



แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี 2561

(แบบ 56-1)

บริษัท ดู เดย์ ดรีม จำกัด (มหาชน)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561



แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี 2561

(แบบ 56-1)

บริษัท ดู เดย์ ดรีม จำกัด (มหาชน)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561

สารบัญ

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	2
2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ.....	8
3. ปัจจัยความเสี่ยง	43
4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ.....	50
5. ข้อพิพาททางกฎหมาย	56
6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	57

ส่วนที่ 2 การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น	61
8. โครงสร้างการจัดการ	64
9. การกำกับดูแลกิจการ	76
10. ความรับผิดชอบต่อสังคม.....	100
11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง.....	109
12. รายการระหว่างกัน.....	114

ส่วนที่ 3 ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ.....	126
14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ.....	134

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล.....	142
------------------------------------	-----

เอกสารแนบ

เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท	143
เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	154
เอกสารแนบ 3 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน.....	155
เอกสารแนบ 4 รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน	156



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ดู เดย์ ตรึม จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) ดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว (Skin Care) ที่มีคุณภาพสูงภายใต้เครื่องหมายการค้า “NAMU LIFE” โดยมีชื่อกลุ่มผลิตภัณฑ์ว่า “SNAILWHITE” ภายใต้แนวคิด “Beauty is Healthy” ที่เชื่อว่าผิวสวยที่แท้จริงคือผิวสวยสุขภาพดีในแบบที่เป็นคุณ ซึ่งแนวคิดดังกล่าวได้สะท้อนในการออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อการบำรุงทุกสภาพผิว ให้ลูกค้ามีผิวสุขภาพดีเปล่งปลั่งจากภายในอย่างเป็นธรรมชาติ โดยบริษัทฯ มีความใส่ใจในรายละเอียดทุกขั้นตอนการผลิต เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีคุณภาพที่ดีเยี่ยม ตั้งแต่การมุ่งมั่นคัดสรรวัตถุดิบอย่างพิถีพิถันจากบริษัทผู้ผลิตชั้นนำในประเทศ โดยพิจารณาจากคุณภาพและความน่าเชื่อถือเป็นลำดับแรก อีกทั้ง บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบการผลิตให้มีประสิทธิภาพ เพื่อผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพปลอดภัย มุ่งเน้นการมีส่วนร่วมของพนักงานทุกคนที่ร่วมกันแสวงหาแนวทางใหม่ๆ เพื่อปรับปรุงวิธีการทำงานและสภาพแวดล้อมการทำงานให้ดีขึ้นต่อเนื่องอยู่เสมอ มีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนจัดจำหน่าย เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์มีคุณภาพปลอดภัย ก่อนถึงมือผู้บริโภค โดยในทุกขั้นตอนการดำเนินงานบริษัทฯ ได้มีฝ่ายควบคุมคุณภาพ เพื่อทำการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของสินค้าให้อยู่ในเกณฑ์และมาตรฐานตามที่กำหนด ตลอดจนมีการวิจัยและพัฒนา คิดค้นผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ ควบคู่ไปกับการศึกษาทิศทางของตลาด เพื่อที่จะตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าที่มีความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมใหม่ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในคุณภาพบรรจุภัณฑ์ที่ถูกออกแบบให้มีการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ด้านในอย่างปลอดภัย คงทน และง่ายต่อการใช้งาน รวมถึงกำหนดมาตรฐานการขนส่งและการจัดเก็บสินค้า โดยคำนึงถึงประโยชน์ต่อผู้บริโภคเป็นหลัก

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ และค่านิยมองค์กร

วิสัยทัศน์

การเป็น 1 ใน 3 ของบริษัทชั้นนำด้านความงามในภูมิภาคเอเชีย

พันธกิจ

เราจะสร้างสรรค์ให้ทุกคนมีผิวสุขภาพดีเพื่อผิวสวยที่แท้จริง

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะก้าวเป็นอันดับ 1 ใน 3 ของบริษัทชั้นนำด้านความงามในภูมิภาคเอเชีย โดยมีเป้าหมายดังนี้

1. เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ รวมถึงขยายช่องทางจัดจำหน่ายและทำการตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้ง่าย และสามารถจดจำเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี
2. พัฒนาระบบภายในขององค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความรวดเร็วในการทำงาน อีกทั้ง ยังรักษาความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า ในการช่วยเหลือพัฒนาสังคมและรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อความยั่งยืนในระยะยาว

ค่านิยมองค์กร

- Dynamic : เติบโตอย่างคล่องแคล่วและพร้อมปรับตัวอยู่เสมอ
- Different : มีความแปลกใหม่และแตกต่างอย่างสร้างสรรค์
- Develop : มุ่งมั่นพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อความยั่งยืนและมั่นคง

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

1.2.1 ความเป็นมา

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2553 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาท โดยกลุ่มครอบครัวพรพัฒน์นารักษ์ เพื่อประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตและบริการให้คำปรึกษาด้านธุรกิจผลิตภัณฑ์บำรุงผิว (OEM) ต่อมาในปี 2556 บริษัทฯ ได้มองเห็นโอกาสในการสร้างเครื่องหมายการค้า (Trademark) เป็นของตัวเอง เนื่องจากบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการผลิต ประกอบกับมองเห็นโอกาสการเติบโตในอนาคตที่ดีของตลาด บริษัทฯ จึงเริ่มประกอบธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวภายใต้เครื่องหมายการค้า “NAMU LIFE” โดยมีชื่อกลุ่มผลิตภัณฑ์ว่า “SNAILWHITE” ซึ่งสะท้อนถึงจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่มีสารสกัดจากเมือกหอยทากเป็นส่วนประกอบ ในช่วงปี 2556 ถึง 2560 ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับความนิยมและเป็นที่รู้จักมากขึ้น เห็นได้จากผลประกอบการของบริษัทฯ ที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยสาเหตุหลักมาจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เน้นการใช้วัตถุดิบคุณภาพสูงมีคุณสมบัติพิเศษในการบำรุงผิวและเอกลักษณ์ที่โดดเด่นที่เน้นความสวยงามแบบธรรมชาติ ประกอบกับแผนการตลาดของบริษัทฯ ที่มีการใช้บุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นพรีเซนเตอร์ให้กับผลิตภัณฑ์การออกผลิตภัณฑ์ใหม่ และการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ

1.2.2 พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
พ.ศ. 2553	ก่อตั้งบริษัท ดู เดย์ ดรีม จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตและบริการให้คำปรึกษาผลิตภัณฑ์บำรุงผิว (OEM) บริษัทฯ โดยครอบครัวพรพัฒน์นารักษ์ ในเดือนกันยายน 2553 ด้วยทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเริ่มต้น 1 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จำนวน 10,000 หุ้น
พ.ศ. 2556	เริ่มประกอบธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ภายใต้เครื่องหมายการค้า “NAMU LIFE” ตั้งชื่อกลุ่มผลิตภัณฑ์ว่า “SNAILWHITE” โดยมีครีมบำรุงผิวหน้าเป็นผลิตภัณฑ์แรก คือ NAMU LIFE SNAILWHITE SNAIL SECRETION FILTRATE MOISTURE FACIAL CREAM (“NAMU LIFE SNAILWHITE Facial Cream”) ในเดือนมีนาคม เริ่มนำเสนอผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย (Social Media) และกระจายสินค้าผ่านช่องทางผู้จัดจำหน่ายในร้านค้าแบบดั้งเดิม (Traditional Trade)
พ.ศ. 2557	- เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 1 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในเดือนมิถุนายน เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ - เริ่มขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านร้านค้าสมัยใหม่ (Modern Trade) เพื่อเป็นการเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น โดยเริ่มต้นขายผ่านห้างบิ๊กซี ร้านวัตสัน และร้านบูทีส์ ในเดือนพฤษภาคม สิงหาคม และกันยายน ตามลำดับ - เริ่มพัฒนาสินค้าใหม่ โดยการออกผลิตภัณฑ์บำรุงผิวเพิ่มอีก 3 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ (1) NAMU LIFE SNAILWHITE SYN-AKE MIST (2) NAMU LIFE SNAILWHITE Mask Shot ในไตรมาส 1 และ (3) NAMU LIFE SNAILWHITE Body Booster ในไตรมาส 3 ซึ่งเป็นการเพิ่มผลิตภัณฑ์ในกลุ่มบำรุงผิวหน้า ให้ครอบคลุมการใช้งานของลูกค้ามากยิ่งขึ้น รวมถึงขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบำรุงผิว - เริ่มจัดทำและจัดจำหน่ายชุดของขวัญ (Gift Set) ซึ่งรวมหลายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไว้ด้วยกัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ลูกค้าซื้อเป็นของขวัญในโอกาสพิเศษและเป็นของที่ระลึกสำหรับนักท่องเที่ยว



ปี	เหตุการณ์สำคัญ
พ.ศ. 2557 (ต่อ)	เริ่มขยายธุรกิจไปในต่างประเทศด้วยการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เข้าสู่ภูมิภาคอาเซียน ได้แก่ ประเทศฮ่องกง จีน พม่า และกัมพูชา
พ.ศ. 2558	- ออกผลิตภัณฑ์บำรุงผิวเพิ่มอีก 3 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ (1) NAMU LIFE SNAILWHITE Concentrate Facial Cream (2) NAMU LIFE SNAILWHITE Sunscreen และ (3) NAMU LIFE SNAILWHITE Cleansing ซึ่งเป็นการเพิ่มผลิตภัณฑ์ในกลุ่มบำรุงผิวหน้า ให้ครอบคลุมการใช้งานของลูกค้ามากยิ่งขึ้นโดยเฉพาะผู้บริโภคที่ต้องการครีมบำรุงชนิดเข้มข้น และลูกค้าในต่างประเทศที่มีอากาศหนาว รวมถึงขยายตลาดผลิตภัณฑ์ประเภทครีมกันแดด และผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า ซึ่งเป็นตลาดใหม่ของบริษัทฯ และมีมูลค่าตลาดค่อนข้างสูง - ขยายฐานการผลิตโดยการลงทุนซื้อที่ดินพร้อมโรงงาน ที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และเริ่มดำเนินการปรับปรุงโรงงานแห่งใหม่ในเดือนธันวาคม ด้วยมูลค่าเงินลงทุน 58 ล้านบาท - ก่อตั้งบริษัทย่อย บริษัท นามู โลฟ พลัส จำกัด (“นามู โลฟ พลัส”) ในเดือนมีนาคม ด้วยทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จำนวน 50,000 หุ้น โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่จัดตั้ง เท่ากับ 1,250,000 บาท มูลค่าหุ้นชำระแล้วหุ้นละ 25 บาท เพื่อประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ถือหุ้น ณ วันที่จัดตั้งในสัดส่วนร้อยละ 69 - เริ่มผลิตผลิตภัณฑ์ขนาดเล็ก เช่น NAMU LIFE SNAILWHITE Facial Cream ขนาด 5 มิลลิกรัม (“มล.”) NAMU LIFE SNAILWHITE Sunscreen ขนาด 15 มล. NAMU LIFE SNAILWHITE Cleansing ขนาด 50 มล. และ NAMU LIFE SNAILWHITE Concentrate Facial Cream ขนาด 5 มล. โดยจำหน่ายผ่านร้านสะดวกซื้อชั้นนำ เพื่อเป็นขนาดทดลอง เจาะกลุ่มผู้บริโภคที่ไม่เคยใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ หรือเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความสะดวกในการพกพา
พ.ศ. 2559	- ในเดือนมีนาคม ได้มีการปรับโครงสร้าง โดยการออกหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 50 ล้านบาท ซึ่งทำให้ทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นเป็น 60 ล้านบาท โดยการออกหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 500,000 หุ้น (1) ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมกลุ่มครอบครัวพรพัฒน์รักษ์ และ (2) เพื่อทำการแลกหุ้น (Share Swap) กับผู้ถือหุ้นเดิมของ นามู โลฟ พลัส ในอัตราส่วน 4 หุ้นของนามู โลฟ พลัส ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ทำให้ภายหลังการปรับโครงสร้าง บริษัทฯ ถือหุ้นใน นามู โลฟ พลัส ในสัดส่วนร้อยละ 99.74 - ทำการซื้อหุ้นในส่วนของเหลือจำนวน 126 หุ้น ในราคา 100 บาทต่อหุ้น จากผู้ถือหุ้นเดิมของ นามู โลฟ พลัส ทำให้บริษัทฯ ถือหุ้นใน นามู โลฟ พลัส ในสัดส่วนร้อยละ 100 - ภายหลังการปรับโครงสร้าง บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 60 ล้านบาท เป็น 225 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ - เพิ่มผลิตภัณฑ์ 4 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ (1) NAMU LIFE SNAILWHITE Miracle Intensive Repair (2) NAMU LIFE SNAILWHITE Whipp Soap (3) NAMU LIFE SNAILWHITE Royal Jelly Facial Cream และ (4) NAMU LIFE SNAILWHITE Crème Body Wash ในไตรมาส 2 ไตรมาส 3 และไตรมาส 4 ตามลำดับ ซึ่งเป็นการเพิ่มผลิตภัณฑ์ในกลุ่มบำรุงผิวหน้า ให้ครอบคลุมการใช้งานของลูกค้ามากยิ่งขึ้น รวมถึงขยาย

