนโยบายและหลักเกณฑ์ในการประเมินผลงานของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อพิจารณาผลตอบแทนประจำปี และนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ
7. เปิดเผยนโยบายและหลักเกณฑ์ในการกำหนดค่าตอบแทนและผลประโยชน์อื่นและจัดทำรายงานการกำหนดค่าตอบแทนดังกล่าวไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท
8. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทด้วยความเห็นชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนมีหน้าที่ทบทวนและเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแก้ไขข้อบกพร่อง หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนให้สอดคล้องกับสภาพการณ์

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนมีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละ 3 ปี (โดย 1 ปีในที่นี้ หมายถึง ช่วงเวลาระหว่างวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของปีที่ได้รับการแต่งตั้ง จนถึงวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในปีถัดไป) และกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระ อาจได้รับการแต่งตั้งใหม่อีกได้ นอกจากการพ้นตำแหน่งตามวาระดังกล่าวข้างต้น กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน พ้นจากตำแหน่งเมื่อ

- ตาย
- ลาออก
- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทมีมติให้พ้นจากตำแหน่ง
- ขาดคุณสมบัติการเป็นกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

เมื่อมีเหตุให้กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนพ้นจากตำแหน่ง และมีผลให้จำนวนกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนไม่ครบถ้วน คณะกรรมการบริษัทจะแต่งตั้งกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนรายใหม่แทนเพื่อให้ครบจำนวนอย่างช้าภายใน 3 เดือนนับแต่วันที่มิมีจำนวนกรรมการไม่ครบถ้วน

7.3.3 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee)

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วยกรรมการบริหาร 1 ท่าน กรรมการอิสระ 1 ท่าน และอีก 2 ท่าน คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาแต่งตั้ง รายนามคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายสุเมธ เลิศตันติสุนทร	ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
2.	นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม	กรรมการบริหารความเสี่ยง
3.	นายธนเกียรติ ศรีศรีณกุล	กรรมการบริหารความเสี่ยง
4.	นางสาววรรณกนก ศรีสกุลดี	กรรมการบริหารความเสี่ยง

ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

- กำหนดและทบทวนกรอบการบริหารความเสี่ยง กฎบัตรการบริหารความเสี่ยง นโยบายและกระบวนการบริหาร รวมทั้งเสนอแนะแนวทางการบริหารความเสี่ยงต่างๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจบริษัท อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพสอดคล้องต่อทิศทางกลยุทธ์การดำเนินการแผนธุรกิจ และสภาพการณ์ที่เปลี่ยนแปลง
- สนับสนุนและพัฒนาการบริหารความเสี่ยงในทุกระดับทั่วทั้งองค์กร รวมทั้งเครื่องมือต่างๆอย่างต่อเนื่อง และมีประสิทธิภาพ รวมถึงส่งเสริมการพัฒนาวุฒิธรรมการบริหารความเสี่ยงในองค์กร
- กำกับดูแล ติดตาม และสอบทาน แผนงานและรายงานการบริหารความเสี่ยงที่สำคัญ พร้อมทั้งให้คำแนะนำ เพื่อให้มั่นใจว่ามีการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมอยู่ในระดับที่ยอมรับได้สอดคล้องกับนโยบายบริหารความเสี่ยง
- รายงานผลการบริหารความเสี่ยงที่สำคัญให้คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบ ในกรณีที่มีปัจจัย หรือเหตุการณ์สำคัญซึ่งอาจจะมีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาโดยเร็ว
- รับผิดชอบต่อการอื่นใดที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายในการปฏิบัติหน้าที่ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอาจขอความเห็นจากที่ปรึกษาอิสระเมื่อพิจารณาเห็นว่ามีความจำเป็นและเหมาะสมโดยบริษัทเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่าย

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการบริหารความเสี่ยง

ให้กรรมการบริหารความเสี่ยงมีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละ 3 ปี (โดย 1 ปีในที่นี้ หมายถึง ช่วงเวลาระหว่างวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของปีที่ได้รับการแต่งตั้ง จนถึงวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในปีถัดไป) กรรมการบริหารความเสี่ยงพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

- ตาย
- ลาออก
- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทมีมติให้พ้นจากตำแหน่ง
- ขาดคุณสมบัติการเป็นกรรมการบริหารความเสี่ยง

เมื่อมีเหตุให้กรรมการบริหารความเสี่ยงพ้นจากตำแหน่ง และมีผลให้จำนวนกรรมการบริหารความเสี่ยงไม่ครบถ้วน คณะกรรมการบริษัทจะแต่งตั้งกรรมการบริหารความเสี่ยงรายใหม่แทนเพื่อให้ครบจำนวนอย่างช้าภายใน 3 เดือนนับแต่วันที่มิมีจำนวนกรรมการไม่ครบถ้วน เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการดำเนินงานของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

7.3.4 คณะกรรมการบริหาร (Executive Committee)

รายนามคณะกรรมการบริหาร ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายศักดิ์ดา ศรีแสงนาม	ประธานกรรมการบริหาร
2.	นายประวิทย์ ศรีแสงนาม	กรรมการบริหาร
3.	นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม	กรรมการบริหาร

ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร

1. บริหารกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์การประกอบกิจการของบริษัททั้งนี้ ในการบริหารกิจการของบริษัทดังกล่าว จะต้องเป็นไปตามนโยบาย ข้อบังคับ หรือคำสั่งใดๆ ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด นอกจากนี้ ให้คณะกรรมการบริหารมีหน้าที่ในการพิจารณาถ่วงดุลเรื่องต่างๆ ที่จะนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติหรือให้ความเห็นชอบ
2. จัดทำวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ทางธุรกิจ ทิศทางของธุรกิจ นโยบายทางธุรกิจ เป้าหมาย แนวทาง แผนการดำเนินงาน และงบประมาณของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ
3. กำหนดแผนธุรกิจ อำนาจการบริหารงาน อนุมัติงบประมาณสำหรับประกอบธุรกิจประจำปี และงบประมาณรายจ่ายประจำปี และดำเนินการตามแผนทางธุรกิจและกลยุทธ์ทางธุรกิจโดยสอดคล้องกับนโยบาย และแนวทางธุรกิจที่ได้แถลงต่อคณะกรรมการบริษัท
4. ตรวจสอบ ติดตามการดำเนินนโยบาย และแนวทางการบริหารงานด้านต่างๆ ของบริษัทให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายอย่างมีประสิทธิภาพ
5. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติเฉพาะกรณีหรือการดำเนินการใดๆ อันเป็นปกติธุรกิจของบริษัทภายใต้วงเงินหรืองบประมาณประจำปี ตามที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทและมีอำนาจดำเนินการตามที่กำหนดไว้ โดยในการดำเนินการใดๆ ตามที่กล่าวข้างต้นคณะกรรมการบริหารจะต้องไม่ก่อให้เกิดหนี้สินหรือภาวะผูกพันใดๆ ที่มีมูลค่าเกินกว่าอำนาจที่กำหนดในคู่มืออำนาจอนุมัติของบริษัท ทั้งนี้ ในส่วนของหนี้สินหรือภาวะผูกพันใดๆ ให้รวมถึงสินเชื่อโครงการที่บริษัททำกับสถาบันการเงินใดๆ (Project Finance) ด้วย
6. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการกู้หรือให้กู้ยืมเงิน หรือการขอสินเชื่อใดๆ จากสถาบันการเงิน และบริษัทในกลุ่ม รวมตลอดถึงการเข้าเป็นผู้ค้ำประกันให้แก่บริษัทย่อย หรือการชำระหรือใช้จ่ายเงินเพื่อธุรกรรมตามปกติธุรกิจของบริษัท
7. กำหนดโครงสร้างองค์กร และกำหนดตำแหน่งหน้าที่ (Organization Chart) ของบริษัท รวมทั้งปรับปรุง แก้ไข เมื่อดำเนินการไปแล้วให้รายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบ
8. แต่งตั้ง การถอดถอน การเลื่อน หรือการลดระดับ และ/หรือตำแหน่ง การตัดหรือลดค่าจ้าง การพิจารณาความดีความชอบ การลงโทษทางวินัย การให้รางวัล การจัดสรรโบนัส เพื่อตอบแทนการทำงาน หรือความดีความชอบแก่พนักงานตั้งแต่ระดับผู้ช่วยผู้จัดการแผนกขึ้นไป
9. อนุมัติการแต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้ ยกเว้นในกรณีที่เป็นการแต่งตั้งที่ปรึกษาเพื่อประกอบการให้ความเห็นเฉพาะด้านแก่คณะกรรมการตรวจสอบ
10. ให้คณะกรรมการบริหาร รายงานผลการดำเนินงานดังต่อไปนี้ ให้คณะกรรมการบริษัททราบ
 - 10.1 รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทรายไตรมาส ภายในกรอบระยะเวลาที่กำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - 10.2 รายงานของผู้ตรวจสอบบัญชีเกี่ยวกับงบการเงินของบริษัท ซึ่งรวมถึงงบการเงินประจำปี และงบการเงินรายไตรมาส ภายในกรอบระยะเวลาที่กำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - 10.3 รายงานอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริหารพิจารณาเห็นสมควร
11. มอบอำนาจและหน้าที่ให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ/หรือผู้บริหารของบริษัท ตามที่เห็นสมควรและเมื่อดำเนินการไปแล้วให้รายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบ
12. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

กรรมการบริหารมีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละ 3 ปี โดยกรรมการที่ครบกำหนดวาระ การดำรงตำแหน่งดังกล่าวมีสิทธิกลับ
เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการได้ สมาชิกของคณะกรรมการบริหารจะหมดวาระลงเมื่อ:

- ตาย
- ลาออก
- คณะกรรมการบริษัทมีมติให้ออก ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า สามในสี่ (3/4) ของจำนวนกรรมการที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

สมาชิกของคณะกรรมการบริหารที่มีความประสงค์ที่จะลาออกจากตำแหน่งให้ส่งจดหมายลาออกถึงประธานกรรมการบริษัท และให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทดำเนินการแต่งตั้งสมาชิกของคณะกรรมการบริหารใหม่แทนสมาชิกที่ลาออก เพื่อให้คณะกรรมการบริหารมีจำนวนครบตามที่กำหนดหรือเห็นว่าเป็นจำนวนที่เหมาะสม

7.4.1 รายชื่อคณะผู้บริหารของบริษัท

รายชื่อคณะผู้บริหาร ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 มีจำนวน 6 ท่าน ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายศักดิ์ดา ศรีแสงนาม	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2.	นายประวิทย์ ศรีแสงนาม	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานลงทุน
3.	นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานปฏิบัติการ
4.	นายรุ่งโรจน์ มิ่งวรมงคล	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานพาณิชย์
5.	นายสรกฤช รอดทิม	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงิน และบัญชี ¹
6.	นางสาวสนิสา ณิชาชินโชติ	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี ²

หมายเหตุ: - รายละเอียดประวัติผู้บริหารบริษัทปรากฏตามเอกสารแนบ 1

/1 ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงินคือ นายสรกฤษ รัตนทิพย์ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยรามคำแหง โดยมีประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมา ดังนี้

ปี 2563 - ปัจจุบัน

ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงินและบัญชี

บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

ปี 2558 – 2563

ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน

บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

2/ ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบในการควบคุมดูแลการทำบัญชี คือ นางสาวสนิสา ณิชชินโชติ จบการศึกษาระดับปริญญาโท MBA สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยรามคำแหง และจบการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร โดยมีประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมา ดังนี้

ปี 2563 - ปัจจุบัน

ผู้จัดการฝ่ายบัญชี

บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

ปี 2559 - 2563

ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายบัญชี

บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

1. ควบคุมการดำเนินงานกิจการ วางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินงาน และบริหารงานประจำวันของบริษัท
2. ตัดสินในเรื่องที่สำคัญของบริษัท กำหนดภารกิจวัตถุประสงค์ แนวทาง นโยบายของบริษัท รวมถึงการควบคุมการบริหารงานในสายงานต่างๆ
3. เป็นผู้มีส่วนในการบังคับบัญชา ติดตาม สั่งการ ตลอดจนเข้าลงนามในนิติกรรมสัญญา เอกสารคำสั่งหนังสือแจ้งใดๆ ตามที่กำหนดไว้ในคู่มืออำนาจดำเนินการ
4. มีอำนาจจ้าง แต่งตั้ง โยกย้ายบุคคลตามที่เห็นสมควร ตลอดจนกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และผลตอบแทนที่เหมาะสม และให้มีอำนาจปลดออก ให้ออกตามความเหมาะสมของพนักงานระดับต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ในคู่มืออำนาจดำเนินการ
5. มีอำนาจในการกำหนดเงื่อนไขทางการค้าเพื่อประโยชน์ของบริษัท
6. พิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่ หรือการเลิกธุรกิจเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท
7. ดำเนินการใดๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท

7.4.2 ค่าตอบแทนผู้บริหารของบริษัท

ค่าตอบแทนผู้บริหาร	ปี 2563		ปี 2564		งวด 6 เดือน ปี 2565	
	จำนวน (คน)	ล้านบาท	จำนวน (คน)	ล้านบาท	จำนวน (คน)	ล้านบาท
เงินเดือน โบนัส เงินประกันสังคม เงินสมทบ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และสวัสดิการอื่นๆ	6	32.53	6	32.53	6	13.75

หมายเหตุ: ค่าตอบแทนผู้บริหารข้างต้น ได้รวมค่าตอบแทนและสวัสดิการอื่นๆ และค่าตอบแทนผู้บริหารในบริษัทย่อยแล้ว

ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท

7.5 บุคลากร

1. จำนวนบุคลากรของบริษัทและบริษัทย่อย (ไม่รวมผู้บริหาร)

บริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนพนักงานแบ่งตามฝ่ายงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2565 ดังนี้

ประเภท / ฝ่าย / แผนก	จำนวนคน (คน)		
	ณ 31 ธ.ค. 63	ณ 31 ธ.ค. 64	ณ 30 มิ.ย. 65
1. ฝ่ายพาณิชย์	71	73	49
2. ฝ่ายผลิตปลากระป๋อง	28	28	21
3. ฝ่ายคลังสินค้า ปลากระป๋อง	4	3	4
4. ฝ่ายควบคุมคุณภาพปลากระป๋อง	9	6	6
5. ฝ่ายผลิตผลไม้	68	62	61
6. ฝ่ายคลังสินค้า ผลไม้อบแห้ง	19	19	17
7. ฝ่ายควบคุมคุณภาพ ผลไม้อบแห้ง	15	13	11
8. ฝ่ายซ่อมบำรุงและวิศวกรรม	47	45	41

ประเภท / ฝ่าย / แผนก	จำนวนคน (คน)		
	ณ 31 ธ.ค. 63	ณ 31 ธ.ค. 64	ณ 30 มิ.ย. 65
9. ฝ่ายบัญชีและการเงิน	25	23	22
10. ฝ่ายบุคคลและธุรการ	33	30	32
11. ฝ่ายบริหารความปลอดภัยอาชีวอนามัยฯ ¹	-	-	-
12. ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ ¹	-	-	5
รวมพนักงานรายเดือน	319	302	277
พนักงานรายวัน	1,311	1,095	880
รวมทั้งหมด	1,630	1,397	1,157

ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท

หมายเหตุ 1/ : บริษัทแยกฝ่ายบริหารความปลอดภัยอาชีวอนามัยฯ ออกจากฝ่ายเดิม คือ ฝ่ายควบคุมคุณภาพผลไม้
อบแห้ง ฝ่ายควบคุมคุณภาพปลากระป๋อง และฝ่ายบุคคลและธุรการ สำหรับฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ
แยกออกจากฝ่ายเดิม คือ ฝ่ายพาณิชย์ ตั้งแต่ไตรมาส 1/2565

2. ค่าตอบแทนพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย

ในปี 2563 ปี 2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 บริษัทมีค่าตอบแทนบุคลากรทั้งหมด ดังนี้

ค่าตอบแทนบุคลากร (หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2563	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
เงินเดือน ค่าล่วงเวลา โบนัส เงินประกันสังคม	297.93	265.24	139.66
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และสวัสดิการอื่นๆ	13.67	19.56	3.37
รวม	311.60	284.80	143.03

บริษัทได้มีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพตั้งแต่ 1 มกราคม 2556 โดยจัดตั้งกองทุนเฉพาะของบริษัท ภายใต้ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เค มาสเตอร์ พูล ฟันด์ ซึ่งจดทะเบียนแล้ว โดยบริษัทจะหักเงินสะสมจากค่าจ้างในอัตราร้อยละ 3.00 และจ่ายเงินสมทบในอัตราเดียวกัน โดยจำนวนพนักงานที่เข้าร่วมกองทุนสำรองเลี้ยงชีพจากจำนวนพนักงานประจำทั้งหมดสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้

จำนวนพนักงานที่เข้าร่วมกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	ปี 2563	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
พนักงานที่เข้าร่วมกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัท (จำนวนคน)	198	200	199
คิดเป็นร้อยละของจำนวนพนักงานประจำทั้งหมด	62.07%	66.23%	71.84%

3. ค่าตอบแทนอื่น

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย โดยมอบหมายให้คณะกรรมการบริหารของบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหารของบริษัทหรือประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มีอำนาจในการจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย โดยจำนวนหุ้นที่จัดสรรให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อยจะมีจำนวนขั้นต่ำ 1,000 หุ้น และเพิ่มเป็นทวีคูณของ 100 หุ้น และจะเป็นราคาเสนอขายเดียวกันกับราคาเสนอขายหุ้นสามัญที่บริษัทจัดสรรต่อประชาชน

ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญในครั้งนี้ ไม่มีรายใดที่ได้รับจัดสรรเกินกว่าร้อยละ 5 (ห้า) ของจำนวนหุ้นสามัญที่เสนอขายในครั้งนี้ โดยสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ในส่วนที่ 4 ข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ ข้อ 6.6.4 วิธีการจัดสรรหุ้นให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย

7.6 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

7.6.1 เลขานุการบริษัทและผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี

(1) เลขานุการบริษัท

ตามข้อกำหนดในมาตรา 89/15 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 กำหนดให้ คณะกรรมการต้องจัดให้มีเลขานุการบริษัทรับผิดชอบในนามของบริษัทหรือคณะกรรมการบริษัท โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 มีมติแต่งตั้งให้ นางสาวณัฏฐา พัฒนะภักดี ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการบริษัท (รายละเอียดประวัติเลขานุการบริษัทปรากฏตามเอกสารแนบ 1) โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบ ดังนี้

1. ดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบต่อหน่วยงานที่กำกับบริษัท ตลอดจนเก็บรักษาเอกสารการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร
2. จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้
 - (1) ทะเบียนกรรมการ
 - (2) หนังสือนัดประชุมกรรมการ รายงานการประชุมกรรมการ
 - (3) หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
3. เก็บรักษาเอกสารการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร และส่งสำเนารายงานดังกล่าวให้ประธานกรรมการบริษัท และประธานกรรมการตรวจสอบทราบภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่บริษัทได้รับรายงาน
4. จัดทำระบบการเก็บรักษาเอกสารและหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับการแสดงข้อมูลดังต่อไปนี้ รวมทั้งดูแลให้มีการเก็บรักษาเอกสารหรือหลักฐานดังกล่าวให้ถูกต้องครบถ้วนและสามารถตรวจสอบได้ ในระยะเวลาไม่น้อยกว่า 5 ปี นับแต่วันที่มีการจัดทำเอกสารหรือข้อมูลดังกล่าว
 - (1) การให้ข้อมูลประกอบการขอมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
 - (2) งบการเงินและรายงานเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท หรือรายงานอื่นใดที่ต้องเปิดเผยตามมาตรา 56 มาตรา 57 มาตรา 58 หรือ มาตรา 199 แห่งพ.ร.บ.หลักทรัพย์ฯ
 - (3) ความเห็นของบริษัท เมื่อมีผู้ทำคำเสนอซื้อหุ้นของบริษัท จากผู้ถือหุ้นเป็นการทั่วไป
 - (4) การให้ข้อมูลหรือรายงานอื่นใดเกี่ยวกับกิจการของบริษัท จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ต่อผู้ถือหุ้นหรือประชาชนทั่วไปตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนกำหนด

การเก็บรักษาเอกสารและหลักฐานข้างต้น ให้หมายความรวมถึงการเก็บรักษาด้วยระบบคอมพิวเตอร์ หรือระบบอื่นใด ที่สามารถเรียกดูได้ โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงข้อความ

5. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด
6. ต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง และความซื่อสัตย์สุจริต รวมทั้งต้องปฏิบัติตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับบริษัท มติคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และไม่กระทำการใดอันเป็นการขัดหรือแย้งกับประโยชน์ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ
7. ต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบและความระมัดระวังเยี่ยงวิญญูชนผู้ประกอบธุรกิจเช่นนี้จะพึงกระทำภายใต้สถานการณ์อย่างเดียวกัน โดย

- (1) การตัดสินใจได้กระทำไปด้วยความเชื่อโดยสุจริตและสมเหตุสมผลว่าเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท เป็นสำคัญ
- (2) การตัดสินใจได้กระทำบนพื้นฐานข้อมูลที่เชื่อโดยสุจริตว่าเพียงพอ และ
- (3) การตัดสินใจได้กระทำไปโดยตนไม่มีส่วนได้เสีย ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมในเรื่องที่ตัดสินใจนั้น
8. ให้คำแนะนำเบื้องต้นแก่กรรมการบริษัทเกี่ยวกับข้อกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับของบริษัท รวมถึงหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และจรรยาบรรณที่กรรมการพึงปฏิบัติ และติดตามให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้อง และสม่ำเสมอ รวมถึงรายงานการเปลี่ยนแปลงที่มีนัยสำคัญแก่กรรมการบริษัท
9. ดำเนินการจัดเตรียมเอกสารและข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการใหม่ แนะนำ ลักษณะธุรกิจ และแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทแก่กรรมการใหม่
10. จัดการประชุมผู้ถือหุ้น การประชุมคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับบริษัท กฎบัตรของคณะกรรมการแต่ละชุด รวมถึงข้อพึงปฏิบัติ รวมทั้งบันทึกรายงานการประชุม และติดตามให้มีการปฏิบัติตามมติที่ประชุม
11. สนับสนุนให้มีการสรรหาหลักสูตรอบรม สัมมนาต่างๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ และพัฒนากรรมการให้มีทักษะและประสบการณ์ที่จะก่อให้เกิดการปฏิบัติหน้าที่กรรมการของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ
12. แจ้งมติและนโยบายของคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นให้ผู้บริหารที่เกี่ยวข้องรับทราบพร้อมทั้งให้คำปรึกษาและข้อเสนอแนะเบื้องต้นแก่คณะกรรมการตามระเบียบปฏิบัติของบริษัท และข้อพึงปฏิบัติด้านการกำกับดูแลกิจการ
13. ติดต่อและสื่อสารกับผู้ถือหุ้นทั่วไปให้ได้รับทราบสิทธิต่างๆ ของผู้ถือหุ้น
14. ดูแลกิจการของคณะกรรมการบริษัท และเป็นผู้ประสานงานระหว่างคณะกรรมการและผู้บริหาร พร้อมทั้งให้ข่าวสารและข้อมูลแก่กรรมการในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัท รวมถึงรายงานการเปลี่ยนแปลงที่มีนัยสำคัญแก่กรรมการทราบ
15. จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดอื่นๆ (ถ้ามี) รวมถึงการประเมินตนเองและรายงานผลการประเมินดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริษัท
16. ดำเนินการอื่นใดที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

(2) ผู้รับผิดชอบสูงสุดในการควบคุมการทำบัญชี

นางสาวสนิสา นิชาชินโชติ ดำรงตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายบัญชี เป็นผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบในการควบคุมดูแลการจัดทำบัญชี กำกับดูแลการบันทึกบัญชี กระบวนการและกิจกรรมทางบัญชีของบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามระเบียบข้อบังคับข้อกำหนด หลักเกณฑ์ของบริษัทและสอดคล้องกับมาตรฐานบัญชีที่มีการปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้รายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทอยู่ถูกต้องและมีประสิทธิภาพ โดยเข้าดำรงตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2563

7.6.2 หัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์

- ไม่มี

7.6.3 ค่าตอบแทนที่ผู้สอบบัญชี

บริษัทได้จ่ายค่าตอบแทนการตรวจสอบ และ/หรือ สอบทานงบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับงวดบัญชีปี 2562 ถึงปี 2564 ให้แก่ผู้สอบบัญชี ดังนี้

(1) ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee)

(หน่วย: บาท)

	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564 ¹
1. ค่าสอบบัญชีประจำปี	1,450,000	1,450,000	1,450,000
2. ค่าสอบทานงบการเงินระหว่างกาล	1,050,000	1,050,000	1,050,000
รวม	2,500,000	2,500,000	2,500,000

	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564 ¹
ค่าสอบบัญชีบริษัทย่อย (USD)	9,000	17,500	23,000
อัตราแลกเปลี่ยน	32.01	32.81	30.30
ค่าสอบบัญชีบริษัทย่อย (THB)	288,053	574,180	696,969

รวมค่าสอบบัญชีบริษัทและบริษัทย่อย	2,788,053	3,074,180	3,196,969
-----------------------------------	-----------	-----------	-----------

หมายเหตุ :/1 - รวมค่าตรวจสอบระบบควบคุมภายในของระบบสารสนเทศทางการบัญชี (ITGC)

(2) ค่าบริการอื่นนอกเหนือจากงานสอบบัญชี (Non-Audit Fee)

ไม่มี

8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ

8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

8.1.1 การสรรหา พัฒนา และประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

1. การสรรหาคณะกรรมการบริษัท กรรมการอิสระ และผู้บริหารของบริษัท

1.1 กรรมการอิสระ

กรรมการอิสระของบริษัทจะต้องคุณสมบัติครบถ้วนตามหลักเกณฑ์คุณสมบัติกรรมการอิสระที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.39/2559 เรื่อง การขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ (รวมทั้งฉบับแก้ไขเพิ่มเติมในภายหลัง) ณ ปัจจุบันบริษัทมีกรรมการอิสระ 4 ท่าน ทุกท่านมีคุณสมบัติครบถ้วน ทั้งนี้ บริษัทกำหนดคุณสมบัติของกรรมการอิสระดังนี้

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นที่เกี่ยวข้องกับกรรมการอิสระรายนั้นๆ ด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้ง ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าวไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษา ของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือ โดยการจดทะเบียนตามกฎหมาย ในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของกรรมการรายอื่น ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็น กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย
4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการพิจารณาอย่างเป็นอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้ง
5. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทน ของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท
6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทสังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้ง
7. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึง การให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมาย หรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุมหรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้ง

8. ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัท และบริษัทย่อย หรือไม่
เป็นหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้น
เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและ
เป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัท และบริษัทย่อย
9. ไม่มีลักษณะอื่นใด ที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท
10. ผ่านการเข้าอบรม DAP/DCP ของ IOD กรณียังไม่ผ่านการอบรมบริษัทจะประสานงานการสมัครเข้าอบรมให้

ทั้งนี้ กรรมการอิสระจำนวน 2 ท่านเป็นที่ปรึกษาทางกฎหมายให้กับบริษัท ได้แก่ คุณสมุธ เลิศตันติสุนทร และคุณชินภัทร
วิสุทธิแพทย์ แต่การให้บริการทางวิชาชีพดังกล่าวมีมูลค่าไม่เกินเกณฑ์ตามประกาศ ทจ.39/2559 แต่อย่างใด และกรรมการทั้ง 2
ท่านยังปฏิบัติหน้าที่และให้ความเห็นในฐานะกรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ ได้อย่างเป็นอิสระ เป็นไปตามหลักการกำกับ
ดูแลกิจการ

1.2 ผู้บริหาร

ในการแต่งตั้งผู้บริหารระดับสูงสุด คณะกรรมการบริษัทมอบหมายให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ได้
มีการกำหนดแผนผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อสรรหาและเตรียมความพร้อมของผู้บริหารระดับสูงและพัฒนาผู้ที่มี
ศักยภาพที่จะสืบทอดตำแหน่งสำคัญในการบริหารและดำเนินธุรกิจต่อไปได้ โดยมีรายละเอียดแผนการสืบทอดตำแหน่งดังต่อไปนี้

1.2.1 ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนเป็นผู้จัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งในระดับประธานเจ้าหน้าที่
บริหารและประธานกรรมการบริหาร เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา โดยมีคุณสมบัติดังนี้

- การศึกษาไม่ต่ำกว่าระดับปริญญาตรี
- มีประสบการณ์ในการบริหารงานในตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่ (C-Level)
- มีความเป็นผู้นำ และมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล
- มีความสามารถในการวางแผนกลยุทธ์ และการจัดการองค์กร
- มีการตัดสินใจและการแก้ไขปัญหาที่สุ่ม รอบคอบ คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดขององค์กร

1.2.2 ระดับประธานสายงาน

เมื่อตำแหน่งระดับประธานสายงานว่างลง หรือผู้อยู่ในตำแหน่งไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ในตำแหน่งได้ บริษัทจะ
นำเสนอผู้สืบทอดตำแหน่งที่คัดเลือกไว้เสนอต่อคณะกรรมการบริหารเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

2. การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทมีการประเมินผลการปฏิบัติงานในฐานะกรรมการของบริษัทด้วยตนเองปีละ 1 ครั้ง โดยที่การ
ประเมินผลของคณะกรรมการบริษัทจะครอบคลุมเรื่องดังต่อไปนี้ 1) บทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการ 2) ความเหมาะสมของ
โครงสร้างคณะกรรมการ 3) การปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ 4) การปฏิบัติงานเมื่อมีการประชุมคณะกรรมการในแต่ละครั้ง

3. การเลือกตั้งกรรมการบริษัทผ่านการประชุมผู้ถือหุ้น

ตามข้อบังคับบริษัทข้อ 18. ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นทุกครั้งที่ต้องมีกรรมการออกจากตำแหน่งโดยจำนวน 1 ใน 3 หรือ
โดยจำนวนใกล้เคียงกับ 1 ใน 3 โดยกรรมการที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดเป็นผู้ออกจากตำแหน่งในการประชุมคราวนั้นๆ การ
เลือกตั้งกรรมการบริษัทใช้วิธี Non-Cumulative Voting แต่บริษัทให้ผู้ถือหุ้นลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล โดยผู้ถือ
หุ้นมีคะแนนเสียงทั้งหมดตามจำนวนหุ้นที่ตนถืออยู่

4. การประเมินผลประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

การประเมินผลการทำงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร จัดทำการประเมินโดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณา
ค่าตอบแทนปีละ 1 ครั้ง โดยครอบคลุม ความเป็นผู้นำ การกำหนดกลยุทธ์ การปฏิบัติตามกลยุทธ์ การวางแผนและผลปฏิบัติทาง
การเงิน ความสัมพันธ์กับบุคคลภายในและภายนอก ความรู้ด้านผลิตภัณฑ์ และคุณลักษณะส่วนตัว

8.1.2 การเข้าร่วมประชุมและการจ่ายค่าตอบแทนคณะกรรมการรายบุคคล

1. การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการ

ในปี 2564 คณะกรรมการบริษัทมีการเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการ อนุกรรมการ ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น และประชุม
วิสามัญผู้ถือหุ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : จำนวนครั้ง)

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท			ตำแหน่ง	ปี 2564					
				กรรมการบริษัท	กรรมการตรวจสอบ	กรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน	กรรมการบริหาร ความเสี่ยง	ประชุมสามัญ ผู้ถือหุ้น	ประชุมวิสามัญ ผู้ถือหุ้น
1.	ศ.นพ.อุดมศิลป์	ศรีแสงนาม	ประธานกรรมการ	6/6				1/1	1/1
2.	นายพิชิต	บุรพวงศ์	รองประธานกรรมการ	6/6				1/1	1/1
3.	นายชินภัทร	วิสุทธิแพทย์	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ	5/6	4/4			1/1	1/1
4.	นายสุตวิณ	ปัญญาวงศ์ขันติ	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	6/6	4/4			0/1	1/1
5.	นายสุเมธ	เลิศตันติสุนทร	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง	6/6	4/4		3/3	1/1	1/1
6.	นายคุณวัฒน์	โรจนกตัญญู	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	6/6	4/4			1/1	1/1
7.	นายศักดิ์ดา	ศรีแสงนาม	กรรมการ	6/6				1/1	1/1
8.	นายประวิทย์	ศรีแสงนาม	กรรมการ / กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน	6/6		1/1		1/1	1/1
9.	นายปิยวงศ์	ศรีแสงนาม	กรรมการ / กรรมการบริหารความเสี่ยง	6/6			3/3	1/1	1/1
10.	นายคงศักดิ์	ศรีบนฟ้า	กรรมการ	4/6				1/1	1/1
11.	นายสุรชาติ	คุโณภาสวรกุล ⁽¹⁾	กรรมการ	2/6				0/1	1/1
12.	นายสุเมธ	คุโณภาสวรกุล ⁽¹⁾	กรรมการ	3/6				1/1	0/1
13.	นายณรงค์	คงคาวนา	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน			1/1			
14.	นายธนเกียรติ	ศรีศรีณียกุล	กรรมการบริหารความเสี่ยง				3/3		
15.	นางสาวสุวรรณา	ศรีสกาเวล ⁽²⁾	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน			1/1			
16.	นางสาววรรณกนก	ศรีสกลดี	กรรมการบริหารความเสี่ยง				3/3		
17.	นายสิริวิชัย	ลิปตวัณน์ ⁽²⁾	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน						

ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท

หมายเหตุ : - ข้อมูลแสดงจำนวนครั้งที่กรรมการเข้าร่วมประชุมต่อจำนวนครั้งการประชุม

(1) ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2564 นายสุรชาติ คุโณภาสวรกุล ยื่นหนังสือขอลาออกจากการเป็นกรรมการ และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้เสนอ นายสุเมธ คุโณภาสวรกุล เข้ามาทำหน้าที่แทนกรรมการที่ลาออก และการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 ได้มีมติแต่งตั้ง นายสุเมธ คุโณภาสวรกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการ

(2) ในปี 2564 นางสาวสุวรรณา ศรีสกาเวล ยื่นหนังสือขอลาออกจากการเป็นคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน จึงพิจารณาแต่งตั้งนายสิริวิชัย ลิปตวัณน์ เข้าดำรงตำแหน่งแทน ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2564 (ครั้งแรกหลังแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2564

(หน่วย : จำนวนครั้ง)

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท			ตำแหน่ง	งวด 6 เดือนปี 2565					
				กรรมการบริษัท	กรรมการตรวจสอบ	กรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน	กรรมการบริหาร ความเสี่ยง	ประชุมสามัญ ผู้ถือหุ้น	ประชุมวิสามัญ ผู้ถือหุ้น
1.	ศ.นพ.อุดมศิลป์	ศรีแสงนาม	ประธานกรรมการ	4/4				1/1	--/--
2.	นายพิชิต	บุรพวงศ์	รองประธานกรรมการ	4/4				1/1	--/--
3.	นายชินภัทร	วิสุทธิแพทย์	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ	4/4	2/2			1/1	--/--
4.	นายสุตวิณ	ปัญญาวงศ์ขันติ	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	4/4	2/2			1/1	--/--
5.	นายสุเมธ	เลิศตันติสุนทร	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง	4/4	1/2		2/2	1/1	--/--
6.	นายคุณวัฒน์	โรจนกัญญา	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	4/4	2/2			1/1	--/--
7.	นายศักดิ์ดา	ศรีแสงนาม	กรรมการ	4/4				1/1	--/--
8.	นายประวิทย์	ศรีแสงนาม	กรรมการ / กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน	4/4		1/1		1/1	--/--
9.	นายปิยวงศ์	ศรีแสงนาม	กรรมการ / กรรมการบริหารความเสี่ยง	4/4			2/2	1/1	--/--
10.	นายคงศักดิ์	ศรีบนฟ้า	กรรมการ	4/4				1/1	--/--
11.	นายสุรชาติ	คุโณภาสวรกุล ⁽¹⁾	กรรมการ	--/--				--/--	--/--
12.	นายสุเมธ	คุโณภาสวรกุล ⁽¹⁾	กรรมการ	4/4				1/1	--/--
13.	นายณรงค์	คงคาวนา	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน			1/1			
14.	นายธนเกียรติ	ศรีศรีณกุล	กรรมการบริหารความเสี่ยง				2/2		
15.	นางสาวสุวรรณา	ศรีสกาเวล ⁽²⁾	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน			--/--			
16.	นางสาววรรณกนก	ศรีสกลดี	กรรมการบริหารความเสี่ยง				2/2		
17.	นายสิริวิชัย	ลิปวัฒน์ ⁽²⁾	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน			1/1			

ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท

หมายเหตุ : - ข้อมูลแสดงจำนวนครั้งที่กรรมการเข้าร่วมประชุมต่อจำนวนครั้งการประชุม

- (1) ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2564 นายสุรชาติ คุโณภาสวรกุล ยื่นหนังสือขอลาออกจากการเป็นกรรมการ และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้เสนอ นายสุเมธ คุโณภาสวรกุล เข้ามาทำหน้าที่แทนกรรมการที่ลาออก และการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 ได้มีมติแต่งตั้ง นายสุเมธ คุโณภาสวรกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการ
- (2) ในปี 2564 นางสาวสุวรรณา ศรีสกาเวล ยื่นหนังสือขอลาออกจากการเป็นคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน จึงพิจารณาแต่งตั้งนายสิริวิชัย ลิปวัฒน์ เข้าดำรงตำแหน่งแทน ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2564 (ครั้งแรกหลังแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2564

2. ค่าตอบแทนคณะกรรมการ

(1) ค่าตอบแทนรายเดือน

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2565 มีมติอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2565 ที่เป็นรูปแบบค่าตอบแทนรายเดือน โดยมีรายละเอียดค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ดังนี้

ค่าตอบแทนรายเดือน

ตำแหน่ง	ค่าตอบแทนรายเดือน	หมายเหตุ
1. คณะกรรมการบริษัท - ประธานกรรมการบริษัท - กรรมการบริษัท	40,000 บาทต่อคน ต่อเดือน 20,000 บาทต่อคน ต่อเดือน	หากกรรมการคนใดได้รับผิดชอบ 2 ตำแหน่งในคราวเดียวกัน ให้รับค่าตอบแทนจากตำแหน่งเดียวเท่านั้นที่สูงสุด
2. คณะกรรมการตรวจสอบ - ประธานกรรมการตรวจสอบ - กรรมการตรวจสอบ	30,000 บาทต่อคน ต่อเดือน 20,000 บาทต่อคน ต่อเดือน	
3. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง - ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง - กรรมการบริหารความเสี่ยง	20,000 บาทต่อคน ต่อเดือน 20,000 บาทต่อคน ต่อเดือน	
4. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน - ประธานกรรมการสรรหาฯ - กรรมการสรรหาฯ	20,000 บาทต่อคน ต่อเดือน 20,000 บาทต่อคน ต่อเดือน	

หมายเหตุ: ค่าตอบแทนดังกล่าวได้ผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนแล้ว

(2) ค่าตอบแทนที่เป็นโบนัสกรรมการ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2565 มีมติอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2565 ที่เป็นรูปแบบเงินโบนัสกรรมการวงเงินรวมไม่เกิน 10 ล้านบาท

ในงวดปี 2564 คณะกรรมการได้รับค่าตอบแทน ดังนี้

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท			ตำแหน่ง	ค่าตอบแทนกรรมการปี 2564 (บาท)		
				คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ / คณะกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน / คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	รวม
1.	ศ.นพ.อุดมศิลป์	ศรีแสงนาม	ประธานกรรมการ	1,105,000		1,105,000
2.	นายพิชิต	บุรพวงศ์	รองประธานกรรมการ	552,500		552,500
3.	นายชินภัทร	วิสุทธิแพทย์	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ		672,500	672,500
4.	นายสุวัฒน์	ปัญญาวงศ์ขันติ	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ		552,500	552,500
5.	นายสุเมธ	เลิศตันติสุนทร	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง		552,500	552,500
6.	นายคุณวัฒน์	โรจนกตัญญู	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ		552,500	552,500
7.	นายศักดิ์ดา	ศรีแสงนาม	กรรมการ	552,500		552,500
8.	นายประวิทย์	ศรีแสงนาม	กรรมการ / กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	552,500		552,500
9.	นายปิยวงศ์	ศรีแสงนาม	กรรมการ / กรรมการบริหารความเสี่ยง	552,500		552,500
10.	นายคงศักดิ์	ศรีบันฟ้า	กรรมการ	552,500		552,500
11.	นายสุรชาติ	คุโณภาสวรกุล ⁽¹⁾	กรรมการ	180,000		180,000
12.	นายสุเมธ	คุโณภาสวรกุล ⁽¹⁾	กรรมการ	372,500		372,500
13.	นายณรงค์	คงคาวนา	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน		552,500	552,500
14.	นายธนเกียรติ	ศรีศรีณกุล	กรรมการบริหารความเสี่ยง		552,500	552,500
15.	นางสาวสุวรรณา	ศรีสกาเวล ⁽²⁾	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน		140,000	140,000
16.	นางสาววรรณกนก	ศรีสกลดี	กรรมการบริหารความเสี่ยง		552,500	552,500
17.	นายสิริวิทย์	ลิปวัฒน์ ⁽²⁾	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน		412,500	412,500

ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท

หมายเหตุ : (1) ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2564 นายสุรชาติ คุโณภาสวรกุล ยื่นหนังสือขอลาออกจากการเป็นกรรมการ และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้เสนอ นายสุเมธ คุโณภาสวรกุล เข้ามาทำหน้าที่แทนกรรมการที่ลาออก และการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 ได้มีมติแต่งตั้ง นายสุเมธ คุโณภาสวรกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการ

(2) ในปี 2564 นางสาวสุวรรณา ศรีสกาเวล ยื่นหนังสือขอลาออกจากการเป็นคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน จึงพิจารณาแต่งตั้งนายสิริวิทย์ ลิปวัฒน์ เข้าดำรงตำแหน่งแทน ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2564 (ครั้งแรกหลังแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2564

ในงวด 6 เดือนปี 2565 คณะกรรมการได้รับค่าตอบแทน ดังนี้

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท			ตำแหน่ง	งวด 6 เดือนปี 2565 (บาท)		
				คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ / คณะกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน / คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	รวม
1.	ศ.นพ.อุดมศิลป์	ศรีแสงนาม	ประธานกรรมการ	240,000		240,000
2.	นายพิชิต	บุรพวงศ์	รองประธานกรรมการ	120,000		120,000
3.	นายชินภัทร	วิสุทธิแพทย์	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ		180,000	180,000
4.	นายสุตวิณ	ปัญญาวงศ์ขันติ	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ		120,000	120,000
5.	นายสุเมธ	เลิศตันติสุนทร	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง		120,000	120,000
6.	นายคุณวัฒน์	โรจนกตัญญู	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ		120,000	120,000
7.	นายศักดิ์ดา	ศรีแสงนาม	กรรมการ	120,000		120,000
8.	นายประวิทย์	ศรีแสงนาม	กรรมการ / กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	120,000		120,000
9.	นายปิยวงศ์	ศรีแสงนาม	กรรมการ / กรรมการบริหารความเสี่ยง	120,000		120,000
10.	นายคงศักดิ์	ศรีบันฟ้า	กรรมการ	120,000		120,000
11.	นายสุรชาติ	คุโณภาสวรกุล ⁽¹⁾	กรรมการ	--		--
12.	นายสุเมธ	คุโณภาสวรกุล ⁽¹⁾	กรรมการ	120,000		120,000
13.	นายณรงค์	คงคาวนา	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน		120,000	120,000
14.	นายธนเกียรติ	ศรีศรีณกุล	กรรมการบริหารความเสี่ยง		120,000	120,000
15.	นางสาวสุวรรณา	ศรีสกาเวล ⁽²⁾	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน		--	--
16.	นางสาววรรณกนก	ศรีสกลดี	กรรมการบริหารความเสี่ยง		120,000	120,000
17.	นายสิริวิทย์	ลิปวัฒน์ ⁽²⁾	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน		120,000	120,000

ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท

หมายเหตุ : (1) ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2564 นายสุรชาติ คุโณภาสวรกุล ยื่นหนังสือขอลาออกจากการเป็นกรรมการ และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้เสนอ นายสุเมธ คุโณภาสวรกุล เข้ามาทำหน้าที่แทนกรรมการที่ลาออก และการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 ได้มีมติแต่งตั้ง นายสุเมธ คุโณภาสวรกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการ

(2) ในปี 2564 นางสาวสุวรรณา ศรีสกาเวล ยื่นหนังสือขอลาออกจากการเป็นคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน จึงพิจารณาแต่งตั้งนายสิริวิทย์ ลิปวัฒน์ เข้าดำรงตำแหน่งแทน ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2564 (ครั้งแรกหลังแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2564

8.1.3 การกำกับดูแลบริษัทย่อย

คณะกรรมการบริษัทมีการกำหนดกลไกการกำกับดูแลบริษัทย่อยเพื่อรักษาผลประโยชน์ของบริษัท โดยให้ผู้บริหารของบริษัทเข้ามาเป็นผู้บริหารของบริษัทย่อย ผู้บริหารบริษัทย่อยจะต้องรายงานผลการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริษัท พร้อมทั้งรายงานงบการเงินของบริษัทย่อยโดยใช้หลักเกณฑ์การจัดทำรายการงบการเงินลักษณะเดียวกันกับหลักเกณฑ์ของบริษัท โดยคำนึงถึงข้อบังคับเรื่องรายการเกี่ยวโยง หรือการทำรายการสำคัญอื่นใดของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อให้บริษัทสามารถนำมาจัดทำรายงานงบการเงินได้ทันกำหนด ทั้งนี้ เพื่อให้คณะกรรมการสามารถตรวจสอบและติดตามให้บริษัทย่อยมีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอ บริษัทย่อยจึงใช้ระบบการดำเนินงานและระบบการควบคุมภายในเช่นเดียวกับของบริษัท

8.1.4 การติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทได้มีการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณทางธุรกิจ โดยในปีที่ผ่านมาบริษัทได้มีการเพิ่มเติมนโยบายที่สำคัญเพื่อส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการที่ดีครอบคลุมเรื่องดังต่อไปนี้

1. การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และกำหนดหลักการปฏิบัติต่อรายการที่เป็นความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไว้ใน คู่มือการกำกับดูแลกิจการ (รายละเอียดจากส่วนที่ 6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการ หลักปฏิบัติที่ 1) ทั้งนี้ในปี 2563 และปี 2564 ไม่มีรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างมีสาระสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทได้มีการนำรายการที่เป็นรายการเกี่ยวโยงกัน เสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาความสมเหตุสมผลต่อการทำรายการดังกล่าวแล้ว

2. การใช้ข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

บริษัทได้มีการกำหนดระเบียบข้อบังคับ การใช้ข้อมูลภายใน ระเบียบการซื้อขายหลักทรัพย์ และระบบรักษาความปลอดภัยในการทำงาน เพื่อป้องกันการเปิดเผยข้อมูลภายในที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลฐานะทางการเงินและผลการดำเนินการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ในภายภาคหน้า โดยจำกัดจำนวนบุคคลที่จะทราบข้อมูลในวงจำกัด และให้ความรู้ต่อกรรมการ ผู้บริหาร และบุคคลที่เกี่ยวข้อง

โดยบริษัทกำหนดให้มีการจัดทำนโยบายลำดับชั้นความลับของข้อมูลภายในเพิ่มเติม เพื่อกำหนดมาตรฐานในการจำแนก การจัดระดับชั้น การจัดเก็บข้อมูล แบ่งระดับชั้นเป็น 3 ระดับได้แก่ ลับ (Confidential), ใช้เฉพาะภายใน (Internal) และใช้ได้ทั่วไป (Public) ตามนิยามดังนี้

	ลับ (Confidential)	ใช้เฉพาะภายใน (Internal)	ใช้ได้ทั่วไป (Public)
นิยาม	เป็นข้อมูลที่มีความสำคัญมากต่อบริษัท จะอนุญาตให้เฉพาะ บุคคลที่มีความจำเป็น อย่างแท้จริงสามารถ เข้าถึงข้อมูลได้	เป็นข้อมูลที่อนุญาตให้ใช้ได้เฉพาะภายในบริษัท โดยอนุญาตให้บุคคลที่เกี่ยวข้องสามารถ เข้าถึงข้อมูลได้	เป็นข้อมูลที่ ต้องการให้มีการเผยแพร่ไปยังภายนอกได้ เช่น ข้อมูลบนเว็บไซต์ และข้อมูลการ เผยแพร่งาน กิจกรรมต่างๆ ของบริษัท เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการแผนกขึ้นไปหรือเทียบเท่า จะต้องรายงานรายการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ของบริษัทภายใน 3 วันทำการ

3. การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยมีการกำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และกำหนดลงในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจ ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2564 (ครั้งแรกหลังแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2564 อนุมัตินโยบายดังกล่าว เพื่อสื่อสารไปยังกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ให้ปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด โดยกำหนดขอบเขตและแนวทางการปฏิบัติในเรื่องการคอร์รัปชันหรือเรื่องที่เกี่ยวข้อง เช่น การให้หรือรับของขวัญ การบริจาคเพื่อการกุศล การสาธารณประโยชน์ การบริจาคเพื่อพรรคการเมือง ต้องเป็นไปอย่างโปร่งใส ถูกต้องตามกฎหมาย

ฝ่ายทรัพยากรบุคคล มีหน้าที่และรับผิดชอบในการเผยแพร่ความรู้ สร้างความเข้าใจ และส่งเสริมให้พนักงานยึดถือตามนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และบริษัทยังกำหนดให้มีการประเมินความเสี่ยงจากการทำธุรกรรมต่างๆ ของบริษัทที่อาจจะมีขั้นตอนหรือความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชันตามที่เห็นว่าจำเป็น

ทั้งนี้บริษัทยังจัดให้มีช่องทางการร้องเรียนภายในและช่องทางการแจ้งเบาะแสจากผู้มีส่วนได้เสียภายนอกบริษัท ซึ่งจะมีกระบวนการเพื่อดำเนินการตรวจสอบ นำเสนอรายงานต่อคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อพิจารณากำหนดบทลงโทษต่อไป

4. การแจ้งเบาะแส (Whistleblowing)

บริษัทคำนึงถึงการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียม และเป็นธรรมตามหลักการกำกับดูแลกิจการบริษัทจึงจัดให้มีช่องทางการรับแจ้งเบาะแสดังต่อไปนี้

1. ทางไปรษณีย์ โดยนำส่งมาที่

“ประธานกรรมการบริษัท หรือ ประธานกรรมการตรวจสอบ

บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 181 ถนนท่าข้าม แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150”

2. E – Mail: info@chinhuay.com

3. เว็บไซต์บริษัท: www.chinhuay.com

4. กล่องรับข้อเสนอแนะ / ความคิดเห็น / ข้อร้องเรียนภายในบริษัท

ทั้งนี้ ในปี 2563 และปี 2564 ไม่มีการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนจากผู้มีส่วนได้เสียใดๆ

8.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในรอบปีที่ผ่านมา

8.2.1 จำนวนครั้งการเข้าประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบ

ลำดับ	รายชื่อคณะกรรมการตรวจสอบ	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
1.	นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	4/4	2/2
2.	นายสุตวิณ ปัญญาวงศ์ขันติ	4/4	2/2
3.	นายสุเมธ เลิศตันติสุนทร	4/4	1/2
4.	นายคุณวัฒน์ โรจนกัตถ์บุญ	4/4	2/2

8.2.2 ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมายว่าด้วยการกำกับดูแลกิจการ โดยทำหน้าที่สำคัญดังนี้

1.การสอบทานให้บริษัทมีรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและน่าเชื่อถือ

คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการสอบทานงบไตรมาส และงบการเงินประจำปี รวมถึงรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้อง ร่วมกับผู้สอบบัญชี ฝ่ายบัญชี โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้มีการให้คำแนะนำถึงการปรับปรุงกระบวนการบันทึกบัญชี การใช้ประโยชน์จากการบัญชีต้นทุน เป็นต้น เพื่อให้มั่นใจว่าการจัดทำงบการเงินเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี และมีการเปิดเผยข้อมูลที่เพียงพอ

2.การสอบทานรายการระหว่างกัน

สอบทานรายการระหว่างกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อให้เป็นการดำเนินการตามเงื่อนไขการค้าปกติทั่วไป เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ให้ความเห็นในการทำรายการระหว่างกัน และรวมถึงการเปิดเผยข้อมูลที่ถูกต้องเพียงพอ

3.การพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชี

พิจารณาคัดเลือก เสนอแต่งตั้ง บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2565 ตลอดจนการพบปะในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัททุกไตรมาส เพื่อหารือเกี่ยวกับกระบวนการบันทึกบัญชี และหาแนวทางแก้ไขในประเด็นดังกล่าวให้เหมาะสมกับธุรกิจของบริษัท

4.การสอบทานระบบการควบคุมภายใน

สอบทานระบบการควบคุมภายในของบริษัทให้มีความเพียงพอ โดยรับทราบผลการตรวจสอบจากผู้ตรวจสอบระบบการควบคุมภายในจากบริษัท เคพีเอส ออดิท จำกัด รายไตรมาสทุกครั้งที่มีการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และให้ความเห็นต่อผู้บริหารบริษัทในเรื่องการพัฒนา ปรับปรุงระบบการควบคุมภายใน

8.3 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยอื่นๆ

บริษัทให้ความสำคัญกับการส่งเสริมให้มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยคณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อปฏิบัติหน้าที่ในด้านต่างๆ ตั้งแต่ปี 2563 ได้แก่ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง โดยสามารถสรุปรายละเอียดการปฏิบัติงานในรอบปี 2564 และงวดไตรมาส 1/2565 ที่ผ่านมาได้ดังนี้

8.3.1 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

(1) จำนวนครั้งการเข้าประชุมของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

ลำดับ	รายชื่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
1.	นายณรงค์ คงคาวนา	1/1	1/1
2.	นายประวิทย์ ศรีแสงนาม	1/1	1/1
3.	นางสาวสุวรรณา ศรีสกากุล*	1/1	-
4.	นายสิริวิทย์ ลิปวัฒน์*	-	1/1

หมายเหตุ : * ในปี 2564 นางสาวสุวรรณา ศรีสกากุล ยื่นหนังสือขอลาออก จึงพิจารณาแต่งตั้งนายสิริวิทย์ ลิปวัฒน์ เข้าดำรงตำแหน่งแทน ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2564 (ครั้งแรกหลังแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2564

(2) ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

1. การพิจารณากำหนดแผนผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan)

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้มีการพิจารณาสรรหา/คัดเลือก และวางแผนสืบทอดตำแหน่งงาน จัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งในระดับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

2. การพิจารณาและนำเสนอการจ่ายโบนัสกรรมการในแต่ละปี

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้มีการพิจารณาการจ่ายโบนัสกรรมการ โดยพิจารณาจากผลประกอบการในปีนั้นๆ ให้สอดคล้องกับงบประมาณการจ่ายโบนัสกรรมการในวงเงิน 10 ล้านบาท

8.3.2 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

(1) จำนวนครั้งการเข้าประชุมของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ลำดับ	รายชื่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	ปี 2564	งวด 6 เดือนปี 2565
1.	นายสุเมธ เลิศตันติสุนทร	3/3	2/2
2.	นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม	3/3	2/2
3.	นายธนเกียรติ ศรีศรีณกุล	3/3	2/2
4.	นางสาววรรณกนก ศรีสกุลดี	3/3	2/2

(2) ผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

การกำกับดูแล พิจารณาและบริหารปัจจัยเสี่ยงหลักของบริษัท

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงได้มีการกำหนดปัจจัยความเสี่ยง ผลกระทบ โอกาสที่จะเกิดขึ้น และการบริหารจัดการความเสี่ยง ของบริษัทและทบทวนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เหมาะสมกับงบประมาณประจำปี สถานการณ์ปัจจุบัน เพื่อให้มั่นใจว่าฝ่ายบริหารมีการควบคุม จัดการความเสี่ยงที่สำคัญ โดยได้มีการนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท

9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

9.1 สรุปความเห็นของกรรมการบริษัทเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในของบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2565 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2565 โดยมีกรรมการบริษัทเข้าร่วมประชุมครบทั้ง 11 ท่าน (กรรมการตรวจสอบทั้ง 4 ท่าน เข้าร่วมประชุมด้วย) คณะกรรมการบริษัทได้ประเมินและพิจารณาความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัท ตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (รายละเอียดตามเอกสารแนบ 7) โดยการสอบถามข้อมูลจากฝ่ายบริหาร 5 ด้าน ประกอบไปด้วย 1) ด้านการควบคุมภายในองค์กร 2) ด้านการประเมินความเสี่ยง 3) ด้านการควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร 4) ด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล 5) ด้านระบบการติดตาม ซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่า บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสมสำหรับการดำเนินธุรกิจของบริษัทแล้ว และมีการจัดบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งการติดตามดูแลการดำเนินการทั้งของบริษัทและบริษัทย่อย

สำหรับการดำเนินการด้านระบบการควบคุมภายใน คณะกรรมการตรวจสอบเข้าสอบทานระบบควบคุมภายในและระบบปฏิบัติงานของบริษัทผ่านการประสานงานกับผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน รวมถึงหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัท และฝ่ายบริหารบริษัทในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับการสอบทานรายงานทางการเงินให้มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอและเชื่อถือได้ เพื่อให้การปฏิบัติงานของบริษัท เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ กฎระเบียบ ประกาศ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทมีการจัดทำรายงานการปฏิบัติงานของคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทและรายงานในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทได้ให้ความสำคัญเรื่องการกำกับให้องค์กรเป็นบริษัทที่มีกระบวนการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) อีกด้วย

9.2 ข้อสังเกตของผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในทางบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ได้ตรวจสอบประสิทธิภาพระบบการควบคุมภายในทางบัญชีของบริษัท เพื่อประโยชน์ในการกำหนดขอบเขตการปฏิบัติงานตรวจสอบให้รัดกุมและเหมาะสม โดยจากการตรวจสอบงบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปี 2563 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 ผู้สอบบัญชีได้ออกรายงานข้อสังเกตจากการตรวจสอบบัญชี ลงวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2564 โดยมีประเด็นข้อสังเกต 2 ข้อ ได้แก่ 1) การสอบทานผลต่างของต้นทุนมาตรฐานและต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง และการบันทึกรายการผลต่างให้เหมาะสม และ 2) การจัดทำเอกสารพิสูจน์ราคาโอน (Transfer Pricing Document) และนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2564 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2564 โดยต่อมาบริษัทได้ดำเนินการแก้ไขประเด็นข้างต้นในปี 2564 แล้ว

สำหรับงวดบัญชีปี 2564 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ผู้สอบบัญชีได้รายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2565 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2565 โดยไม่มีประเด็นข้อสังเกตที่เกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในทางบัญชี เนื่องจากบริษัทได้ดำเนินการแก้ไขข้อสังเกตจากการตรวจสอบบัญชีปี 2563 เรียบร้อยแล้ว และทางผู้สอบบัญชีได้เห็นชอบกับการดำเนินการแก้ไขของบริษัท ทั้งนี้ สำหรับงวด 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2565 ผู้สอบบัญชีได้รายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 โดยไม่มีประเด็นข้อสังเกตที่เกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในทางบัญชี

9.3 ข้อสังเกตของผู้ตรวจสอบภายในเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทได้แต่งตั้งบริษัท เคพีเอส ออดิท จำกัด (“KPS”) เพื่อทำหน้าที่ผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทและบริษัทย่อย โดยมีนายวิวัฒน์ ลิ้มนนท์ศิลป์ ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการปฏิบัติหน้าที่ผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท โดยบริษัทได้พิจารณาคุณสมบัติของ KPS และนายวิวัฒน์ ลิ้มนนท์ศิลป์ อาทิ ประสบการณ์ ประวัติการศึกษา ประวัติการเข้าอบรม และประวัติการทำงาน (รายละเอียดตามเอกสารแนบ 3 “รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายในและหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท”) เห็นว่ามีความเหมาะสมเพียงพอต่อการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าว เนื่องจากเป็นผู้ที่มีความเป็นอิสระ มีความรู้ ความเข้าใจ ในการตรวจสอบส่วนงานต่างๆ และมีประสบการณ์ด้านงานตรวจสอบภายในเป็นระยะเวลามากกว่า 25 ปี โดยผู้ตรวจสอบภายในได้รายงานผลการตรวจสอบภายในโดยตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ทั้งนี้ ผู้ตรวจสอบภายในได้ยึดแนวทางการปฏิบัติหน้าที่ตามมาตรฐานการปฏิบัติงานวิชาชีพการตรวจสอบภายใน ซึ่งจัดทำโดยสมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทย