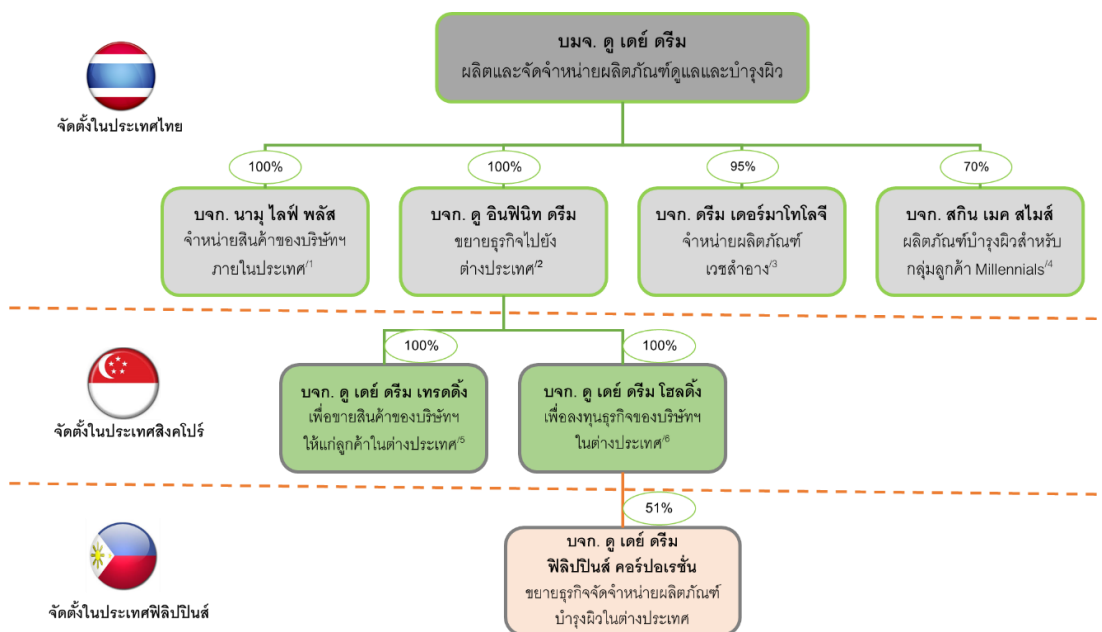


ปี	เหตุการณ์สำคัญ
พ.ศ. 2559 (ต่อ)	ตลาดไปจับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้าด้วยนวัตกรรมใหม่ในรูปแบบของสบู่ก้อน ในซองตาข่าย และผลิตภัณฑ์ครีมอาบน้ำนวัตกรรมใหม่ที่มีลักษณะเนื้อครีมเป็นโลชั่น - ปรับปรุงโรงงานใหม่ในส่วนของการผลิต แล้วเสร็จในเดือนกันยายน และเริ่มดำเนินการผลิตในเดือนตุลาคม - ขยายช่องทางการจัดจำหน่าย โดยเริ่มจัดตั้งและดำเนินการจำหน่ายสินค้าผ่านทางร้านค้าของบริษัทฯ ภายใต้ชื่อร้าน Namu Life จำนวน 2 สาขา ที่สถานีรถไฟฟ้ามหานคร ในเดือนสิงหาคม และที่ห้างสรรพสินค้า Show DC ในเดือนพฤศจิกายน
พ.ศ. 2560	- ออกผลิตภัณฑ์เพิ่ม 8 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ (1) NAMU LIFE SNAILWHITE Day Cream (2) NAMU LIFE SNAILWHITE Essential Toner (3) NAMU LIFE SNAILWHITE Namu Facial Jelly Wash (4) NAMU LIFE SNAILWHITE Overnight Firming Mask (5) NAMU LIFE SNAILWHITE 7 Days Mask Sheets (6) NAMU LIFE SNAILWHITE Body Booster SPF (7) NAMU LIFE SNAILWHITE Gold Facial Cream และ (8) NAMU LIFE SNAILWHITE Sunscreen CC ในครึ่งปีแรก ซึ่งเป็นการเพิ่มผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม บำรุงและทำความสะอาดผิวหน้าเพื่อขยายตลาดและฐานลูกค้าเพิ่มเติม - จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ดู เดย์ ดรีม จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2560 - เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมหุ้นละ 100.0 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.0 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 225 ล้านบาท เป็น 318 ล้านบาท เพื่อรองรับการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และจัดสรร (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 76 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายแก่ประชาชน (IPO) (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 2 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ตามโครงการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ให้แก่ กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย (ESOP) และ (3) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 15 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ซึ่งเป็นนักลงทุนสถาบัน - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2560 บริษัทฯ ได้มีมติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 15,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาหุ้นละ 29.87 บาท ให้แก่ North Haven Thai Private Equity Clarity Company (HK) Limited (“NHTPEC”) ซึ่งเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นเพื่อซื้อหุ้นบริษัทฯ โดยมี North Haven Thai Private Equity L.P. (“NHTPE”) เป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมดทางอ้อม (NHTPE ถือหุ้นทั้งหมดใน North Haven Thai Private Equity Holding (HK) Limited (“NHTPEH”) และ NHTPEH ถือหุ้นทั้งหมดใน NHTPEC) และเป็นบุคคลในวงจำกัด ภายใต้ नियามของประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 เรื่อง การกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ ฉบับลงวันที่ 15 ธันวาคม 2551 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2560 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2560 บริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติแผนการจัดตั้งบริษัทย่อย 3 บริษัท เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ และรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต



ปี	เหตุการณ์สำคัญ
พ.ศ. 2560 (ต่อ)	ตลอดจนเพื่อผลประโยชน์ทางภาษีต่างๆ บริษัทย่อยดังกล่าว ได้แก่ (1) บจก. ดู อินฟินิท ดรีม เพื่อเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจสำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ (“International Headquarter” หรือ “IHQ”) ที่ถือหุ้นในบริษัทที่ประกอบธุรกิจในต่างประเทศของบริษัท (2) บจก. ดู เดย์ ดรีม เทรดิง ในประเทศสิงคโปร์ เพื่อขายสินค้าของบริษัท ให้แก่ลูกค้าในต่างประเทศ (3) บจก. ดู เดย์ ดรีม โฮลดิ้ง ในประเทศสิงคโปร์ เป็น Holding Company เพื่อลงทุนในธุรกิจของบริษัท ในต่างประเทศ โดยเมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2560 บจก. ดู อินฟินิท ดรีม ได้ทำการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท และออกหุ้นใหม่จำนวน 1,000,000 หุ้น ในราคามูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระแล้วร้อยละ 25 คิดเป็น 25,000,000 บาท และบริษัท เข้าถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวจำนวน 999,997 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100 ■ บริษัท ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 76 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) และเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560
พ.ศ. 2561	■ เดือนมีนาคม บริษัท ได้ก่อตั้งบริษัทย่อย บจก. ดรีม เดอร์มาโทโลจี ด้วยทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จำนวน 500,000 หุ้น เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์เวชสำอาง Oxe'Cure โดยบริษัทฯ ถือหุ้น ณ วันจัดตั้งในสัดส่วนร้อยละ 95 และในเดือนเมษายน บริษัทย่อยดังกล่าวได้เข้าซื้อเครื่องหมายการค้าผลิตภัณฑ์เวชสำอางแบรนด์ Oxe'Cure จาก บจก. เวลโกร เมด ■ ก่อตั้งบริษัทย่อย บจก. สกิน เมค สไมล์ ในเดือนมิถุนายน ด้วยทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท จำนวน 50,000 หุ้น โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่จัดตั้ง เท่ากับ 1,250,000 บาท มูลค่าหุ้นชำระแล้วหุ้นละ 25 บาท เพื่อประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์บำรุงผิวสำหรับกลุ่มลูกค้า Millennials โดยบริษัทฯ ถือหุ้น ณ วันจัดตั้งในสัดส่วนร้อยละ 70 ■ บริษัท ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของบริษัทฯ ในประเทศฟิลิปปินส์ โดย บจก. ดู เดย์ ดรีม โฮลดิ้ง (บริษัทย่อย) เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนใน บจก. ดู เดย์ ดรีม เคซีเอ ฟิลิปปินส์ คอร์ปอเรชั่น จำนวน 33,660,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 เปโซฟิลิปปินส์ คิดเป็นร้อยละ 51 ของหุ้นที่ออกจำหน่าย คิดเป็นมูลค่ารวม 33,660,000 เปโซฟิลิปปินส์ หรือเทียบเท่า 21.17 ล้านบาท และได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนตามกฎหมายของประเทศฟิลิปปินส์เป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2561 ซึ่งได้มีการเปลี่ยนชื่อเป็น บจก. ดู เดย์ ดรีม ฟิลิปปินส์ คอร์ปอเรชั่น ในเวลาต่อมา ■ บริษัทฯ ออกผลิตภัณฑ์เพิ่ม 1 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ NAMU LIFE SNAILWHITE Icy Mask และได้มีการปรับปรุงขนาดและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แบบของ 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ (1) NAMU LIFE SNAILWHITE Gold SPF และ (2) NAMU LIFE SNAILWHITE Serum เป็นการเพิ่มผลิตภัณฑ์ในกลุ่มบำรุงผิวหน้าเพื่อขยายตลาดและฐานลูกค้าเพิ่มเติม ในไตรมาสที่ 1 และไตรมาส 4 ของปี ตามลำดับ พร้อมทั้งมีการเพิ่มสูตรครีมอาบน้ำ 2 สูตร

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท และสัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



หมายเหตุ

1. บจก. นามู โลฟ พลัส จัดตั้งขึ้นในเดือนมีนาคม 2558 เพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทฯ ภายในประเทศ ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100
2. บจก. ดู อินฟินิตี ตรึม จัดตั้งขึ้นในเดือนตุลาคม 2560 เพื่อทำหน้าที่ขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศให้แก่บริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100
3. บจก. ตรึม เดอร์มาโทโลจี จัดตั้งขึ้นในเดือนมีนาคม 2561 เพื่อขยายธุรกิจของบริษัทฯ ไปสู่ผลิตภัณฑ์เวชสำอาง ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 95
4. บจก. สกิน เมค สไมล์ จัดตั้งขึ้นในเดือนมิถุนายน 2561 เพื่อขยายธุรกิจของบริษัทฯ ไปสู่ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวสำหรับกลุ่มลูกค้า Millennials ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 70
5. บจก. ดู เดย์ ตรึม เทรดิง จัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ ทำการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในเดือนมกราคม 2561 เพื่อทำหน้าที่จำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ ให้แก่ลูกค้าในต่างประเทศ ซึ่งถือหุ้นโดย บจก. ดู อินฟินิตี ตรึม ในสัดส่วนร้อยละ 100
6. บจก. ดู เดย์ ตรึม โฮลดิ้ง จัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ ทำการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในเดือนมกราคม 2561 เป็น Holding Company เพื่อลงทุนในธุรกิจของบริษัทฯ ในต่างประเทศ ซึ่งถือหุ้นโดย บจก. ดู อินฟินิตี ตรึม ในสัดส่วนร้อยละ 100
7. บจก. ดู เดย์ ตรึม ฟิลิปปินส์ คอร์ปอเรชั่น จัดตั้งในประเทศฟิลิปปินส์ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนตามกฎหมายของประเทศฟิลิปปินส์เป็นที่เรียบร้อยแล้วในเดือนสิงหาคม 2561 เพื่อขยายธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของบริษัทฯ ในต่างประเทศ ซึ่งถือหุ้นโดย บจก. ดู เดย์ ตรึม โฮลดิ้ง ในสัดส่วนร้อยละ 51

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

- ไม่มี -

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว (Skin Care) ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ และรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิวภายใต้เครื่องหมายการค้าอื่น (OEM) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว (Skin Care) ภายใต้เครื่องหมายการค้า “NAMU LIFE” โดยมีชื่อกลุ่มผลิตภัณฑ์ว่า “SNAILWHITE” สำหรับประเภทการใช้งานต่างๆ ซึ่งรวมถึงผลิตภัณฑ์บำรุงและทำความสะอาดผิวหน้า, ผิวกายและผลิตภัณฑ์ครีมกันแดด เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลาย ทั้งผ่านร้านค้าของบริษัทฯ และผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือบริษัทจัดจำหน่ายสินค้า ซึ่งหนึ่งในบริษัทจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ คือ นามูไลฟ์ พลัส บริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่ง ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

แบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกเป็น 6 กลุ่มย่อย ได้แก่

- (1) กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า
- (2) กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกาย
- (3) กลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า
- (4) กลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวกาย
- (5) กลุ่มผลิตภัณฑ์ครีมกันแดด
- (6) ชุดของขวัญ (Gift Set)

2) ธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทย่อย

บริษัท ดรีม เดอร์มาโทโลจี จำกัด ซึ่งเป็น 1 ในบริษัทย่อยของบริษัทฯ ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เวชสำอาง ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Oxe'Cure” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ที่มีปัญหาสิวและผิวบอบบางแพ้ง่าย ด้วยส่วนผสมที่คัดสรรมาเป็นอย่างดี ได้รับการตรวจสอบและยอมรับถึงความอ่อนโยนและประสิทธิภาพในการดูแลและรักษาผลิตภัณฑ์ทุกตัวถูกออกแบบเพื่อให้เหมาะสมกับผู้ที่มีปัญหาสิwtทั้งบนใบหน้าและลำตัว สามารถใช้ได้กับคนทุกเพศ ทุกวัย ทั้งผิวแห้งและผิวมัน แบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกเป็น 4 กลุ่มย่อย ได้แก่

- (1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้า
- (2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลผิวกาย
- (3) กลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า
- (4) กลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวกาย

3) ธุรกิจรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิวภายใต้เครื่องหมายการค้าอื่น (OEM)

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าภายใต้เครื่องหมายการค้าอื่นให้แก่ลูกค้า

โครงสร้างรายได้ตามงบการเงินรวม

โครงสร้างรายได้ตามงบการเงินรวมสำหรับปี 2559 – 2561 สามารถสรุปได้ดังนี้

	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ						
1) ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า	1,074.67	86.65	1,327.47	78.81	894.79	68.62
2) ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกาย	36.37	2.93	60.00	3.56	39.39	3.02
3) ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า	48.67	3.92	71.88	4.27	136.19	10.44
4) ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวกาย	9.77	0.79	134.42	7.98	98.43	7.55
5) ผลิตภัณฑ์ครีมกันแดด	58.89	4.75	65.14	3.87	32.12	2.46
6) ชุดของขวัญ	63.44	5.12	54.21	3.22	73.86	5.67
7) ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ¹	0.71	0.06	-	-	-	-
รายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ	1,292.52	104.22	1,713.12	101.71	1,274.78	97.76
หัก ส่วนลด	(55.67)	(4.49)	(38.68)	(2.30)	(25.15)	(1.93)
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ – สุทธิ	1,236.85	99.73	1,674.44	99.41	1,249.63	95.83
รายได้อื่นๆ ²	3.33	0.27	9.94	0.59	54.35	4.17
รวมรายได้จากการขายสุทธิ	1,240.18	100.00	1,684.38	100.00	1,303.98	100.00

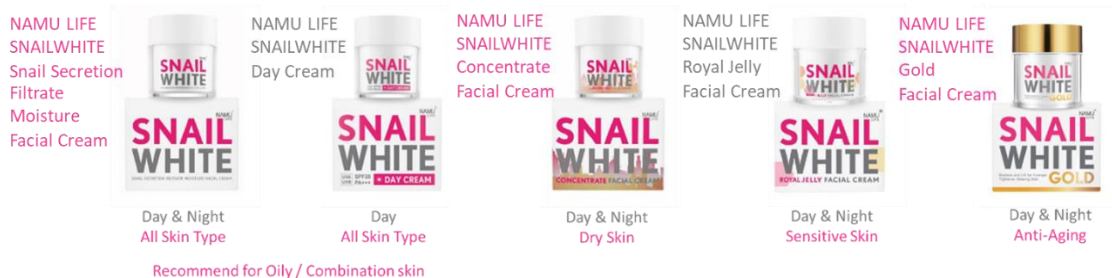
หมายเหตุ 1. บริษัทฯ ได้ยกเลิกจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมตั้งแต่ต้นปี 2559

2. รายได้อื่นๆโดยหลัก ได้แก่ ดอกเบี้ยรับและรายได้จากการให้บริการ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.1.1 ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ “NAMU LIFE” โดยมีชื่อกลุ่มผลิตภัณฑ์ว่า “SNAILWHITE” ภายใต้กลุ่มผลิตภัณฑ์ 6 กลุ่มย่อย โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า



ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าของบริษัทฯ มีสารสกัดจากเมือกหอยทากเป็นส่วนประกอบที่สำคัญ รวมถึงสารสกัดเข้มข้นจากธรรมชาติ ที่จะช่วยบำรุงผิวหน้าได้อย่างมีประสิทธิภาพสำหรับการบำรุงทุกสภาพผิว ซึ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าประกอบไปด้วย 11 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่

1.1) NAMU LIFE SNAILWHITE Snail Secretion Filtrate Moisture Facial Cream เป็นผลิตภัณฑ์แรกของบริษัทฯ และเป็นผลิตภัณฑ์บุกเบิกในประเทศไทยที่มีส่วนผสมจากสารสกัดของเมือกหอยทากเข้มข้น เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 1/2556 ถูกผลิตภายใต้แนวคิดที่อยากให้คนไทยมีครีมบำรุงผิวหน้าที่ดี เหมาะสมกับสภาพผิวและสภาพภูมิอากาศของประเทศที่มีความร้อนชื้นอยู่ตลอดเวลา โดยมีคุณสมบัติเข้าบำรุงผิวอย่างล้ำลึก ช่วยในการบำรุงและฟื้นฟูผิว ลดริ้วรอย รอยดำ รอยแผลเป็น ช่วยในการยกกระชับผิวหน้า ผ่อนคลายกล้ามเนื้อ รักษาอาการอักเสบของผิว กระตุ้นการสร้างเซลล์ใหม่ ช่วยลดเลือนริ้วรอย ป้องกันการเกิดแผลเป็น ลดรอยแผลจากสิว ปรับสภาพผิวให้ชุ่มชื้นเรียบ ใช้ได้กับริ้วรอยลึกและริ้วรอยตื้น ช่วยควบคุมความมัน ลดการก่อตัวของสิว ทำให้ผิวนิ่งเต่งตึงมีความยืดหยุ่น เพิ่มประสิทธิภาพในการสร้างคอลลาเจน และอีลาสตินให้ทำงานดีขึ้น กักเก็บน้ำในผิว ทำให้ผิวดูอู่น้ำ ขาวสว่างกระจ่างใส สุขภาพดี นอกจากนี้ ยังถูกบรรจุในขวดบรรจุภัณฑ์จากประเทศเกาหลี ซึ่งมีนวัตกรรมระบบปั๊มสุญญากาศ (Airless Packaging) ที่ทำให้ผู้ใช้สะดวกต่อการใช้งาน สามารถกำหนดปริมาณการใช้แต่ละครั้งที่เพียงพอต่อความต้องการ และสามารถใช้ได้จนหมดสุดท้าย และที่สำคัญช่วยให้ผู้ใช้ไม่ต้องสัมผัสกับเนื้อครีมในกระปุกโดยตรง ช่วยลดโอกาสปนเปื้อนจากเชื้อโรคภายนอกกับเนื้อครีมและลดการใช้สารกันเสียในผลิตภัณฑ์