KPS เริ่มปฏิบัติงานภาคสนามสำหรับการสอบทานระบบการควบคุมภายใน วันที่ 25 พฤศจิกายน 2562 – 10 ธันวาคม 2564 ซึ่งครอบคลุมรายการที่เกิดขึ้นระหว่างเดือนตุลาคม 2562 - กันยายน 2564 เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทและบริษัทย่อย มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสม และสร้างความเชื่อมั่นได้ว่าบริษัทและบริษัทย่อย มีระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส ตรวจสอบได้ และเพียงพอที่จะสนับสนุนให้บริษัทและบริษัทย่อย มีความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

อนึ่ง บริษัทได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ให้คณะกรรมการตรวจสอบ ภายในหลังจากได้รับแต่งตั้ง ให้มีหน้าที่สอบทานให้บริษัทและบริษัทย่อยมีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่มีความเหมาะสมและมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน และอาจเสนอแนะให้มีการสอบทานหรือตรวจสอบรายการใดที่เห็นว่าจำเป็นและเป็นสิ่งสำคัญ พร้อมทั้งนำข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการปรับปรุงแก้ไขระบบการควบคุมภายในที่สำคัญและจำเป็นเสนอคณะกรรมการบริษัท โดยสอบทานร่วมกับผู้สอบบัญชีภายนอก

KPS เข้าตรวจสอบระบบการควบคุมภายในทุกระบบของบริษัทและบริษัทย่อย ตามแผนการตรวจสอบประจำปี 2562-2564 ในช่วงเดือนพฤศจิกายน 2562 ถึงเดือนธันวาคม 2564 โดยตรวจสอบครอบคลุมทุกระบบงาน (work system) และทุกระบวนการ (work process) ของระบบงาน ประกอบด้วย

- (1) การควบคุมภายในระดับองค์กร (COSO 2013)
- (2) การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล
- (3) การบริหารจัดการรายได้
- (4) การผลิตและการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง
- (5) การบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ
- (6) การผลิตและการบริหารจัดการสินค้าคงคลังบริษัทย่อยที่ประเทศกัมพูชา
- (7) การบริหารจัดการค่าใช้จ่าย
- (8) การจัดซื้อจัดจ้าง
- (9) การปิดบัญชีและการปรับปรุงบัญชี
- (10) กระบวนการบริหารงบประมาณ การบริหารจัดการสินทรัพย์ถาวร

KPS ได้ตรวจติดตามผลการปฏิบัติงานตามระบบการควบคุมภายในของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างต่อเนื่อง โดยแบ่งเป็นติดตามในระหว่างการเข้าสอบทานระบบการควบคุมภายในของบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้งหมด 13 ครั้ง แบ่งเป็นการตรวจสอบตามแผนการตรวจสอบในแต่ละครั้งรวมทั้งสิ้น 10 ครั้ง เข้าตรวจติดตามผลการปฏิบัติงานตามระบบการควบคุมภายในจำนวน 2 ครั้ง และครั้งที่ 13 ตรวจติดตามกระบวนการบริหารจัดการบุคลากร การจ่ายค่าแรงและเงินเดือน

ทั้งนี้ จากรายงานจากการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในครั้งที่ 13 (เล่มรายงานเดือนกรกฎาคม 2565) พบข้อบกพร่องของกระบวนการบริหารจัดการบุคลากร การจ่ายค่าแรงและเงินเดือน ที่เข้าตรวจสอบในครั้งนี้จำนวน 2 ข้อ (ความเสียหาย 2 ข้อ) โดยเป็นประเด็นค้างจากรายงานการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในครั้งที่ 12 ซึ่งทาง KPS ได้รายงานผลการตรวจติดตามต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 ในวันที่ 11 สิงหาคม 2565 เพื่อให้ความมั่นใจในด้านความน่าเชื่อถือของข้อมูลบัญชีและการเงิน ด้านประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการปฏิบัติงาน และด้านวินัยในการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ อย่างสมเหตุสมผล ว่าบริษัทและบริษัทย่อยมีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอเหมาะสมที่จะทำให้บริษัทและบริษัทย่อยบรรลุวัตถุประสงค์ และเป็นประโยชน์ต่อการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยประเด็นค้างจากการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในครั้งที่ 13 กระบวนการบริหารจัดการบุคลากร การจ่ายค่าแรงและเงินเดือน มีรายละเอียดดังนี้

ประเด็นที่พบ	ผลกระทบ / ข้อเสนอแนะ	ความเห็นฝ่ายบริหาร	ผลติดตามการแก้ไข
1. แบบประเมินผลการปฏิบัติงานประจำปีระบุข้อมูลไม่ครบถ้วน และการแก้ไขผลประเมินไม่ลงนามกำกับไว้เป็นหลักฐาน	<u>ผลกระทบ</u> - การประเมินไม่ครบทุกข้อ ทำให้ผลรวมคะแนนต่ำกว่าจริง ส่งผลกระทบต่อการพิจารณาการให้เกรดสำหรับการปรับอัตราค่าจ้างของ พนักงานได้โบนัสและค่าจ้างที่ได้ปรับขึ้นต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนด - การไม่ระบุจุดดีและจุดด้อยที่ต้องปรับปรุงแก้ไขของผู้ถูกประเมิน ทำให้พนักงานไม่ทราบว่าตลอดปีที่ผ่านมาตนมีจุดดีและจุดด้อยอย่างไรในการทำงาน อาจส่งผลให้พนักงานขาดกำลังใจในการทำงานและแรงจูงใจในการพัฒนาตนเอง - การไม่ระบุวันเดือนปี กรณีมีการแก้ไขผลการประเมินทำให้ไม่สามารถมั่นใจได้ว่าการแก้ไขเกิดขึ้นก่อนหรือหลัง พนักงานลงนามรับทราบผลการประเมิน และการแก้ไขผลการประเมินโดยไม่ลงนามกำกับไว้เป็นหลักฐาน ทำให้ไม่สามารถสอบทานได้ว่าใครเป็นผู้แก้ไขผลการประเมิน ส่งผลให้การประเมินผลเกิดช่องทางไม่โปร่งใสและยุติธรรม <u>ข้อเสนอแนะ</u> - เพื่อให้การประเมินผลการปฏิบัติงานประจำปีมีข้อมูลที่ครบถ้วน ถูกต้อง โปร่งใส ยุติธรรม เกิดประโยชน์ สูงสุดกับพนักงานและสอดคล้องตามระเบียบการบริหารทรัพยากรบุคคลบริษัท ฝ่ายบุคคลควรดำเนินการ ดังนี้ - ปรับปรุงขั้นตอนการปฏิบัติงาน (Procedure Manal) ระบบการบริหารงานทรัพยากรมนุษย์ รหัสเอกสาร PR-07-04 ข้อ 6.3 ระบบการบริหารค่าตอบแทน ข้อ 6.3.5 ให้ชัดเจนในเรื่องดังต่อไปนี้ - ฝ่ายบุคคลจัดทำตารางกำหนดการ ช่วงระยะเวลา แผนกหรือฝ่ายงานที่รับผิดชอบ การประเมินผลการปฏิบัติงานประจำปี เพื่อให้การประเมินผลมีเวลาที่เพียงพอ เหมาะสมเสนอผู้มีอำนาจพิจารณาอนุมัติ - ฝ่ายบุคคลจัดประชุมกับทุกฝ่ายงาน เพื่อแจ้งตารางกำหนดการ วิธีการประเมินผลการปฏิบัติงาน และวัตถุประสงค์ ความจำเป็นสำคัญของข้อมูลในแต่ละส่วนในแบบประเมินผลการปฏิบัติงานประจำปี	- มีการปรับและทำจ่ายเงิน - ตกค้างให้กับพนักงานแล้ว - จัดทำคู่มือการประเมินผลการปฏิบัติงาน	ผู้รับผิดชอบได้ดำเนินการปรับ และ ทำจ่ายเงินตกค้างให้กับพนักงานและจัดทำคู่มือการประเมินผลการปฏิบัติงานเรียบร้อยแล้ว และได้นำเสนอประเด็นดังกล่าวในที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 2/2565 เมื่อวันที่ 13 พ.ค.65 แต่เนื่องจากช่วงระยะเวลาการดำเนินการเป็นช่วงปีละครึ่ง โดยจะมีรอบการตรวจติดตามอีกครั้งหลังบริษัทได้นำไปปฏิบัติจริงโดยกำหนดการแล้วเสร็จภายในมกราคม 2566

ประเด็นที่พบ	ผลกระทบ / ข้อเสนอแนะ	ความเห็นฝ่ายบริหาร	ผลติดตามการแก้ไข
	- ฝ่ายบุคคลหรือฝ่ายงานกรอกข้อมูลลงโปรแกรม Excel โดยกำหนดเป็นรูปแบบเดียวกันทั้งบริษัท เพื่อใช้ในการบันทึกข้อมูลและสูตรการคำนวณตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไว้ โดยก่อนส่งให้แต่ละฝ่ายงานใช้ควรถือคู่มือการคำนวณ เพื่อป้องกันความผิดพลาดของข้อมูล - ฝ่ายบุคคลรวบรวมแบบประเมินผลการปฏิบัติงาน สอบทานความถูกต้องครบถ้วนของข้อมูล กรณีไม่ถูกต้องครบถ้วนให้ส่งกลับไปยังฝ่ายงานนั้นเพื่อทำการแก้ไขให้ถูกต้องครบถ้วน โดยให้ลงนามกำกับไว้เป็นหลักฐาน หากการแก้ไขส่งผลถึงคะแนนหรือเกรด ต้องแจ้งให้พนักงานคนนั้นรับทราบทุกครั้ง เพื่อให้การจัดทำข้อมูลได้ อย่างครบถ้วนถูกต้องตามแบบประเมินผลการปฏิบัติงาน - ฝ่ายบุคคลหรือแต่ฝ่ายงานจัดทำสรุปจุดดีและจุดที่ต้องปรับปรุงแก้ไขไว้เป็นข้อมูลในการหาหลักสูตรการฝึกอบรม เพื่อให้การพัฒนาศักยภาพของพนักงานได้ตรงจุด และสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาพัฒนารูปแบบการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น 2. กรณีผลรวมคะแนนและเกรดเพื่อพิจารณาปรับอัตราค่าจ้างต่ำกว่าจริง ฝ่ายบุคคลควรแจ้งฝ่ายงานดังกล่าวให้รับทราบและเสนอผู้มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินเพิ่มตามความเหมาะสมกับสภาพและลักษณะของผลการปฏิบัติงาน รวมถึงเป็นการรักษาผลประโยชน์ให้กับพนักงานในบริษัท		
2. การจ่ายเงินโบนัสไม่สอดคล้องตามระเบียบและหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้	<u>ผลกระทบ</u> - อาจมีความเสี่ยงพนักงานไม่สามารถสอบทานความถูกต้องครบถ้วนเบื้องต้นของผลตอบแทนที่ได้รับด้วยตนเองได้ หรือหากมีข้อสงสัยผู้บังคับบัญชาอาจไม่สามารถอธิบายหรือตอบข้อสงสัยได้ไม่ชัดเจน ส่งผลกระทบท่าให้พนักงานไม่สามารถมั่นใจได้ว่าการพิจารณาการจ่ายโบนัสประจำปีมีความเป็นธรรม โปร่งใส เท่าเทียม และยุติธรรม <u>ข้อเสนอแนะ</u> - เพื่อให้พนักงานทุกคนสามารถมั่นใจได้ว่าการพิจารณาการจ่ายโบนัสประจำปี มีความเป็นธรรม โปร่งใส เท่าเทียม และยุติธรรมมากที่สุด โดยพนักงานสามารถสอบทานความถูกต้องครบถ้วนเบื้องต้นของผลตอบแทนที่ได้รับด้วยตนเองได้ หรือหากมีข้อสงสัยผู้บังคับบัญชาสามารถอธิบายหรือตอบข้อสงสัยได้อย่างชัดเจน บริษัทควรมีการประชุมหารือ ร่วมกันในเรื่องดังต่อไปนี้	- เรื่องการกำหนดวันจ่ายโบนัสประจำปีจะกำหนดไว้ใน คู่มือ ประเมิน ผลปฏิบัติงาน - จะทำการกำหนดหลักเกณฑ์เงื่อนไขการจ่ายโบนัส ในแต่ละปี เพื่อให้ผู้บริหารเซ็น และแจ้งพนักงานในคู่มือประเมินผลปฏิบัติงาน - ก่อนการจ่ายโบนัสจะเพิ่ม	ผู้รับผิดชอบได้ดำเนินการปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายในเรียบร้อยแล้ว และได้นำเสนอประเด็นดังกล่าวในที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 2/2565 เมื่อวันที่ 13 พ.ค.65 แต่เนื่องจาก

ประเด็นที่พบ	ผลกระทบ / ข้อเสนอแนะ	ความเห็นฝ่ายบริหาร	ผลติดตามการแก้ไข
	- กำหนดเดือนที่จะจ่ายโบนัสหรือปรับค่าจ้างประจำปีให้ชัดเจน โดยให้สอดคล้องกับระยะเวลาและจำนวนพนักงานที่แต่ละฝ่ายหรือแผนกต้องประเมินผลการปฏิบัติงาน - จัดทำประมาณการจำนวนเงินที่ต้องจ่ายโบนัสและเงินเดือนปรับประจำปี จากจำนวนพนักงานทั้งหมด และกำไรขาดทุนของบริษัท - กำหนดหลักเกณฑ์เงื่อนไข การจ่ายโบนัสและการปรับเงินเดือนประจำปี เช่น - เกรด A = โบนัสจำนวนกี่เดือน และ % เงินเดือนปรับประจำปี - เกรด B = โบนัสจำนวนกี่เดือน และ % เงินเดือนปรับประจำปี - เกรด C = โบนัสจำนวนกี่เดือน และ % เงินเดือนปรับประจำปี หรือจ่ายโบนัสครั้งเดียวให้สำหรับทุกคน ระยะเวลาหรืออายุงานของพนักงาน เป็นต้น - กำหนดวิธีการคำนวณ ให้ชัดเจน และจัดทำแบบฟอร์มในโปรแกรม Excel กำหนดสูตรพร้อมกับลิสต์สูตรการคำนวณ เพื่อป้องกันความผิดพลาดหรือการแก้ไข - เสนอผู้มีอำนาจอนุมัติพิจารณาอนุมัติ พร้อมประกาศให้พนักงานทุกคนรับทราบ - กรณีพนักงานได้รับโบนัสและปรับอัตราค่าจ้างต่ำกว่าจริง ฝ่ายบุคคลควรแจ้งฝ่ายงานดังกล่าวให้รับทราบและเสนอผู้มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินเพิ่มตามความเหมาะสมกับสภาพและลักษณะของผลการปฏิบัติงาน รวมถึงเป็นการรักษาผลประโยชน์ให้กับพนักงานในบริษัท	กระบวนการตรวจสอบ โดยให้แต่ละฝ่ายทราบถึงคะแนน เกรด และเซ็นรับทราบก่อน ที่ฝ่ายบุคคลจะทำบันทึก ส่งให้ฝ่ายบริหารอนุมัติ	ช่วงระยะเวลาการดำเนินการเป็นช่วงปีละครั้ง โดยจะมีรอบการตรวจติดตามอีกครั้งหลังบริษัทได้นำไปปฏิบัติจริง โดยกำหนดการแล้วเสร็จภายในกุมภาพันธ์ 2566

9.4 ข้อสังเกตของผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับการควบคุมระบบสารสนเทศเฉพาะระบบงานของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทได้แจ้ง บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เพื่อเข้าตรวจสอบการควบคุมระบบสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการประมวลผลข้อมูลทางบัญชี ได้แก่ ระบบงาน EPICOR ติดตั้งอยู่บนเครื่อง โดยมี Windows server 2016 เป็นระบบปฏิบัติการ และ MS SQL Server 2016 เป็นระบบการจัดการข้อมูล โดยผู้สอบบัญชีได้นำเสนอผลการสอบทานระบบการควบคุมทั่วไปของสารสนเทศสำหรับปี 2563 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 ต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2564 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2564 โดยบริษัทได้ดำเนินการแก้ไขประเด็นข้อสังเกตต่างๆ สำหรับระบบงาน EPICOR เรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ สำหรับงวดบัญชีปี 2564 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ผู้สอบบัญชีไม่มีประเด็นที่เกี่ยวกับการควบคุมระบบสารสนเทศของบริษัทและบริษัทย่อย

ทั้งนี้ สามารถสรุปประเด็นข้อสังเกตจากรายงานผลการสอบทานการควบคุมทั่วไปของสารสนเทศ สำหรับปี 2563 ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประเด็นที่พบ	ผลกระทบ	ข้อเสนอแนะ	ความคืบหน้าการแก้ไข
การควบคุมการเข้าถึงระบบและข้อมูล			
1. บริษัทควรกำหนดให้มีการควบคุมการเข้าถึงระบบและรหัสผ่านอย่างเหมาะสม - จากการสอบถาม การตั้งค่าการควบคุมการเข้าถึงระบบปฏิบัติการของโปรแกรม EPICOR ฐานข้อมูล SQL Server รวมทั้งการควบคุมการเข้าถึงของโปรแกรม EPICOR มีการตั้งค่าที่ควรปรับปรุง เพื่อให้การรักษาความปลอดภัยมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น - บริษัทควรระบุรายละเอียดไว้ในนโยบายของบริษัท เพื่อให้มีการบังคับใช้ทั่วกัน	- การกำหนดค่าควบคุมการเข้าถึงระบบ (Password control parameters) ที่ไม่เหมาะสม อาจจะทำให้เกิดความเสี่ยงที่จะมีการเข้าถึงระบบการรักษาความปลอดภัย ซึ่งจะเพิ่มความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงโปรแกรมหรือข้อมูล โดยไม่ได้รับการอนุมัติ	- บริษัทควรจัดทำเอกสารระบุถึงมาตรฐานและขั้นตอนการควบคุมการเข้าถึงระบบและรหัสผ่านอย่างเป็นทางการ รวมทั้งประกาศให้พนักงานทุกคนรับทราบ - บริษัทควรมีการตรวจทานและส่งเอกสารเตือนให้ผู้ใช้ระบบทำการเปลี่ยนแปลงรหัสผ่านอย่างสม่ำเสมอ - บริษัทควรทำการจัดหา/พัฒนาให้ระบบงานมีการควบคุมการเข้าถึงระบบ	- บริษัทได้ดำเนินการจัดทำเอกสารระบุถึงมาตรฐานและขั้นตอนการควบคุมการเข้าถึงระบบและรหัสผ่าน และประกาศให้พนักงานรับทราบแล้ว - บริษัทได้ตั้งคาระบบให้มีการบังคับเปลี่ยนรหัสผ่านทุกๆ 3 เดือน
2. บริษัทควรเพิ่มการควบคุมการใช้งานบัญชีผู้ใช้งานที่มีสิทธิพิเศษ - ในระบบปฏิบัติการ Windows 2016 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงรหัสผ่านของบัญชีผู้ใช้งานอย่างสม่ำเสมอ - ในระบบปฏิบัติการของโปรแกรม EPICOR ไม่มีการเปลี่ยนรหัสผ่านของบัญชีผู้ใช้งานอย่างสม่ำเสมอ - ในระบบจัดการฐานข้อมูล บัญชี	- บัญชีผู้ใช้งานที่มีสิทธิพิเศษในการเข้าสู่ระบบงาน (เช่น กลุ่มบัญชี Administrator) และกลุ่มบัญชีผู้ใช้งานอื่นๆ ที่มีสิทธิพิเศษในการเข้าสู่ทุกส่วนของระบบงาน เป็นบัญชีผู้ใช้งานที่อาจจะทำให้เกิดความเสี่ยงกับระบบงาน จากการเข้าไปทำการเปลี่ยนแปลง แก้ไข ข้อมูลต่างๆ โดยไม่ได้รับอนุญาตหรือไม่เหมาะสม - การไม่มีการควบคุมให้มีการเปลี่ยนแปลงรหัสผ่านของผู้ใช้งานที่มีสิทธิพิเศษในการเข้าสู่ระบบอย่าง	- รหัสผ่านของผู้ใช้งานที่มีสิทธิพิเศษ ควรมีการเปลี่ยนแปลงทุกๆ 30-45 วัน หรือเมื่อถูกเปิดเผย และควรกำหนดให้มีความยาวของรหัสผ่านอย่างน้อย 8-10 ตัวอักษร - สำหรับการใช้งานบัญชีผู้ใช้งานที่มีสิทธิพิเศษในกรณีฉุกเฉินที่ผู้ที่เกี่ยวข้องไม่อยู่ หรือไม่	- ปัจจุบัน กลุ่มบัญชี Administrator บางส่วนได้กำหนดให้เปลี่ยน Password ทุกๆ 3 เดือน แต่มีบางส่วนที่ได้ขอยกเว้นเนื่องจากเป็น User ที่เป็น System & Service ซึ่งไม่มีการใช้งานจากบุคคลท่านใด หากทำการเปลี่ยนแปลงจะทำให้ระบบบางโปรแกรมทำงานไม่ได้ และเกิดความยุ่งยาก จึงได้ทำการขออนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้มีอำนาจอนุมัติยกเว้น

ประเด็นที่พบ	ผลกระทบ	ข้อเสนอแนะ	ความคืบหน้าการแก้ไข
ผู้ใช้งานของ Service Administrator ไม่มีการเปลี่ยนรหัสผ่านจากค่าเริ่มต้น และไม่มีการกำหนดวันหมดอายุของรหัสผ่าน - ไม่มีการกำหนดเกี่ยวกับการควบคุมการใช้งานบัญชีผู้ใช้งานที่มีสิทธิพิเศษในการเข้าถึงระบบอย่างชัดเจน รวมถึงการใช้งานกรณีฉุกเฉิน	สม่ำเสมอ อาจทำให้เกิดความเสี่ยงที่จะมีการเข้าสู่ระบบเพื่อทำการเปลี่ยนแปลงโดยไม่ได้รับอนุญาต	สามารถติดต่อได้ บริษัทควรเก็บรหัสผ่านไว้ในช่องปิดผนึกที่มีลายเซ็นกำกับ และเก็บไว้ในสถานที่ปลอดภัย เมื่อมีการนำไปใช้ ควรมีการบันทึกรายละเอียดของการนำไปใช้ และควรมีการสอบทานและอนุมัติโดยผู้เก็บรักษาพื้นที่	การเปลี่ยน password - ผู้ใช้งานของ Service Administrator ได้ทำการปรับ การตั้งค่าบนระบบตามคำแนะนำแล้ว - ปัจจุบันมีการบันทึก password ใส่ซองและส่งมอบให้ CEO เก็บรักษาไว้
3. บริษัทควรจัดทำระเบียบปฏิบัติที่เป็นลายลักษณ์อักษร ในเรื่องของการขอเพิ่มแก้ไข และยกเลิกบัญชีผู้ใช้งาน - บริษัทไม่มีระเบียบปฏิบัติที่เป็นลายลักษณ์อักษร เกี่ยวกับเรื่องการขอเพิ่มแก้ไข และยกเลิก บัญชีผู้ใช้งานของระบบงาน EPICOR	- บริษัทอาจไม่สามารถมั่นใจได้ว่า ผู้ใช้งานที่สามารถเข้าถึงระบบงานของบริษัท เป็นผู้ที่ได้รับการพิจารณาให้สิทธิการใช้งาน และได้รับอนุญาตอย่างเหมาะสมหรือไม่	- บริษัทควรจัดทำระเบียบปฏิบัติที่เป็นทางการ เกี่ยวกับเรื่องการขอเพิ่มแก้ไข และยกเลิกบัญชีผู้ใช้งานอย่างเป็นทางการ รวมทั้งประกาศให้พนักงานทุกคนรับทราบ เพื่อให้ปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด	- บริษัทได้จัดทำระเบียบปฏิบัติ เกี่ยวกับเรื่องการขอเพิ่มแก้ไข และยกเลิกบัญชีผู้ใช้งานอย่างเป็นทางการ รวมทั้งประกาศให้พนักงานทุกคนรับทราบแล้ว

9.5 รายการระหว่างกัน

รายละเอียดบุคคลที่เกี่ยวข้องที่มีรายการเกี่ยวข้องกันกับบริษัทหรือบริษัทย่อย สำหรับงวดบัญชีปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 มีดังนี้

บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์
1. นายศักดา ศรีแสงนาม	-	กรรมการบริษัท กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.51 ของทุนชำระแล้วก่อน IPO
2. นางจิราพร ศรีแสงนาม	-	คู่สมรสของบุคคลที่เกี่ยวข้องกันลำดับที่ 1
3. นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม	-	กรรมการบริษัท กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ประธานเจ้าหน้าที่สายงานปฏิบัติการ และเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.94 ของทุนชำระแล้วก่อน IPO

บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์
4. นายประวิทย์ ศรีแสงนาม	-	กรรมการบริษัท กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการลงทุน และเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยถือหุ้นในบริษัท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.01 ของทุนชำระแล้วก่อน IPO
5. นายคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า	-	กรรมการบริษัท และเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.96 ของทุนชำระแล้วก่อน IPO
6. นายสุเมธ เลิศตันติสุนทร	-	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
7. นายประกอบ ศรีแสงนาม	-	บิดาของบุคคลที่เกี่ยวข้องกันลำดับที่ 3 และเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.20 ของทุนชำระแล้วก่อน IPO
8. บริษัท ซี.เอช. เทรชเชอรี จำกัด	ให้เช่าอาคารสำนักงาน	นิติบุคคลที่มีกรรมการ และผู้ถือหุ้นร่วมกันกับบริษัท โดยมีกรรมการร่วมกัน ได้แก่ ศ.นพ.อุดมศิลป์ ศรีแสงนาม, นายศักดิ์ ศรีแสงนาม, นายประวิทย์ ศรีแสงนาม, นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม, นายพิชิต บุรพวงค์ และ นายคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า และมีผู้ถือหุ้นร่วมกับบริษัท
9. Maruay Estate Co., Ltd.	ให้เช่าที่ดิน	นิติบุคคลที่มีกรรมการร่วมกันกับบริษัท ได้แก่ นายศักดิ์ ศรีแสงนาม, นายประวิทย์ ศรีแสงนาม และนายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม และมีผู้ถือหุ้นร่วมกันกับบริษัท คือ นายศักดิ์ ศรีแสงนาม ร้อยละ 25.00 นายประวิทย์ ศรีแสงนาม ร้อยละ 51.00 และ นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม ร้อยละ 24.00 ของทุนชำระแล้ว
10. บริษัท ซี.เอช. แฟมิลี จำกัด	Holding Company	นิติบุคคลซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท โดยถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.13 ของทุนชำระแล้วก่อน IPO
11. บริษัท บุรพาชีพ จำกัด	ขายส่งผงปรุงอาหาร และ ขายหน้าขายสินค้า	นิติบุคคลที่นายพิชิต บุรพวงค์ (กรรมการบริษัท) ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 25.60 ของทุนชำระแล้ว
12. บริษัท บีบี จำกัด	ผลิต ส่งออก ขายส่ง ถั่วลิ้นเตา อบกรอบหรือทอดกรอบ และ รับจ้างทอดหรืออบถั่วทุกชนิด	นิติบุคคลที่นายพิชิต บุรพวงค์ (กรรมการบริษัท) ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 15.50 ของทุนชำระแล้ว และมีบุคคลที่เกี่ยวข้องกันลำดับที่ 11 เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25.00 ของทุนชำระแล้ว
13. บริษัท วัน ลอว์ ออฟฟิส จำกัด	ที่ปรึกษากฎหมาย	นิติบุคคลที่นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์ (กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ) เป็นกรรมการ และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ทางอ้อมผ่าน บจก.เคเอชเคพี ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 โดยนายชินภัทร วิสุทธิแพทย์ และคู่สมรส ถือหุ้น บจก.เคเอชเคพี ในสัดส่วนร้อยละ 99.80 ของทุนชำระแล้ว

รายการระหว่างกันของบริษัทหรือบริษัทย่อยกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันที่เกิดขึ้นในสำหรับงวดบัญชีปี 2562-2564 และงวด 6 เดือนปี 2565 มีรายละเอียดดังนี้

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
1. นายศักดิ์ดา ศรีแสงนาม	<u>การค้าประกันวงเงิน สินเชื่อ</u> นายศักดิ์ดาฯ ค่า ประกันวงเงินสินเชื่อ ของบริษัท	วงเงินค้ำประกัน 198.00	วงเงินค้ำประกัน 198.00	วงเงินค้ำประกัน 198.00	วงเงินค้ำประกัน 198.00	นายศักดิ์ดา ศรีแสงนาม ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ ธุรกิจของบริษัทกับสถาบันการเงินในนาม ส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามข้อกำหนดในสัญญากู้ยืม เงินจากสถาบันการเงิน โดยบริษัทไม่มีการจ่าย ค่าตอบแทนการค้าประกันดังกล่าว <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้ พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นรายการที่เป็นไปตามความจำเป็นของ บริษัท ซึ่งมีความเหมาะสมและเป็นประโยชน์ ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท อีกทั้งยังเป็นไป ตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงินจาก สถาบันการเงิน
2. นางจิราพร ศรีแสงนาม	<u>รายได้จากการขาย</u> บริษัทขายสินค้า ตามนโยบาย สวัสดิการ	0.01	0.03	0.04	0.02	บริษัทขายสินค้าให้แก่ นางจิราพร ศรีแสงนาม ในราคาและเงื่อนไขการค้าที่เป็นไปตาม นโยบายสวัสดิการที่บริษัทกำหนดให้แก่ ผู้บริหารและพนักงาน