1.2) NAMU LIFE SNAILWHITE SYN-AKE MIST หรือเอสเซนส์เข้มข้นสูตรน้ำ เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาสที่ 1/2557 ภายใต้แนวคิดที่อยากสร้างสรรคิให้เอสเซนส์ไม่เพียงแต่เป็นเพียงแค่เอสเซนส์ธรรมดา โดยมีส่วนผสมที่สำคัญถึง 3 ชนิด ประกอบด้วย อัลฟา-อัลบูติน ช่วยทำให้ผิวขาวกระจ่างใส Syn-Ake ช่วยให้ผิวพรรณกระชับและสารสกัดจากเมือกหอยทาก ช่วยทำให้ผิวเนียนนุ่มและกระชับรูขุมขน ได้เพิ่มนวัตกรรมให้อยู่ในรูปแบบสเปรย์ เพื่อให้ผู้บริโภคใช้งานสะดวกยิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ เลือกใช้หัวสเปรย์นาโนจากประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ซึ่งถูกออกแบบและพัฒนาเพื่อส่งเสริมการใช้งานให้ดียิ่งขึ้น ด้วยนวัตกรรมของหัวสเปรย์นาโนทำให้ละอองสเปรย์เอสเซนส์ละเอียด สามารถซึมเข้าสู่ผิวหน้าได้ดีและสามารถใช้ระหว่างวันหรือหลังแต่งหน้า ทำให้เครื่องสำอางติดทนนาน ทำให้ผิวเนียนนุ่ม ชุ่มชื้น อู่น้ำ ผิวแลดูสุขภาพดี เหมาะสำหรับผิวที่แพ้ง่ายเนื่องจากไม่ใส่น้ำหอมและวัตถุกันเสีย 100%



1.3) SNAILWHITE Mask Shot ผลิตภัณฑ์แผ่นมาสก์บำรุงผิวหน้า เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาสที่ 1/2557 โดยแผ่นมาสก์ได้ถูกผลิตอย่างพิถีพิถันด้วยการทอเส้นด้ายหน้ากากได้น้ำ มีคุณสมบัติช่วยให้เจลบำรุงจับตัวในเส้นด้ายได้ดียิ่งขึ้น และถูกหุ้มอยู่ในทุกๆ อนุ ทำให้สามารถซึมซับเข้าสู่ผิวหน้าได้อย่างรวดเร็ว โดยใช้ส่วนผสมของสารสกัดและบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ เหมาะสำหรับผู้บริโภคที่มีเวลาบำรุงผิวนาน้อย เพราะผลิตภัณฑ์สามารถฟื้นฟูผิวให้อ่อนเยาว์ ยกกระชับ แลดูกระจ่างใส ด้วยสารสกัดจากเมือกหอยทากและเซรามายด์เข้มข้นจากประเทศเกาหลีพร้อมด้วยสารสกัดอัลฟา-อัลบูติน ที่สามารถสร้างประสบการณ์การบำรุง และฟื้นฟูผิวอย่างล้ำลึก ทำให้โครงสร้างผิวแข็งแรง ขาวกระจ่างใส ลดเลือนริ้วรอยและจุดด่างดำ ปรับผิวให้เรียบเนียนชุ่มชื้นอย่างรวดเร็ว

1.4) NAMU LIFE SNAILWHITE Concentrate Facial Cream ครีมบำรุงผิวหน้าผสมสารสกัดเข้มข้นจากเกาหลีซึ่งเริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาสที่ 1/2558 เพื่อเสริมสร้างผิวพรรณให้มีความแข็งแรงจากภายใน และเน้นกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการบำรุงผิวเป็นพิเศษ โดยเฉพาะผู้บริโภคที่มีผิวแห้งหรือผู้ที่อยู่ในพื้นที่ที่มีภูมิอากาศหนาวเย็น โดยบริษัทฯ ได้รับแรงบันดาลใจจากคุณสมบัติพิเศษของทองคำซึ่งสามารถช่วยให้เซลล์ผิวมีความแข็งแรงทำให้ผิวหน้าเต่งตึง อีกทั้ง ยังได้สารสกัดนานาชนิดที่อุดมไปด้วยคุณค่าที่ทำให้ผิวเนียนนุ่ม ช่วยฟื้นฟูบำรุงผิวให้กระชับและสดใส รุขุมขนเนียนขึ้นตั้งแต่ครั้งแรกที่ใช้ และมีเนื้อสัมผัสบางเบา บรรจุในขวด Airless Packaging

1.5) NAMU LIFE SNAILWHITE Miracle Intensive Repair เซรั่มบำรุงผิวหน้า เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 2/2559 ที่ให้ความรู้สึกแตกต่างด้วยเนื้อเซรั่มที่บางเบาและซึมซาบสู่ผิวได้อย่างรวดเร็วไม่เหนียวเหนอะหนะ สามารถซึมลึกเข้าสู่ผิวชั้นในได้อย่างล้ำลึก ภายใต้แนวคิด “เปลี่ยนผิวเสียเป็นผิวสวย” ที่จะช่วยบำรุงผิวที่ร่วงโรย พร้อมชาร์ตพลังให้ผิวในขณะหลับ ด้วยสารสกัดจากธรรมชาติอันทรงคุณค่าสูตรเฉพาะของบริษัทฯ ทั้ง อัลฟา-อัลบูติน กีกกาไวท์ (สารสกัดจากดอกไม้ 7 ชนิดบนเทือกเขาเอลป์) แกพูไรโนเอ็กซ์เพรส โลโปเบลเล ซอยยาห์ไกลโคไซด์ พอร์อเวย์ ผสานสารสกัดจากเมือกหอยทากที่เข้มข้น ที่จะช่วยบำรุงผิวให้ขาวกระจ่างใส เต่งตึง ผิวเรียบเนียนขึ้นตั้งแต่ครั้งแรกที่ใช้ เมื่อใช้เป็นประจำจะช่วยลดความหย่อนคล้อยของผิว กระชับรูขุมขน และช่วยให้ผิวนุ่มชุ่มชื้น ผลัดเซลล์ผิวที่หมองคล้ำให้กลับมาแลดูขาวกระจ่างใสเรียบเนียนอย่างเป็นธรรมชาติ ให้ตื่นรับวันใหม่พร้อมผิวสุขภาพดี แลดูอ่อนเยาว์ขึ้นในทุกๆ วัน



1.6) NAMU LIFE SNAILWHITE Royal Jelly Facial Cream ครีมนวัตกรรมใหม่ที่ช่วยฟื้นฟูผิวหน้า ด้วยสารสกัดหลักจากเมือกหอยทากและสารสกัดเข้มข้นจากนมผึ้ง เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 3/2559 เพื่อเน้นขายลูกค้าในประเทศจีน และตามแหล่งท่องเที่ยวในประเทศไทยที่มีนักท่องเที่ยวชาวจีนสัญจรอย่างหนาแน่น โดยมีแนวคิดมาจากคุณสมบัติของนมผึ้ง ซึ่งมีลักษณะเป็นวุ้นสีขาวที่กลายเป็นสีเหลืองอ่อนในเวลาต่อมา เพื่อเป็นอาหารสำหรับเลี้ยงตัวอ่อนของผึ้งในสามวันแรกของการเจริญเติบโต และเป็นอาหารสำหรับราชินีผึ้งตลอดชีวิต ซึ่งโดยปกติราชินีผึ้งมีอายุที่ยืนยาวกว่าผึ้งปกติ จากการศึกษาพบว่านมผึ้งมีคุณค่าทางโภชนาการและให้พลังงานมาก ช่วยในเรื่องการเผาผลาญ และเพิ่มความแข็งแรง มีชีวิตชีวามากขึ้น ลดความอ่อนล้า และลดริ้วรอยก่อนวัยได้เป็นอย่างดี ประมาณ 50% ของน้ำมันผึ้งคือโปรตีนในรูปแบบของกรดอะมิโนที่จำเป็น 8 ชนิด นอกจากนั้น ผลิตภัณฑ์นี้ยังถูกเสริมประสิทธิภาพด้วยสารสกัดจากธรรมชาติอีกหลายชนิด อาทิ ไฮยา โอลิโก (ไฮยาลูรอนิค แอซิด) มีขนาดเล็กกว่ากรดไฮยาลูรอนิคทั่วไปถึง 150 เท่า สามารถซึมลงสู่ชั้นผิวได้อย่างล้ำลึก ช่วยกักเก็บความชุ่มชื้นในชั้นผิว สารสกัดจากขิง ช่วยลดอาการระคายเคืองของผิวและกระตุ้นการไหลเวียนโลหิต สารสกัดดอกลาเวนเดอร์ ลดเลือนริ้วรอยร่องลึก สารสกัดโสมเกาหลี เพิ่มความกระจ่างใสและปกป้องผิวจากรังสียูวี สารสกัดต้นบิซาโบโร ลดการอักเสบจากการเผชิญแสงแดด สารสกัดใบบัวบก ชำเชื้อแบคทีเรียสาเหตุหลักของการเกิดสิวอักเสบ ทำให้ผลิตภัณฑ์ตัวนี้เป็นอีกหนึ่งทางเลือกในการดูแลผิว ปกป้องผิวจากการทำลายด้วยแสงแดด มลภาวะเป็นพิษและความเครียด ช่วยเติมเต็มความชุ่มชื้นที่สูญเสียไป พร้อมด้วยคุณสมบัติในการช่วยลดริ้วรอยฟื้นฟูบำรุงผิวให้รู้สึกกระชับ แลดูอ่อนวัยในทุกสภาพผิว บรรจุในขวด Airless Packaging

1.7) NAMU LIFE SNAILWHITE Day Cream เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถฟื้นฟูและปกป้องผิวในหนึ่งเดียว เพราะนอกจากจะมีคุณสมบัติที่ช่วยให้ผิวเรียบเนียน แลดูกระจ่างใสแล้ว ยังสามารถปกป้องผิวจากรังสียูวี และแสงสีฟ้า ซึ่งเป็นสิ่งที่สามารถทำร้ายผิวได้โดยตรง เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 1/2560 ด้วยความเชื่อที่ว่าการบำรุงผิวเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอ

เพราะผิวต้องการผลิตภัณฑ์ที่สามารถปกป้องผิวจากมลภาวะภายนอก ด้วยการผสมผสานสารสกัดธรรมชาติอันทรงคุณค่าจากสารสกัดนารินาชนิด รวมทั้งสารสกัดหลักอย่างเมือกหอยทากและสารสกัดดอกกราชาวดีสีม่วง (Soliberine) ที่ทำหน้าที่ช่วยต่อต้านสารอนุมูลอิสระ ปกป้องผิวจากแสงแดด รังสียูวีเอและยูวีบี และรังสีความร้อน กระตุ้นกระบวนการล้างพิษของเซลล์ และช่วยปรับสมดุลระดับภูมิคุ้มกันให้กับผิว รวมถึงแสงสีฟ้าที่มาจากหน้าจอโทรศัพท์ คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ อันเป็นสาเหตุหลักของริ้วรอยก่อนวัย จุดด่างดำ ความหมองคล้ำ ได้เป็นอย่างดี ช่วยทำให้ผิวกลับมาแข็งแรง เรียบเนียน กระชับใส ได้ยาวนานตลอดวัน บรรจุในขวด Airless Packaging

ในไตรมาส 3/2560 บริษัทฯ เริ่มผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Day Cream ขนาด 7 มล. (Sachet) โดยจัดจำหน่ายที่แรกใน 7-Eleven ซึ่งได้ผลตอบรับเป็นอย่างดี และได้มีการจัดจำหน่ายสินค้าแบบซอง (Sachet) ในร้านสะดวกซื้ออื่นๆ ซึ่งเป็นช่องทางที่มีการเติบโตของจำนวนสาขาสูง รวมถึงร้านค้าแบบดั้งเดิม (Traditional Trade)

1.8) NAMU LIFE SNAILWHITE Overnight Firming Mask ครีมมาสก์บำรุงผิวหน้าสำหรับใช้ในเวลากลางคืน ซึ่งเริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 2/2560 เพื่อเน้นขายลูกค้าชาวจีน โดยประกอบด้วยสารสกัดจากธรรมชาติเข้มข้น ที่ตรงเข้าแก้ไขปัญหา ความหย่อนคล้อยและขาดความตึงกระชับของผิวหน้า ช่วยปรับสมดุลของระบบการสร้างคอลลาเจน ทำให้ผิวฟ่องกลับคืนความเต่งตึง ยกกระชับผิวที่หย่อนคล้อย ด้วยสารสกัด Actosome Inoceramide ที่ช่วยในการเสริมเกราะป้องกันและกักเก็บความชุ่มชื้นในชั้นผิว ผิวไม่แห้งกร้าน และสาร Niacinamide ที่ช่วยปรับโทนสีผิว ลดเลือนจุดด่างดำ และต่อต้านอนุมูลอิสระ



1.9) NAMU LIFE SNAILWHITE Gold Facial Cream เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 2/2560 มีคุณสมบัติช่วยย้อนวัยผิวเพื่อผิวอ่อนเยาว์และสุขภาพดี ด้วยสารสกัดเมือกหอยทากสายพันธุ์ Helix ผสาน Micro-alga สารสกัดจากสาหร่ายสีแดง ที่อยู่ในรูปโครงสร้างโพลีเมอร์ช่วยพยุงผิวให้ตึงกระชับ ริ้วรอยแลดูจางลง พร้อม Ceramosides Hp สารสกัดจากเมล็ดข้าวสาลี ที่ช่วยกระตุ้นกระบวนการเติมน้ำให้ผิว ทำให้ผิวชุ่มชื้น ดูอิ่มฟู และกระชับใสเหมือนแรกสาว

1.10) NAMU LIFE SNAILWHITE 7 Days Mask Sheets ผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้า ซึ่งเริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 2/2560 เพื่อเน้นขายลูกค้าชาวจีน ที่ผสมผสานสารสกัดสูตรพิเศษจากต้นตะบองเพชรจากประเทศเม็กซิโก ช่วยฟื้นคืนความชุ่มชื้นสู่ผิวได้อย่างล้ำลึก ด้วยนวัตกรรม Nano Technology ที่ช่วยเพิ่มน้ำสู่ผิว ให้ผิวแลดูเด้งอวบ อ่อนเยาว์อย่างเป็นธรรมชาติ และช่วยลดเลือนริ้วรอยก่อนวัย



1.11) NAMU LIFE SNAILWHITE ICY MASK ผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้าแบบสลิปปีงมาสก์เนื้อเจลติดหิมะสูตรใหม่ล่าสุด ซึ่งเริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 3/2561 ผสานสารสกัดเข้มข้นจากเมือกหอยทากสูตรเฉพาะ ที่อุดมไปด้วยโปรตีนและวิตามินหลายชนิดที่เป็นอาหารของผิว และดอกเซเรเนด (Silene Colorata) จากประเทศฝรั่งเศส ช่วยให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว ให้ความรู้สึกเย็นสดชื่นทันทีที่ใช้ พร้อมทั้งยังช่วยฟื้นฟูผิวให้ดูโกลว์ กระชับใส และมีสุขภาพดีเพียงข้ามคืน

2) กลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกาย

บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ในกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกาย จำนวน 2 ผลิตภัณฑ์ได้แก่

2.1) NAMU LIFE SNAILWHITE Body Booster ผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวกายสูตรเฉพาะของบริษัทฯ เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 3/2557 ภายใต้แนวคิดที่อยากให้คนไทยมีผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกายที่สามารถทำให้ผิวสุขภาพดี เพิ่มความมั่นใจให้กับผู้ใช้ เหมาะกับสภาพอากาศของประเทศไทยที่ร้อนชื้น โดยนำเอาส่วนผสมสารสกัด “แอสตาแซนธิน” ที่มีประสิทธิภาพในการ