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
	<u>ลูกหนี้การค้า</u> บริษัทมีลูกหนี้ การค้าจากการขาย สินค้าดังกล่าว	<0.01	-	<0.01	-	<u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้ พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นรายการธุรกิจปกติทางการค้า ซึ่งมีราคา และเงื่อนไขเป็นไปตามนโยบายสวัสดิการที่ บริษัทกำหนด
3. นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม	<u>การค้าประกันวงเงิน</u> <u>สินเชื่อ</u> นายปิยวงศ์ฯ ค่า ประกันวงเงินสินเชื่อ ของบริษัท	วงเงินค้ำประกัน 198.00	วงเงินค้ำประกัน 198.00	วงเงินค้ำประกัน 198.00	วงเงินค้ำประกัน 198.00	นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม ค้ำประกันวงเงิน สินเชื่อธุรกิจของบริษัทกับสถาบันการเงินใน นามส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามข้อกำหนดในสัญญา กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน โดยบริษัทไม่มี การจ่ายค่าตอบแทนการค้ำประกันดังกล่าว <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้ พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นรายการที่เป็นไปตามความจำเป็นของ บริษัท ซึ่งมีความเหมาะสมและเป็นประโยชน์ ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท อีกทั้งยังเป็นไป ตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงินจาก สถาบันการเงิน

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
	รายได้จากการขาย บริษัทขายสินค้า ตามนโยบาย สวัสดิการ	0.01	0.03	0.01	0.01	บริษัทขายสินค้าให้แก่นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม ในราคาและเงื่อนไขการค้าที่เป็นไปตาม นโยบายสวัสดิการที่บริษัทกำหนดให้แก่ ผู้บริหารและพนักงาน
	ลูกหนี้การค้า บริษัทมีลูกหนี้ การค้าจากการขาย สินค้านี้ดังกล่าว	<0.01	<0.01	-	-	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้ พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นรายการธุรกิจปกติทางการค้า ซึ่งมีราคา และเงื่อนไขเป็นไปตามนโยบายสวัสดิการที่ บริษัทกำหนด
4. นายประวิทย์ ศรีแสงนาม	การค้าประกันวงเงิน สินเชื่อ นายประวิทย์ฯ ค้า ประกันวงเงินสินเชื่อ ของบริษัท	วงเงินค้าประกัน 198.00	วงเงินค้าประกัน 198.00	วงเงินค้าประกัน 198.00	วงเงินค้าประกัน 198.00	นายประวิทย์ ศรีแสงนาม ค้าประกันวงเงิน สินเชื่อธุรกิจของบริษัทกับสถาบันการเงินใน นามส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามข้อกำหนดในสัญญา กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน โดยบริษัทไม่มี การจ่ายค่าตอบแทนการค้าประกันดังกล่าว ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้ พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นรายการที่เป็นไปตามความจำเป็นของ

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
						บริษัท ซึ่งมีความเหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท อีกทั้งยังเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน
5. นายคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า	รายได้จากการขาย บริษัทขายสินค้า ตามนโยบาย สวัสดิการ	-	0.02	-	-	บริษัทขายสินค้าให้แก่ นายคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า ในราคาและเงื่อนไขการค้าที่เป็นไปตามนโยบายสวัสดิการที่บริษัทกำหนดให้แก่ผู้บริหารและพนักงาน ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นรายการธุรกิจปกติทางการค้า ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขเป็นไปตามนโยบายสวัสดิการที่บริษัทกำหนด
6. นายสุเมธ เลิศตันติสุนทร	ค่าที่ปรึกษา บริษัทว่าจ้างนาย สุเมธฯ เป็นที่ปรึกษา กฎหมาย	0.29	0.02	-	-	บริษัทได้ทำการว่าจ้างนายสุเมธ เลิศตันติสุนทร เป็นที่ปรึกษากฎหมายในการดำเนินการจดทะเบียนธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการ ทั้งนี้ บริษัทได้ยกเลิกสัญญาจ้างดังกล่าวตั้งแต่วันที่ 1 เดือนกุมภาพันธ์ 2563 ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
						ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้พิจารณารายการดังกล่าวและมีความเห็นว่า ค่าบริการที่ปรึกษากฎหมายมีความเหมาะสมกับขอบเขตหน้าที่ที่กำหนดไว้ และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท
	รายได้จากการขาย บริษัทขายสินค้า ตามนโยบาย สวัสดิการ	-	0.01	0.01	<0.01	บริษัทขายสินค้าให้แก่นายสุเมธ เลิศตันติสุนทร ในราคาและเงื่อนไขการค้าที่เป็นไปตามนโยบายสวัสดิการที่บริษัทกำหนดให้แก่ผู้บริหารและพนักงาน
	ลูกหนี้การค้า บริษัทมีลูกหนี้ การค้าจากการขาย สินค้า	-	-	0.01	-	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติทางการค้า ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขเป็นไปตามนโยบายสวัสดิการที่บริษัทกำหนด

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
7. นายประกอบ ศรีแสงนาม	รายได้จากการขาย บริษัทขายสินค้า ตามนโยบาย สวัสดิการ	0.17	0.19	0.07	0.02	บริษัทขายสินค้าให้แก่ นายประกอบ ศรีแสง นาม ในราคาและเงื่อนไขการค้าที่เป็นไปตาม นโยบายสวัสดิการที่บริษัทกำหนดให้แก่ ผู้บริหารและพนักงาน
	ลูกหนี้การค้า บริษัทมีลูกหนี้ การค้าจากการขาย สินค้านี้ดังกล่าว	0.03	0.06	0.02	-	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้ พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นรายการธุรกิจปกติทางการค้า ซึ่งมีราคา และเงื่อนไขเป็นไปตามนโยบายสวัสดิการที่ บริษัทกำหนด
	ค่าที่ปรึกษา บริษัทว่าจ้างนาย ประกอบฯเป็นที่ ปรึกษา คณะกรรมการ บริษัท	-	-	0.09	0.12	บริษัททำสัญญาว่าจ้างนายประกอบฯ เป็นที่ ปรึกษาคณะกรรมการบริษัท ด้านวิศวกรรม ของโรงงาน อาทิ การปรับปรุงสายการผลิต การลงทุนก่อสร้างหรือปรับปรุงพื้นที่ภายใน โรงงาน เป็นต้น โดยมีอัตราค่าจ้าง 20,000 บาทต่อเดือน มีระยะเวลาสัญญา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 13 สิงหาคม 2564 – 12 สิงหาคม 2565 ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
						พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท เนื่องจากนายประกอบฯ เป็นอดีตผู้บริหารดูแลการผลิตทั้งหมดของโรงงาน อัตราค่าจ้างสอดคล้องกับภาระหน้าที่ และมีการกำหนดสัญญาปีต่อปีซึ่งมีความเหมาะสมสามารถประเมินผลงานก่อนการพิจารณาต่อสัญญาในแต่ละคราวได้

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
8. บริษัท ซี.เอช. เทรชเชอรี จำกัด	<u>ค่าเช่าอาคาร</u> บริษัท ซี.เอช. เทรช เชอรี จำกัด ให้ บริษัทเช่าอาคาร เพื่อใช้เป็นสำนักงาน บริษัท	1.20	-	-	-	บริษัท ซี.เอช. เทรชเชอรี จำกัด ได้ทำสัญญา ให้เช่าอาคารและพื้นที่รอบอาคารส่วนที่จอด รถกับบริษัท เพื่อใช้เป็นสำนักงานและโกดัง เก็บของ โดยเป็นการเช่าอาคารเลขที่ 181 และ 181/2 ถนนท่าข้าม แขวงแสมดำ เขต บางขุนเทียน กทม. และที่ดิน ระบาย 5036 II 5608-10 แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กทม. ด้วยการจัดทำสัญญาฉบับวันที่ 1 กันยายน 2564 ระยะเวลาเช่า 3 ปี และ กำหนดให้มีการต่อสัญญาเช่าออกไปครั้งละ 3 ปี จำนวน 4 ครั้ง คิดอัตราค่าเช่า 293,000 บาทต่อเดือน (อ้างอิงตามราคาประเมินโดยผู้ ประเมินราคาอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงาน ก.ล.ต.) โดยมีการปรับอัตราค่าเช่า ร้อยละ 10 ทุกๆ 3 ปีจากอัตราค่าเช่าตาม สัญญาเช่าก่อนต่ออายุสัญญา ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2563 บริษัทบันทึกค่าเช่าโดยใช้ วิธีบันทึกเป็นค่าตัดจำหน่ายและดอกเบี้ยจ่าย ตามมาตรฐานบัญชีใหม่ เรื่องสัญญาเช่า
	<u>เจ้าหนี้อื่น</u> บริษัทค้ำค่าเช่า ที่ดินกับ บจก.ซี.เอช. เทรชเชอรี	0.10	0.10	0.29	0.34	
	<u>ดอกเบี้ยจ่าย</u> บริษัทมีรายการ ดอกเบี้ยจ่ายจาก สัญญาเช่าที่ดินกับ บจก.ซี.เอช. เทรช เชอรี ตามมาตรฐาน การรายงานทาง การเงินฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า	-	0.58	1.05	1.01	

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
	<u>ค่าตัดจำหน่ายสิทธิการใช้</u> ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า	-	0.87	1.59	1.52	<u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีความเหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท อัตราค่าเช่าของรอบสัญญาปัจจุบันเท่ากับ 293,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นอัตราค่าเช่าซึ่งประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. และมีวัตถุประสงค์ในการประเมินเพื่อเปิดเผยต่อสาธารณะ ฉบับลงวันที่ 1 มิถุนายน 2564 คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าอัตราค่าเช่าปัจจุบัน มีความสมเหตุสมผลและเป็นอัตราที่เท่ากับราคาประเมินดังกล่าว

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
	<u>รายได้จากการให้บริการ</u> บริษัทให้บริการให้แก่บริษัท ซีเอชเทรเชอรี จำกัด <u>รายได้รับล่วงหน้า</u> บริษัทมีรายได้รับล่วงหน้าจากรายการดังกล่าว	-	-	0.06	0.04	บริษัทมีรายได้ค่าธรรมเนียมการจัดการ การให้บริการเป็นที่ปรึกษาและปฏิบัติงานเกี่ยวกับด้านบัญชีทั้งหมด เป็นระยะเวลา 1 ปี (1 มกราคม 2565 – 31 ธันวาคม 2565) โดยบริษัทคิดค่าบริการจัดการเดือนละ 7,000 บาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 ที่คิดค่าบริการเดือนละ 5,000 บาท เนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของปริมาณงานที่บริษัทให้บริการ <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้พิจารณาและมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสม ค่าบริการที่กำหนดมีความสมเหตุสมผล สอดคล้องกับจำนวนบุคลากร และเวลาที่ให้บริการ และไม่กระทบกับการทำงานหลักของทีมงานที่เกี่ยวข้อง
9. Maruay Estate Co., Ltd.	<u>ค่าเช่าที่ดิน</u> Maruay Estate Co., Ltd. ให้ บริษัท ย่อยเช่าที่ดิน เพื่อใช้เป็นที่ตั้งโรงงานของ บริษัทย่อยที่ประเทศกัมพูชา	0.45	-	-	-	Maruay Estate Company Limited ได้ให้เช่าที่ดินกับ Chinhuay (Cambodia) Co., Ltd. เพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเนื้อที่ประมาณ 100,500 ตารางเมตรด้วยการจัดทำสัญญาฉบับวันที่ 1 กันยายน 2564 ระยะเวลาเช่า 30 ปี อัตราค่าเช่า 30,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อปี (อ้างอิงตามราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคา

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
	<u>เจ้าหนี้อื่น</u> บริษัทย้อยค่างค่า เช่าที่ดิน กับ Maruay Estate Co.,Ltd.	0.66	0.03	-	-	อิสระที่ได้รับความเห็นชอบจาก ก.ล.ต.) และ ปรับอัตราค่าเช่าขึ้นไม่เกินร้อยละ 5 ทุกๆ 3 ปี ทั้งนี้ บริษัทบันทึกค่าเช่าโดยใช้วิธีบันทึกเป็น ค่าตัดจำหน่ายและดอกเบี้ยจ่าย ตามมาตรฐาน บัญชีใหม่ เรื่องสัญญาเช่า
	<u>ดอกเบี้ยจ่าย</u> ChinHuay (Cambodia) Co.,Ltd. มีรายการ ดอกเบี้ยจ่ายจาก สัญญาเช่าที่ดินกับ Maruay Estate Co.,Ltd. ตาม มาตรฐานการ รายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า	-	0.39	0.51	0.42	<u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้ พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีความ เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการดำเนิน ธุรกิจของบริษัท อัตราค่าเช่าของรอบสัญญา ปัจจุบันเท่ากับ 30,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อปี ซึ่งเป็นอัตราค่าเช่าซึ่งประเมินโดยผู้ประเมิน ราคาอิสระที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. และมีวัตถุประสงค์ในการประเมินเพื่อเปิดเผย ต่อสาธารณะ ฉบับลงวันที่ 21 พฤษภาคม 2564 คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า อัตราค่าเช่าปัจจุบัน มีความสมเหตุสมผลและ เป็นอัตราที่เท่ากับราคาประเมินดังกล่าว

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
	<u>ค่าตัดจำหน่ายสิทธิ การใช้</u> ตามมาตรฐานการ รายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า	-	0.25	0.38	0.35	
	<u>เงินทดรองจ่าย</u> Maruay Estate Co.,Ltd. มีรายการ เงินทดรองจ่ายกับ บริษัท	7.53	7.55	0.17	-	บริษัทย่อยได้ทดรองจ่ายค่าใช้จ่ายดำเนินงาน บางส่วนให้แก่ Maruay Estate Co.,Ltd. โดย ทาง Maruay Estate ได้ชำระคืนค่าใช้จ่าย ดังกล่าวให้กับบริษัทย่อยทั้งหมดแล้ว <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้ พิจารณาและมีความเห็นว่ารายการดังกล่าว เป็นรายการที่ผูกพันมาตั้งแต่ปี 2559 บริษัท ย่อยมีความจำเป็นที่จะต้องทดรองจ่าย ค่าใช้จ่ายเนื่องจากเกี่ยวข้องกับการเช่าที่ดิน ของโรงงานกัมพูชา อย่างไรก็ตาม ทาง Maruay Estate ได้ชำระคืนค่าใช้จ่ายดังกล่าว ให้กับบริษัทย่อยทั้งหมดแล้วในเดือน กุมภาพันธ์ 2565 และจะไม่มีรายการประเภท นี้เกิดขึ้นอีกในอนาคต

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
10. บริษัท ซีเอส แพลมส์ จำกัด	<u>รายได้จากการให้บริการ</u> บริษัทให้บริการให้แก่ บจก.ซีเอสแพลมส์ <u>รายได้รับล่วงหน้า</u> บริษัทมีรายได้รับล่วงหน้าจากรายการดังกล่าว	-	-	0.36	0.03	บริษัทมีรายได้ค่าธรรมเนียมการจัดการ การให้บริการเป็นที่ปรึกษาและปฏิบัติงานเกี่ยวกับด้านบัญชีทั้งหมด เป็นระยะเวลา 1 ปี (1 มกราคม 2565 – 31 ธันวาคม 2565) โดยบริษัทคิดค่าบริการจัดการเดือนละ 5,000 บาท เพิ่มขึ้นจากปี 2564 ที่คิดค่าบริการเดือนละ 3,000 บาท เนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของปริมาณงานที่บริษัทให้บริการ <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้พิจารณาและมีความเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสม ค่าบริการที่กำหนดมีความสมเหตุสมผล สอดคล้องกับจำนวนบุคลากร และเวลาที่ให้บริการ และไม่กระทบกับการทำงานหลักของทีมงานที่เกี่ยวข้อง
	<u>ดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง</u> บริษัทจ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจาก บจก.ซีเอส แพลมส์	-	-	0.01	-	เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2564 บริษัททำสัญญากู้ยืมเงินจากบริษัท ซีเอส แพลมส์ จำกัด จำนวน 20 ล้านบาท โดยมีอัตราดอกเบี้ย 2.00% ต่อปี เพื่อนำไปชำระคืนตัวสัญญาใช้เงิน (PN) ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ในระหว่างการขอต่ออายุตัวสัญญาใช้เงินฉบับใหม่ ซึ่งภายหลังบริษัทได้รับเงินกู้ยืมจากการ

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
						ต่ออายุตั๋วสัญญาใช้เงินฉบับใหม่จากสถาบันการเงิน บริษัทจึงได้ชำระคืนเงินกู้ยืมดังกล่าวแก่ บริษัท ซีเอช แฟมิลี จำกัด แล้ว เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2564 ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวเป็นรายการที่เป็นไปตามความจำเป็นเร่งด่วนของบริษัท อัตราดอกเบี้ยเป็นไปตามนโยบายที่กำหนดซึ่งมีความเหมาะสมและเป็นไปเพื่อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท
11. บริษัท บุรพา ชีพ จำกัด	รายได้จากการขาย บริษัทขายสินค้า ให้แก่ บจก.บุรพา ชีพ	-	0.04	-	-	บริษัทขายสินค้าให้แก่บริษัท บุรพาชีพ จำกัด ในราคาและเงื่อนไขทางการค้าที่เป็นปกติทั่วไปเช่นเดียวกับการปฏิบัติกับคู่ค้ารายอื่น ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติทางการค้า ซึ่งมีราคาและเงื่อนไขการค้าเสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอก

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
12. บริษัท ปีปี จำกัด	รายได้จากการขาย บริษัท ขายสินค้า ให้แก่ บจก.ปีปี	-	0.08	-	-	บริษัท ขายสินค้าให้แก่บริษัท ปีปี จำกัด ใน ราคาและเงื่อนไขทางการค้าที่เป็นปกติทั่วไป เช่นเดียวกับการปฏิบัติกับคู่ค้ารายอื่น ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้ พิจารณาและมีความเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นรายการธุรกิจปกติทางการค้า ซึ่งมีราคา และเงื่อนไขการค้าเสมือนการทำรายการกับ บุคคลภายนอก
13. บริษัท วัน ลอร์ ออฟฟิศ จำกัด	<u>ค่าใช้จ่าย</u> บริษัทว่าจ้าง บจก. วัน ลอร์ ออฟฟิศ เป็น ที่ ป ร ิ ก ษ า กฎหมาย <u>เจ้าหนี้การค้า</u> บริษัทมีเจ้าหนี้อื่น จากรายการดังกล่าว	- -	0.25 -	0.60 -	0.26 -	บริษัทว่าจ้างบริษัท วัน ลอร์ ออฟฟิศ จำกัด เป็นที่ปรึกษากฎหมายของบริษัท เพื่อ ดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการแปร สภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และ กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการนำบริษัทเข้า จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยมีอัตรา ค่าใช้จ่ายและเงื่อนไขเป็นไปตามราคาคาด ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้ พิจารณาและมีความเห็นว่าบริษัทมีความ จำเป็นต้องจ้างที่ปรึกษากฎหมายภายนอกเพื่อ

บุคคล ที่เกี่ยวข้องกัน	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)				ลักษณะรายการ
		งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2562	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2563	งวด 12 เดือน สิ้นสุด 31 ธ.ค. 2564	งวด 6 เดือนปี 2565 สิ้นสุด 30 มิ.ย. 2565	
						ดำเนินการธุรกรรมดังกล่าว โดยมีการเปรียบเทียบค่าบริการและเงื่อนไขการชำระค่าบริการกับผู้ให้บริการรายอื่นตามคู่มือนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทแล้ว

9.6 ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณารายการระหว่างกันของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้ให้ความเห็นว่ารายการระหว่างกันดังกล่าวเป็นรายการที่สมเหตุสมผล เป็นไปตามเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป และถือเป็นการปฏิบัติเช่นเดียวกันกับบุคคลหรือกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องอื่น รวมทั้งไม่มีการถ่ายเทผลประโยชน์ระหว่างบริษัท

9.7 มาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

กรณีที่มีรายการระหว่างกันของบริษัทและบริษัทย่อยกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคตซึ่งเป็นข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง และมีเงื่อนไขการค้าปกติหรือราคาตลาด ภายใต้เงื่อนไขที่สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ ฝ่ายบริหารของบริษัทสามารถดำเนินการได้ตามปกติภายใต้หลักการที่ทางคณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอนุมัติ และจัดทำรายงานสรุปเพื่อรายงานให้กับทางคณะกรรมการตรวจสอบทราบทุกไตรมาส

สำหรับในกรณีที่มีรายการระหว่างกันไม่เป็นรายการทางการค้าปกติ บริษัทจะจัดให้มีการเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการนั้น ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะพิจารณาให้ผู้ประเมินราคาอิสระ ผู้เชี่ยวชาญอิสระเฉพาะด้านหรือผู้ตรวจสอบบัญชี เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าวต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบใช้ในการประกอบการตัดสินใจและให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี เพื่ออนุมัติรายการดังกล่าวก่อนการเข้าทำรายการ ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัท และหากหุ้นสามัญของบริษัทได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) แล้ว บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ตามหลักเกณฑ์และกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ การพิจารณาอนุมัติการทำรายการระหว่างกันดังกล่าว ต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งผู้ที่เกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสียในการทำรายการระหว่างกันจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงมติในการทำรายการระหว่างกันนั้น ๆ

9.8 นโยบายหรือแนวโน้มนการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2564 (ครั้งแรกหลังแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน) เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2564 ได้กำหนดนโยบายหรือแนวโน้มนการทำรายการระหว่างกันในอนาคต ดังนี้

นโยบายหรือแนวโน้มนการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

ในอนาคตหากบริษัทและบริษัทย่อยมีความจำเป็นต้องทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท บริษัทจะกำหนดเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าปกติและเป็นราคาตลาดซึ่งสามารถอ้างอิงเปรียบเทียบได้กับเงื่อนไขหรือราคาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจประเภทเดียวกันที่บริษัทกระทำกับบุคคลภายนอก ทั้งนี้ บริษัทจะให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับราคา อัตราค่าตอบแทน รวมทั้งความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการระหว่างกันดังกล่าว ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะพิจารณาให้ผู้ประเมินราคาอิสระ ผู้เชี่ยวชาญอิสระเฉพาะด้านหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับการทำรายการ

ระหว่างกันดังกล่าว เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบใช้ในการประกอบการตัดสินใจและให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชี และหากหุ้นสามัญของบริษัทได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) แล้ว บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ตามหลักเกณฑ์และกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

รายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตนั้น กรรมการจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยสำนักงาน ก.ล.ต.และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกรรมการจะต้องไม่อนุมัติรายการใดๆ ที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัท และจะต้องเปิดเผยรายการดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณา ซึ่งบริษัทจะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีโดยเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทจะไม่ทำรายการระหว่างกันกับบริษัทที่เกี่ยวข้องที่ไม่ใช่การดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัท

ทั้งนี้ รายการระหว่างกันที่มีแนวโน้มเกิดขึ้นต่อไปในอนาคต สรุปได้ดังนี้

1. รายการพึงพิงกรรมการ 3 ท่าน ได้แก่ นายศักดิ์ ศรีแสงนาม นายประวิทย์ ศรีแสงนาม และนายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม ในการค้ำประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินภายในประเทศ ซึ่งภายหลังเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว ผู้บริหรดังกล่าวจะให้การค้ำประกันต่อไปโดยไม่มีการคิดค่าตอบแทนในการค้ำประกันจากบริษัท ทั้งนี้ฝ่ายบริหารมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงินและบัญชีดำเนินการติดต่อเจรจากับสถาบันการเงินในการขออนุมัติให้ยกเลิกการค้ำประกัน โดยภายหลังบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว บริษัทเชื่อมั่นว่าสถาบันการเงินจะอนุมัติถอนการค้ำประกันของกรรมการให้แก่ทั้งบริษัทและบริษัทย่อย
2. รายการเช่าอาคารและพื้นที่รอบอาคารส่วนที่จอดรถจาก บริษัท ซี เอช เทรซเซอร์ จำกัด บริษัทยังคงมีความจำเป็นต้องเช่าอาคารและพื้นที่รอบอาคารส่วนที่จอดรถดังกล่าวเพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่ของบริษัท ซึ่งบริษัทได้ทำสัญญาฉบับวันที่ 1 กันยายน 2564 ระยะเวลาเช่า 3 ปี และกำหนดให้มีการต่อสัญญาเช่าออกไปครั้งละ 3 ปี จำนวน 4 ครั้ง คิดอัตราค่าเช่า 293,000 บาทต่อเดือน (อ้างอิงตามราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจาก ก.ล.ต.) โดยมีการปรับอัตราค่าเช่าร้อยละ 10 ทุกๆ 3 ปีจากอัตราค่าเช่าตามสัญญาเช่าก่อนต่ออายุสัญญา โดยคณะกรรมการตรวจสอบให้ความเห็นว่าอัตราค่าเช่าในสัญญาดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล และเป็นอัตราค่าเช่าที่ประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. และมีวัตถุประสงค์ในการประเมินเพื่อเปิดเผยต่อสาธารณะ
3. รายการเช่าที่ดินจาก Maruay Estate Co., Ltd. บริษัทย่อยยังคงมีความจำเป็นต้องเช่าที่ดินดังกล่าว เพื่อใช้เป็นโรงงานผลิต ซึ่งบริษัทย่อยได้ทำสัญญาฉบับวันที่ 1 กันยายน 2564 ระยะเวลาเช่า 30 ปี อัตราค่าเช่า 30,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อปี (อ้างอิงตามราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจาก ก.ล.ต.) และปรับอัตราค่าเช่าขึ้นไม่เกินร้อยละ 5 ทุกๆ 3 ปี โดยคณะกรรมการตรวจสอบให้ความเห็นว่าอัตราค่าเช่าในสัญญาดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล และเป็นอัตราค่าเช่าที่ประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. และมีวัตถุประสงค์ในการประเมินเพื่อเปิดเผยต่อสาธารณะ
4. รายการว่าจ้างที่ปรึกษากับนายประกอบ ศรีแสงนาม บริษัทยังคงมีความจำเป็นต้องจ้างนายประกอบฯ เป็นที่ปรึกษา เนื่องจากนายประกอบฯ ยังมีส่วนร่วมในการให้คำแนะนำด้านวิศวกรรมของโรงงาน อาทิ การปรับปรุงสายการผลิต การลงทุนก่อสร้างหรือปรับปรุงพื้นที่ภายในโรงงาน เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้ทำสัญญาจ้างที่ปรึกษา โดยคิดค่าที่ปรึกษาเดือนละ 20,000 บาท ซึ่งได้พิจารณาถึงการมีส่วนร่วมในการให้คำปรึกษาของท่านในทางปฏิบัติเป็นสำคัญ และกำหนดรูปแบบการว่าจ้างเป็นสัญญาปีต่อปี

5. รายการให้บริการที่ปรึกษาและปฏิบัติงานด้านบัญชีแก่ บริษัท ซี.เอช. เทรชเซอร์ จำกัด และบริษัท ซีเอช แฟมิลี จำกัด ซึ่งเป็นการให้บริการเป็นที่ปรึกษาและปฏิบัติงานเกี่ยวกับด้านบัญชีทั้งหมด ในรูปแบบสัญญาจ้างปีต่อปี โดยบริษัทคิดค่าบริหารจัดการเดือนละ 7,000 บาท และ 5,000 บาท ตามลำดับ ซึ่งค่าบริการดังกล่าวพิจารณาจากปริมาณงาน จำนวนบุคลากรและเวลาที่ใช้ให้บริการ ซึ่งพิจารณาแล้วมีความสมเหตุสมผล และไม่กระทบกับการทำงานหลักของทีมงานที่เกี่ยวข้อง
6. รายการธุรกรรมการค้าอื่นๆ เช่น การค้าขายสินค้า บริษัทจะยังคงมีการทำรายการเกิดขึ้น เนื่องจากการซื้อขายสินค้าเป็นไปตามประเภทรายการธุรกิจปกติของบริษัท โดยบริษัทจะทำรายการตามราคาตลาดและเงื่อนไขการค้าที่เป็นปกติทั่วไปเช่นเดียวกับการปฏิบัติกับคู่ค้ารายอื่น และ/หรือเป็นไปตามนโยบายสวัสดิการที่บริษัทกำหนดให้แก่ผู้บริหารและพนักงานที่เกี่ยวข้องกับการซื้อสินค้าต่างๆของบริษัท

9.9 มาตรการคุ้มครองผู้ลงทุน

เพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ลงทุน ในอนาคตถ้ามีรายการระหว่างกันของบริษัทเกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต บริษัทจะจัดให้มีการนำเสนอรายการดังกล่าวผ่านที่ประชุมคณะกรรมการที่มีกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุม ยกเว้นการทำธุรกรรมรายการระหว่างกันประเภทรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่เป็นไปตามราคาตลาด และมีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับวิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกันด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ซึ่งทางคณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติในหลักการให้ฝ่ายจัดการสามารถดำเนินการได้ โดยบริษัทจะจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมดังกล่าวเพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส ทั้งนี้ เพื่อดูแลให้รายการระหว่างกันเป็นไปอย่างยุติธรรมและมีนโยบายการกำหนดราคาที่เหมาะสม โดยคณะกรรมการบริษัทจะต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้อง

ส่วนที่ 4

ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

ส่วนที่ 4

ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

1. รายละเอียดของหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

1.1 ลักษณะสำคัญของหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

การเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ในครั้งนี้ เป็นการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “CH”) จำนวน 160,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.00 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้ง นี้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ผู้เสนอขาย	: บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “CH”)
ที่อยู่ของผู้เสนอขาย	: 181 ถนนท่าข้าม แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150
ประเภทหุ้นที่เสนอขาย	: หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)
จำนวนหุ้นออกใหม่ที่เสนอขาย	: จำนวน 160,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 20.00 ของจำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังจากการเสนอขายในครั้ง นี้
มูลค่าที่ตราไว้	: หุ้นละ 0.50 บาท
ราคาเสนอขาย	: 2.34 บาทต่อหุ้น
มูลค่ารวมของหุ้นใหม่ที่เสนอขาย	: 374,400,000 บาท
ระยะเวลาขาย	: ตั้งแต่เวลา 08.30 น. ถึง 17.00 น. ของวันที่ 1-2 และ 5 กันยายน 2565
สิทธิ ผลประโยชน์และเงื่อนไขอื่น	: หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทที่เสนอขายในครั้ง นี้ มีสิทธิและผลประโยชน์เท่าเทียมกับหุ้นสามัญเดิมของบริษัททุกประการ