ด้านอนุมูลอิสระ ซึ่งมีคุณสมบัติที่โดดเด่น 7 ประการ คือ (1) ปรับผิวกายให้เรียบเนียนนุ่ม ขาวกระจ่างใสแบบมืออร่า (2) ช่วยลดเลือนริ้วรอย ทำให้ผิวกายเต่งตึงกระชับ (3) ช่วยรักษาความชุ่มชื้นและน้ำในผิวสำหรับผิวแห้ง (4) ป้องกันผิวที่คล้ำเสียจากแสงแดด ฝุ่นควัน และมลภาวะในชั้นผิว (5) เพิ่มประสิทธิภาพในการสร้างคอลลาเจนและอีลาสติน (6) ช่วยทำให้ผิวชุ่มน้ำ ชะลอความแก่ของผิว และ (7) ลดริ้วรอยก่อนวัยและต่อต้านอนุมูลอิสระ

2.2) NAMU LIFE SNAILWHITE Body Booster SPF30/PA+++

ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกาย เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 2/2560 โดยเป็นสูตรผสมสารป้องกันแสงแดดด้วยสารสกัดเมือกหอยทาก ผสานแอลตาแซนธินที่ช่วยกระตุ้นการสร้างคอลลาเจนในชั้นผิว และเซราไมด์ที่ช่วยเติมพลัง ความชุ่มชื้น ทำให้ผิวกายเนียนนุ่มน่าสัมผัส พร้อมคุณสมบัติในการปกป้องผิวจากรังสี UVA และ UVB ด้วยค่า SPF 30/PA+++ ช่วยฟื้นบำรุงผิวกายที่แห้งเสียจากแสงแดด ให้กลับมาสุขภาพดี ชุ่มชื้น แลดูกระจ่างใสอย่างเป็นธรรมชาติ



3) กลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า



ผลิตภัณฑ์กลุ่มทำความสะอาดผิวหน้ามีทั้งหมด 4 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่

3.1 NAMU LIFE SNAILWHITE Cleansing คลีนซิ่งล้างหน้า เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 2/2558 ได้รับแรงบันดาลใจจากการนำข้อดีของคลีนซิ่งสูตรน้ำและสูตรน้ำมันมาใช้ โดยผลิตภัณฑ์ถูกคิดค้นด้วยการนำเทคโนโลยี Quick-Cleansing Technology (Oil-free) ที่มีคุณสมบัติที่สามารถล้างหน้าได้อย่างสะอาดหมดจดทั้งเครื่องสำอางและคราบสกปรกได้ในขั้นตอนเดียว ไร้สารตกค้างบนใบหน้า ซึ่งเป็นที่มาของสิवादัน อีกทั้ง ยังปราศจากแอลกอฮอล์ที่ทำให้หน้าแห้งและแพ้ง่าย ด้วยส่วนผสมจากสารสกัดจากเมือกหอยทาก ประกอบกับ Elastin, Collagen, Glycoaminoglycan, Vitamin, Alatonin, และ Glycolic Acid ที่จะช่วยฟื้นฟูผิวหน้าไปพร้อมกันภายในขั้นตอนการชำระล้าง นอกจากนี้ ยังบรรจุในบรรจุภัณฑ์พิเศษที่นำเข้ามาจากเกาหลีด้วยหัวกดที่สามารถกันการซึมเข้าของน้ำ จึงทำให้ผลิตภัณฑ์สะดวกแก่การวางไว้ในห้องน้ำและการพกพา

3.2 NAMU LIFE SNAILWHITE Whipp Soap สบู่ก้อนในบรรจุภัณฑ์ตาข่ายวิปโฟมคุณภาพสูง ใช้สำหรับทำความสะอาดผิวหน้า เริ่มจัดจำหน่ายไตรมาส 3/2559 ภายใต้แนวคิดที่ให้ผู้ใช้ได้เข้าถึงประสบการณ์ใหม่ของสบู่บำรุงผิวหน้า โดยผลิตภัณฑ์ได้ถูกออกแบบด้วยนวัตกรรมสบู่ล้างหน้าแบบก้อนที่บรรจุในถุงตาข่ายซึ่งผู้บริโภคสามารถสร้างโฟมได้เพียงแค่นวดน้ำลงไปสบู่ แล้วถูเบาๆ บนสบู่พร้อมถุงตาข่ายบนฝ่ามือทั้งสองข้างจนกลายเป็นเนื้อวิปโฟม ไม่จำเป็นต้องบีบโฟมออกจากหลอดบรรจุภัณฑ์แล้วทำการตีเพื่อให้ได้โฟมเหมือนผลิตภัณฑ์ทั่วไป โดยตัวสบู่มีส่วนผสมของสารสกัดจากเมือกหอยทากและสารสกัดจากธรรมชาติอื่นๆ เช่น สารสกัดจากใบของต้นแบร์เบอร์รี่ ไฮยาโลโรนิก เอซิด และสารสกัดจากพืช 3 ชนิด ได้แก่ ดอกโคกกระออม น้ำมันอูเลียม และน้ำมันดอกทานตะวัน ที่จะช่วยฟื้นฟูให้ผิวสุขภาพดี ขาวกระจ่างใส เนียนนุ่มชุ่มชื้น แลดูอ่อน

เยาว์ และลดแบคทีเรีย นอกจากนี้ ยังใช้ของบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและแตกต่างซึ่งออกแบบให้เป็นถุงซิปล็อคเปิดปิดได้อย่างง่ายดาย

3.3 NAMU LIFE SNAILWHITE Essential Toner หนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้การทำความสะอาดผิวหน้า สามารถจัดสิ่งสกปรกและมลภาวะที่ตกค้างบนผิวได้มากขึ้น โดยผลิตภัณฑ์นี้ถูกแบ่งออกเป็น 2 สูตร ได้แก่ Hydrating และ Oil Control เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 1/2560 โดยทั้งสองสูตรได้ส่วนผสมหลักจากสารสกัดของน้ำตั้นไผ่เกาหลี มีคุณสมบัติในการทำ ความสะอาดล้ำลึกอย่างอ่อนโยน กระตุ้นการสร้างคอลลาเจน ปรับสภาพผิวให้เต่งตึง ลดริ้วรอยแห่งวัย ให้ผิวแลดูมีสุขภาพดี นอกจากนั้น สูตร Hydrating ยังมีส่วนผสมหลักจากลำต้นและดอกโสม ช่วยต้านอนุมูลอิสระ แบคทีเรีย ลดอาการระคายเคือง และให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว ทำให้ผิวของผู้ใช้เรียบเนียน พร้อมลดความชุ่มชื้นยาวนานให้กับเซลล์ผิว ปกป้องผิวจากมลภาวะ ตลอดวัน และสูตร Oil Control ที่ได้ส่วนผสมหลักจากลำต้นและดอกอีโพลีเปียม เป็นสารสกัดที่ทำงานโดยยับยั้งการสร้าง เอนไซม์ที่ไปกระตุ้นให้ต่อมไขมันทำงานผิดปกติ ทำให้สามารถช่วยจัดความมันส่วนเกินของผิว คืนความชุ่มชื้นหลังจากการ ล้างหน้า ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ใช้ในปัจจุบัน

3.4 NAMU LIFE SNAILWHITE Namu Facial Jelly Wash ผลิตภัณฑ์เจลล้างหน้าสูตรอ่อนโยน ที่ถูกเปิดตัวใน ไตรมาส 1/2560 โดยมีสารสกัดหลักมาจากต้นตะบองเพชร สามารถช่วยเติมความชุ่มชื้นให้กับผิว ลดอาการแสบผิว รอยแดง ปกป้องการสูญเสียน้ำในชั้นผิว ทำให้ผิวดูกระชับ เผยผิวหน้าแลดูกระจ่างใส ให้สัมผัสผิวหน้าเนียนนุ่ม ชุ่มชื้นหลังการล้างหน้า ให้การล้างหน้าไม่ใช่เพียงแค่การทำความสะอาด แต่เป็นการบำรุงและฟื้นฟูผิวหน้าในขั้นตอนเดียว นอกจากนั้น ยังมีสารสกัด อื่นๆ ที่สำคัญ อาทิ Unripe Green Apple Extract หรือสารสกัดจากผลแอปเปิ้ลสีเขียว ช่วยลดขนาดรูขุมขน ควบคุมความมัน ส่วนเกิน และ Centella Extract ซึ่งได้แก่ สารสกัดใบบัวบก ที่ช่วยยับยั้งเชื้อแบคทีเรีย ต้นเหตุของสิวอักเสบ สมองผิวให้รอยสิว หายเร็วขึ้น ลดเลือนจุดด่างดำ ทำให้ NAMU LIFE SNAILWHITE Namu Facial Jelly Wash ตอบโจทย์การชำระล้างสิ่งสกปรก และความมันส่วนเกินได้เป็นอย่างดี โดยไม่ทิ้งสิ่งตกค้าง พร้อมมอบการฟื้นฟูผิวหน้าด้วยสารสกัดนานาชนิด ที่อุดมไปด้วย อาหารและวิตามินสำหรับผิวไปพร้อมกัน

4) กลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวกาย

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงโอกาสในการขยายผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าและตอบสนองความต้องการของกลุ่ม ลูกค้าใหม่ๆ โดยการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวกาย NAMU LIFE SNAILWHITE Crème Body Wash เป็นผลิตภัณฑ์ครีมอาบน้ำภายใต้นวัตกรรมที่ออกแบบให้เนื้อครีมมีลักษณะเหมือนโลชั่น ที่มี คุณสมบัติช่วยให้ผิวนุ่มชุ่มชื้น ผิวขาวกระจ่างใส พร้อมสารเอนตี้แบคทีเรีย ให้ผิวสวยสุขภาพดี เริ่ม จัดจำหน่ายไตรมาส 4/2559 ด้วยสูตรที่หลากหลายให้เลือกตามความต้องการของผู้บริโภค โดย แต่ละสูตรนำเสนอคุณประโยชน์ทางด้านความงามที่ต่างกัน ซึ่งแบ่งออกเป็น 5 สูตร ได้แก่

- NAMU LIFE SNAILWHITE CRÈME BODY WASH Natural White สูตรบำรุงผิวขาว กระจ่างใส ซึ่งมีส่วนประกอบของมะนาวคาเวียร์ (Caviar Lime) ที่ช่วยบำรุงผิวหมองคล้ำให้แลดู ขาวกระจ่างใสเปล่งประกาย
- NAMU LIFE SNAILWHITE CRÈME BODY WASH Deep Moisture สูตรเพิ่มความชุ่มชื้น ที่มีส่วนผสมของเบาบับ (Baobab) ช่วยบำรุงผิวให้ความชุ่มชื้นยาวนาน เนียนนุ่ม ไม่แห้งกร้าน



- NAMU LIFE SNAILWHITE CRÈME BODY WASH Anti-aging สูตรลดเลือนริ้วรอย ซึ่งมีส่วนผสมของคาคาตูพลัม (Kakadu Plum) ที่อุดมด้วยสารต่อต้านอนุมูลอิสระเข้มข้นช่วยบำรุงให้ผิวแลดูอ่อนเยาว์ ชุ่มชื้น
- NAMU LIFE SNAILWHITE CRÈME BODY WASH AROMA Rashall Rose ครีมน้ำสบู่อโรมาพิเศษ ด้วยสารสกัดจากดอกกุหลาบจากสวิตเซอร์แลนด์ ช่วยให้ผ่อนคลายหลับสบาย ทำความสะอาดผิวกายพร้อมปกป้องแบคทีเรีย บำรุงผิวให้สุขภาพดี นุ่มชุ่มชื้น แต่ล้างออกง่าย เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 2/2561
- NAMU LIFE SNAILWHITE CRÈME BODY WASH AROMA Swiss Lavender ครีมน้ำสบู่อโรมาพิเศษ ด้วยสารสกัดจากดอกลาเวนเดอร์ ช่วยผ่อนคลายความเครียด ให้ผิวของคุณแลดูกระจ่างใสสุขภาพดีอย่างเป็นธรรมชาติ พร้อมช่วยปกป้องผิวจากแบคทีเรีย เริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 2/2561

5) กลุ่มผลิตภัณฑ์ครีมกันแดด

บริษัทฯ มีการผลิตและจัดจำหน่ายกลุ่มผลิตภัณฑ์ครีมกันแดด จำนวน 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่

5.1 NAMU LIFE SNAILWHITE Sunscreen ผลิตภัณฑ์ครีมกันแดดที่เนื้อครีมมีลักษณะเบาบาง ไม่เหนียวเหนอะหนะ สามารถปกป้องผิวได้อย่างล้ำลึกพร้อมบำรุงผิวให้ขาวกระจ่างใสตลอดวัน ซึ่งเริ่มจัดจำหน่ายในไตรมาส 3/2558 ออกแบบภายใต้แนวคิดที่อยากให้คนไทยมีผลิตภัณฑ์ปกป้องผิวจากแสงแดดที่สามารถอยู่ได้คงทนและยาวนานตลอดวัน เพราะความร้อนขึ้นทำให้หน้ามัน และทำให้เครื่องสำอางไม่ติดทนนาน บริษัทฯ จึงคิดค้นผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Sunscreen ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของคนไทยในปัจจุบันได้ ด้วยคุณสมบัติการป้องกัน SPF50+ และ PA+++ ที่สามารถป้องกันและปกป้องทั้งแสง UVB และ UVA ได้อย่างมีประสิทธิภาพ จากการผสมผสานสารกันแดดที่ให้ประสิทธิภาพสูงสุด ไม่ก่อให้เกิดอาการแพ้ หรือสิ่วุดตัน เนื้อครีมเกลี่ยง่าย กระจายการตกกระทบของแสงได้ดี และส่วนผสมจากดอกเอเดิลไวส์ ที่ให้การปกป้องและฟื้นฟูในระดับ DNA ของผิวจากการโดนแสงแดดทำร้าย



5.2 NAMU LIFE SNAILWHITE Sunscreen CC ผลิตภัณฑ์ป้องกันแสงแดดสำหรับผิวหน้า เริ่มจัดจำหน่ายในช่วงไตรมาส 2/2560 เป็นสูตรบางเบา ปกป้องแสงแดดและรังสี UVA/UVB สูงถึง 50 เท่า ด้วยสูตร CC ครีมน้ำสบู่อโรมาพิเศษ ช่วยปรับผิวให้แลดูกระจ่างใสเรียบเนียนทันทีที่ทา สามารถปกปิดรอยแดง รอยดำ และป้องกันไม่ให้ผิวหมองระหว่างวัน พร้อมเข้าพื้นบำรุงผิวอย่างล้ำลึกด้วยเมือกหอยทากสูตรเฉพาะของบริษัทฯ ผสานสารสกัดจากดอกเอเดิลไวส์จากเทือกเขาแอลป์ ช่วยฟื้นฟูบำรุงผิวและลดเลือนจุดด่างดำ พร้อมคงความอ่อนเยาว์อย่างเป็นธรรมชาติ

6) ชุดผลิตภัณฑ์และชุดของขวัญ

บริษัทฯ มีการจัดจำหน่ายชุดผลิตภัณฑ์และชุดของขวัญ ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE ประเภทต่างๆ เริ่มจำหน่ายในไตรมาส 4/2557 ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ เช่น Watson และ Boots

- NAMU LIFE SNAILWHITE DAILY BEAUTY SET ชุดผลิตภัณฑ์ช่วยฟื้นฟูบำรุงให้ผิวแลดูกระจ่างใส เต่งตึง มีสุขภาพดี ประกอบด้วย NAMU LIFE SNAILWHITE Facial Cream, NAMU LIFE SNAILWHITE Day Cream และ NAMU LIFE SNAILWHITE Miracle



- NAMU LIFE SNAILWHITE EXTRA CHARGE SET ชุดผลิตภัณฑ์เร่งฟื้นฟูผิวเสีย ให้เป็นผิวสวย ประกอบด้วย NAMU LIFE SNAILWHITE Miracle, NAMU LIFE SNAILWHITE Concentrate Facial Cream และ NAMU LIFE SNAILWHITE Mask Shot

- NAMU LIFE SNAILWHITE GOLDEN SET ชุดผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยที่ดีที่สุดเพื่อผิวอ่อนเยาว์ ประกอบด้วย NAMU LIFE SNAILWHITE Gold, NAMU LIFE SNAILWHITE Miracle, NAMU LIFE SNAILWHITE Essential Toner และ NAMU LIFE SNAILWHITE Overnight Firming Mask

- NAMU LIFE SNAILWHITE GIFT SET
ชุดของขวัญสุดพิเศษจาก NAMU LIFE SNAILWHITE ประกอบด้วย NAMU LIFE SNAILWHITE Facial Cream, NAMU LIFE SNAILWHITE Mask Shot และ NAMU LIFE SNAILWHITE SYN-AKE Mist



- NAMU LIFE SNAILWHITE NARAYA SET ชุดของขวัญที่ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ของ NAMU LIFE SNAILWHITE ได้แก่ NAMU LIFE SNAILWHITE Facial Cream, NAMU LIFE SNAILWHITE Concentrate Facial Cream และ NAMU LIFE SNAILWHITE Miracle บรรจุอยู่ในกระเป๋าเครื่องสำอางของ NARAYA ซึ่งเป็นแบรนด์กระเป๋าและสินค้าแฟชั่นชื่อดังซึ่งเป็นที่นิยมในกลุ่มลูกค้าชาวเอเชีย สามารถดึงดูดผู้บริโภครวมถึงนักท่องเที่ยวได้เป็นอย่างมาก

- NAMU LIFE SNAILWHITE READY ON BOARD ชุดผลิตภัณฑ์ขนาดพกพา เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องเดินทาง ประกอบด้วย NAMU LIFE SNAILWHITE Facial Cream 5 ML, NAMU LIFE SNAILWHITE Concentrate Facial Cream 5 ML, NAMU LIFE SNAILWHITE Cleansing 50 ML, NAMU LIFE SNAILWHITE Crème Body Wash 80 ML และ NAMU LIFE SNAILWHITE Sunscreen 15 ML

2.1.2 ธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์เวชสำอางของบริษัทย่อย ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Oxe'Cure” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ที่มีปัญหาผิวและผิวบอบบางแพ้ง่าย โดยมีกลุ่มผลิตภัณฑ์ 4 กลุ่มย่อย รายละเอียดดังนี้



1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้า

1.1 OXE'CURE FACIAL ACNE LOTION โลชั่นแต้มสิวที่มีส่วนผสมของซาลิไซลิก แอซิด ช่วยป้องกันการเกิด comedones เป็นสาเหตุของสิว ช่วยลดการอักเสบของสิว และช่วยลดรอยดำที่เกิดจากสิว ชีมน้ำไม่มัน ไม่ทิ้งคราบเหนียวบนใบหน้า ไม่มีน้ำหอมและน้ำมันเป็นส่วนประกอบ พกพาสะดวก สามารถทาทั้งเครื่องสำอางบนใบหน้าได้ตลอดวัน

1.2 OXE'CURE ANTI-MELASMA CREAM ครีมทาหน้าเพื่อลดฝ้า กระ และจุดด่างดำให้จางลง พร้อมช่วยให้ผิวชุ่มชื้น ไม่แห้งกร้าน เป็นครีมทาฝ้าสูตร Advance โดยการรวบรวม Whitening Agents หลายชนิดที่มีความเข้มข้นสูง เพื่อการปกป้องหลายกลไกของการสร้างเมลานิน ช่วยแก้ปัญหาผิวที่เป็นฝ้า กระ จุดด่างดำ และปัญหาผิวน้ำหนักคล้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยลดการอักเสบ ทำให้ผิวชุ่มชื้น ไม่หยาบกร้าน ให้ความรู้สึกเย็นสบาย และช่วยให้ผิวขาวใสขึ้นอย่างเป็นธรรมชาติ

2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลผิวกาย

2.1 OXE'CURE BODY ACNE SPRAY สเปรย์สำหรับลดอาการอักเสบและป้องกันการเกิดสิวที่บริเวณแผ่นหลัง ลำตัว หน้าอก ลำคอ และแขน ไม่เหนียวเหนอะหนะ มีส่วนประกอบของซาลิไซลิก แอซิด ช่วยกำจัดเชื้อพรีแอคเนและป้องกันการเกิดคอมมีโดนอันเป็นสาเหตุของสิว สารสกัดจากเปลือกมังคุด ช่วยฆ่าเชื้อแบคทีเรียอันเป็นสาเหตุให้เกิดการอักเสบของสิว และสารสกัดจากแบร์เบอร์รี่ เป็นสารต้านอนุมูลอิสระ ช่วยลดรอยดำจากการเกิดสิว ด้วยหัวปั๊มชนิดพิเศษ สามารถที่จะสเปรย์เข้าถึงทุกบริเวณที่เป็นสิว แม้จุดที่เข้าถึงได้ยาก

3) กลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า

3.1 OXE'CURE FACIAL LIQUID CLEANSER เจลล้างหน้าสูตรน้ำ สามารถทำความสะอาดผิวได้อย่างอ่อนโยน เหมาะกับสภาพผิวแห้ง เพราะมีสารสกัดที่ช่วยให้ความชุ่มชื้นกับผิว และช่วยรักษาสิว พร้อมป้องกันไม่ให้เกิดสิวจ้ำ มีส่วนประกอบสำคัญ ได้แก่ สารสกัดจาก Propolis ช่วยขจัดเชื้อแบคทีเรียที่เป็นสาเหตุของการเกิดสิว ลดความมันส่วนเกินบนใบหน้า พร้อมทั้งลดการเกิดสิวกอักเสบ สิวผด และสิวยุดตัน อีกทั้งช่วยขจัดเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพและเซลล์ที่ตายแล้วออกจากผิว จึงช่วยให้ผิวนุ่มๆ ใสน้อยอย่างเป็นธรรมชาติ

4) กลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวกาย

4.1 OXE'CURE BODY WASH สูตรรักษาสมดุลของผิว มี pH 5.5 ช่วยทำความสะอาดผิวโดยยังรักษาสภาวะสมดุลตามธรรมชาติ พร้อมป้องกันและลดการระคายเคือง ช่วยทำความสะอาดผิวโดยที่ชั้นไขมันตามธรรมชาติไม่ถูกทำลาย จึงไม่ทำให้ต่อมไขมันเร่งผลิตไขมันอย่างผิดปกติ เหมาะสำหรับผู้ที่ปัญหาโรคผิวหนังและผิวแพ้ง่าย มีส่วนประกอบของ Anti-bacterial Agent จึงช่วยฆ่าเชื้อแบคทีเรียอันเป็นสาเหตุของสิว และต้านเชื้อแบคทีเรียที่ทำให้เกิดกลิ่นตัว มีส่วนผสมของมอยส์เจอไรเซอร์ ทำให้ผิวนุ่ม ชุ่มชื้น ช่วยลดการอุดตันของรูขุมขน จึงลดปัญหาการเกิดใหม่ของสิว

4.2 OXE'CURE SULFUR SOAP ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดสำหรับลดสิวและความมันบนผิว ประกอบด้วยสารซัลเฟอร์ที่มีสรรพคุณในการทำให้ผิวที่หยาบกร้านหรือผิวเสียหลุดลอกออกเป็นขี้ไคลง่ายขึ้น ช่วยผลัดเซลล์ผิวที่ตายแล้ว ช่วยฆ่าเชื้ออ่อนๆ ทำให้ผิวที่เป็นแผลถลอกหายได้รวดเร็วขึ้น ช่วยฆ่าเชื้อแบคทีเรียอันเป็นสาเหตุของการเกิดสิบบนใบหน้า แผ่นหลัง และหน้าอก รวมทั้งช่วยลดปัญหาการเกิดกลิ่นตัว

2.1.3 ธุรกิจรับจ้างผลิต (OEM) ซึ่งบริษัทฯ รับจ้างผลิตและให้คำแนะนำสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าในรูปแบบครีม โดยลูกค้าของธุรกิจประเภทนี้ คือ ผู้ประกอบการขนาดเล็กที่มีความต้องการเข้าสู่อุตสาหกรรมความงาม แต่มีเงินลงทุนจำกัด และไม่มีโรงงานเป็นของตนเอง

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 นโยบายทางการตลาด

1) การสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์และเครื่องหมายการค้าให้เป็นที่จดจำของผู้บริโภค (Brand Awareness)

ปัจจัยสำคัญที่บริษัทฯ มุ่งเน้นในการสร้างเครื่องหมายการค้าให้เป็นที่จดจำของผู้บริโภค คือ การสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัว ซึ่งบริษัทฯ ได้ทุ่มเทอย่างมากในการสร้างความเป็นเอกลักษณ์ภายใต้แนวคิด “Beauty is Healthy...ผิวสวยที่แท้จริงคือ ผิวสวยสุขภาพดีในแบบที่เป็นคุณ” ที่มีความแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่น และตรงกับแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน

บริษัทฯ ได้ออกแบบผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ ให้สอดคล้องกับเอกลักษณ์ของบริษัทฯ รวมทั้งทำการตลาดเพื่อสร้างการจดจำเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้เลือกสรรบุคคลที่มีชื่อเสียงระดับ Superstar ซึ่งเป็นที่รู้จักดีและมีความโดดเด่นเรื่องความงามเป็นพรีเซนเตอร์ในการนำเสนอสินค้าเพื่อให้สินค้าของบริษัทฯ เป็นที่จดจำและมีความน่าเชื่อถือ และบริษัทฯ ทำการตลาดทางสื่อโฆษณานอกสถานที่ (Out of Home) ทั้งสื่อป้ายโฆษณาขนาดเล็ก และขนาดใหญ่ ซึ่งสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในเมืองและนักท่องเที่ยว รวมถึงการใช้สื่อโทรทัศน์ที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคในวงกว้างได้ทุกเพศทุกวัย และสร้างการจดจำเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ทำการตลาดบนสื่อออนไลน์ต่างๆ โดยมีการสนับสนุนให้ผู้บริโภคทำการทดลองใช้สินค้า รวมถึงการจัดทำรีวิว (Review) โดยผู้ที่มีชื่อเสียงและการทำไวรัลคลิป (Viral Video) ผ่านทาง Facebook Youtube และ Instagram และการทำโฆษณาแฝง (Tie-in) รวมถึงการจัดงานเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ จึงทำให้ผู้บริโภคมีการบอกต่อแบบปากต่อปาก (Word of Mouth) จากปัจจัยทั้งหมดที่กล่าวข้างต้น ส่งผลให้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักและสามารถสร้างความจดจำแก่ผู้บริโภคในวงกว้าง ที่แสดงให้เห็นจากยอดการติดตามผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียของบริษัทฯ เช่น Line, Facebook และ Instagram ที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 Facebook ของบริษัทฯ มียอดติดตามกว่า 223,600 ผู้ใช้ และ Instagram ของบริษัทฯ มียอดติดตามมากกว่า 89,500 ผู้ใช้ ด้วยเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์และเครื่องหมายการค้าซึ่งเป็นที่จดจำของผู้บริโภค ส่งผลให้ (1) ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มียอดขายเป็นอันดับ 1 ในผลิตภัณฑ์ที่มีสารสกัดจากเมือกหอยทากเป็นส่วนประกอบ (ตามข้อมูลของ The Nielsen Company) (2) ผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Facial Cream และ NAMU LIFE SNAILWHITE Gold Facial Cream มียอดขายสูงสุดในลำดับที่ 1 และ 8 ของสินค้าบำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer) ที่มีราคาสูงกว่า 800 บาทต่อชิ้น ในช่องทางร้านค้าสมัยใหม่ (ไฮเปอร์มาร์เก็ต ซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านค้าเฉพาะอย่าง) ที่เน้นขายสินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม) และ (3) บริษัทฯ มีอัตราการเติบโตที่สูงสุดเป็นอันดับ 2 ในผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ 10 อันดับแรก

2) คุณภาพ ความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ต่อผู้บริโภค

บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และมีคุณสมบัติในการบำรุงผิว ซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพเป็นลำดับแรก โดยใส่ใจรายละเอียดในทุกกระบวนการผลิต ตั้งแต่การคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ กระบวนการผลิตที่พิถีพิถันตามมาตรฐานสากล ตลอดจนบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและมีนวัตกรรม ที่จะช่วยส่งเสริมให้ภาพลักษณ์ คุณภาพสินค้า และการใช้งานนั้นมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานหรือเป้าหมายที่บริษัทฯ ตั้งใจไว้

โรงงานของบริษัทฯ ที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะเป็นโรงงานที่ทันสมัย มีเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ ที่มีประสิทธิภาพสูง สามารถปรับแต่งให้เข้ากับความต้องการและระบบการทำงานของบริษัทฯ ได้ และมีต้นทุนการซ่อมและบำรุงรักษาที่ไม่สูง

มาก ซึ่งจากเทคโนโลยีและความสามารถในการผลิตที่ดีทำให้บริษัทฯ สามารถผลิตสินค้าโดยใช้ส่วนผสมของวัตถุดิบต่างๆ และใช้เวลาการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และสามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างดี โดยที่ยังคงไว้ซึ่งคุณภาพของสินค้า นอกจากนี้ กระบวนการผลิตของบริษัทฯ ยังเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งได้มีการควบคุมการผลิตอย่างเคร่งครัด มีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าในทุกขั้นตอนการผลิตตั้งแต่ก่อนการตรวจวัตถุดิบ ระหว่างการผลิต ก่อนการบรรจุลงบรรจุภัณฑ์ และหลังการบรรจุลงบรรจุภัณฑ์ โดยแผนกควบคุมคุณภาพ (QC) ของบริษัทฯ และได้รับการรับรองการผลิตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) นอกจากนี้ โรงงานของบริษัทฯ ยังได้รับมาตรฐาน ASEAN GMP (Good Manufacturing Practice) HALAL ปี 2560 มาตรฐานระบบบริหารงานคุณภาพ (ISO 9001:2015) มาตรฐานระบบจัดการสิ่งแวดล้อม (ISO 14001:2015) และมาตรฐานระบบจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OHSAS 18001:2007) อีกด้วย

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังคำนึงถึงความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ จึงจัดให้มีสติ๊กเกอร์ป้องกันสินค้าลอกเลียนแบบ (Anti-Counterfeit Sticker) ที่จะช่วยให้ผู้บริโภคสามารถตรวจสอบสินค้าของบริษัทฯ ได้อย่างรวดเร็ว และแน่นอน บริษัทฯ มีนโยบายการรับประกันสินค้าที่ไม่ปลอดภัยหรือเป็นอันตรายต่อผู้บริโภค ผู้บริโภคจึงสามารถมั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีคุณภาพ ปลอดภัย และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้

ทั้งนี้ รางวัลต่างๆ ที่บริษัทฯ ได้รับในปี 2558 – 2561 มีดังนี้

ปี	รางวัล	ผู้มอบรางวัล
2558	Cosmo Kiss Beauty Award 2015 สาขา Best Facial Sheet Mask จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Mask Shot	นิตยสาร Cosmopolitan
	Health, Wellness and Beauty Award 2015 (HWB Award 2016) จำนวน 2 รางวัล ได้แก่ 1) Best of the Best จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Snail Filtrate Moisture Facial Cream 2) Best Selling Natural Ingredient Moisture Facial Cream จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Snail Filtrate Moisture Facial Cream	WATSONS
	Iconic Beauty 2015 สาขา Iconic Skin Brightening Facial Cleanser จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Cleansing	นิตยสารแพรว
	Marie Claire Best Beauty 2015 สาขา Most Impressive Performance Body Care จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Body Booster	นิตยสาร Marie Claire
	ผลิตภัณฑ์ความงามดีเด่น Lisa Beauty Choice Award: Editor's Choice 2016 จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Miracle Incentive Repair	นิตยสาร Lisa
2559	OK! Beauty Choice 2015 สาขา Best Cleanser	นิตยสาร OK!
	Top 5 Cleanser จาก Marie Claire BEST Beauty 2016 ในสาขา Facial Cleansing ที่ดีที่สุดของผลิตภัณฑ์ความงาม	นิตยสาร Marie Claire
	ดีที่สุดของผลิตภัณฑ์ความงาม ICONIC Whitening Facial Cleanser" จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Cleansing	นิตยสารแพรว
	Health, Wellness and Beauty Award 2016 (HWB Award 2016) จำนวน 3 รางวัล ได้แก่	WATSONS