1.2 สัดส่วนการเสนอขายหลักทรัพย์

การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้ง นี้ จำนวน 160,000,000 หุ้น เป็นการเสนอขายผ่านผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ โดยจัดสรรตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์และไม่มีการเสนอขายให้กับผู้จองซื้อรายย่อย เนื่องจากจำนวนหุ้นที่เสนอขายในครั้ง นี้มีจำนวนจำกัด ไม่เพียงพอต่อการเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปในวงกว้าง ทั้งนี้ สัดส่วนการเสนอขายหุ้นสามัญเป็นดังนี้

ประเภทนักลงทุน	จำนวนหุ้น	สัดส่วน
1.2.1 เสนอขายต่อบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	120,000,000	ร้อยละ 75.00
1.2.2 เสนอขายต่อผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย	1,000,000	ร้อยละ 0.62
1.2.3 เสนอขายต่อบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย ได้แก่ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม บริษัทใหญ่ และผู้ที่เกี่ยวข้อง	10,000,000	ร้อยละ 6.25
1.2.4 เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย	29,000,000	ร้อยละ 18.13

สัดส่วนที่จัดสรรหุ้นให้แก่ผู้ลงทุนของบริษัท ตามข้อ 1.2.2 ข้อ 1.2.3 และข้อ 1.2.4 รวมแล้วจะไม่เกินร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นที่เสนอขายทั้งหมด หากมีหุ้นเหลือจากการจัดสรรและเสนอขายให้แก่ผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย และกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อยข้างต้น ให้นำหุ้นส่วนที่เหลือทั้งหมดไปรวมกับหุ้นที่เสนอขายต่อบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามข้อ 1.2.1

ทั้งนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิ์ในการใช้ดุลยพินิจในการเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ผู้ลงทุนแต่ละประเภทข้างต้น หรือเปลี่ยนแปลงวิธีการจัดสรรหุ้นสามัญตามรายละเอียดที่กำหนดไว้ เพื่อให้การจองซื้อหุ้นสามัญครั้งนี้ประสบความสำเร็จในการขายสูงสุด

บุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ หมายถึง ผู้จองซื้อที่เป็นบุคคลธรรมดา และ/หรือ นิติบุคคลทั่วไป ซึ่งเป็นผู้มีอุปการคุณที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม ซึ่งรวมถึง ที่เป็นหรือเคยเป็นลูกค้า หรือบุคคลที่คาดว่าจะ被客户 เช่น ลูกค้าที่ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ ลูกค้าด้านวาณิชธนกิจ ลูกค้าที่ทำการซื้อขายหน่วยลงทุน เป็นต้น หรือผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจ เช่น บริษัทคู่ค้า ผู้ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ ผู้ให้การสนับสนุนด้านข้อมูลทางธุรกิจ และผู้แนะนำลูกค้า/ธุรกิจ เป็นต้น ทั้งที่เคยติดต่อ ที่ติดต่ออยู่ในปัจจุบัน หรือผู้ที่คาดว่าจะได้ติดต่อในอนาคตของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ รวมถึงผู้ที่ได้เข้าร่วมฟังการนำเสนอข้อมูลของบริษัท (Roadshow) และในกรณีที่บุคคลตามดุลยพินิจเป็นนิติบุคคลจะรวมถึงผู้ถือหุ้น และ/หรือ ผู้บริหาร และ/หรือ พนักงานของบุคคลข้างต้นที่จองซื้อหุ้นผ่านผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามข้อ 6.2

สำหรับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย บุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย จะรวมถึง นักลงทุนสถาบันที่เคยเป็น หรือเป็นลูกค้าของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายต้องการชักชวนให้เป็นลูกค้าในอนาคตที่จองซื้อหุ้นผ่านผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามข้อ 6.2.1 ด้วย

นักลงทุนประเภทสถาบัน หมายถึง ผู้ลงทุนประเภทสถาบันที่มีลักษณะใดลักษณะหนึ่งดังต่อไปนี้

- (ก) ธนาคารพาณิชย์
- (ข) บริษัทเงินทุน
- (ค) บริษัทหลักทรัพย์เพื่อเป็นทรัพย์สินของตนเอง หรือเพื่อการบริหารกองทุนส่วนบุคคล หรือเพื่อการจัดการโครงการลงทุนที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ และธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์
- (ง) บริษัทเครดิตฟองซิเอร์
- (จ) บริษัทประกันภัย
- (ฉ) ส่วนราชการและรัฐวิสาหกิจตามกฎหมายว่าด้วยวิธีการงบประมาณ หรือนิติบุคคลที่มีกฎหมายเฉพาะจัดตั้งขึ้น
- (ช) ธนาคารแห่งประเทศไทย
- (ซ) สถาบันการเงินระหว่างประเทศ
- (ณ) กองทุนเพื่อการฟื้นฟูและพัฒนากระบบสถาบันการเงิน
- (ญ) กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ
- (ฎ) กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
- (ฏ) กองทุนรวม
- (ฐ) ผู้ลงทุนต่างประเทศซึ่งมีลักษณะเดียวกับผู้ลงทุนตามข้อ (ก) ถึง (ฎ) โดยอนุโลม

ทั้งนี้ นักลงทุนสถาบันจะต้องจองซื้อหุ้นผ่านผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 เท่านั้น

ผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย หมายถึง ผู้จองซื้อที่เป็นบุคคลธรรมดา และ/หรือนิติบุคคลที่มีลักษณะของการอุปการคุณที่สร้างประโยชน์ให้แก่บริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างชัดเจน ทั้งในอดีต และ/หรือในปัจจุบัน ได้แก่

- (1) ผู้มีความสัมพันธ์ทางการค้า เช่น ลูกค้า/คู่ค้า พันธมิตรทางธุรกิจ คู่สัญญาทางการค้าที่สำคัญ ผู้จัดการสินค้าและบริการที่มีความสำคัญต่อบริษัทหรือบริษัทย่อย

- (2) ผู้ที่สร้างประโยชน์ด้านอื่น ๆ ที่มีความสำคัญต่อบริษัทหรือบริษัทย่อย เช่น ด้านแหล่งเงินทุน ด้านการบริหารงาน ด้านกล-ยุทธ์ ด้านการตลาด ด้านเทคโนโลยี และด้านทรัพยากรบุคคล
- (3) ที่ปรึกษา/ผู้ให้คำปรึกษา/คำแนะนำในการดำเนินธุรกิจด้านต่างๆ แก่บริษัทหรือบริษัทย่อย เช่น ด้านธุรกิจ ด้านการตลาด ด้านวิศวกรรม ด้านวิชาการในสาขาที่เกี่ยวข้อง ด้านบัญชีและการเงิน ด้านการลงทุน ด้านกฎหมาย และภาษี

ทั้งนี้ ให้รวมถึงบุคคลที่นิติบุคคลตามข้อ (1)-(3) กำหนดให้ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นแทนได้ โดยบุคคลดังกล่าวจะต้องเป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับนิติบุคคลตามข้อ (1)-(3) และเป็นบุคคลที่มีส่วนร่วมในการสร้างประโยชน์แก่บริษัทหรือบริษัทย่อย เช่น เจ้าของ ผู้บริหาร และพนักงานของนิติบุคคล (รวมถึงบุคคลที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับบุคคลดังกล่าว ได้แก่ คู่สมรส และบุตรของบุคคลดังกล่าว)

โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2565 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้มีมติอนุมัติการกำหนดนิยามลักษณะผู้มีอุปการคุณของบริษัทตามรายละเอียดข้างต้น และได้มอบหมายให้คณะกรรมการบริหารของบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหารของบริษัทหรือประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้มีอำนาจในการพิจารณากำหนดรายชื่อผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่จะได้รับการจัดสรรหุ้นตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด และมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่สายการเงินและบัญชี หรือเลขานุการบริษัท ของบริษัททำหน้าที่เป็นผู้ดูแลติดตามการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนในส่วนของผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อยให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดไว้ข้างต้น

ทั้งนี้ ผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อยจะต้องจองซื้อหุ้นผ่านผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 เท่านั้น ทั้งนี้ ไม่รวมถึง การจัดสรรให้แก่บุคคลที่บริษัทหรือบริษัทย่อย ถูกห้ามมิให้จัดสรรหุ้นหรือจัดสรรหุ้นให้แก่บุคคลที่มีความสัมพันธ์และผู้มีอุปการคุณเกินกว่าอัตราที่กำหนด ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ.40/2557 เรื่อง การจำหน่ายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ประเภทหุ้นและใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัทที่ออกตราสารทุน บังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 ธันวาคม 2557 (รวมถึงที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย หมายถึง บุคคลที่มีความสัมพันธ์ในลักษณะใดลักษณะหนึ่งดังต่อไปนี้กับบริษัทหรือบริษัทย่อย

- (1) ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม บริษัทใหญ่ และผู้ที่เกี่ยวข้อง
- (2) กองทุนส่วนบุคคลของบุคคลข้างต้น

โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2565 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ได้มีมติอนุมัติการกำหนดลักษณะบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย ตามรายละเอียดข้างต้น และได้มอบหมายให้คณะกรรมการบริหารของบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหารของบริษัทหรือประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ของบริษัทเป็นผู้มีอำนาจในการพิจารณากำหนดรายชื่อบุคคลที่มีความสัมพันธ์ ที่จะได้รับการจัดสรรหุ้นตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด

บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย เป็นบุคคลตามนิยามในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 40/2557 เรื่อง การจำหน่ายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ประเภทหุ้นและใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัทที่ออกตราสารทุน บังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 ธันวาคม 2557 (รวมถึงที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อยดังกล่าวจะต้องจองซื้อหุ้นผ่านผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 เท่านั้น

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย หมายถึง กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) หรือบริษัทย่อย ได้แก่ Chin Huay (Cambodia) Co., Ltd., Chin Huay Holding (Singapore) Pte. Ltd. และ Chin Huay Trading (Singapore) Pte. Ltd.

ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย จะต้องจองซื้อหุ้นผ่านผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 เท่านั้น

1.3 สิทธิ ผลประโยชน์ และเงื่อนไขอื่น

หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทที่เสนอขายจำนวน 160,000,000 หุ้น ในครั้งนี้ มีสิทธิและผลประโยชน์เท่าเทียมกับหุ้นสามัญเดิมของบริษัททุกประการ

1.4 ตลาดรองของหุ้นที่เสนอขาย

บริษัทจะนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ซึ่งบริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตและเอกสารประกอบต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้พิจารณารับหุ้นของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนแล้ว ทั้งนี้ บริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทแล้วมีความเห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่ให้นำหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ.2558 ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2558 ยกเว้นคุณสมบัติตามข้อ 4(3) เรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 รายและถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่า 25% ของทุนชำระแล้ว โดยผู้ถือหุ้นดังกล่าวแต่ละรายต้องถือหุ้นไม่น้อยกว่า 1 หน่วยการซื้อขาย ทั้งนี้ ภายหลังจากที่บริษัทได้จำหน่ายหุ้นสามัญต่อบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จำหน่ายหลักทรัพย์ ผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย และกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย จะทำให้บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเกณฑ์การกระจายหุ้นรายย่อยดังกล่าว และบริษัทจะดำเนินการให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รับหุ้นสามัญเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯต่อไป

1.5 ข้อมูลอื่นๆ

ตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ พ.ศ.2558 หมวด 5 การห้ามผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องขายหุ้นและหลักทรัพย์ในระยะเวลาที่กำหนด และข้อบังคับอื่นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2558 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) กำหนดให้บริษัทต้องจัดให้มีบุคคลที่ถูกสั่งห้ามขายหุ้นของตนเอง กล่าวคือ สั่งห้ามผู้มีส่วนร่วมในการบริหารของบริษัทหรือผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ นำหุ้นของตนเองหรือหลักทรัพย์ที่อาจแปลงสภาพเป็นหุ้นจำนวนรวมกันเท่ากับร้อยละ 55 ของทุนที่ชำระแล้วภายหลังการเสนอขายในครั้งนี้ออกขายภายในกำหนดระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่หุ้นของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยภายหลังจากวันที่หุ้นของบริษัททำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ครบ 6 เดือน ผู้ถือหุ้นที่ถูกสั่งห้ามขายดังกล่าวสามารถทยอยขายหุ้นที่ถูกสั่งห้ามขายได้ในจำนวนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดที่ถูกสั่งห้ามดังกล่าว และสามารถขายหุ้นส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 75 ได้เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 1 ปี

2. ข้อจำกัดการโอนหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

หุ้นสามัญของบริษัทจะโอนได้โดยเสรี โดยไม่มีข้อจำกัดในการโอน อย่างไรก็ตาม การโอนหุ้นสามัญของบริษัทจะกระทำมิได้ หากว่าการโอนหุ้นดังกล่าวจะมีผลทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลที่ไม่ใช่บุคคลสัญชาติไทยในบริษัทมีจำนวนเกินกว่าร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท การโอนหุ้นของบริษัทจะสมบูรณ์เมื่อผู้โอนได้สลักหลังใบหุ้น โดยระบุชื่อผู้รับโอนและลงลายมือชื่อของผู้โอนกับผู้รับโอนและส่งมอบใบหุ้นให้แก่ผู้รับโอน การโอนหุ้นจะใช้นับกับบริษัทได้ เมื่อบริษัทได้รับคำร้องขอให้ลงทะเบียนโอนหุ้นแล้ว และจะใช้นับกับบุคคลภายนอกได้เมื่อนายทะเบียนหุ้นของบริษัทได้ลงทะเบียนการโอนหุ้นแล้ว เมื่อนายทะเบียนหุ้นของบริษัทเห็นว่าการโอนหุ้นถูกต้องตามกฎหมาย ให้นายทะเบียนหุ้นของบริษัทลงทะเบียนการโอนหุ้นภายใน 14 วัน นับแต่วันได้รับการร้องขอนั้น หรือหากบริษัทเห็นว่าการโอนหุ้นนั้นไม่ถูกต้องสมบูรณ์ ให้นายทะเบียนหุ้นของบริษัทแจ้งแก่ผู้ยื่นคำร้องขอภายใน 7 วัน นับแต่วันที่รับคำร้องขอ การโอนหุ้นที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้เป็นไปตามที่กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด

3. ที่มาของการกำหนดราคาหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

การกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทที่เสนอขายในครั้งนี้ พิจารณาจากอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นของบริษัท (Price to Earnings Ratio : P/E Ratio) ทั้งนี้ ราคาหุ้นสามัญที่เสนอขายหุ้นละ 2.34 บาท คิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (P/E Ratio) เท่ากับ 17.63 เท่า โดยคำนวณกำไรสุทธิต่อหุ้นจากผลกำไรสุทธิในช่วง 4 ไตรมาสย้อนหลัง ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2564 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2565 ซึ่งเท่ากับ 106.15 ล้านบาท หาดำเนินการจำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ (Fully Diluted) ซึ่งเท่ากับ 800 ล้านหุ้น จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้น เท่ากับ 0.1327 บาท เปรียบเทียบกับอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิของหมวดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในช่วง 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2565 ถึงวันที่ 15 สิงหาคม 2565 มีค่าเท่ากับ 37.13 เท่า (ที่มา: www.setsmart.com)

ทั้งนี้ อัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (P/E Ratio) ดังกล่าว คำนวณจากผลประกอบการในอดีตโดยที่ยังไม่ได้พิจารณาถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

4. ข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย

บริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลไม้และอาหารแปรรูป โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ผลไม้อบแห้ง ปลากระป๋อง และขนมเพื่อสุขภาพ โดยมีรูปแบบการจำหน่ายในรูปแบบตราสินค้าบริษัท การรับจ้างผลิต (OEM) และการขายส่ง (Bulk Pack) บริษัทเน้นส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ หลากหลายภูมิภาคทั่วโลก ในขณะที่บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใกล้เคียงกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัท ฟู้ดแอนด์ดริ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“F&D”) บริษัท เจริญฟู้ด จำกัด (มหาชน) (“JDF”) และบริษัท ทropicana (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“TC”) ซึ่งจากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทในตารางด้านล่างจะเห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายเป็นคนละประเภทกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท ดังนั้น จึงไม่มีบริษัทจดทะเบียนที่ประกอบธุรกิจเหมือนธุรกิจของบริษัทเพื่อใช้ในการเปรียบเทียบ

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย จึงแสดงอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิของบริษัทจดทะเบียนตามที่กล่าวข้างต้น รวมทั้งอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิของหมวดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งเป็นหมวดธุรกิจที่บริษัทจะเข้าไปจดทะเบียน ในช่วงระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2565 ถึงวันที่ 15 สิงหาคม 2565 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

บริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ตลาดรองที่จดทะเบียน/ หมวดธุรกิจ	ราคาเฉลี่ย (บาทต่อหุ้น) ^{1/}	P/E (เท่า)
F&D	ผลิตและจำหน่ายอาหารเพื่อส่งออกและขายในประเทศ โดยแปรรูปผัก ผลไม้และเนื้อสัตว์เป็นอาหารนานาชาติ ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า (OEM) ทั้งนี้ สินค้าที่ผลิตรวมถึง ผัก ผลไม้ เครื่องเทศ อาหารบรรจุภาชนะปิดผนึก ผลิตภัณฑ์เนื้อปรุงรสบรรจุกระป๋อง และซอสเนื้อ ผัก ผลไม้ อาหารสำเร็จรูปพร้อมบริโภค (ready-to-eat) อาหารสำเร็จรูปแช่แข็ง น้ำผัก ผลไม้ และเครื่องดื่ม	SET/ อาหารและ เครื่องดื่ม	22.76	35.50
JDF	ผลิตและจำหน่ายสินค้าเครื่องปรุงรสอาหาร ซอส ไข่ข้น และอาหารอบแห้ง	SET/ อาหารและ เครื่องดื่ม	3.47	65.24
TC	ผลิตและส่งออกอาหารทะเลบรรจุกระป๋องและซอง แบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ 1)ผลิตภัณฑ์ปลาทูน่าบรรจุกระป๋องและบรรจุซอง มีผลิตภัณฑ์หลักคือ ปลาทูน่าในน้ำแร่ ปลาทูน่าในน้ำเกลือ ปลาทูน่าในน้ำมัน 2)ผลิตภัณฑ์แปรรูปพร้อมทานบรรจุกระป๋องและบรรจุซอง มีผลิตภัณฑ์หลักคือ ปลาซาร์ดีนในซอสมะเขือเทศ ปลาแมคเคอเรลในซอสมะเขือเทศ ปลาทูน่าแปรรูปพร้อมทาน ปลาแซลมอนแปรรูปพร้อมทาน และ 3)กลุ่มอาหารสัตว์เลี้ยงบรรจุกระป๋องและบรรจุซอง	SET/ อาหารและ เครื่องดื่ม	7.09	18.41
หมวดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (FOOD & BEVERAGE)				37.13

ที่มา: www.setsmart.com

หมายเหตุ: 1/ เป็นราคาหุ้นถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก คำนวณโดยใช้มูลค่าการซื้อขายหารด้วยปริมาณการซื้อขาย

5. ราคาหุ้นสามัญในตลาดรอง

- ไม่มี -

6. การจอง การจำหน่าย และการจัดสรร

ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดวิธีการขอรับหนังสือชี้ชวนและใบจองซื้อ วิธีการจองซื้อหุ้นสามัญและการชำระเงินค่าจองซื้อ และวิธีการจัดสรรหุ้นสามัญตามที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ตามความเหมาะสม ในกรณีที่เกิดปัญหา อุปสรรค หรือข้อจำกัดในการดำเนินการ ทั้งนี้ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ลงทุน และเพื่อให้การเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้ประสบความสำเร็จ โดยการกระทำดังกล่าวจะอยู่บนพื้นฐานของความเป็นธรรม และจะไม่เป็นการขัดต่อกฎหมายและกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

6.1 วิธีการเสนอขายหลักทรัพย์

การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ จะเสนอขายผ่านผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2

6.2 ผู้จัดการจำหน่ายหลักทรัพย์

6.2.1 ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

999/9 อาคารดิ ออฟฟิศเอส แอท เซ็นทรัลเวิลด์ ชั้น 18, 25

ถนนพระราม 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ 0-2658-9000

www.finsyrus.com

6.2.2 ผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

บริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัด

อลซีชั้นสเฟลส 87/2 อาคารซีอาร์ซีทาวเวอร์ ชั้น 12

ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ 0-2672-5999

www.globlex.co.th

บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

173 อาคารเอเชีย เซ็นเตอร์ ชั้น 8 - 11

ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2658-8888

www.kgieworld.co.th

บริษัทหลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน)

25 อาคารกรุงเทพประกันภัย ชั้น 15-17

ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2638-5000

www.nomuradirect.com

บริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่ เลขที่ 849 อาคารวัฒนน ชั้น 11 ห้อง 1101, 1102, 1104

ชั้น 14 ห้อง 1404 ชั้น 15 ชั้น 21 ห้อง 2101 และชั้น 22 ห้อง 2202

ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

โทรศัพท์ 0-2635-1700

www.poems.in.th

บริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์เฮียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

130-132 อาคารสินธร ทาวเวอร์ 1 ชั้น 2, 3

ถนนวิทย์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ 0-2659-8000

www.utrade.co.th

บริษัทหลักทรัพย์ เอเอสแอล จำกัด

343-343/1, 343/4-5

ถนนคลองลำเจียก แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230

โทรศัพท์ 02-508-1567

www.aslsecurities.com

(หากไม่ได้กล่าวถึงผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ รวมเรียกผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายว่า “ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์”)

6.3 เงื่อนไข และคำตอบแทนในการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์

6.3.1 เงื่อนไขในการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์

บริษัท เจริญอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ตกลงมอบหมายให้ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.2 เป็นผู้ดำเนินการจัดจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ซึ่งจะเสนอขายแก่ประชาชนจำนวน 160,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 2.34 บาท โดยผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามที่ระบุในข้อ 6.2 มีข้อตกลงรับประกันการจำหน่ายหุ้นสามัญของบริษัทเป็นประเภทรับประกันผลการจำหน่ายอย่างแน่นอนทั้งจำนวน (Firm Underwriting) ทั้งนี้ ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ (Underwriting Agreement)

ทั้งนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 มีสิทธิใช้ดุลยพินิจพิจารณายกเลิกการจัดจำหน่ายหุ้นสามัญในครั้งนี้ เมื่อเกิดเหตุการณ์ต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ (Underwriting Agreement) ซึ่งรวมถึงเหตุการณ์ดังต่อไปนี้

- (1) เมื่อบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขใดๆ ที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ (Underwriting Agreement) หรือ
- (2) เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญทางการเงิน เศรษฐกิจ ภาวะการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ หรือการเมืองทั้งในประเทศและต่างประเทศ หรือการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในธุรกิจหรือการดำเนินงานของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้ หรือ

(3) เมื่อมีการยกเลิกสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ (Underwriting Agreement) หรือ

(4) เมื่อมีเหตุที่ทำให้สำนักงาน ก.ล.ต. หรือหน่วยงานราชการสั่งระงับหรือหยุดการเสนอขายหุ้นสามัญ หรือมีเหตุการณ์ใดที่ทำให้ไม่สามารถส่งมอบหุ้นสามัญที่เสนอขายได้

ทั้งนี้ รายละเอียดและเงื่อนไขการยกเลิกการเสนอขายหุ้นสามัญและการจัดจำหน่ายหุ้นสามัญดังกล่าวข้างต้น จะเป็นไปตามรายละเอียดและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ (Underwriting Agreement)

ในกรณีที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 ยกเลิกการเสนอขายหรือการจัดจำหน่ายหุ้นสามัญในครั้งนี้อาจเกิดเหตุหนึ่งตามข้อกำหนดข้างต้น หรือเหตุอื่นที่ระบุไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ (Underwriting Agreement) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 จะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อทั้งจำนวนให้แก่ผู้จองซื้อแต่ละรายที่จองซื้อหุ้นสามัญในส่วนของตนตามรายละเอียดที่ระบุไว้ในข้อ 6.9

6.3.2 ค่าตอบแทนการจัดจำหน่าย

ค่าตอบแทนการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายที่บริษัทต้องชำระให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 11,232,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) โดยการชำระเงินดังกล่าวจะเป็นไปตามที่ระบุไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ (Underwriting Agreement)

6.3.3 ประมาณการจำนวนเงินค่าหลักทรัพย์ที่บริษัทจะได้รับและค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์

จำนวนเงินค่าหุ้นสามัญที่บริษัทจะได้รับโดยประมาณ (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) หลังหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์ตามข้อ 6.4

หุ้นสามัญที่เสนอขายจำนวน 160,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 2.34 บาท	374,400,000 บาท
(หัก) ค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์	20,039,200 บาท
จำนวนเงินค่าหุ้นสามัญที่บริษัทจะได้รับ โดยประมาณ	354,360,800 บาท
จำนวนเงินค่าหุ้นสามัญที่บริษัทจะได้รับต่อหุ้น โดยประมาณ	2.21 บาท

หมายเหตุ: ค่าใช้จ่ายข้างต้นไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

6.4 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์

ค่าธรรมเนียมค่าขออนุญาตเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนที่ออกใหม่	300,000 บาท
ค่าธรรมเนียมการยื่นแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหุ้นสามัญ	187,200 บาท
ค่าธรรมเนียมการยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน*	50,000 บาท
ค่าธรรมเนียมแรกเข้าของการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน*	200,000 บาท
ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนเพิ่มทุน	80,000 บาท
ค่าธรรมเนียมการรับประกันการจำหน่ายและจัดจำหน่าย โดยประมาณ	11,232,000 บาท
ค่าพิมพ์หนังสือชี้ชวน ใบจองซื้อหุ้น ค่าโฆษณา และเอกสารอื่นๆ โดยประมาณ	90,000 บาท
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ โดยประมาณ**	7,900,000 บาท

รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นในการเสนอขายหลักทรัพย์

20,039,200 บาท

หมายเหตุ : ค่าใช้จ่ายข้างต้นไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

* ไม่รวมค่าธรรมเนียมรายปีในการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน

** ค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมถึง ค่าธรรมเนียมที่ปรึกษาทางการเงิน ค่าที่ปรึกษากฎหมาย ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์ และค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้ เป็นต้น

6.5 วิธีการขอรับหนังสือชี้ชวนและใบจองซื้อหลักทรัพย์

6.5.1 สำหรับบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์

สามารถติดต่อขอรับหนังสือชี้ชวนและใบจองซื้อหุ้นสามัญ ได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และสำนักงานของผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ได้ตั้งแต่วันที่ 1-2 และ 5 กันยายน 2565 ภายในเวลา 08.30 น. ถึงเวลา 17.00 น. (ภายในเวลาทำการของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์แต่ละราย)

6.5.2 สำหรับผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย

สามารถติดต่อขอรับหนังสือชี้ชวนและใบจองซื้อหุ้นสามัญได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ได้ตั้งแต่วันที่ 1-2 และ 5 กันยายน 2565 ภายในเวลา 08.30 น. ถึงเวลา 17.00 น. ในวันทำการของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

6.5.3 สำหรับบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย

สามารถติดต่อขอรับหนังสือชี้ชวนและใบจองซื้อหุ้นสามัญได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ได้ตั้งแต่วันที่ 1-2 และ 5 กันยายน 2565 ภายในเวลา 08.30 น. ถึงเวลา 17.00 น. ในวันทำการของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

6.5.4 สำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย

สามารถติดต่อขอรับหนังสือชี้ชวนและใบจองซื้อหุ้นสามัญได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ได้ตั้งแต่วันที่ 1-2 และ 5 กันยายน 2565 ภายในเวลา 08.30 น. ถึงเวลา 17.00 น. ในวันทำการของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

ทั้งนี้ บุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย และกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย สามารถดาวน์โหลดหนังสือชี้ชวนซึ่งมีข้อมูลไม่แตกต่างจากหนังสือชี้ชวนที่ยื่นต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) จาก Website ของสำนักงาน ก.ล.ต. ที่ www.sec.or.th เพื่อศึกษารายละเอียดการเสนอขายหุ้นสามัญครั้งนี้ได้ก่อนทำการจองซื้อหุ้นสามัญ

6.6 วิธีการจัดสรรหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

การจัดสรรหุ้นสามัญของบริษัทที่เสนอขายในครั้งนี้ แบ่งการจัดสรรออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่ (1) บุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ (2) ผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย (3) บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย และ (4) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย นอกจากนี้ การจัดสรรหุ้นสามัญจะอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ดังนี้

- (1) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 จะไม่จัดสรรหุ้นสามัญที่เสนอขายให้แก่ตนเอง ผู้จัดการจำหน่ายหลักทรัพย์ที่ร่วมจัดจำหน่าย กรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม ของตนเองและของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่ร่วมจัดจำหน่าย และผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลเหล่านั้น รวมทั้งบริษัทใหญ่ บริษัทย่อยของตนเองและของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่ร่วมจัดจำหน่าย รวมถึงบริษัทย่อยของบริษัทตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทธ. 27/2559 เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการในการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ลงวันที่ 8 กรกฎาคม 2559 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และจะจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัท ซึ่งได้แก่ กรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม บริษัทใหญ่ของบริษัทและผู้ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงกองทุนส่วนบุคคลของบุคคลดังกล่าว ในจำนวนไม่เกินกว่าอัตราที่กำหนดตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 40/2557 เรื่อง การจำหน่ายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ประเภทหุ้นและใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นของบริษัทที่ออกตราสารทุน ลงวันที่ 7 พฤศจิกายน 2557 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) เว้นแต่เป็นการจัดสรรหุ้นสามัญที่เหลือจากการจองซื้อของผู้จองซื้อทั้งหมด
- (2) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิ์ที่จะไม่จัดสรรหุ้นสามัญที่เสนอขายให้ผู้จองซื้อรายใดรายหนึ่ง หากการจัดสรรดังกล่าวทำให้หรืออาจเป็นผลให้เป็นการกระทำการขัดต่อกฎหมายหรือระเบียบข้อบังคับต่างๆ หรือจะเป็นผลให้ต้องดำเนินการใดๆ เพิ่มเติมไปจากที่ต้องดำเนินการตามกฎหมายระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ หรือบทบัญญัติอื่นใดภายใต้กฎหมายไทย หรือไม่ปฏิบัติตามวิธีการ หลักเกณฑ์ และเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในส่วนที่ 4 นี้
- (3) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิ์ที่จะใช้ดุลยพินิจเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ผู้ลงทุนในแต่ละประเภท ทั้งนี้ เพื่อให้การเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้นี้ประสบความสำเร็จสูงสุด