ปี	รางวัล	ผู้มอบรางวัล
	(1) สุดยอดครีมบำรุงผิวจากสารสกัดจากธรรมชาติเพื่อผิวกระจ่างใส จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Facial Cream (2) สุดยอดครีมบำรุงผิวกาย เพื่อผิวกระจ่างใส จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Body Booster (3) รางวัลสุดยอดสินค้าขายดีประจำปี	
2560	Best of New Product Launch 2017 หมวด Bath Care จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Crème_Body Wash Natural White 500ml.	Watsons
	Cleo Beauty Hall of Fame 2017 จำนวน 2 รางวัล 1) NAMU LIFE SNAILWHITE Miracle Intensive Repair ได้รับรางวัล Best Whitening 2) NAMU LIFE SNAILWHITE Mask Shot ได้รับรางวัล Best Mask	นิตยสาร CLEO
	Lisa Beauty Choice Awards 2017 หมวด “Best Facial Serum” จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Miracle Intensive Repair	นิตยสาร Lisa
	Iconic Brightening Facial Sunscreen จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Sunscreen	นิตยสารแพรว
	SME Excellence Award ในสาขาธุรกิจการผลิต (Manufacturing Business)	สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
	ครีมอาบน้ำอันดับ 1 ที่ได้รับการรีวิวจากผู้ใช้งานจริงจากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Crème Body Wash	เว็บไซต์ Cosmenet
2561	Health, Wellness and Beauty Award 2018 (HWB Award 2018) ดังนี้ 1) สุดยอดสินค้าใหม่ในกลุ่ม Body Wash จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Crème Body Wash สูตร Natural White 2) ยอดขายอันดับหนึ่ง สินค้าบอดี้ แอคน์ สเปรย์ จากผลิตภัณฑ์ Oxe'Cure Body Acne Spray	Watsons
	C Channel Beauty Awards 2018 สาขา Best Anti-Aging Moisturizer จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE GOLD	C Channel
	Lisa Beauty Choice Awards 2017 หมวด “Best Day Cream” จากผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE Day Cream SPF20 PA	นิตยสาร Lisa
	รางวัลหุ้นขวัญใจมหาชน (Popular Stock Award) ปีที่ 7 ในกลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค ผลการตัดสินจากนักลงทุน จำนวน 4,000 ตัวอย่าง ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2561 ตามหลักเกณฑ์ของยามาเนะ ซึ่งเป็นสากลทั่วโลก	นสพ.ข่าวหุ้นธุรกิจ

3) ความสามารถในการเข้าถึงผู้บริโภคด้วยช่องทางการจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมและหลากหลาย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในความสามารถในการเข้าถึงสินค้าของผู้บริโภคขั้นสุดท้าย โดยเป้าหมายหลักในการจัดจำหน่าย คือ การนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปสู่ผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าซึ่งมีจำนวนที่เพิ่มขึ้นผ่านการทำการตลาดที่ประสบความสำเร็จในทุกที่ที่เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่ายและครอบคลุม โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายไม่ว่าจะเป็นร้านค้าสมัยใหม่ (Modern Trade) ร้านค้าแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) หรือร้านค้าของบริษัทฯ (NAMU LIFE Shop)

รวมถึงมีการส่งออกไปยังต่างประเทศผ่านตัวแทนจำหน่ายท้องถิ่นที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละประเทศ และช่องทางออนไลน์ โดยปัจจัยดังกล่าวถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญในความสำเร็จที่ผ่านมาของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ในปี 2561 บริษัทฯ ได้มีการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น ดังนี้

- การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดร่วมกับร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกกว่า 800 ร้านค้าใน 4 จังหวัดหลักทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่ จังหวัดนครราชสีมา ขอนแก่น อุดรธานี และอุบลราชธานี เป็นกิจกรรมทางการตลาดที่ช่วยขยายช่องทางการจัดจำหน่าย พร้อมทั้งการกระตุ้นความต้องการกลุ่มเป้าหมายในการทดลองผลิตภัณฑ์ รวมถึงการส่งเสริมการขายกับร้านค้ารายย่อย โดยในปี 2562 บริษัทฯ มีแผนที่จะขยายกิจกรรมส่งเสริมการตลาดไปยังภาคอื่นๆ และจังหวัดสำคัญทางการค้าอื่นๆ ของประเทศไทยอีกด้วย
- การจัดกิจกรรมเพื่อสร้างการรับรู้ในตัวสินค้าของบริษัทฯ ได้แก่ จัดให้มีบูธแนะนำสินค้าและจัดกิจกรรม “SNAILWHITE Tour ท้าตบ... ให้ตะลึง” โดยให้นักศึกษาร่วมกิจกรรมท้าตบผิวด้วยผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE ให้ถูกใจกรรมการที่สุด และทำการคัดเลือกผู้ชนะในโครงการประกวดดาวเดือนในมหาวิทยาลัย 4 แห่งทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน มีนักศึกษาเข้าร่วมกิจกรรมแนะนำสินค้ากว่า 10,000 ราย และเข้าร่วมกิจกรรม “SNAILWHITE Tour ท้าตบ... ให้ตะลึง” กว่า 900 ราย เนื่องจากกิจกรรมดังกล่าวได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี บริษัทฯ จึงมีแผนจะจัดให้มีกิจกรรมให้ครอบคลุมจังหวัดอื่นๆ ทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือในปี 2562 และภาคอื่นๆ ต่อไป
- การขยายไปสู่ตลาดต่างประเทศโดยการหาคู่ค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพ เช่น ในประเทศฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย และประเทศในกลุ่ม AEC เป็นต้น
- การพัฒนาช่องทางออนไลน์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

2.2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ผู้บริโภคเป้าหมายสุดท้ายของบริษัทฯ ได้แก่ ผู้บริโภคทุกเพศทุกวัยที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป มีความต้องการทำความสะอาดและบำรุงผิวหน้าและผิวพรรณ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับการดูแลตัวเอง

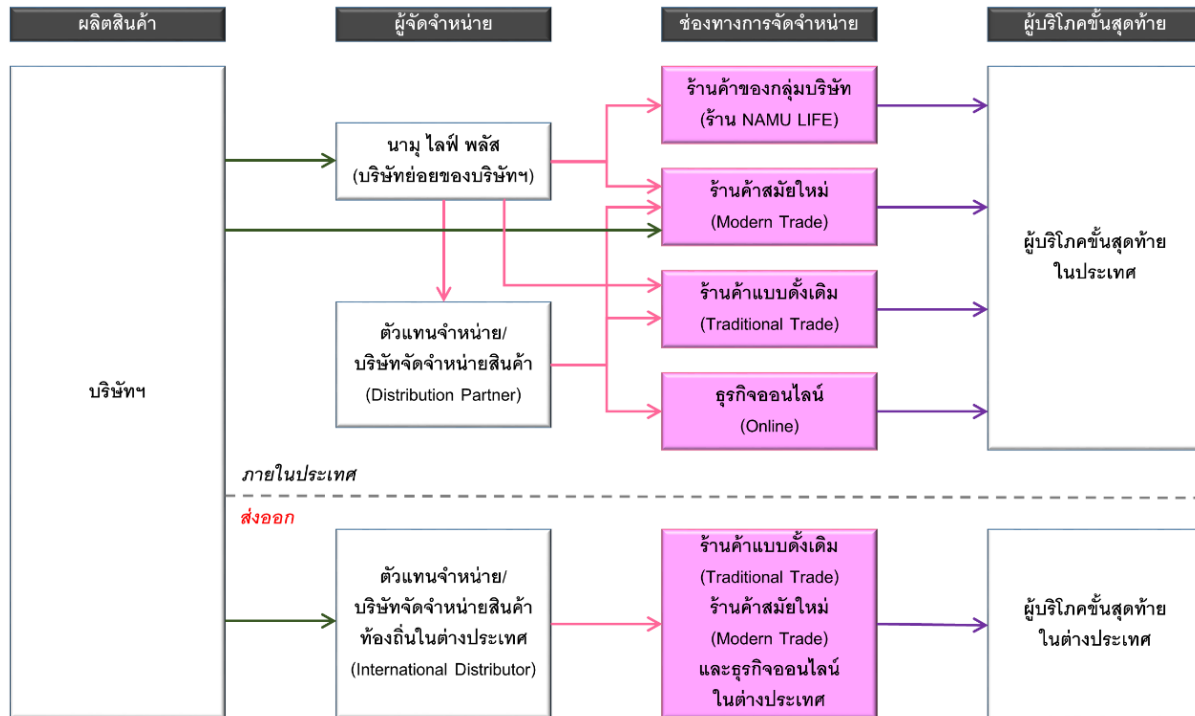
2.2.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

กลุ่มบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าสู่ช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมผ่านตัวแทนจำหน่ายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งหมด 5 ช่องทางหลัก ได้แก่

- 1) ร้านค้าสมัยใหม่ (Modern Trade)
- 2) ร้านค้าของบริษัทฯ (NAMU LIFE Shop)
- 3) ร้านค้าแบบดั้งเดิม (Traditional Trade)
- 4) ช่องทางธุรกิจออนไลน์ (Online Business)
- 5) ช่องทางการส่งออก (Export)

กลุ่มบริษัทฯ มีการเข้าทำสัญญาหรือข้อตกลงการค้ากับตัวแทนจำหน่าย บริษัทจัดจำหน่ายสินค้าในประเทศ รวมถึงร้านค้าสมัยใหม่ในประเทศ เพื่อกำหนดเงื่อนไขทางการค้าเป็นรายปี เช่น ราคาขาย ส่วนลด ค่าการตลาด ค่ากระจายสินค้า ค่าส่งเสริมการขาย และยอดขายเป้าหมาย เป็นต้น

ภาพรวมการจัดจำหน่ายสินค้าจากบริษัทฯ ถึงผู้บริโภคเป้าหมายสุดท้าย



ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าหลักของบริษัทฯ อธิบายได้ดังนี้

1. ร้านค้าสมัยใหม่ (Modern Trade)

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญและเน้นการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สู่ร้านค้าสมัยใหม่ (Modern Trade) เนื่องจากเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าได้อย่างทั่วถึง มีอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็ว และมีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ โดยมุ่งเน้นการวางจำหน่ายในร้านค้าที่สามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่กลุ่มบริษัทได้ รวมถึงร้านค้าที่เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่มีความสนใจในตัวสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งรวมถึง

1.1) ร้านค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Store) เป็นร้านค้าที่เน้นการขายสินค้าเฉพาะด้านที่เกี่ยวข้องกับเวชภัณฑ์ เครื่องสำอาง ดูแลผิว ดูแลเส้นผม ที่มีสินค้าที่หลากหลาย มีพนักงานคอยให้คำปรึกษาและช่วยเหลือ มีสาขากระจายอยู่ในแหล่งชุมชนใหญ่หรืออาจจะอยู่ในห้างสรรพสินค้า ได้แก่ Boots, Watsons, LAB Pharmacy, Tsuruha และ Matsumoto Kiyoshi

1.2) ร้านค้าสะดวกซื้อ (Convenience Store) เป็นร้านค้าปลีกขนาดเล็ก ที่มีการกระจายของสาขาตามชุมชนทั่วทุกพื้นที่ที่มีการบริหารจัดการที่ทันสมัย โดยสินค้าที่วางจำหน่ายมักเป็นสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน และเน้นเปิดบริการตลอด 24 ชั่วโมง ได้แก่ 7-Eleven และ Family Mart

1.3) ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ เป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ไม่ว่าจะเป็น ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต และดีสเคาท์สโตร์ เป็นร้านค้าปลีกที่เน้นจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคจำนวนมากและหลากหลาย และมักตั้งอยู่ในชุมชนและหัวเมืองใหญ่ ได้แก่ Tesco Lotus, Big C, Robinson, Gourmet Market, Tops Supermarket, MaxValu, Makro, Home Fresh Mart, Central และร้านดีวีพี King Power

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทมีการขายผ่านร้านค้าสมัยใหม่ (Modern Trade) ครอบคลุมทุกจังหวัดทั่วประเทศ

2. ร้านค้าของบริษัทฯ (NAMU LIFE Shop)

บริษัทฯ เริ่มเปิดดำเนินการร้าน NAMU LIFE (NAMU LIFE Shop) สาขาแรก บริเวณสถานีรถไฟฟ้ายามา ในปี 2559 เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้แก่กลุ่มบริษัท ให้สามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้โดยตรง ช่วยให้สามารถศึกษาทดสอบตลาด และทำความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคมากขึ้น ตลอดจนช่วยประชาสัมพันธ์เครื่องหมายการค้า ถือว่าเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญในการสร้างเครื่องหมายการค้าของกลุ่มบริษัทให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น โดยการพิจารณาการขยายสาขาอย่างรัดกุมโดยเน้นในพื้นที่ที่สามารถประชาสัมพันธ์สินค้าได้ เช่น บริเวณที่มีนักท่องเที่ยวเยอะและมีการสัญจรอย่างหนาแน่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทมีร้าน NAMU LIFE Shop จำนวน 1 สาขา คือ สาขาสถานีรถไฟฟ้ายามา

3. ร้านค้าแบบดั้งเดิม (Traditional Trade)

ร้านค้าแบบดั้งเดิมมีการกระจายอย่างกว้างขวางทั่วประเทศไทย ซึ่งผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้อย่างทั่วถึงและรวดเร็ว เนื่องจากร้านค้าแบบดั้งเดิมมักอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับชุมชนที่อยู่อาศัยหรือตามสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ โดยบริษัทฯ ขายผ่าน บจก.นามูไลฟ์ พลัส (บริษัทย่อย) และตัวแทนจำหน่ายหรือบริษัทจัดจำหน่ายสินค้า (Distribution Partner) ที่เป็นคู่ค้าของกลุ่มบริษัท โดยร้านค้าแบบดั้งเดิมมีทั้งรูปแบบร้านค้าปลีกและร้านค้าส่ง เช่น ร้านค้าเครื่องสำอางท้องถิ่น ซูเปอร์มาร์เก็ตท้องถิ่น ร้านสะดวกซื้อท้องถิ่น ร้านขายยาท้องถิ่น และร้านค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภคประจำท้องถิ่น รวมถึงห้างสรรพสินค้าท้องถิ่นตามหัวเมืองใหญ่ เช่น Super Cheap ยงสงวน อัมพร และบิ๊กกิม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีการขายสินค้าผ่านร้านค้าแบบดั้งเดิมกว่า 1,300 ร้าน ภายใต้ บจก.นามูไลฟ์ พลัส และตัวแทนจัดจำหน่ายหรือบริษัทจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ ครอบคลุมกรุงเทพฯ ปริมณฑล และหัวเมืองใหญ่ เช่น ชลบุรี ระยอง เลย พระนครศรีอยุธยา ขอนแก่น อุบลราชธานี นนทบุรี ภูเก็ต หาดใหญ่ เชียงใหม่ และนครราชสีมา

4. ช่องทางธุรกิจออนไลน์ (Online)

บริษัทฯ ขายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์ โดยเป็นการขายผ่านคู่ค้าของบริษัทฯ ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายรายย่อย และขายผ่านเว็บไซต์ NAMU LIFE (<https://shop.namulife.com>), Lazada, Shopee ที่มีการร่วมมือกับคู่ค้าในการดำเนินการ รวมถึงช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น Line, Facebook และ Instagram ที่ผู้บริโภคสามารถสั่งซื้อได้อย่างสะดวก

5. ช่องทางการส่งออก (Export)

บริษัทฯ เริ่มส่งออกตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา โดยได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อยในประเทศสิงคโปร์ขึ้นในปี 2561 เพื่อทำหน้าที่ประสานและส่งออกสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่ายหรือบริษัทจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อนำไปจำหน่ายไปยังร้านค้าแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) ร้านค้าสมัยใหม่ (Modern Trade) รวมถึงจัดให้มีช่องทางออนไลน์ในต่างประเทศ จากการเล็งเห็นถึงโอกาสและการเติบโตของสินค้าของบริษัทฯ ในต่างประเทศมากยิ่งขึ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีการส่งออกสินค้าไปหลายประเทศ อาทิ จีน ฮองกง ฟิลิปปินส์ พม่า มาเลเซีย สิงคโปร์ และกัมพูชา โดยรายได้จากช่องทางการส่งออกส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มาจากประเทศจีน ฮองกง และฟิลิปปินส์ ซึ่งมีสัดส่วนรวมกันสูงถึงประมาณร้อยละ 97, 99, และ 96 ของรายได้จากช่องทางการส่งออกในปี 2559, 2560 และ 2561 ตามลำดับ

โดยบริษัทฯ ได้วางแผนขยายช่องทางการจัดจำหน่ายในอนาคต ซึ่งจะเน้นการส่งออกมากขึ้น ขยายช่องทางร้านค้าสมัยใหม่ (Modern Trade) เนื่องจากเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีการออกแบบชั้นสินค้าที่สวยงาม เป็นระเบียบ มีความทันสมัย มีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาบริหารจัดการ ซึ่งสามารถดึงดูดและเข้าถึงผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี รวมถึงร้านค้าแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น

การกำหนดราคาสินค้าและการปรับราคาสินค้า

1) ผลผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ถูกคิดค้นและออกแบบให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยมีฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ฝ่ายกลยุทธ์และวิเคราะห์ข้อมูล ฝ่ายการตลาดและการขาย ประเมินราคาขายที่เหมาะสมกับภาพลักษณ์และลักษณะของผลิตภัณฑ์ โดยแต่ละฝ่ายรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์ สำหรับการกำหนดราคาและการปรับราคาสินค้าแต่ละชนิด โดยคำนึงถึงปัจจัยหลัก ซึ่งได้แก่ ต้นทุนสินค้าแต่ละชนิด เช่น ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรง ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ ซึ่งถูกคำนวณจากฝ่ายที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม ต้นทุนสินค้าเป็นเพียงหนึ่งในปัจจัยที่บริษัทฯ ใช้ในการพิจารณาสินค้าเพื่อกำหนดราคามาตรฐาน

2) สภาพการแข่งขันในตลาด นับเป็นปัจจัยที่สำคัญมากที่สุดปัจจัยหนึ่งในการกำหนดราคาสินค้า โดยบริษัทฯ มีฝ่ายกลยุทธ์และวิเคราะห์ข้อมูลร่วมกับฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดช่วยสำรวจราคาสินค้าของคู่แข่งที่มีอยู่ในตลาด ซึ่งมีความคล้ายคลึงกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ก่อนพิจารณากำหนดราคาสินค้าที่ส่งผลให้บริษัทฯ ได้เปรียบในเชิงธุรกิจเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง และสามารถบรรลุส่วนแบ่งการตลาดเป้าหมายที่วางไว้ได้

3) การปรับราคาของคู่แข่งในตลาด ไม่ว่าจะเป็นการปรับลดหรือเพิ่มราคาของสินค้า มีผลกระทบต่อการพิจารณาการปรับราคาสินค้าของบริษัทฯ โดยมีทีมงานที่เกี่ยวข้อง คอยตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าตามช่องทางการจำหน่ายต่างๆ อยู่เสมอ เพื่อให้บริษัทฯ ปรับเปลี่ยนราคาไปตามความเหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ โดยบริษัทฯ จะไม่มีการปรับราคาคำแนะนำของสินค้า (Shelf Price) ลง แต่จะกำหนดโปรโมชันเพื่อกระตุ้นยอดขาย และมีการพิจารณาปรับราคาสินค้าขึ้นตามความเหมาะสม

4) สภาพเศรษฐกิจ นับเป็นอีกปัจจัยหนึ่งซึ่งมีผลต่อการกำหนดราคาสินค้า โดยปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับสภาพเศรษฐกิจที่สำคัญ เช่น อัตราเงินเฟ้อและกำลังซื้อของผู้บริโภค เป็นต้น

5) การกำหนดตำแหน่งของเครื่องหมายการค้า (Brand Positioning) เป็นไปอย่างสอดคล้องกับภาพลักษณ์ของสินค้าและเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ โดยคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดและกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย ก่อนผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะถูกนำออกมาจัดจำหน่าย บริษัทฯ ได้มีการกำหนดภาพลักษณ์ของสินค้านั้นๆ ให้สอดคล้องกับเป้าหมายที่วางไว้ รวมทั้งให้มีความเหมาะสมเมื่อเทียบกับภาพลักษณ์ของเครื่องหมายการค้าและสินค้าที่มีอยู่

กลยุทธ์ทางการตลาดและการส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ มีนโยบายและกลยุทธ์ทางการตลาด โดยมีจุดประสงค์เพื่อสร้างเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภคเป็นวงกว้าง และสร้างความต้องการในการบริโภคผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้แก่ผู้บริโภค โดยบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นและทุ่มเทในการสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวของบริษัทฯ ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ผ่านการใช้ช่องทางสื่อสารทางการตลาดต่างๆ รวมถึงการคิดสรรพรีเซนเตอร์ที่มีความเหมาะสมกับตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อสื่อสารให้ผู้บริโภครับรู้ถึงสรรพคุณต่างๆ ของผลิตภัณฑ์ และให้ตระหนักถึงความแตกต่างอย่างชัดเจนในตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวส่งผล

ให้ภาพลักษณ์ของเครื่องหมายการค้านั้นได้สะท้อนแนวคิดของบริษัทฯ ที่ว่า “Beauty is Healthy...ผิวสวยที่แท้จริงคือ ผิวสวย สุขภาพดีในแบบที่เป็นคุณ” ที่เป็นแนวคิดที่เน้นความสวยงามอย่างเป็นธรรมชาติ ตรงกับแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคที่ชื่นชอบความเป็นธรรมชาติ ซึ่งกลยุทธ์ทางการตลาดนั้นถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และส่งผลต่อความนิยมของเครื่องหมายการค้าบริษัทฯ โดยกลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

1) กลยุทธ์การสร้างเครื่องหมายการค้าด้วยการสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัว

การสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวของบริษัทฯ เกิดจากการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ โดยในช่วงแรกบริษัทฯ ตั้งใจศึกษาตลาดเพื่อนำไปพัฒนาสินค้าให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าและเหมาะสมกับสภาพแวดล้อม ดังนั้น ผลิตภัณฑ์สินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้า “NAMU LIFE” ซึ่งรวมถึงกลุ่มผลิตภัณฑ์ “SNAILWHITE” จึงมีความแข็งแรงและมีความเป็นเอกลักษณ์ด้วยตัวผลิตภัณฑ์เอง โดยมีปัจจัยด้านคุณภาพสินค้าที่สร้างความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์บำรุงผิวทั่วไป ด้วยราคาที่เหมาะสม และการกระจายสินค้าที่ทั่วถึง ซึ่งการเพิ่มขึ้นของยอดขายติดตามผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียของบริษัทฯ แสดงให้เห็นถึงความแข็งแกร่งของเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ

2) กลยุทธ์การรักษาและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาและพัฒนาคุณภาพสินค้า เนื่องจากบริษัทฯ เชื่อว่าคุณภาพของสินค้าถือเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ทำให้เกิดการเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทฯ จึงวางกลยุทธ์ทางการตลาดโดยเน้นการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับคุณภาพสินค้าและประโยชน์ที่จะได้รับของแต่ละผลิตภัณฑ์ในหลายช่องทาง เพื่อให้การสื่อสารนั้นสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า ทั้งในประเทศและต่างประเทศได้มากที่สุด และก่อให้เกิดการซื้อผลิตภัณฑ์ซ้ำอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

3) กลยุทธ์การรักษาฐานลูกค้า (Customer Relationship Management : CRM)

นอกเหนือจากการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพที่ดี สร้างความแปลกใหม่ และความยุติให้แก่มูลค่าเป้าหมายอยู่เสมอแล้วนั้น การรักษาฐานลูกค้าเดิม การสร้างความพึงพอใจในการซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ หรือการสร้างการซื้อซ้ำอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ (Brand Loyalty) ในกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ถือเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญในการดำรงอยู่ของธุรกิจ และการสร้างเสถียรภาพของรายได้ของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงวางแผนการดำเนินงานตามกลยุทธ์ในการรักษาฐานลูกค้า ดังนี้

3.1) การเพิ่มช่องทางในการเข้าถึงสินค้า นอกจากช่องทางการจัดจำหน่ายที่บริษัทฯ มีอยู่ในปัจจุบันแล้วนั้น บริษัทฯ ยังมีนโยบายขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังช่องทางต่างๆ เพิ่มมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นพื้นที่ในต่างจังหวัด หรือต่างประเทศที่มีทิศทางของตลาดและความต้องการของกลุ่มบริโภคที่ใกล้เคียงกับคนไทย

3.2) การรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ควบคู่ไปกับการพัฒนาสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สินค้ามีความแปลกใหม่อยู่เสมอ ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

3.3) การวางแผนการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management: CRM) เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเฉพาะเจาะจง โดยมีช่องทางการสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์และสื่อออฟไลน์ที่สามารถถาม-ตอบข้อสงสัย เหตุข้อใจ หรือสอบถามข้อมูลทั่วไปได้ตลอดเวลา สื่อออนไลน์ เช่น การส่งข้อมูลผลิตภัณฑ์และข้อมูลส่งเสริมการขายให้แก่ลูกค้าทางอีเมล การสื่อสารลูกค้าเป้าหมายโดยตรง และการจัดกิจกรรมต่างๆ ผ่าน Line Official ของบริษัทฯ การโฆษณาออนไลน์และสื่อออฟไลน์ เช่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย งานแสดงสินค้า

4) กลยุทธ์ขยายฐานลูกค้า



นอกเหนือจากการรักษาฐานลูกค้าปัจจุบันแล้ว บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการขยายฐานลูกค้าใหม่ เพื่อการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยใช้กลยุทธ์ต่อไปนี้

4.1) การโฆษณาผ่านสื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ต่างๆ ในประเทศไทย เพื่อให้ผู้บริโภคคุ้นเคยกับสื่อจนเกิดความสนใจในเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ โดยฝ่ายการตลาดเน้นการใช้สื่อที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค ทั้ง 3 รูปแบบ คือ 1) ช่องทางสื่อของแบรนด์เอง (Owned Media) เพื่อสร้างความเข้าใจในผลิตภัณฑ์และตราสินค้าแก่ผู้บริโภคในเชิงลึก 2) ช่องทางสื่อทั่วไปทั้งออฟไลน์ (Offline) และออนไลน์ (Online) เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้กว้างขวางมากขึ้น และ 3) ช่องทางสื่อที่มีบุคคลอื่นสร้างให้ (Earned Media) ที่เกิดจากการรีวิวสินค้าจากผู้ใช้งานจริง หรือแม้แต่บุคคลที่มีชื่อเสียง เพื่อให้ผู้บริโภคได้เห็นถึงสรรพคุณสินค้าชัดเจนมากขึ้น นำเชือถือมากยิ่งขึ้น และตัดสินใจลองใช้สินค้า หรือแม้แต่กลับมาซื้อสินค้าเพื่อใช้ซ้ำในภายหลังมากขึ้น

4.2) การออกสินค้าใหม่ รวมถึงการออกผลิตภัณฑ์แบบซอง (Sachet) เพื่อขยายฐานลูกค้าและเพิ่มโอกาสทางการค้า จากคุณสมบัติและคุณสมบัติที่แตกต่างออกไปเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายมากขึ้นของลูกค้า

4.3) การสนับสนุนโครงการต่างๆ ของเยาวชน เช่น การสนับสนุนกิจกรรมงานประกวดดาวเดือนของมหาวิทยาลัย รวมถึงโครงการต่างๆ ที่มีการนำเอาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปใช้ และการที่ผู้บริหารได้รับเกียรติเป็นวิทยากรในงานสัมมนาต่างๆ ซึ่งจะเพิ่มการมีส่วนร่วมกับเยาวชน และเพิ่มการรับรู้ในเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ อีกด้วย

5) กลยุทธ์การสร้างประสบการณ์ที่ดีให้ลูกค้า (Customer Experience Management: CEM)

การสร้างความประทับใจและให้ผู้บริโภคเกิดประสบการณ์ที่ดีในการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ นับเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ในการทำกลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งส่งผลให้ผู้บริโภคมีความรู้สึกที่ดีต่อสินค้าและเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้ลูกค้า จึงมีการจัดกิจกรรมกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลยุทธ์ส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ส่งเสริมการขาย โดยมีการลดราคาสินค้าในบางช่วงเวลาผ่านการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเป็นครั้งคราว เช่น การจัดจำหน่าย SNAILWHITE NARAYA Gift Set ที่มีการแถมกระเป๋า NARAYA ให้กับผู้บริโภค และการแจกสินค้าทดลองผ่านทางโซเชียลมีเดีย เช่น Line และ Facebook รวมถึงการจัดทีมงานลงพื้นที่เพื่อแจกสินค้า เป็นการสร้างแรงจูงใจในการซื้อสินค้าและกระตุ้นยอดขาย นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังมีการจัดกิจกรรมให้ผู้บริโภคได้ร่วมเข้าสนุกและรับของรางวัลอย่างต่อเนื่อง เพื่อส่งเสริมการตลาดให้ผู้บริโภคมีแรงบันดาลใจในการทดลองใช้สินค้าก่อนจะกลับมาซื้อสินค้าอีกครั้งในภายหลัง

ช่องทางการสื่อสารทางการตลาด

ช่องทางการสื่อสารทางการตลาดมีความสำคัญอย่างมากในการสร้างการรับรู้ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งการที่จะประสบความสำเร็จนั้น บริษัทฯ จะต้องเลือกใช้ช่องทางการสื่อสารทางการตลาดอย่างเหมาะสม เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด บริษัทฯ มุ่งเน้นการสื่อสารด้วยสื่อที่สามารถกระจายถึงผู้บริโภคในวงกว้าง เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถรับเนื้อหาได้อย่างทั่วถึง โดยเลือกใช้ช่องทางประชาสัมพันธ์หลากหลายรูปแบบ เพื่อครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายผ่านคำจำกัดความ “ผิวสวยที่แท้จริงคือผิวสวยสุขภาพดีในแบบที่เป็นคุณ” หรือ “Beauty is Healthy” การสื่อสารทางการตลาด แบ่งเป็น 2 ช่องทางหลัก ดังนี้

1) สื่อออฟไลน์ (Offline Channel)

1.1) สื่อโทรทัศน์ (TV Commercial) โดยบริษัทฯ เลือกใช้สื่อโทรทัศน์ (TV Commercial) เนื่องจากช่องทางนี้มีอำนาจในการกระจายสื่อสารได้อย่างกว้างขวางในระยะเวลาไม่นาน และสามารถเข้าถึงผู้บริโภคที่หลากหลายได้อย่างทั่วถึงทั้งประเทศ รวมถึงการทำโฆษณาผ่านละครและรายการต่างๆ ที่ได้รับความนิยม ซึ่งเป็นรูปแบบการโฆษณาที่แปลกใหม่และมีอิทธิพลต่อผู้รับสารมาก

1.2) สื่อสิ่งพิมพ์ (Newspaper and Magazine) โดยบริษัทฯ ใช้สื่อสิ่งพิมพ์ในการลงโฆษณาตัวสินค้า การประชาสัมพันธ์กิจกรรม ตลอดจนการแนะนำสินค้าในคอลัมน์ต่างๆ

1.3) สื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย (Outdoor Media) ซึ่งบริษัทฯ ใช้สื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย (Outdoor Media) เพื่อกระตุ้นและช่วยตอกย้ำการจดจำของผู้บริโภคต่อเครื่องหมายการค้าและสินค้าของบริษัทฯ เนื่องจากสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัยเป็นสื่อที่สามารถสังเกตเห็น เข้าถึงได้ง่าย และสอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป สื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ ใช้ เช่น สื่อโฆษณาขนาดใหญ่ริมถนน (Billboard) สื่อโฆษณาขนาดเล็กริมถนน (Mupi)