การจัดสรรหุ้นสามัญในครั้งนี้เป็นการปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องกับคุณสมบัติที่กำหนดตามข้อ 4(3) เรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ภายใต้ข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่องการรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็น หลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

6.6.1 วิธีการจัดสรรหุ้นให้แก่บุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์

การจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่บุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ (บุคคลตามดุลยพินิจจะรวมถึง นักลงทุนสถาบัน) ให้อยู่ในดุลยพินิจของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 โดยจะทำการจัดสรรหุ้นให้แก่บุคคลใด และ/หรือ ในจำนวนมากน้อยเท่าใดก็ได้ หรือจะปฏิเสธการจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่บุคคลใดก็ได้หากจัดเตรียมเอกสารไม่ครบถ้วน ทั้งนี้ จำนวนหุ้นที่จัดสรรให้แก่บุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์จะมีจำนวนขั้นต่ำ 1,000 หุ้น และเพิ่มเป็นจำนวนทวีคูณของ 100 หุ้น

หากยอดการจองซื้อหุ้นสามัญของผู้จองซื้อที่เป็นบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ครบตามจำนวนที่กำหนดแล้ว ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ขอสงวนสิทธิ์ในการปิดรับจองซื้อหุ้นสามัญก่อนครบกำหนดระยะเวลาการจองซื้อ

6.6.2 วิธีการจัดสรรหุ้นให้แก่ผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 มีมติจัดสรรหุ้นสามัญเพื่อเสนอขายให้แก่ผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย และมอบหมายให้คณะกรรมการบริหารของบริษัท ประสาน

เจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหารของบริษัทหรือประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มีอำนาจในการจัดสรรหุ้นสามัญ โดยจะทำการจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่บุคคลที่มีลักษณะการอุปการคุณเป็นไปตามที่ได้รับอนุมัติในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยจำนวนหุ้นที่จัดสรรให้แก่ผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อยจะมีจำนวนขั้นต่ำ 1,000 หุ้น และเพิ่มเป็นทวีคูณของ 100 หุ้น

หากยอดจองซื้อหุ้นสามัญของผู้จองซื้อที่เป็นผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อยครบตามจำนวนที่กำหนดแล้ว ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิ์ในการปิดรับจองซื้อหุ้นสามัญก่อนครบกำหนดระยะเวลาการจองซื้อ

6.6.3 วิธีการจัดซื้อหุ้นให้แก่บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 มีมติจัดสรรหุ้นสามัญเพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย และมอบหมายให้คณะกรรมการบริหารของบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหารของบริษัทหรือประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มีอำนาจในการจัดสรรหุ้นสามัญ โดยจะทำการจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อยเป็นไปตามที่ได้รับอนุมัติในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยจำนวนหุ้นที่จัดสรรให้แก่บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อยจะมีจำนวนขั้นต่ำ 1,000 หุ้น และเพิ่มเป็นทวีคูณของ 100 หุ้น

หากยอดจองซื้อหุ้นสามัญของผู้จองซื้อที่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อยครบตามจำนวนที่กำหนดแล้ว ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิ์ในการปิดรับจองซื้อหุ้นสามัญก่อนครบกำหนดระยะเวลาการจองซื้อ

6.6.4 วิธีการจัดสรรหุ้นให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2565 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2565 มีมติจัดสรรหุ้นสามัญ เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย โดยมอบหมายให้คณะกรรมการบริหารของบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหารของบริษัทหรือประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มีอำนาจในการจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย โดยจำนวนหุ้นที่จัดสรรให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อยจะมีจำนวนขั้นต่ำ 1,000 หุ้น และเพิ่มเป็นทวีคูณของ 100 หุ้น และจะเป็นราคาเสนอขายเดียวกันกับราคาเสนอขายหุ้นสามัญที่บริษัทจัดสรรต่อประชาชน ทั้งนี้ ในกรณีที่หุ้นสามัญของบริษัทเหลือจากการจัดสรรให้แก่ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย บริษัทจะนำหุ้นที่เหลือดังกล่าวไปจัดสรรเพื่อเสนอขายต่อประชาชนต่อไป

หากยอดจองซื้อหุ้นสามัญของ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อยครบตามจำนวนที่กำหนดแล้ว ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิ์ในการปิดรับจองซื้อหุ้นสามัญก่อนครบกำหนดระยะเวลาการจองซื้อ

ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญในครั้งนี้ ไม่มีรายได้ที่ได้รับจัดสรรเกินกว่าร้อยละ 5 (ห้า) ของจำนวนหุ้นสามัญที่เสนอขายในครั้งนี้ โดยกรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	จำนวนหุ้นที่ได้รับการ จัดสรรสูงสุด ไม่เกิน (หุ้น)	ร้อยละของจำนวนหุ้น สามัญ ที่เสนอขายในครั้ง นี้
1.	นายศักดิ์ ศรีแสงนาม	กรรมการบริษัท / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	6,000,000	3.75%
2.	นายประวิทย์ ศรีแสงนาม	กรรมการบริษัท / ประธานเจ้าหน้าที่สาย งานลงทุน	6,000,000	3.75%
3.	นายปิยวงศ์ ศรีแสงนาม	กรรมการบริษัท / ประธานเจ้าหน้าที่สาย งานปฏิบัติการ	6,000,000	3.75%
4.	ศ.นพ.อุดมศิลป์ ศรีแสงนาม	ประธานกรรมการบริษัท	800,000	0.50%
5.	นายพิชิต บุรพวงค์	รองประธานกรรมการบริษัท	700,000	0.44%
6.	นายรุ่งโรจน์ มิ่งวรมงคล	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานพาณิชย์	549,800	0.34%
7.	นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	กรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ	500,000	0.31%
8.	นายสรกฤษ รอดทิม	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงินและบัญชี	428,500	0.27%
9.	นายคงศักดิ์ ศรีบนฟ้า	กรรมการบริษัท	350,000	0.22%
10.	นายสุเมธ คุโณภาสวรกุล	กรรมการบริษัท	350,000	0.22%
11.	นายสุตวิณ ปัญญาวงศ์ขันติ	กรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	300,000	0.19%
12.	นายสุเมธ เลิศตันติสุนทร	กรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	300,000	0.19%
13.	นายคุณวัฒน์ โรจนกัตถัญญ	กรรมการบริษัท / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	300,000	0.19%
14.	นางสาวสนิสา ณิชชินโชติ	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	181,700	0.11%
15.	พนักงานรายอื่นๆ		6,240,000	3.90%
รวม			29,000,000	18.13%

ในกรณีที่หุ้นเหลือจากการจองซื้อของผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย ตามข้อ 6.6.2 บุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย ตามข้อ 6.6.3 และกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย ตามข้อ 6.6.4 ให้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนส่วนที่เหลือดังกล่าวให้แก่บุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ตามข้อ 6.6.1 โดยผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายมีสิทธิใช้ดุลยพินิจในการเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ นักลงทุนแต่ละประเภท

6.7 วันและวิธีการจอง และการชำระเงินค่าจองซื้อหลักทรัพย์

6.7.1 สำหรับบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์

เว้นแต่จะได้รับแจ้งการเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างอื่นจากผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ที่ผู้จองซื้อจะทำการจองซื้อ ผู้จองซื้อประเภทบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ จะต้องปฏิบัติตามวิธีการดังต่อไปนี้

(ก) ผู้จองซื้อจะต้องจองซื้อหุ้นสามัญขั้นต่ำจำนวน 1,000 หุ้น และจะต้องเพิ่มเป็นจำนวนทวีคูณของ 100 หุ้น โดยผู้จองซื้อจะต้องกรอกรายละเอียดการจองซื้อในใบจองซื้อหุ้นสามัญให้ถูกต้องครบถ้วนและชัดเจนพร้อมลงลายมือชื่อ หากผู้จองซื้อเป็นนิติบุคคล ใบจองซื้อจะต้องลงนามโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้นและประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) ทั้งนี้ ผู้จองซื้อจะต้องแนบเอกสารประกอบการจองซื้อแล้วแต่กรณี ดังนี้

ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทย

สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุพร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง หรือในกรณีที่เป็นการยื่นบัตรประจำตัวประชาชนตลอดชีพให้แนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนดังกล่าวและสำเนาทะเบียนบ้านที่มีเลขประจำตัวประชาชน 13 หลัก หรือสำเนาเอกสารทางราชการอื่นที่มีเลขประจำตัวประชาชน 13 หลักพร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง (กรณีผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์ที่ยังไม่มีบัตรประจำตัวประชาชน จะต้องแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุของผู้ปกครอง (บิดา/มารดา หรือผู้แทนโดยชอบธรรม) และสำเนาทะเบียนบ้านที่ผู้เยาว์อาศัยอยู่ พร้อมให้ผู้ปกครองลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง และ/หรือ กรณีผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์ที่มีบัตรประจำตัวประชาชน จะต้องแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุของผู้เยาว์และของผู้ปกครอง (บิดา/มารดา หรือผู้แทนโดยชอบธรรม) และสำเนาทะเบียนบ้านที่ผู้เยาว์อาศัยอยู่ พร้อมให้ผู้ปกครองลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง รวมทั้งแนบคำยินยอมของผู้ปกครอง (บิดา/มารดา หรือ ผู้แทนโดยชอบธรรม) และหลักฐานที่แสดงว่าสามารถจองซื้อหุ้นสามัญได้ถูกต้องตามกฎหมาย)

ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติต่างด้าว

สำเนาใบต่างด้าวหรือหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง (กรณีผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์จะต้องแนบหลักฐานที่แสดงว่าสามารถจองซื้อหุ้นสามัญได้โดยถูกต้องตามกฎหมาย)

ผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย

สำเนาหนังสือรับรองที่ออกโดยกระทรวงพาณิชย์ที่ออกไม่เกิน 6 เดือนนับจนถึงวันยื่นใบจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้นและประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาใบต่างด้าว หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลดังกล่าว พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

ผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในต่างประเทศ

สำเนาหนังสือสำคัญการจัดตั้งบริษัท (Certificate of Incorporation) หรือหนังสือแสดงความเป็นนิติบุคคล (Affidavit) และหนังสือแสดงรายชื่อผู้มีอำนาจลงนามพร้อมตัวอย่างลายมือชื่อ ที่ออกไม่เกิน 6 เดือนนับจนถึงวันยื่นใบจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้นและประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาใบต่างด้าว หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลดังกล่าว พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

ทั้งนี้ สำเนาเอกสารประกอบที่ลงลายมือชื่อรับรองสำเนาถูกต้องแล้วต้องได้รับการรับรองลายมือชื่อโดยเจ้าหน้าที่ Notary Public หรือหน่วยงานอื่นใดที่มีอำนาจในประเทศที่เอกสารดังกล่าวได้จัดทำหรือรับรองความถูกต้อง ทำการรับรองลายมือชื่อของผู้จัดทำหรือผู้ให้คำรับรองความถูกต้องของเอกสาร และให้เจ้าหน้าที่ของสถานทูตไทยหรือสถานกงสุลไทยในประเทศที่เอกสารได้จัดทำหรือรับรองความถูกต้อง ทำการรับรองลายมือชื่อและตราประทับของเจ้าหน้าที่ Notary Public หรือหน่วยงานอื่นใดที่ได้ดำเนินการข้างต้น ซึ่งต้องมีอายุไม่เกิน 6 เดือนนับจนถึงวันยื่นใบจองซื้อ

วิธีการจองซื้อ

(1) การจองซื้อโดยวิธีการกรอกรายละเอียดในเอกสารใบจองซื้อ (Hard Copy)

กรณีผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทยและต่างด้าว หรือนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยหรือต่างประเทศ เป็นผู้ที่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือเปิดบัญชีอื่นๆ กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 และได้ผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence: KYC/CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ที่จะทำให้การจองซื้อ ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อ รวมทั้ง ได้จัดทำแบบสอบถามเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการจัดเก็บภาษีบุคคลอเมริกัน (U.S. Person) ที่อยู่นอกประเทศสหรัฐอเมริกา (Foreign Account Tax Compliance Act : FATCA) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและ

รับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.2 ที่ทำการจองซื้อแล้ว ผู้จองซื้อดังกล่าวจะต้องกรอกรายละเอียดในเอกสารใบจองซื้อและลงลายมือชื่อ เพื่อใช้เป็นหลักฐานในการจองซื้อหุ้นสามัญให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.2 ที่ทำการจองซื้อ โดยไม่ต้องแนบเอกสารใดๆ ประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.2

ทั้งนี้ หากไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กล่าวข้างต้น ผู้จองซื้อจะต้องกรอกรายละเอียดในเอกสารใบจองซื้อเพื่อใช้เป็นหลักฐานในการจองซื้อหุ้นสามัญ และแนบบแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) ประกอบการจองซื้อให้ถูกต้อง ครบถ้วนและชัดเจน พร้อมลงลายมือชื่อผู้จองซื้อให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.2 ที่ทำการจองซื้อ นอกจากนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.2 ขอสงวนสิทธิ์ที่จะขอเอกสารประกอบการจองซื้อเพิ่มเติมจากผู้จองซื้อ รวมถึงเอกสารดังต่อไปนี้

(1) สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุหรือหนังสือรับรองกรณีนิติบุคคล และ/หรือเอกสารอื่นๆ ตามที่ระบุในเอกสารประกอบการจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง

(2) เอกสารตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence : KYC/CDD)

(3) แบบสอบถามเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการจัดเก็บภาษีบุคคลอเมริกัน (U.S Person) ที่อยู่นอกประเทศสหรัฐอเมริกา (Foreign Account Tax Compliance Act : FATCA)

นอกจากนี้ หากผู้จองซื้อประสงค์ที่จะรับการจัดสรรหุ้นสามัญไว้ในบัญชีบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ ผู้จองซื้อจะต้องกรอกแบบฟอร์มพร้อมแนบเอกสารที่เกี่ยวข้องตามที่บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด “ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์” กำหนด พร้อมลงนามรับรองความถูกต้องของข้อมูล เพื่อเป็นเอกสารประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ หากปรากฏข้อบ่งชี้ว่า ผู้จองซื้อเป็นบุคคลอเมริกันตามกฎหมาย FATCA ผู้จองซื้อยินยอมที่จะรับการจัดสรรหุ้นสามัญเป็นใบหุ้น และได้รับทราบเงื่อนไขการรับใบหุ้นตามที่ระบุข้างต้นแล้ว

(2) การจองซื้อผ่านระบบออนไลน์ (Online)

ผู้จองซื้อสามารถจองซื้อผ่านช่องทางเว็บไซต์ของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 เฉพาะรายที่เปิดรับจองซื้อผ่านระบบออนไลน์ โดยผู้จองซื้อจะต้องเป็นผู้ที่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือบัญชีประเภทอื่นๆ กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 และได้ผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence: KYC / CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ที่ทำการจองซื้อ ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อ รวมทั้ง ได้จัดทำแบบสอบถามเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการจัดเก็บภาษีบุคคลอเมริกัน (U.S. Person) ที่อยู่นอกประเทศสหรัฐอเมริกา (Foreign Account Tax Compliance Act : FATCA) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ที่ทำการจองซื้อแล้ว โดยผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ดังกล่าวจะทำการควบคุมดูแลการจองซื้อผ่านระบบออนไลน์เพื่อให้รัดกุมเพียงพอ สามารถตรวจสอบตัวตนของผู้จองซื้อได้ โดยใช้ชื่อผู้ใช้ (Username) และรหัสผ่าน (Password Login) และผู้จองซื้อต้องยืนยันว่าได้ศึกษาและเข้าใจข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหุ้นสามัญในหนังสือชี้ชวนหรือเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญของหลักทรัพย์ (Executive Summary) ยอมรับความเสี่ยงในการลงทุน และยินยอมผูกพันตามหนังสือชี้ชวนหรือเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญของหลักทรัพย์ (Executive Summary) ดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้วก่อนการส่งคำสั่งจองซื้อผ่านระบบออนไลน์ (Online) โดยผู้จองซื้อไม่ต้องกรอกข้อมูลและลงนามในใบจองซื้อ (Hard Copy) รวมถึงไม่ต้องแนบเอกสารใดๆ ประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและ

รับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ดังกล่าวจะจัดให้มีหนังสือชี้ชวนหรือเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญของหลักทรัพย์ (Executive Summary) ในเว็บไซต์ของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายดังกล่าว

ในการจองซื้อผ่านระบบออนไลน์ ผู้จองซื้อจะต้องดำเนินการจองซื้อด้วยตนเองและไม่เปิดเผยชื่อผู้ใช้ (User Name) และรหัสผ่าน (Password Login) ให้แก่ผู้ใดเพื่อดำเนินการจองซื้อแทนผู้จองซื้อ และผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ไม่มีหน้าที่ต้องตรวจสอบความถูกต้องสำหรับการจองซื้อผ่านระบบออนไลน์ของผู้จองซื้อดังกล่าว

(3) การจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป

ผู้จองซื้อสามารถจองซื้อผ่านเจ้าหน้าที่ผู้แนะนำการลงทุน หรือ Investment Consultant (IC) ของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 เฉพาะรายที่เปิดรับจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป โดยยืนยันการจองซื้อผ่านโทรศัพท์บันทึกเทปได้ โดยผู้จองซื้อจะต้องเป็นผู้ที่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือบัญชีประเภทอื่นๆ กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 และได้ผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence: KYC / CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ที่จะทำให้การจองซื้อ ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อ รวมทั้งได้จัดทำแบบสอบถามเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการจัดเก็บภาษีบุคคลอเมริกัน (U.S. Person) ที่อยู่นอกประเทศสหรัฐอเมริกา (Foreign Account Tax Compliance Act : FATCA) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ที่จะทำให้การจองซื้อแล้ว ทั้งนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ดังกล่าวจะจัดให้มีหนังสือชี้ชวนหรือเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญของหลักทรัพย์ (Executive Summary) ในเว็บไซต์ของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายดังกล่าว โดยผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายดังกล่าว จะทำการควบคุมดูแลการจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทปเพื่อให้รัดกุมเพียงพอ สามารถตรวจสอบตัวตนของผู้จองซื้อได้ โดยผู้จองซื้อไม่ต้องกรอกข้อมูลและลงนามในใบจองซื้อ (Hard Copy) รวมถึงไม่ต้องแนบเอกสารใดๆ ประกอบการจองซื้อ ในกรณีนี้ ผู้แนะนำการลงทุนของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ใน ข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 และผู้จองซื้อผ่านผู้แนะนำการลงทุนดังกล่าว จะต้องปฏิบัติ ดังนี้

- ผู้แนะนำการลงทุนของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ต้องตรวจสอบตัวตนของผู้จองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป เช่น การสอบถามเลขประจำตัวประชาชน วันเดือนปีเกิด หรือธนาคารที่ใช้ชำระโดยวิธีโอนเงินอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายดังกล่าว หรือชื่อผู้แนะนำการลงทุน

- ผู้จองซื้อต้องยืนยันทางวาจาว่าได้ศึกษาและเข้าใจข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหุ้นสามัญในหนังสือชี้ชวนหรือเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญของหลักทรัพย์ (Executive Summary) ยอมรับความเสี่ยงในการลงทุน และยินยอมผูกพันตามหนังสือชี้ชวนหรือเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญของหลักทรัพย์ (Executive Summary) ดังกล่าว

- เมื่อผู้แนะนำการลงทุนของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ได้รับคำยืนยันพร้อมรายละเอียดการจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป ผู้แนะนำการลงทุนดังกล่าวต้องบันทึกคำสั่งการจองซื้อผ่านระบบของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายดังกล่าว โดยระบบจะแสดงข้อมูลการจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทปชื่อผู้แนะนำการลงทุน วันและเวลาบันทึกการจองซื้อผ่านระบบ โดยผู้จองซื้อสามารถจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทปได้ตามที่

ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 แต่ละรายการกำหนด ภายในระยะเวลาจองซื้อ

● ผู้แนะนำการลงทุนของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ต้องแจ้งการจัดสรรจำนวนหุ้นสามัญให้แก่ผู้จองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป โดยระบุจำนวนหุ้นสามัญที่จัดสรร ราคาที่เสนอขาย จำนวนเงินที่ต้องชำระ การฝากหุ้นสามัญ วิธีการและวันที่ต้องชำระราคา และแจ้งให้ทราบว่าผู้จองซื้อสามารถศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหุ้นสามัญในหนังสือชี้ชวนหรือเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญของหลักทรัพย์ (Executive Summary) ผ่านเว็บไซต์ของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายดังกล่าว หรือจากหนังสือชี้ชวนผ่านเว็บไซต์ของสำนักงาน ก.ล.ต. ที่ www.sec.or.th

อย่างไรก็ตาม หากผู้จองซื้อไม่สามารถดำเนินการจองซื้อผ่านระบบออนไลน์หรือระบบโทรศัพท์บันทึกเทปได้ ผู้จองซื้อสามารถทำการจองซื้อตามวิธีการกรอกใบจองซื้อ (Hard Copy) ได้

วิธีปฏิบัติการจองซื้อให้เป็นไปตามรายละเอียดหรือขั้นตอนที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 แต่ละรายการเพิ่มเติมสำหรับลูกค้าของตนในภายหลัง

(ข) ผู้จองซื้อสามารถจองซื้อได้ที่สถานที่ที่เปิดให้จองซื้อโดยวิธีต่างๆ ดังนี้

รายชื่อ ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	วิธีการจองซื้อหุ้นสามัญ		
	การจองซื้อโดย กรอกใบจองซื้อ	การจองซื้อผ่าน ระบบออนไลน์	การจองซื้อผ่านทาง โทรศัพท์บันทึกเทป
บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)	✓	✓	✓
บริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัด	✓	-	✓
บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	✓	✓	✓
บริษัทหลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน)	✓	✓	✓
บริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	✓	-	✓
บริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์เสียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	✓	✓	✓
บริษัทหลักทรัพย์ เอเอสแอล จำกัด	✓	-	✓

หมายเหตุ : ระยะเวลาการจองซื้อเป็นไปตามข้อกำหนดของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์แต่ละราย

(ค) ผู้จองซื้อต้องชำระเงินค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ ที่ราคา 2.34 บาทต่อหุ้น โดยวิธีชำระเงิน มีดังนี้

กรณีชำระด้วยเช็คบุคคล หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์

ชำระเงินค่าจองซื้อตั้งแต่วันที่ 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 12.00 น. ของวันที่ 2 กันยายน 2565 โดยเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ จะต้องลงวันที่ไม่เกินวันที่ 2 กันยายน 2565 แต่ต้องหลังจากวันที่แบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนมีผลใช้บังคับแล้ว

ในกรณีที่ชำระค่าจองซื้อเป็นเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ จะต้องสามารถเรียกเก็บเงินได้จากสำนักหักบัญชีในเขตกรุงเทพมหานคร ภายใน 1 วันทำการ และหากชำระเป็นเช็คบุคคล ชื่อเจ้าของเช็คต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อผู้จองซื้อเท่านั้น

กรณีชำระด้วยการโอนเงิน

ชำระเงินค่าจองซื้อเป็นเงินอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) หรือหักจากเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ เพื่อให้ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์สามารถดำเนินการได้ในระหว่างเวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 5 กันยายน 2565

หากชำระเงินค่าจองซื้อเป็นเงินโอน หรือการโอนเงินผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) สามารถดำเนินการได้ในระหว่างเวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 5 กันยายน 2565

ทั้งนี้ ผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายหรือค่าธรรมเนียมธนาคาร (ถ้ามี) ต่างหากจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญ (จำนวนเงินที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ได้รับต้องเท่ากับยอดจองซื้อเต็มจำนวน)

การชำระเงินค่าจองซื้อผ่านระบบโอนเงินอัตโนมัติจะกระทำเฉพาะผู้จองซื้อที่ได้เปิดบัญชีเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์หรือบัญชีประเภทอื่นๆ กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตามข้อ 6.2 ที่ได้ดำเนินการแจ้งความประสงค์ให้โอนเงินเพื่อชำระค่าภาระผูกพันโดยอัตโนมัติ และระบบการโอนเงินอัตโนมัติดังกล่าวมีผลบังคับใช้แล้วในวันจองซื้อ

กรณีจองซื้อผ่านระบบออนไลน์ (Online) หรือ จองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป จะต้องชำระค่าจองซื้อโดยการโอนเงินผ่านระบบเงินโอนอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) หรือหักจากเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์เท่านั้น

ในกรณีที่ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตัดเงินจากระบบเงินโอนอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) ไม่ผ่าน หรือหักจากเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ไม่ได้ ผู้จองซื้อจะต้องชำระค่าจองซื้อเต็มจำนวนที่จองซื้อโดยชำระเป็นเงินโอนเข้าบัญชีจองซื้อหุ้นที่ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์แต่ละรายกำหนด พร้อมส่งหลักฐานการโอนเงินมายังผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์

(ง) ผู้จองซื้อที่ชำระเงินค่าจองซื้อด้วยการโอนเงิน การโอนเงินผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) การโอนเงินผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) เชื่อบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดริฟท์ ให้โอนเงินค่าจองซื้อ หรือขีดคร่อมและสั่งจ่ายเช็ค เข้าบัญชีจองซื้อหุ้นสามัญที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 แต่ละรายกำหนด ซึ่งผู้จองซื้อสามารถสอบถามชื่อและเลขที่บัญชีจองซื้อได้จากผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ที่ผู้จองซื้อประสงค์จะจองซื้อ

(จ) ผู้จองซื้อต้องนำใบจองซื้อและเอกสารประกอบการจองซื้อในข้อ (ก) พร้อมหลักฐานการชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญในข้อ (ค) มายืนยันความจำนองของจองซื้อได้ที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ใน ข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ตั้งแต่เวลา 08.30 น. ถึงเวลา 17.00 น. หรือภายในเวลาทำการของแต่ละสำนักงานนั้น ของวันที่ 1-2 และ 5 กันยายน 2565 ยกเว้นผู้จองซื้อผ่านระบบออนไลน์ (Online) และผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทปที่ชำระค่าจองซื้อผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) ซึ่งผู้จองซื้อไม่ต้องนำส่งใบจองซื้อหรือเอกสารประกอบการจองซื้อ

(ฉ) ผู้จองซื้อซึ่งเป็นบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ จะต้องกรอกใบจองซื้อแยกต่างหากจากบุคคลที่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญในฐานะผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย

(ช) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 จะนำเชื่อบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดริฟท์ของผู้จองซื้อทุกรายเข้าบัญชีจองซื้อหุ้นที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 แต่ละรายกำหนด เพื่อเรียกเก็บเงิน และจะตัดสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญของผู้จองซื้อรายที่ธนาคารไม่สามารถเรียกเก็บเงินตามเชื่อบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดริฟท์ได้จากการเรียกเก็บเงิน

(ข) ผู้ที่ยื่นความจำนงค์ในการจองซื้อและได้ชำระค่าจองซื้อไว้แล้ว จะยกเลิกการจองซื้อและขอเงินคืนไม่ได้ ทั้งนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 มีสิทธิปฏิเสธหรือยกเลิกการจองซื้อของผู้จองซื้อที่ดำเนินการไม่ครบถ้วนตามข้อ (ก) – (จ) ได้

(ฉ) ในกรณีที่ผู้จองซื้อประสงค์จะรับเงินคืนค่าจองซื้อโดยการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร ผู้จองซื้อจะต้องแนบสำเนาสมุดบัญชีเงินฝากธนาคารหน้าที่มีชื่อผู้จองซื้อ และเลขที่บัญชีเงินฝากหรือสำเนาแสดงรายการเคลื่อนไหวของรายการบัญชี พร้อมทั้งลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง โดยชื่อของเจ้าของบัญชีต้องเป็นชื่อเดียวกับผู้จองซื้อเท่านั้น

(ง) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 อาจพิจารณาเปลี่ยนแปลงการจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่ผู้จองซื้อเนื่องจากไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อ หรือผู้จองซื้อรายใดรายหนึ่งไม่ดำเนินการชำระเงินภายในเวลาที่กำหนด หรือผู้จองซื้อไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขวิธีการจองซื้อและวิธีการชำระเงินค่าจองซื้อตามที่ระบุไว้ ทั้งนี้ การดำเนินการดังกล่าวจะอยู่ภายใต้ดุลยพินิจของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ที่เป็นผู้รับจองซื้อหุ้นสามัญ

นอกจากนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 ขอสงวนสิทธิในการใช้ดุลยพินิจในการรับชำระค่าจองซื้อหุ้น เพื่อให้การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มเติมในครั้งนี้นำประสบความสำเร็จในการขายสูงสุด

(จ) ข้อกำหนดอื่นๆ เกี่ยวกับการจองซื้อหุ้นสามัญให้เป็นไปตามรายละเอียด หรือขั้นตอน หรือเงื่อนไขที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 แต่ละรายการอาจกำหนดเพิ่มเติมสำหรับลูกค้าของตน

6.7.2 สำหรับผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อย

เว้นแต่จะได้รับแจ้งการเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างอื่นจากผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ผู้จองซื้อประเภทผู้มีอุปการคุณของบริษัทหรือบริษัทย่อยจะต้องปฏิบัติตามวิธีการดังต่อไปนี้

(ก) ผู้จองซื้อจะต้องจองซื้อหุ้นสามัญขั้นต่ำจำนวน 1,000 หุ้น และจะต้องเพิ่มเป็นจำนวนทวีคูณของ 100 หุ้น โดยผู้จองซื้อจะต้องกรอกรายละเอียดการจองซื้อในใบจองซื้อหุ้นสามัญให้ถูกต้อง ครบถ้วนและชัดเจนพร้อมลงลายมือชื่อ หากผู้จองซื้อเป็นนิติบุคคล ใบจองซื้อจะต้องลงนามโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้นและประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) ทั้งนี้ ผู้จองซื้อจะต้องแนบเอกสารประกอบการจองซื้อ ดังนี้

ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทย

สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุพร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง หรือในกรณีที่เป็นการประจำตัวประชาชนตลอดชีพให้แนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนดังกล่าวและสำเนาทะเบียนบ้านที่มีเลขประจำตัวประชาชน 13 หลัก หรือสำเนาเอกสารทางราชการอื่นที่มีเลขประจำตัวประชาชน 13 หลัก พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง (กรณีผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์ที่ยังไม่มีบัตรประจำตัวประชาชน จะต้องแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุของผู้ปกครอง (บิดา/มารดา หรือผู้แทนโดยชอบธรรม) และสำเนาทะเบียนบ้านของผู้เยาว์อาศัยอยู่ พร้อมให้ผู้ปกครองลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง และ/หรือ กรณีผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์ที่มีบัตรประจำตัวประชาชน จะต้องแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุของผู้เยาว์และของผู้ปกครอง (บิดา/มารดา หรือผู้แทนโดยชอบธรรม) และสำเนาทะเบียนบ้านของผู้เยาว์อาศัยอยู่ พร้อมให้ผู้ปกครองลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง รวมทั้งแนบคำยินยอมของผู้ปกครอง (บิดา/มารดา หรือ ผู้แทนโดยชอบธรรม) และหลักฐานที่แสดงว่าสามารถจองซื้อหุ้นสามัญได้ถูกต้องตามกฎหมาย)

ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติต่างด้าว

สำเนาใบต่างด้าวหรือหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง (กรณีผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์จะต้องแนบหลักฐานที่แสดงว่าสามารถจองซื้อหุ้นสามัญได้โดยถูกต้องตามกฎหมาย)

ผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย

สำเนาหนังสือรับรองที่ออกโดยกระทรวงพาณิชย์ที่ออกไม่เกิน 6 เดือน นับจนถึงวันยื่นใบจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้นและประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาใบต่างด้าว หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลดังกล่าว พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

ผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในต่างประเทศ

สำเนาหนังสือสำคัญการจัดตั้งบริษัท (Certificate of Incorporation) หรือหนังสือแสดงความเป็นนิติบุคคล (Affidavit) และหนังสือแสดงรายชื่อผู้มีอำนาจลงนามพร้อมด้วยลายมือชื่อ ที่ออกไม่เกิน 6 เดือน นับจนถึงวันยื่นใบจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้นและประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาใบต่างด้าว หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลดังกล่าว พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

ทั้งนี้ สำเนาเอกสารประกอบที่ลงลายมือชื่อรับรองสำเนาถูกต้องแล้วต้องได้รับการรับรองลายมือชื่อโดยเจ้าหน้าที่ Notary Public หรือหน่วยงานอื่นใดที่มีอำนาจในประเทศที่เอกสารดังกล่าวได้จัดทำหรือรับรองความถูกต้อง ทำการรับรองลายมือชื่อของผู้จัดทำหรือผู้ให้คำรับรองความถูกต้องของเอกสาร และให้เจ้าหน้าที่ของสถานทูตไทยหรือสถานกงสุลไทยในประเทศที่เอกสารได้จัดทำหรือรับรองความถูกต้อง ทำการรับรองลายมือชื่อและตราประทับของเจ้าหน้าที่ Notary Public หรือหน่วยงานอื่นใดที่ได้ดำเนินการข้างต้น ซึ่งต้องมีอายุไม่เกิน 6 เดือน นับจนถึงวันยื่นใบจองซื้อ

วิธีการจองซื้อ

กรณีผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทยและต่างด้าว หรือนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยหรือต่างประเทศ เป็นผู้ที่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือเปิดบัญชีอื่นๆ กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และได้ผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence : KYC/CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อ รวมทั้งได้จัดทำแบบสอบถามเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการจัดเก็บภาษีบุคคลอเมริกัน (U.S. Person) ที่อยู่นอกประเทศสหรัฐอเมริกา (Foreign Account Tax Compliance Act : FATCA) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 แล้ว ผู้จองซื้อดังกล่าวจะต้องกรอกรายละเอียดในเอกสารใบจองซื้อและลงลายมือชื่อเพื่อใช้เป็นหลักฐานในการจองซื้อหุ้นสามัญให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 โดยไม่ต้องแนบเอกสารใดๆ ประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1

ทั้งนี้ หากไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กล่าวข้างต้น ผู้จองซื้อจะต้องกรอกรายละเอียดในเอกสารใบจองซื้อ เพื่อใช้เป็นหลักฐานในการจองซื้อหุ้นสามัญ และแนบบแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) ประกอบการจองซื้อ ให้ถูกต้อง ครบถ้วนและชัดเจน พร้อมลงลายมือชื่อผู้จองซื้อให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 นอกจากนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิ์ที่จะขอเอกสารประกอบการจองซื้อเพิ่มเติมจากผู้จองซื้อ รวมถึงเอกสารดังต่อไปนี้

- (1) สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุหรือหนังสือรับรองกรณินิติบุคคล และ/หรือเอกสารอื่นๆ ตามที่ระบุในเอกสารประกอบการจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง
- (2) เอกสารตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence: KYC/CDD)
- (3) แบบสอบถามเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการจัดเก็บภาษีบุคคลอเมริกัน (U.S. Person) ที่อยู่นอกประเทศสหรัฐอเมริกา (Foreign Account Tax Compliance Act : FATCA)

นอกจากนี้ หากผู้จองซื้อประสงค์ที่จะรับการจัดสรรหุ้นสามัญไว้ในบัญชีบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ ผู้จองซื้อจะต้องกรอกแบบฟอร์มพร้อมแนบเอกสารที่เกี่ยวข้องตามที่ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์กำหนด พร้อมลงนามรับรองความถูกต้องของ

ข้อมูล เพื่อเป็นเอกสารประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ หากปรากฏข้อบ่งชี้ว่า ผู้จองซื้อเป็นบุคคลอเมริกันตามกฎหมาย FATCA ผู้จองซื้อยินยอมที่จะรับการจัดสรรหุ้นสามัญเป็นใบหุ้น และได้รับทราบเงื่อนไขการรับใบหุ้นตามที่ระบุข้างต้นแล้ว

(ข) ผู้จองซื้อสามารถจองซื้อได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ภายในระยะเวลาการจองซื้อ คือ ตั้งแต่เวลา 08.30 น. ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 1-2 และ 5 กันยายน 2565

(ค) ผู้จองซื้อต้องชำระเงินค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ ที่ราคา 2.34 บาทต่อหุ้น โดยวิธีชำระเงินมีดังนี้

กรณีชำระด้วยเช็คบุคคล หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์

ชำระเงินค่าจองซื้อตั้งแต่เวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 12.00 น. ของวันที่ 2 กันยายน 2565 โดยเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ จะต้องลงวันที่ไม่เกินวันที่ 2 กันยายน 2565 แต่ต้องหลังจากวันที่แบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนมีผลใช้บังคับแล้ว

ในกรณีที่ชำระค่าจองซื้อเป็นเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ จะต้องสามารถเรียกเก็บเงินได้จากสำนักหักบัญชีในเขตกรุงเทพมหานคร ภายใน 1 วันทำการ และหากชำระเป็นเช็คบุคคล ชื่อเจ้าของเช็คต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อผู้จองซื้อเท่านั้น

กรณีชำระด้วยการโอนเงิน

ชำระเงินค่าจองซื้อเป็นเงินโอนอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) หรือหักจากเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย เพื่อให้ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายสามารถดำเนินการได้ในระหว่างเวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 5 กันยายน 2565

หากชำระเงินค่าจองซื้อเป็นเงินโอน หรือการโอนเงินผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) สามารถดำเนินการได้ในระหว่างเวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 5 กันยายน 2565

ทั้งนี้ ผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายหรือค่าธรรมเนียมธนาคาร (ถ้ามี) ต่างหากจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญ (จำนวนเงินที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ได้รับต้องเท่ากับยอดจองซื้อเต็มจำนวน)

การชำระเงินค่าจองซื้อผ่านระบบโอนเงินอัตโนมัติจะกระทำเฉพาะผู้จองซื้อที่ได้เปิดบัญชีเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์หรือบัญชีประเภทอื่นๆ กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ที่ได้ดำเนินการแจ้งความประสงค์ให้โอนเงินเพื่อชำระค่าภาระผูกพันโดยอัตโนมัติ และระบบการโอนเงินอัตโนมัติดังกล่าวมีผลบังคับแล้วในวันจองซื้อ

ในกรณีที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตัดเงินจากระบบเงินโอนอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) ไม่ผ่าน หรือหักจากเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายไม่ได้ ผู้จองซื้อจะต้องชำระค่าจองซื้อเต็มจำนวนที่จองซื้อ โดยชำระเป็นเงินโอนเข้าบัญชีจองซื้อหุ้นที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายกำหนด พร้อมส่งหลักฐานการโอนเงินมายังผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

(ง) ผู้จองซื้อที่ชำระเงินค่าจองซื้อด้วยการโอนเงิน การโอนเงินผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) การโอนเงินผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) เช็คบุคคล แคชเชียร์เช็คหรือดราฟท์ ให้โอนเงินค่าจองซื้อ หรือขีดคร่อมและส่งจ่ายเช็ค เข้าบัญชี จองซื้อหุ้นสามัญที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 กำหนด ซึ่งผู้จองซื้อสามารถสอบถามชื่อและเลขที่บัญชีจองซื้อได้จากผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1

(จ) ผู้จองซื้อต้องนำใบจองซื้อและเอกสารประกอบการจองซื้อในข้อ (ก) พร้อมหลักฐานการชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญในข้อ (ค) มายืนยันความจำนองของจองซื้อได้ที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ตั้งแต่เวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 5 กันยายน 2565

(ฉ) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 จะนำเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ของผู้จองซื้อทุกรายเข้าบัญชีจองซื้อหุ้นที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 กำหนด เพื่อเรียกเก็บเงิน และจะตัดสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญของผู้จองซื้อรายที่ธนาคารไม่สามารถเรียกเก็บเงินตามเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ได้จากการเรียกเก็บเงิน

(ข) ผู้ที่ยื่นความจำนงในการจองซื้อและได้ชำระค่าจองซื้อไว้แล้ว จะยกเลิกการจองซื้อและขอเงินคืนไม่ได้ ทั้งนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 มีสิทธิปฏิเสธหรือยกเลิกการจองซื้อของผู้จองซื้อที่ดำเนินการไม่ครบถ้วนตามข้อ (ก) – (จ) ได้

(ข) ในกรณีที่ผู้จองซื้อประสงค์จะรับเงินคืนค่าจองซื้อโดยการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร ผู้จองซื้อจะต้องแนบสำเนาสมุดบัญชีเงินฝากธนาคารหน้าที่มีชื่อผู้จองซื้อ และเลขที่บัญชีเงินฝาก หรือสำเนาแสดงรายการเคลื่อนไหวของรายการบัญชี (Bank Statement) พร้อมทั้งลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง โดยชื่อของเจ้าของบัญชีต้องเป็นชื่อเดียวกับผู้จองซื้อเท่านั้น

(ณ) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 อาจพิจารณาเปลี่ยนแปลงการจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่ผู้จองซื้อเนื่องจากไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อหรือผู้จองซื้อรายใดรายหนึ่งไม่ดำเนินการชำระเงินภายในเวลาที่กำหนด หรือผู้จองซื้อไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข วิธีการจองซื้อและวิธีการชำระเงินค่าจองซื้อตามที่ระบุไว้ รวมทั้งขอสงวนสิทธิในการใช้ดุลยพินิจในการรับชำระค่าจองซื้อหุ้น เพื่อให้การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มเติมในครั้งนี้นี้ประสบความสำเร็จในการขายสูงสุด ทั้งนี้ การดำเนินการดังกล่าวจะอยู่ภายใต้ดุลยพินิจของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 แต่เพียงผู้เดียว

นอกจากนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิในการใช้ดุลยพินิจในการรับชำระค่าจองซื้อหุ้น เพื่อให้การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มเติมในครั้งนี้นี้ประสบความสำเร็จในการขายสูงสุด

(ญ) ข้อกำหนดอื่นๆ เกี่ยวกับการจองซื้อหุ้นสามัญให้เป็นไปตามรายละเอียด หรือขั้นตอน หรือเงื่อนไขที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 อาจกำหนดเพิ่มเติมสำหรับลูกค้าของตน

6.7.3 สำหรับบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย

เว้นแต่จะได้รับแจ้งการเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างอื่นจากผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 ผู้จองซื้อประเภทบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทหรือบริษัทย่อยจะต้องปฏิบัติตามวิธีการดังต่อไปนี้

(ก) ผู้จองซื้อจะต้องจองซื้อหุ้นสามัญขั้นต่ำจำนวน 1,000 หุ้น และจะต้องเพิ่มเป็นจำนวนทวีคูณของ 100 หุ้น โดยผู้จองซื้อจะต้องกรอกรายละเอียดการจองซื้อในใบจองซื้อหุ้นสามัญให้ถูกต้อง ครบถ้วนและชัดเจนพร้อมลงลายมือชื่อ หากผู้จองซื้อเป็นนิติบุคคล ใบจองซื้อจะต้องลงนามโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้นและประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) ทั้งนี้ ผู้จองซื้อจะต้องแนบเอกสารประกอบการจองซื้อ ดังนี้

ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทย

สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุพร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง หรือในกรณีที่เป็นการประจำตัวประชาชนตลอดชีพให้แนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนดังกล่าวและสำเนาทะเบียนบ้านที่มีเลขประจำตัวประชาชน 13 หลัก หรือสำเนาเอกสารทางราชการอื่นที่มีเลขประจำตัวประชาชน 13 หลัก พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง (กรณีผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์ที่ยังไม่มีบัตรประจำตัวประชาชน จะต้องแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุของผู้ปกครอง (บิดา/มารดา หรือผู้แทนโดยชอบธรรม) และสำเนาทะเบียนบ้านของผู้เยาว์อาศัยอยู่ พร้อมให้ผู้ปกครองลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง และ/หรือ กรณีผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์ที่มีบัตรประจำตัวประชาชน จะต้องแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุของผู้เยาว์และของผู้ปกครอง (บิดา/มารดา หรือผู้แทนโดยชอบธรรม) และสำเนาทะเบียนบ้านของผู้เยาว์อาศัยอยู่ พร้อมให้ผู้ปกครองลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง รวมทั้งแนบคำยินยอมของผู้ปกครอง (บิดา/มารดา หรือ ผู้แทนโดยชอบธรรม) และหลักฐานที่แสดงว่าสามารถจองซื้อหุ้นสามัญได้ถูกต้องตามกฎหมาย)

ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติต่างด้าว

สำเนาใบต่างด้าวหรือหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง (กรณีผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์จะต้องแนบหลักฐานที่แสดงว่าสามารถจองซื้อหุ้นสามัญได้โดยถูกต้องตามกฎหมาย)

ผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย

สำเนาหนังสือรับรองที่ออกโดยกระทรวงพาณิชย์ที่ออกไม่เกิน 6 เดือน นับจนถึงวันยื่นใบจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้นและประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาบัตร

ประจำตัวประชาชน สำเนาใบต่างด้าว หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลดังกล่าว พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

ผู้จองซื้อประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในต่างประเทศ

สำเนาหนังสือสำคัญการจัดตั้งบริษัท (Certificate of Incorporation) หรือหนังสือแสดงความเป็นนิติบุคคล (Affidavit) และหนังสือแสดงรายชื่อผู้มีอำนาจลงนามพร้อมตัวอย่างลายมือชื่อ ที่ออกไม่เกิน 6 เดือน นับจนถึงวันยื่นใบจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้นและประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาใบต่างด้าว หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลดังกล่าว พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

ทั้งนี้ สำเนาเอกสารประกอบที่ลงลายมือชื่อรับรองสำเนาถูกต้องแล้วต้องได้รับการรับรองลายมือชื่อโดยเจ้าหน้าที่ Notary Public หรือหน่วยงานอื่นใดที่มีอำนาจในประเทศที่เอกสารดังกล่าวได้จัดทำหรือรับรองความถูกต้อง ทำการรับรองลายมือชื่อของผู้จัดทำหรือผู้ให้คำรับรองความถูกต้องของเอกสาร และให้เจ้าหน้าที่ของสถานทูตไทยหรือสถานกงสุลไทยในประเทศที่เอกสารได้จัดทำหรือรับรองความถูกต้อง ทำการรับรองลายมือชื่อและตราประทับของเจ้าหน้าที่ Notary Public หรือหน่วยงานอื่นใดที่ได้ดำเนินการข้างต้น ซึ่งต้องมีอายุไม่เกิน 6 เดือน นับจนถึงวันยื่นใบจองซื้อ

วิธีการจองซื้อ

กรณีผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทยและต่างด้าว หรือนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยหรือต่างประเทศ เป็นผู้มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือเปิดบัญชีอื่นๆ กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และได้ผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence : KYC/CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อ รวมทั้งได้จัดทำแบบสอบถามเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการจัดเก็บภาษีบุคคลอเมริกัน (U.S. Person) ที่อยู่นอกประเทศสหรัฐอเมริกา (Foreign Account Tax Compliance Act : FATCA) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 แล้ว ผู้จองซื้อดังกล่าวจะต้องกรอกรายละเอียดในเอกสารใบจองซื้อและลงลายมือชื่อเพื่อใช้เป็นหลักฐานในการจองซื้อหุ้นสามัญให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 โดยไม่ต้องแนบเอกสารใดๆ ประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1

ทั้งนี้ หากไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กล่าวข้างต้น ผู้จองซื้อจะต้องกรอกรายละเอียดในเอกสารใบจองซื้อ เพื่อใช้เป็นหลักฐานในการจองซื้อหุ้นสามัญ และแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) ประกอบการจองซื้อ ให้ถูกต้อง ครบถ้วนและชัดเจน พร้อมลงลายมือชื่อผู้จองซื้อให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 นอกจากนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิ์ที่จะขอเอกสารประกอบการจองซื้อเพิ่มเติมจากผู้จองซื้อ รวมถึงเอกสารดังต่อไปนี้

- (1) สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุหรือหนังสือรับรองรณินิติบุคคล และ/หรือเอกสารอื่นๆ ตามที่ระบุในเอกสารประกอบการจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง
- (2) เอกสารตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence: KYC/CDD)
- (3) แบบสอบถามเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการจัดเก็บภาษีบุคคลอเมริกัน (U.S. Person) ที่อยู่นอกประเทศสหรัฐอเมริกา (Foreign Account Tax Compliance Act : FATCA)

นอกจากนี้ หากผู้จองซื้อประสงค์ที่จะรับการจัดสรรหุ้นสามัญไว้ในบัญชีบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ ผู้จองซื้อจะต้องกรอกแบบฟอร์มพร้อมแนบเอกสารที่เกี่ยวข้องตามที่ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์กำหนด พร้อมลงนามรับรองความถูกต้องของข้อมูล เพื่อเป็นเอกสารประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ หากปรากฏข้อสงสัยว่า ผู้จองซื้อเป็นบุคคลอเมริกันตามกฎหมาย FATCA ผู้จองซื้อยินยอมที่จะรับการจัดสรรหุ้นสามัญเป็นใบหุ้น และได้รับทราบเงื่อนไขการรับใบหุ้นตามที่ระบุข้างต้นแล้ว

(ข) ผู้จองซื้อสามารถจองซื้อได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ภายในระยะเวลาการจองซื้อ คือ ตั้งแต่เวลา 08.30 น. ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 1-2 และ 5 กันยายน 2565

(ค) ผู้จองซื้อต้องชำระเงินค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ ที่ราคา 2.34 บาทต่อหุ้น โดยวิธีชำระเงินมีดังนี้

กรณีชำระด้วยเช็คบุคคล หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์

ชำระเงินค่าจองซื้อตั้งแต่เวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 12.00 น. ของวันที่ 2 กันยายน 2565 โดยเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ จะต้องลงวันที่ไม่เกินวันที่ 2 กันยายน 2565 แต่ต้องหลังจากวันที่แบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนมีผลใช้บังคับแล้ว

ในกรณีที่ชำระค่าจองซื้อเป็นเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ จะต้องสามารถเรียกเก็บเงินได้จากสำนักหักบัญชีในเขตกรุงเทพมหานคร ภายใน 1 วันทำการ และหากชำระเป็นเช็คบุคคล ชื่อเจ้าของเช็คต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อผู้จองซื้อเท่านั้น

กรณีชำระด้วยการโอนเงิน

ชำระเงินค่าจองซื้อเป็นเงินโอนอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) หรือหักจากเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย เพื่อให้ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายสามารถดำเนินการได้ในระหว่างเวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 5 กันยายน 2565

หากชำระเงินค่าจองซื้อเป็นเงินโอน หรือการโอนเงินผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) สามารถดำเนินการได้ในระหว่างเวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 5 กันยายน 2565

ทั้งนี้ ผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายหรือค่าธรรมเนียมธนาคาร (ถ้ามี) ต่างหากจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญ (จำนวนเงินที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ได้รับต้องเท่ากับยอดจองซื้อเต็มจำนวน)

การชำระเงินค่าจองซื้อผ่านระบบโอนเงินอัตโนมัติจะกระทำเฉพาะผู้จองซื้อที่ได้เปิดบัญชีเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์หรือบัญชีประเภทอื่นๆ กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ที่ได้ดำเนินการแจ้งความประสงค์ให้โอนเงินเพื่อชำระค่าภาระผูกพันโดยอัตโนมัติ และระบบการโอนเงินอัตโนมัติดังกล่าวมีผลบังคับแล้วในวันจองซื้อ

ในกรณีที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตัดเงินจากระบบเงินโอนอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) ไม่ผ่าน หรือหักจากเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายไม่ได้ ผู้จองซื้อจะต้องชำระค่าจองซื้อเต็มจำนวนที่จองซื้อ โดยชำระเป็นเงินโอนเข้าบัญชีจองซื้อหุ้นที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายกำหนด พร้อมส่งหลักฐานการโอนเงินมายังผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

(ง) ผู้จองซื้อที่ชำระเงินค่าจองซื้อด้วยการโอนเงิน การโอนเงินผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) การโอนเงินผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) เช็คบุคคล แคชเชียร์เช็คหรือดราฟท์ ให้โอนเงินค่าจองซื้อ หรือขีดคร่อมและส่งจ่ายเช็ค เข้าบัญชี จองซื้อหุ้นสามัญที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 กำหนด ซึ่งผู้จองซื้อสามารถสอบถามชื่อและเลขที่บัญชีจองซื้อได้จากผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1

(จ) ผู้จองซื้อต้องนำใบจองซื้อและเอกสารประกอบการจองซื้อในข้อ (ก) พร้อมหลักฐานการชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญในข้อ (ค) มายืนยันความจำนองจองซื้อได้ที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ตั้งแต่เวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 5 กันยายน 2565

(ฉ) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 จะนำเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ของผู้จองซื้อทุกรายเข้าบัญชีจองซื้อหุ้นที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 กำหนด เพื่อเรียกเก็บเงิน และจะตัดสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญของผู้จองซื้อรายที่ธนาคารไม่สามารถเรียกเก็บเงินตามเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ได้จากการเรียกเก็บเงิน

(ข) ผู้ที่ยื่นความจำนงค์ในการจองซื้อและได้ชำระค่าจองซื้อไว้แล้ว จะยกเลิกการจองซื้อและขอเงินคืนไม่ได้ ทั้งนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 มีสิทธิปฏิเสธหรือยกเลิกการจองซื้อของผู้จองซื้อที่ดำเนินการไม่ครบถ้วนตามข้อ (ก) – (จ) ได้

(ข) ในกรณีที่ผู้จองซื้อประสงค์จะรับเงินคืนค่าจองซื้อโดยการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร ผู้จองซื้อจะต้องแนบสำเนาสมุดบัญชีเงินฝากธนาคารหน้าที่มีชื่อผู้จองซื้อ และเลขที่บัญชีเงินฝาก หรือสำเนาแสดงรายการเคลื่อนไหวของรายการบัญชี (Bank Statement) พร้อมทั้งลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง โดยชื่อของเจ้าของบัญชีต้องเป็นชื่อเดียวกับผู้จองซื้อเท่านั้น

(ณ) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 อาจพิจารณาเปลี่ยนแปลงการจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่ผู้จองซื้อเนื่องจากไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อหรือผู้จองซื้อรายใดรายหนึ่งไม่ดำเนินการชำระเงินภายในเวลาที่กำหนด หรือผู้จองซื้อไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข วิธีการจองซื้อและวิธีการชำระเงินค่าจองซื้อตามที่ระบุไว้ รวมทั้งขอสงวนสิทธิในการใช้ดุลยพินิจในการรับชำระค่าจองซื้อหุ้น เพื่อให้การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มเติมในครั้งนี้อย่างประสบความสำเร็จในการขายสูงสุด ทั้งนี้ การดำเนินการดังกล่าวจะอยู่ภายใต้ดุลยพินิจของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 แต่เพียงผู้เดียว

นอกจากนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิในการใช้ดุลยพินิจในการรับชำระค่าจองซื้อหุ้น เพื่อให้การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มเติมในครั้งนี้อย่างประสบความสำเร็จในการขายสูงสุด

(ญ) ข้อกำหนดอื่นๆ เกี่ยวกับการจองซื้อหุ้นสามัญให้เป็นไปตามรายละเอียด หรือขั้นตอน หรือเงื่อนไขที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 อาจกำหนดเพิ่มเติมสำหรับลูกค้าของตน

6.7.4 สำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย

เว้นแต่จะได้รับแจ้งการเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างอื่นจากผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุในข้อ 6.2.1 ผู้จองซื้อประเภทกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทหรือบริษัทย่อย จะต้องปฏิบัติตามวิธีการดังต่อไปนี้

(ก) ผู้จองซื้อจะต้องจองซื้อหุ้นสามัญขั้นต่ำจำนวน 1,000 หุ้น และจะต้องเพิ่มเป็นจำนวนทวีคูณของ 100 หุ้น โดยผู้จองซื้อจะต้องกรอกรายละเอียดการจองซื้อในใบจองซื้อหุ้นสามัญให้ถูกต้อง ครบถ้วนและชัดเจนพร้อมลงลายมือชื่อ ทั้งนี้ ผู้จองซื้อจะต้องแนบเอกสารประกอบการจองซื้อ ดังนี้

ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทย

สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุพร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง หรือในกรณีที่ เป็นบัตรประจำตัวประชาชนตลอดชีพให้แนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนดังกล่าวและสำเนาทะเบียนบ้านที่มีเลขประจำตัวประชาชน 13 หลัก หรือสำเนาเอกสารทางราชการอื่นที่มีเลขประจำตัวประชาชน 13 หลัก พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง

ผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติต่างด้าว

สำเนาใบต่างด้าวหรือหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง

วิธีการจองซื้อ

กรณีผู้จองซื้อประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทยและต่างด้าว เป็นผู้ที่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือเปิดบัญชีอื่นๆ กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และได้ผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence : KYC/CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีก่อนการจองซื้อ รวมทั้ง ได้จัดทำแบบสอบถามเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการจัดเก็บภาษีบุคคลอเมริกัน (U.S. Person) ที่อยู่นอกประเทศสหรัฐอเมริกา (Foreign Account Tax Compliance Act : FATCA) กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 แล้ว ผู้จองซื้อดังกล่าวจะต้องกรอกรายละเอียดในเอกสารใบจองซื้อและลงลายมือชื่อ เพื่อใช้เป็นหลักฐานในการจองซื้อหุ้นสามัญ ให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 โดยไม่ต้องแนบเอกสารใดๆ ประกอบการจองซื้อ

ทั้งนี้ หากไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กล่าวข้างต้น ผู้จองซื้อจะต้องกรอกรายละเอียดในเอกสารใบจองซื้อ เพื่อใช้เป็นหลักฐานในการจองซื้อหุ้นสามัญ และแนบแบบประเมินความสามารถในการรับความเสี่ยง (Suitability Test) ประกอบการจองซื้อ ให้ถูกต้อง ครบถ้วนและชัดเจน พร้อมลงลายมือชื่อผู้จองซื้อให้แก่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 นอกจากนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิ์ที่จะขอเอกสารประกอบการจองซื้อเพิ่มเติมจากผู้จองซื้อ รวมถึงเอกสารดังต่อไปนี้

(1) สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุ และ/หรือเอกสารอื่นๆ ตามที่ระบุในเอกสารประกอบการจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง

(2) เอกสารตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence: KYC/CDD)

(3) แบบสอบถามเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการจัดเก็บภาษีบุคคลอเมริกัน (U.S Person) ที่อยู่นอกประเทศสหรัฐอเมริกา (Foreign Account Tax Compliance Act : FATCA)

นอกจากนี้ หากผู้จองซื้อประสงค์ที่จะรับการจัดสรรหุ้นสามัญไว้ในบัญชีบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ ผู้จองซื้อจะต้องกรอกแบบฟอร์มพร้อมแนบเอกสารที่เกี่ยวข้องตามที่ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์กำหนด พร้อมลงนามรับรองความถูกต้องของข้อมูล เพื่อเป็นเอกสารประกอบการจองซื้อ ทั้งนี้ หากปรากฏข้อบ่งชี้ว่า ผู้จองซื้อเป็นบุคคลอเมริกันตามกฎหมาย FATCA ผู้จองซื้อยินยอมที่จะรับการจัดสรรหุ้นสามัญเป็นใบหุ้น และได้รับทราบเงื่อนไขการรับใบหุ้นตามที่ระบุข้างต้นแล้ว

(ข) ผู้จองซื้อสามารถจองซื้อได้ที่สำนักงานของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ภายในระยะเวลาการจองซื้อ คือ ตั้งแต่เวลา 08.30 น. ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 1-2 และ 5 กันยายน 2565

(ค) ผู้จองซื้อต้องชำระเงินค่าจองซื้อครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ ที่ราคา 2.34 บาทต่อหุ้น โดยวิธีชำระเงินมีดังนี้

กรณีชำระด้วยเช็คบุคคล หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์

ชำระเงินค่าจองซื้อตั้งแต่เวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 12.00 น. ของวันที่ 2 กันยายน 2565 โดยเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ จะต้องลงวันที่ไม่เกินวันที่ 2 กันยายน 2565 แต่ต้องหลังจากวันที่แบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนมีผลใช้บังคับแล้ว

ในกรณีที่ชำระค่าจองซื้อเป็นเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ จะต้องสามารถเรียกเก็บเงินได้จากสำนักหักบัญชีในเขตกรุงเทพมหานคร ภายใน 1 วันทำการ และหากชำระเป็นเช็คบุคคล ชื่อเจ้าของเช็คต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อผู้จองซื้อเท่านั้น

กรณีชำระด้วยการโอนเงิน

ชำระเงินค่าจองซื้อเป็นเงินโอนอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) หรือโดยหักจากเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย เพื่อให้ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายสามารถดำเนินการได้ในระหว่างเวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 5 กันยายน 2565

ชำระเงินค่าจองเป็นเงินโอนหรือการโอนเงินผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) สามารถดำเนินการได้ในระหว่างเวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 5 กันยายน 2565

ทั้งนี้ ผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายหรือค่าธรรมเนียมธนาคาร (ถ้ามี) ต่างหากจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญ (จำนวนเงินที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ได้รับต้องเท่ากับยอดจองซื้อเต็มจำนวน)

การชำระเงินค่าจองซื้อผ่านระบบโอนเงินอัตโนมัติจะกระทำได้เฉพาะผู้จองซื้อที่ได้เปิดบัญชีเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์หรือบัญชีประเภทอื่นๆ กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ที่ได้ดำเนินการแจ้งความประสงค์ให้โอนเงินเพื่อชำระค่าภาระผูกพันโดยอัตโนมัติ และระบบการโอนเงินอัตโนมัติดังกล่าวมีผลบังคับแล้วในวันจองซื้อ

ในกรณีที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตัดเงินจากระบบเงินโอนอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) ไม่ผ่าน หรือหักจากเงินที่ฝากอยู่กับผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายไม่ได้ ผู้จองซื้อจะต้องชำระค่าจองซื้อเต็มจำนวนที่จองซื้อ โดยชำระเป็นเงินโอนเข้าบัญชีของซื้อหุ้นที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายหลักและรับประกันการจำหน่ายกำหนด พร้อมส่งหลักฐานการโอนเงินมายังผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

(ง) ผู้จองซื้อที่ชำระเงินค่าจองซื้อด้วยการโอนเงิน การโอนเงินผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) การโอนเงินผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) เชื่อบุคคล แคชเชียร์เช็คหรือดราฟท์ ให้โอนเงินค่าจองซื้อ หรือขีดคร่อมและส่งจ่ายเช็ค เข้าบัญชี จองซื้อหุ้นสามัญที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 กำหนด ซึ่งผู้จองซื้อสามารถสอบถามชื่อและเลขที่บัญชีของซื้อได้จากผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1

(จ) ผู้จองซื้อต้องนำใบจองซื้อและเอกสารประกอบการจองซื้อในข้อ (ก) พร้อมหลักฐานการชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญในข้อ (ค) มายืนยันความจำนองของซื้อได้ที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ตั้งแต่เวลา 08.30 น. ของวันที่ 1 กันยายน 2565 ถึงเวลา 17.00 น. ของวันที่ 5 กันยายน 2565

(ฉ) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 จะนำเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ของผู้จองซื้อทุกรายเข้าบัญชีของซื้อหุ้นที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 กำหนด เพื่อเรียกเก็บเงิน และจะตัดสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญของผู้จองซื้อรายที่ธนาคารไม่สามารถเรียกเก็บเงินตามเช็คบุคคล แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟท์ได้จากการเรียกเก็บเงิน

(ช) ผู้ที่ยื่นความจำนองในการจองซื้อและได้ชำระค่าจองซื้อไว้แล้ว จะยกเลิกการจองซื้อและขอเงินคืนไม่ได้ ทั้งนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 มีสิทธิปฏิเสธหรือยกเลิกการจองซื้อของผู้จองซื้อที่ดำเนินการไม่ครบถ้วนตามข้อ (ก) – (จ) ได้

(ซ) ในกรณีที่ผู้จองซื้อประสงค์จะรับเงินคืนค่าจองซื้อโดยการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร ผู้จองซื้อจะต้องแนบสำเนาสมุดบัญชีเงินฝากธนาคารหน้าที่มีชื่อผู้จองซื้อ หรือสำเนาแสดงรายการเคลื่อนไหวของรายการบัญชี (Bank Statement) พร้อมทั้งลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง โดยชื่อของเจ้าของบัญชีต้องเป็นชื่อเดียวกับผู้จองซื้อเท่านั้น

(ฌ) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 อาจพิจารณาเปลี่ยนแปลงการจัดสรรหุ้นสามัญให้แก่ผู้จองซื้อเนื่องจากไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อหรือผู้จองซื้อรายใดรายหนึ่งไม่ดำเนินการชำระเงินภายในเวลาที่กำหนด หรือผู้จองซื้อไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข วิธีการจองซื้อและวิธีการชำระเงินค่าจองซื้อตามที่ระบุไว้ ทั้งนี้ การดำเนินการดังกล่าวจะอยู่ภายใต้ดุลยพินิจของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 แต่เพียงผู้เดียว

นอกจากนี้ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 ขอสงวนสิทธิในการใช้ดุลยพินิจในการรับชำระค่าจองซื้อหุ้น เพื่อให้การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ประสบความสำเร็จในการขายสูงสุด

(ญ) ข้อกำหนดอื่นๆ เกี่ยวกับการจองซื้อหุ้นสามัญให้เป็นไปตามรายละเอียด หรือขั้นตอน หรือเงื่อนไขที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 อาจกำหนดเพิ่มเติมสำหรับลูกค้าของตน

6.8 การจัดสรรในกรณีที่ผู้จองซื้อหลักทรัพย์เกินกว่าจำนวนหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

ในกรณีที่มีการจองซื้อหุ้นสามัญเกินกว่าจำนวนหุ้นสามัญที่จัดสรรให้ตามที่ระบุในข้อ 1.2 สัดส่วนการเสนอขายหลักทรัพย์ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2.2 จะดำเนินการตามหลักเกณฑ์และวิธีการจัดสรรหลักทรัพย์ในข้อ 6.6 ทั้งนี้ สำหรับผู้จองซื้อที่ไม่ได้รับการจัดสรรหรือได้รับจัดสรรน้อยกว่าจำนวนที่จองซื้อจะได้รับคืนเงินค่าจองซื้อตามรายละเอียดในข้อ 6.9

6.9 วิธีการคืนเงินค่าจองซื้อหลักทรัพย์

6.9.1 กรณีที่ผู้จองซื้อไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญ (ถ้ามี)

ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุใน 6.2.1 และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายตามที่ระบุใน 6.2.2 รายที่เป็นผู้รับจองซื้อหุ้นสามัญจากผู้จองซื้อที่ไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญรายนั้นๆ จะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อ โดยไม่มีดอกเบี้ย และ/หรือค่าเสียหายใดๆ ให้แก่ผู้จองซื้อผ่านตนและที่ไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญดังกล่าว ตามที่ผู้จองซื้อระบุไว้ในใบจองซื้อภายในระยะเวลาดังต่อไปนี้

ประเภทผู้จองซื้อ	ช่องทางการคืนเงิน	ระยะเวลาคืนเงิน นับจากวันสิ้นสุด ระยะเวลาการจองซื้อ
ผู้จองซื้อเป็นผู้ใช้บริการของ ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	- นำเข้าบัญชีเงินฝากธนาคารของลูกค้าผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (ATS) หรือ - โอนเงินผ่านบัญชีธนาคารตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ	ภายใน 5 วันทำการ
ผู้จองซื้อไม่ได้เป็นผู้ใช้บริการของ ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	โอนเงินผ่านบัญชีธนาคารตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ หรือ	ภายใน 7 วันทำการ
	เช็คขีดคร่อมส่งจ่ายผู้จองซื้อหุ้นสามัญตามชื่อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ และส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ	ภายใน 10 วันทำการ

ในกรณีที่ผู้จองซื้อเลือกรับคืนเงินค่าจองซื้อโดยการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายรายที่มีหน้าที่คืนเงินค่าจองซื้อจะคืนเงินค่าจองซื้อโดยวิธีโอนเข้าบัญชีเงินฝากธนาคารประเภทบัญชีออมทรัพย์ หรือบัญชีกระแสรายวันที่เปิดไว้กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยของผู้จองซื้อ โดยชื่อผู้จองซื้อจะต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อเจ้าของบัญชีเงินฝากเท่านั้น ในกรณีที่ผู้จองซื้อรายใดมีได้แนบสำเนาสมุดเงินฝากหน้าที่มีชื่อผู้จองซื้อและเลขที่บัญชีเงินฝาก หรือสำเนาแสดงรายการเคลื่อนไหวของรายการบัญชี (Bank Statement) พร้อมทั้งลงนามรับรองสำเนาถูกต้องมากับใบจองซื้อ หรือในกรณีที่ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ไม่สามารถดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อ โดยวิธีการโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากธนาคารประเภทออมทรัพย์ หรือบัญชีกระแสรายวันที่เปิดไว้กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยของผู้จองซื้อได้ ไม่ว่าจะด้วยสาเหตุใดก็ตาม ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายรายที่มีหน้าที่คืนเงินค่าจองซื้อ จะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อให้แก่ผู้จองซื้อเป็นเช็ค แคชเชียร์เช็ค หรือดราฟต์ขีดคร่อมเฉพาะส่งจ่ายในนามผู้จองซื้อ โดยส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ

ในกรณีที่ผู้จองซื้อเลือกรับคืนเงินค่าจองซื้อเป็นเช็ค หรือในกรณีที่ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ไม่สามารถดำเนินการคืนเงินโดยโอนเข้าบัญชีเงินฝาก และดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อเป็นเช็คแทน ผู้จองซื้อจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการเรียกเก็บเช็คต่างสำนักหักบัญชีหรือเช็คต่างธนาคาร (ถ้ามี) ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้จองซื้อไม่สามารถคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญให้แก่ผู้จองซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดดังกล่าว นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายรายที่มีหน้าที่ต้องคืนเงินค่าจองซื้อแต่ไม่สามารถจัดส่งคืนได้โดยถูกต้องภายในระยะเวลาดังกล่าว จะต้องชำระดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ให้แก่ผู้จองซื้อ โดยคำนวณจากจำนวนเงิน ค่าจองซื้อหุ้นสามัญที่ไม่ได้รับการจัดสรร นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาดังกล่าว จนถึงวันที่ผู้จองซื้อได้รับคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นแล้ว อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าในกรณีใดๆ หากได้มีการส่งเช็คคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ระบุไว้ในใบจองซื้อโดยถูกต้องแล้ว ให้ถือว่าผู้จองซื้อได้รับคืนเงินค่าจองซื้อแล้วโดยชอบ และผู้จองซื้อจะไม่มีสิทธิเรียกร้องดอกเบี้ยหรือค่าเสียหายใดๆ อีกต่อไป

ทั้งนี้ หากเกิดความผิดพลาดในการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อ หรือการสูญหายในการจัดส่งเช็ค ซึ่งไม่ใช่ความผิดของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายดังกล่าว เช่น

ข้อมูลชื่อ ที่อยู่ ของผู้จองซื้อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ ข้อมูลบัญชีธนาคาร หรือข้อมูลอื่นๆ ไม่ชัดเจนหรือไม่ครบถ้วน ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายดังกล่าวจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดขึ้นจากกรณีดังกล่าว

6.9.2 กรณีที่ผู้จองซื้อได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญไม่ครบตามจำนวนหุ้นสามัญที่จองซื้อ

ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย รายที่เป็นผู้รับจองซื้อหุ้นสามัญจากผู้จองซื้อที่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญไม่ครบตามจำนวนที่จองซื้อรายนั้นๆ จะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรโดยไม่มีดอกเบี้ย และ/หรือค่าเสียหายใดๆ ให้แก่ผู้จองซื้อที่ไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญครบตามจำนวนที่จองซื้อ ตามที่ผู้จองซื้อระบุไว้ในใบจองซื้อภายในระยะเวลาดังต่อไปนี้

ประเภทผู้จองซื้อ	ช่องทางการคืนเงิน	ระยะเวลาคืนเงิน นับจากวันสิ้นสุด ระยะเวลาการจองซื้อ
ผู้จองซื้อเป็นผู้ใช้บริการของ ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	- นำเข้าบัญชีเงินฝากธนาคารของลูกค้านผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (ATS) หรือ - โอนเงินผ่านบัญชีธนาคารตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ	ภายใน 5 วันทำการ
ผู้จองซื้อไม่ได้เป็นผู้ใช้บริการ ของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	- โอนเงินผ่านบัญชีธนาคารตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ หรือ - เช็คขีดคร่อมสั่งจ่ายผู้จองซื้อหุ้นสามัญตามชื่อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ และส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ	ภายใน 7 วันทำการ ภายใน 10 วันทำการ

ในกรณีที่ผู้จองซื้อเลือกรับคืนเงินค่าจองซื้อโดยการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายรายที่มีหน้าที่คืนเงินค่าจองซื้อคืนเงินค่าจองซื้อในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรโดยวิธีโอนเข้าบัญชีเงินฝากธนาคารประเภทบัญชีออมทรัพย์ หรือบัญชีกระแสรายวันที่เปิดไว้กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยของผู้จองซื้อ โดยชื่อผู้จองซื้อจะต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อเจ้าของบัญชีเงินฝากเท่านั้น ในกรณีที่ผู้จองซื้อรายใดมิได้แนบสำเนาสมุดเงินฝากหน้าที่มีชื่อผู้จองซื้อและเลขที่บัญชีเงินฝาก หรือสำเนาแสดงรายการเคลื่อนไหวของรายการบัญชี (Bank Statement) พร้อมทั้งลงนามรับรองสำเนาถูกต้องมากับใบจองซื้อ หรือในกรณีที่ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ไม่สามารถดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรร โดยวิธีการโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากธนาคารประเภทออมทรัพย์ หรือบัญชีกระแสรายวันที่เปิดไว้กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยของผู้จองซื้อได้ ไม่ว่าจะด้วยสาเหตุใดก็ตาม ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายรายที่มีหน้าที่คืนเงินค่าจองซื้อจะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรให้แก่ผู้จองซื้อเป็นเช็คขีดคร่อมเฉพาะสั่งจ่ายในนามผู้จองซื้อ โดยส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ

ในกรณีที่ผู้จองซื้อเลือกรับคืนเงินค่าจองซื้อเป็นเช็ค หรือในกรณีที่ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ไม่สามารถดำเนินการคืนเงินโดยโอนเข้าบัญชีเงินฝาก และดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรเป็นเช็คแทน ผู้จองซื้อจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการเรียกเก็บเช็คต่างสำนักหักบัญชีหรือเช็คต่างธนาคาร (ถ้ามี) ทั้งนี้ ในกรณีที่ไม่สามารถคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรให้แก่ผู้จองซื้อได้ภายในระยะเวลาดังกล่าว นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายรายที่มีหน้าที่ต้องคืนเงินค่าจองซื้อจะต้องชำระดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ให้แก่ผู้จองซื้อ โดยคำนวณจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญที่ไม่ได้รับการจัดสรรนับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาดังกล่าว จนถึงวันที่ผู้จองซื้อหุ้นได้รับคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรแล้ว อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าในกรณีใดๆ หากได้มีการส่งเช็คคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่

อยู่ที่ระบุในใบจองซื้อโดยถูกต้องแล้ว ให้ถือว่าผู้จองซื้อได้รับคืนเงินค่าจองซื้อในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรแล้วโดยชอบ และผู้จองซื้อจะไม่มีสิทธิเรียกร้องดอกเบี้ยหรือค่าเสียหายใดๆ อีกต่อไป

ทั้งนี้ หากเกิดความผิดพลาดในการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อ หรือการสูญหายในการจัดส่งเช็ค ซึ่งไม่ใช่ความผิดของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายดังกล่าว เช่น ข้อมูลชื่อ ที่อยู่ ของผู้จองซื้อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ ข้อมูลบัญชีธนาคาร หรือข้อมูลอื่นๆ ไม่ชัดเจนหรือไม่ครบถ้วน ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายดังกล่าวจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดขึ้นจากกรณีดังกล่าว

6.9.3 กรณีที่ผู้จองซื้อไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเนื่องจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญ หรือเนื่องจากการปฏิบัติผิดเงื่อนไขการจองซื้อ

ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย ที่เป็นผู้รับจองซื้อหุ้นสามัญจากผู้จองซื้อที่ได้รับจัดสรรรายนั้นๆ จะดำเนินการคืนเช็คค่าจองซื้อหุ้นสามัญให้แก่ผู้จองซื้อที่ไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญ อันเนื่องมาจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญตามเช็คค่าจองซื้อหุ้นสามัญ โดยผู้จองซื้อจะต้องติดต่อขอรับเช็คฉบับดังกล่าวคืนจากผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายดังกล่าว ภายใน 7 วัน นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อ หากผู้จองซื้อไม่ทำการติดต่อขอรับเช็คภายในระยะเวลาดังกล่าว ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายรายที่เป็นผู้รับจองซื้อหุ้นสามัญจากผู้จองซื้อที่ไม่ได้รับจัดสรรรายนั้นๆ จะจัดส่งเช็คคืนให้แก่ผู้จองซื้อทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ระบุในใบจองซื้อ

ทั้งนี้ หากผู้จองซื้อไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญอันเนื่องมาจากการปฏิบัติผิดเงื่อนไขการจองซื้อ ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายรายที่เป็นผู้รับจองซื้อหุ้นสามัญจากผู้จองซื้อที่ปฏิบัติผิดเงื่อนไขการจองซื้อดังกล่าวจะดำเนินการให้มีการคืนเงินค่าจองซื้อตามค่าที่ผู้จองซื้อระบุไว้ในใบจองซื้อภายในระยะเวลาดังต่อไปนี้

ประเภทผู้จองซื้อ	ช่องทางการคืนเงิน	ระยะเวลาคืนเงิน นับจากวันสิ้นสุด ระยะเวลาการจองซื้อ
ผู้จองซื้อเป็นผู้ใช้บริการของ ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	- นำเข้าบัญชีเงินฝากธนาคารของลูกค้านผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (ATS) หรือ - โอนเงินผ่านบัญชีธนาคารตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ	ภายใน 5 วันทำการ
ผู้จองซื้อไม่ได้เป็นผู้ใช้บริการของ ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	โอนเงินผ่านบัญชีธนาคารตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ หรือ	ภายใน 7 วันทำการ
	เช็คขีดคร่อมส่งจ่ายผู้จองซื้อหุ้นสามัญตามชื่อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ และส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ	ภายใน 10 วันทำการ

โดยผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินหรือค่าธรรมเนียมการเรียกเก็บเช็คต่างสำนักหักบัญชี หรือเช็คต่างธนาคาร (ถ้ามี)

6.9.4 กรณีที่มีการยกเลิกการเสนอขายหุ้นสามัญ

(ก) กรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่ระบุไว้ในข้อ 6.3.1 เงื่อนไขในการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ และผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายใช้สิทธิยกเลิกการเสนอขายและการจัดจำหน่ายหุ้นสามัญ ให้ถือว่าผู้จองซื้อทุกรายใช้สิทธิยกเลิกการจองซื้อหุ้นสามัญทันที

(ข) กรณีที่เกิดเหตุการณ์อื่นใดที่ทำให้บริษัทต้องระงับ หรือหยุดการเสนอขายหุ้นสามัญ หรือไม่สามารถส่งมอบหุ้นสามัญที่เสนอขายได้ และผู้จองซื้อได้ใช้สิทธิยกเลิกการจองซื้อหุ้นสามัญ โดยผู้จองซื้อจะต้องแจ้งความประสงค์ต่อผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย ซึ่งเป็นผู้รับจองซื้อ ภายใน 5 วันทำการนับแต่วันที่เกิดเหตุการณ์ดังกล่าว

หากเกิดเหตุการณ์ตามข้อ (ก) หรือข้อ (ข) ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายรายที่รับจองซื้อหุ้นสามัญจากผู้จองซื้อที่ยกเลิกการจองซื้อดังกล่าวจะดำเนินการให้มีการส่งมอบเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญ โดยไม่มีดอกเบี้ยหรือค่าเสียหายใดๆ ให้แก่ผู้จองซื้อรายที่ได้ใช้สิทธิยกเลิกการจองซื้อหุ้นสามัญนั้นๆ ตามชื่อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อโดยผู้จองซื้อต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการเรียกเก็บเช็คต่างสำนักหักบัญชีหรือเช็คต่างธนาคาร (ถ้ามี) ตามช่องทางการคืนเงินดังนี้

ประเภทผู้จองซื้อ	ช่องทางการคืนเงิน	ระยะเวลาคืนเงิน นับจากวันยกเลิกการเสนอขายหรือวันที่ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ได้รับแจ้งยกเลิกการจองซื้อจากผู้จองซื้อ
ผู้จองซื้อเป็นผู้ใช้บริการของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	- นำเข้าบัญชีเงินฝากธนาคารของลูกค้าผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (ATS) หรือ - โอนเงินผ่านบัญชีธนาคารตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ	ภายใน 5 วันทำการ
ผู้จองซื้อไม่ได้เป็นผู้ใช้บริการของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	โอนเงินผ่านบัญชีธนาคารตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ หรือ	ภายใน 7 วันทำการ
	เช็คขีดคร่อมส่งจ่ายผู้จองซื้อหุ้นสามัญตามชื่อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ และส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ	ภายใน 10 วันทำการ

ทั้งนี้ ในกรณีที่ไม่สามารถคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญให้แก่ผู้จองซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดดังกล่าว ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย หรือผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย รายที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการส่งคืนเงินดังกล่าวจะต้องชำระดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ให้แก่ผู้จองซื้อ โดยคำนวณจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญที่ไม่ได้รับการจัดสรรนับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาดังกล่าว จนถึงวันที่ผู้จองซื้อได้รับชำระคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญ อย่างไรก็ตาม ไม่ว่ากรณีใดๆ หากได้มีการโอนเงินค่าจองซื้อเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) หรือ โอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อหรือส่งเช็คคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ระบุไว้ในใบจองซื้อโดยถูกต้องแล้ว ให้ถือว่าผู้จองซื้อได้รับเงินค่าจองซื้อคืนแล้วโดยชอบ และผู้จองซื้อจะไม่มีสิทธิเรียกร้องดอกเบี้ยและ/หรือค่าเสียหายใดๆ อีกต่อไป และจะไม่เรียกร้องให้ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์รับผิดชอบใดๆ จากการยกเลิกการเสนอขายหรือการจัดจำหน่ายหุ้นสามัญแต่อย่างใด

หากเกิดความผิดพลาดในการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อ หรือการสูญหายในการจัดส่งเช็ค ซึ่งไม่ใช่ความผิดของผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายดังกล่าว เช่น ข้อมูลชื่อ ที่อยู่ ของผู้จองซื้อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ ข้อมูลบัญชีธนาคาร หรือข้อมูลอื่นๆ ไม่ชัดเจนหรือไม่ครบถ้วน ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดขึ้นจากกรณีดังกล่าว

6.10 วิธีการส่งมอบหลักทรัพย์

ปัจจุบันศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ได้ตกลงรับหน้าที่เป็นนายทะเบียนหุ้นให้กับบริษัท และให้บริการรับฝากใบหุ้นที่จองซื้อในการเสนอขายครั้งนี้ กล่าวคือ ผู้จองซื้อสามารถใช้บริการของศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ เพื่อขอให้นำหุ้นสามัญที่ตนได้รับการจัดสรรเข้าสู่ระบบซื้อขายแบบไร้ใบหุ้น (Scripless System) ได้ทันที ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้จองซื้อสามารถขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ทันทีที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ อนุญาตให้หุ้นสามัญของบริษัท เริ่มทำการซื้อขายได้ในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ในการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้ ผู้จองซื้อสามารถเลือกให้บริษัทดำเนินการในกรณีใดกรณีหนึ่ง ดังต่อไปนี้

(1) ในกรณีที่ผู้จองซื้อประสงค์ที่จะฝากหุ้นสามัญไว้ในบัญชีของบริษัทหลักทรัพย์ซึ่งผู้จองซื้อไม่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์อยู่ ในกรณีนี้ บริษัทจะดำเนินการนำหุ้นสามัญที่ได้รับจัดสรรไว้ในชื่อ “บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อผู้ฝาก” และศูนย์รับฝากหลักทรัพย์จะบันทึกยอดบัญชีจำนวนหุ้นสามัญที่บริษัทหลักทรัพย์นั้นฝากหุ้นสามัญอยู่ และออกหลักฐานการฝากให้แก่ผู้จองซื้อ

ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์นั้นจะบันทึกยอดบัญชีจำนวนหุ้นสามัญที่ผู้จองซื้อฝากไว้ในกรณีดังกล่าว ผู้ที่ได้รับการจัดสรรจะสามารถขายหุ้นสามัญที่ได้รับการจัดสรรในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ทันทีที่หุ้นสามัญของบริษัท เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ในกรณีที่ผู้จองซื้อเลือกให้บริษัทดำเนินการตามข้อ 6.10(1) นี้ ชื่อของผู้จองซื้อจะต้องตรงกับชื่อเจ้าของบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่ผู้จองซื้อประสงค์จะฝากหุ้นสามัญไว้ในบัญชีของบริษัทหลักทรัพย์ดังกล่าว มิฉะนั้นแล้วบริษัทขอสงวนสิทธิ์ดำเนินการนำหุ้นสามัญตามจำนวนที่ได้รับการจัดสรรนั้นไว้ในชื่อ “บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อผู้ฝาก” โดยนำหุ้นเข้าฝากในบัญชีบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 ทั้งนี้ ผู้จองซื้อสามารถมอบหมายให้บริษัทหลักทรัพย์ที่ผู้จองซื้อไม่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ ดำเนินการโอนหุ้นดังกล่าวเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่เป็นชื่อของผู้จองซื้อได้ต่อไป

(2) ในกรณีที่ผู้จองซื้อประสงค์ที่จะฝากหุ้นสามัญในบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 กรณีนี้ บริษัทจะดำเนินการนำหุ้นสามัญที่ได้รับจัดสรรฝากไว้กับศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ และศูนย์รับฝากหลักทรัพย์จะบันทึกยอดบัญชีจำนวนหุ้นสามัญตามจำนวนที่ผู้จองซื้อได้รับการจัดสรรไว้ในบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 และออกหลักฐานการฝากให้แก่ผู้จองซื้อ โดยผู้จองซื้อจะต้องกรอกแบบฟอร์มพร้อมแนบเอกสารที่เกี่ยวข้องตามที่ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์กำหนด พร้อมลงนามรับรองความถูกต้องของข้อมูลเพื่อนำส่งให้แก่ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ ทั้งนี้ หากปรากฏข้อบ่งชี้ว่า ผู้จองซื้อเป็นบุคคลอเมริกันตามกฎหมาย FATCA ผู้จองซื้อยินยอมที่จะรับการจัดสรรหุ้นสามัญเป็นใบหุ้น และยินยอมให้จัดส่งใบหุ้นให้ผู้จองซื้อตามชื่อที่อยู่ที่ระบุไว้ในใบจองซื้อทางไปรษณีย์ลงทะเบียน และมอบหมายให้บริษัท ดำเนินการใด ๆ เพื่อทำการจัดทำใบหุ้นและส่งมอบใบหุ้นให้แก่ผู้จองซื้อภายใน 15 วันทำการนับจากวันที่สิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อ ดังนั้น ผู้จองซื้ออาจได้รับใบหุ้นล่วงหน้าซื้อขายวันแรกในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งบริษัท จะไม่รับผิดชอบในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถขายหุ้นที่ได้รับจัดสรรได้ทันวันที่หุ้นสามัญของบริษัท เริ่มทำการซื้อขายได้ในวันแรกในตลาดหลักทรัพย์ฯ นอกจากนี้ หากผู้จองซื้อไม่ประสงค์จะกรอกหรือนำส่งแบบฟอร์มพร้อมแนบเอกสารที่เกี่ยวข้องตามที่ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์กำหนด หรือกรอกข้อมูลไม่ครบถ้วน หรือไม่ระบุเลือกวิธีการส่งมอบหุ้นสามัญกรณีใดกรณีหนึ่งในใบจองซื้อหรือระบุไม่ชัดเจน บริษัทขอสงวนสิทธิ์ดำเนินการนำหุ้นสามัญตามจำนวนที่ได้รับการจัดสรรนั้นไว้ในชื่อ “บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อผู้ฝาก” โดยนำหุ้นเข้าฝากในบัญชีบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 ซึ่งผู้จองซื้อสามารถมอบหมายให้บริษัทหลักทรัพย์ที่ผู้จองซื้อไม่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ดำเนินการโอนหุ้นดังกล่าวเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่เป็นชื่อของผู้จองซื้อได้ต่อไป

ทั้งนี้ ผู้จองซื้อสามารถแจ้งความประสงค์ในการขอออกใบหุ้นได้ ภายหลังหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ และได้มีการฝากหุ้นสามัญตามจำนวนที่ได้รับการจัดสรรนั้นเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์หรือบัญชีบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์แล้ว โดยผู้จองซื้อจะเสียค่าธรรมเนียมตามที่ บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด กำหนด