2) สื่อออนไลน์ (Online Channel) จากการพัฒนาของเทคโนโลยีทางการสื่อสาร ปัจจุบันผู้คนในสังคมมีการสื่อสารกันทางออนไลน์อย่างมาก ซึ่งสื่อออนไลน์นั้นเป็นช่องทางที่มีประสิทธิภาพที่จะเข้าสู่กลุ่มเป้าหมาย โดยบริษัทฯ ได้มีการใช้สื่อออนไลน์ในการสื่อสารระหว่างผู้บริโภคและบริษัทฯ รวมถึงการประชาสัมพันธ์สินค้าและสร้างโอกาสทางการตลาดในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น เนื่องจากช่องทางการสื่อสารออนไลน์นั้นมีความสะดวกและรวดเร็ว บริษัทฯ จึงสามารถทราบความต้องการของลูกค้าแต่ละคน ตลอดจนทราบปัญหาของสินค้าและบริการมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทฯ ได้สร้างสรรค์สื่อออนไลน์ในรูปแบบต่างๆ เช่น สื่อโฆษณาภาพนิ่ง คลิปวิดีโอไวรัลสินค้า ไวรัลวิดีโอ (Viral Video) กิจกรรม และแคมเปญต่างๆ

2.2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ตลาดในประเทศไทย

อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว (Skin Care) จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพของประเทศไทย โดยถูกจัดเป็นอันดับ 4 ของ 10 ธุรกิจดาวรุ่ง โดยศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และอยู่ใน 10 อันดับธุรกิจดาวรุ่ง ต่อเนื่องใน 4 ปีล่าสุด (ปี 2558-2561) เนื่องจากเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคที่ได้รับความนิยมอย่างมากสำหรับการดำรงชีวิตของคนในปัจจุบัน โดยผู้บริโภคทั้งหญิงและชายมีความตระหนักรู้มากขึ้นในการสร้างภาพลักษณ์และเสริมบุคลิกภาพให้ดูดียิ่งขึ้น รวมถึงการบำรุงผิวพรรณให้ดูดีอยู่เสมอ ตามความเชื่อที่ว่าภาพลักษณ์ภายนอกที่ดีจะเป็นตัวบ่งบอกถึงสุขภาพและฐานะที่ดี ซึ่งผู้บริโภคมีการรับรู้และลอกเลียนแบบพฤติกรรมผู้บริโภคผลิตภัณฑ์ความงามและบำรุงผิวจากสื่อสังคมออนไลน์ที่มากขึ้นด้วย จึงทำให้ผู้บริโภคที่ไม่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์ความงามเริ่มหันมาทดลองใช้มากขึ้น เช่น กลุ่มวัยรุ่นตอนต้น และกลุ่มสุภาพบุรุษที่เริ่มสนใจในการดูแลตัวเอง รวมถึงกลุ่มผู้บริโภคที่ใช้ผลิตภัณฑ์ความงามอยู่แล้วมีแนวโน้มการดูแลตนเองมากขึ้นและพัฒนาไปสู่ผลิตภัณฑ์ที่มีความพรีเมียมมากยิ่งขึ้น อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวยังได้รับอิทธิพลจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการรายต่างๆ ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และได้รับอานิสงส์จากการเพิ่มขึ้นของช่องทางการจัดจำหน่ายและการกระจายสินค้า และโอกาสในการขยายธุรกิจไปสู่ประเทศต่างๆ ในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งส่งผลให้อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวมีศักยภาพในการเติบโตที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก

หากพิจารณาข้อมูลตลาดผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวในประเทศไทยของ The Nielsen Company โดยหากแบ่งตามประเภทของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่ ได้แก่ (1) ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer) และ (2) ผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้า (Facial Mask) จะมีมูลค่าตลาดแบ่งตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ ระหว่างปี 2558 – 2561 เป็นดังนี้



ตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer)		มูลค่าตลาด					
ลำดับ	กลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1	ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าเพื่อผิวขาวกระจ่างใสและปกป้องรังสี UV (UV/Whitening)	5,097	54.6	4,799	51	4,752	48.6
2	ผลิตภัณฑ์ชะลอวัยและลดริ้วรอย (Anti-aging)	3,211	34.4	3,433	36.5	3,471	35.5
3	ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าทั่วไป (Basic Care)	624	6.7	748	7.9	896	9.2
4	ผลิตภัณฑ์ควบคุมความมัน (Oil Control)	406	4.3	436	4.6	655	6.7
5	อื่นๆ	0	0	1	0	4	0
	รวม	9,338	100	9,417	100	9,778	100

ตลาดผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้า (Facial Mask)		มูลค่าตลาด					
ลำดับ	กลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1	ผลิตภัณฑ์ชนิดแผ่น (Tissued/Pad)	659	52.3	758	38.9	1,097	41.1
2	ผลิตภัณฑ์ชนิดล้างออก (Rinse Off)	381	30.3	659	33.8	894	33.5
3	ผลิตภัณฑ์ชนิดไม่ต้องล้างออก (Leave On)	115	9.1	405	20.8	571	21.4
4	ผลิตภัณฑ์ชนิดลอกออก (Peel Off)	105	8.3	126	6.5	105	3.9
	รวม	1,260	100	1,948	100	2,666	100

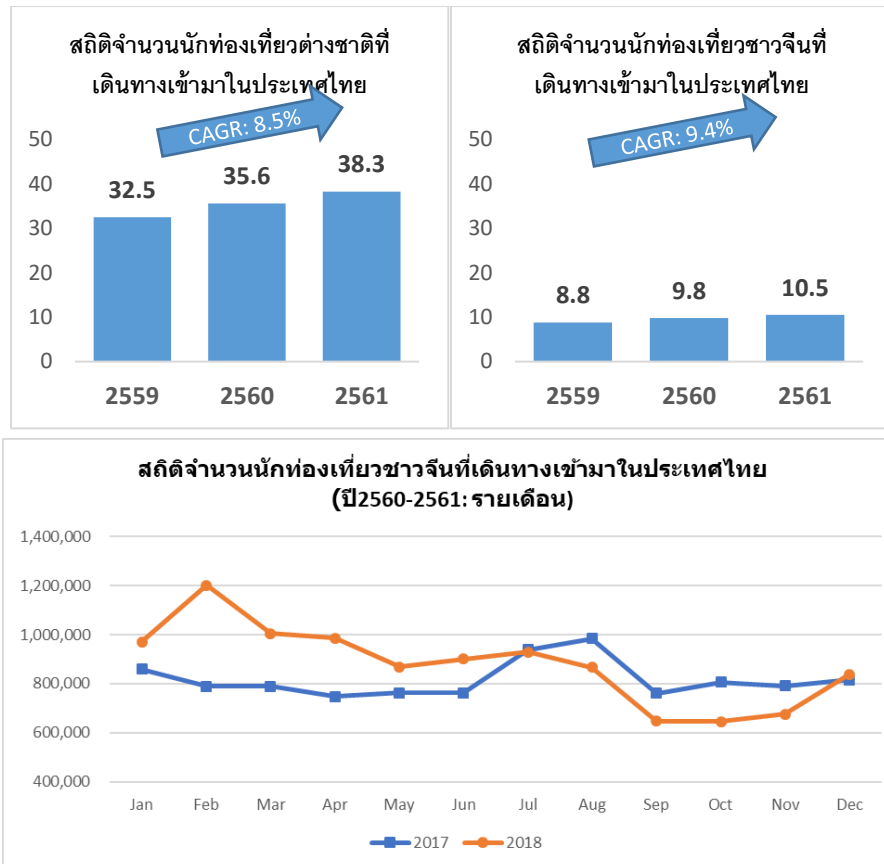
ที่มา: The Nielsen Company

จากข้อมูลข้างต้นแสดงให้เห็นว่าตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer) มีมูลค่าสูงถึง 9,778 ล้านบาทในปี 2561 เนื่องจากผู้บริโภคให้ความสำคัญกับผิวหน้าที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับส่วนอื่นๆ ของร่างกาย โดยมูลค่าตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า เติบโตจากปี 2560 ถึงร้อยละ 3.8 หากพิจารณาตามประเภทของสินค้า ตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าเพื่อผิวขาวกระจ่างใสและปกป้องรังสี UV (UV/Whitening) มีมูลค่าตลาดสูงสุดในตลาดบำรุงผิวหน้าโดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 48.6 ของมูลค่าตลาดบำรุงผิวหน้าในปี 2561 ซึ่งผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ (SNAILWHITE Facial Cream) นั้นจัดอยู่ในประเภทดังกล่าว และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าหลัก ในตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าได้เป็นอย่างดี

สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์ชะลอวัยและลดริ้วรอย (Anti-aging) มีส่วนแบ่งตลาดใหญ่เป็นอันดับ 2 ในกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า ซึ่งแสดงให้เห็นถึงโอกาสของบริษัทฯ ในการขยายธุรกิจเข้าสู่ตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ และบริษัทฯ ได้มีการค้นคว้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบที่เหมาะสมมาอย่างต่อเนื่องเพื่อเตรียมพร้อมต่อการขยายธุรกิจในอนาคต เช่น ในไตรมาส 2/2560 บริษัทฯ ได้มีการออก NAMU LIFE SNAILWHITE Gold Facial Cream เข้าสู่ตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มชะลอวัยและลดริ้วรอย (Anti-aging) และทางบริษัทฯ ยังได้มีการออก NAMU LIFE SNAILWHITE Gold Facial Cream SPF ในรูปแบบชนิดของ (Sachet) ในไตรมาส 1/2561 สำหรับกลุ่มลูกค้าที่นิยมขนาดทดลอง หรือกลุ่มลูกค้าร้านสะดวกซื้อและร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์กลุ่มชะลอวัยและลดริ้วรอยในเวลากลางวัน เพื่อครอบคลุมฐานลูกค้าที่มากขึ้นอีกด้วย

สำหรับตลาดผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้า (Facial Mask) นั้น ถึงแม้ตลาดจะยังมีขนาดไม่ใหญ่มากเมื่อเปรียบเทียบกับตลาดผลิตภัณฑ์อื่น แต่ถือเป็นตลาดผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราการเติบโตสูงที่สุด โดยเติบโตจากมูลค่า 1,260 ล้านบาทในปี 2559 เป็นมูลค่า 1,948 ล้านบาท ในปี 2560 และมูลค่า 2,666 ล้านบาท ในปี 2561 คิดเป็นอัตราการเติบโตกว่าร้อยละ 37 ซึ่งหาก

พิจารณาตามประเภทของสินค้า กลุ่มตลาดผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้าแบบไม่ต้องล้างออก (Leave On) ในปี 2561 นั้นเติบโตมากกว่า 13 เท่าตัวจากปี 2558 ซึ่งทางบริษัทฯ ได้มีการออกผลิตภัณฑ์ SNAILWHITE Overnight Firming Mask และ SNAILWHITE Icy Mask เพื่อตอบสนองความต้องการอันมากขึ้น ต่อกลุ่มตลาดผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้าแบบไม่ต้องล้างออก (Leave On)



ที่มา: กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

นอกจากผู้บริโภคชาวไทยแล้ว นักท่องเที่ยวก็เป็นหนึ่งในอุปสงค์สำคัญของผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว (Skin Care) ซึ่งหากพิจารณาจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยจะพบว่ามีความเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในทุกๆ ปี หากคำนวณจากจำนวนนักท่องเที่ยวสะสมในแต่ละปี พบว่าจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นจาก 32.5 ล้านคนในปี 2559 เป็น 38.3 ล้านคนในปี 2561 ด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสม (CAGR) ที่ร้อยละ 8.5 ต่อปี

ทั้งนี้ หากพิจารณาจำนวนนักท่องเที่ยวชาวจีนซึ่งเป็นชาติหลักต่อเศรษฐกิจการท่องเที่ยวในประเทศไทย จะพบว่าจำนวนนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยมีความเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จาก 8.8 ล้านคนในปี 2559 เป็น 10.5 ล้านคนในปี 2561 คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสม (CAGR) ร้อยละ 9.4

อย่างไรก็ตามภาพรวมนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เพิ่มขึ้นในปี 2561 มาจากช่วง 6 เดือนแรกของปี 2561 เป็นหลัก นักท่องเที่ยวชาวจีนสะสมตั้งแต่เดือนมกราคมถึงมิถุนายน เพิ่มขึ้นจาก 4.7 ล้านคนในปี 2560 เป็น 5.9 ล้านคนในปี 2561 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 26 แต่หากดูสถิติหลังจากเกิดเหตุการณ์เรือบรรทุกนักท่องเที่ยวชาวจีนล่มในจังหวัดภูเก็ต เมื่อเดือนกรกฎาคม

2561 และยังมีปัจจัยด้านเศรษฐกิจจีนที่ค่าเงินหยวนอ่อนค่าลง จึงกระทบต่อกำลังซื้อของนักท่องเที่ยวบางกลุ่ม ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวชาวจีนสะสมตั้งแต่เดือนกรกฎาคมถึงธันวาคม ลดลงจาก 5.1 ล้านคนในปี 2560 เป็น 4.6 ล้านคนในปี 2561 หรือลดลงร้อยละ 10 การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยจึงได้ปรับการตลาดใหม่ โดยมุ่งเน้นนักท่องเที่ยวชาวจีนกลุ่มพรีเมียม หรือระดับกลาง-ระดับสูงเป็นหลัก ซึ่งคาดว่านักท่องเที่ยวจีนจะกลับมาเที่ยวประเทศไทยเป็นปกติ ในช่วงต้นปี 2562

ผลิตภัณฑ์ SNAILWHITE ถูกจัดอยู่ในลำดับที่ 3 ของตราสินค้าชั้นนำซื้อ 10 ลำดับแรกในกรุงเทพฯ
(Bangkok Top 10 item must buy) บนเว็บไซต์แนะนำการท่องเที่ยว Skyscanner

3.Snail white Snail Repair Recycled Cream

Thai people also like whitening, but also Asian skin, so it is also very suitable for us to use. SNAIL WHITE this brand in the past two years rushed. Snail repair regeneration cream contains snail natural mucus, can effectively prevent skin aging, but also can eliminate spots on the skin, scars and wrinkles and so on. After the skin with the color will be more bright, but it is like a lot of whitening products as dry, dry skin friends need to increase moisture at the same time, to avoid the dark particles.

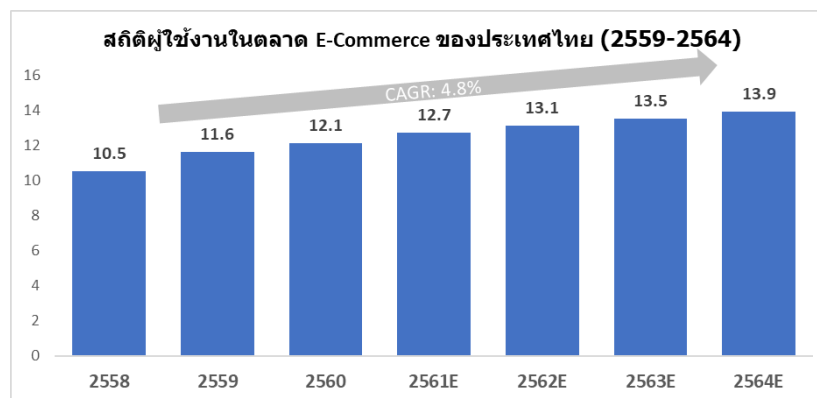


3.Snail white 蝸牛修復再生面霜

泰國人也喜歡美白，而且又是亞洲膚質，所以也很適合我們用。SNAIL WHITE 這個品牌在這兩年火速冒起。蝸牛修復再生面霜含有蝸牛天然粘液，可以有效防止皮膚老化，還可以消除皮膚上的斑點、疤痕和皺紋等，用後皮膚的顏色會更明亮，但它跟很多美白產品一樣偏乾，乾性肌膚的朋友需要同時加重保濕，避免出現暗粒。



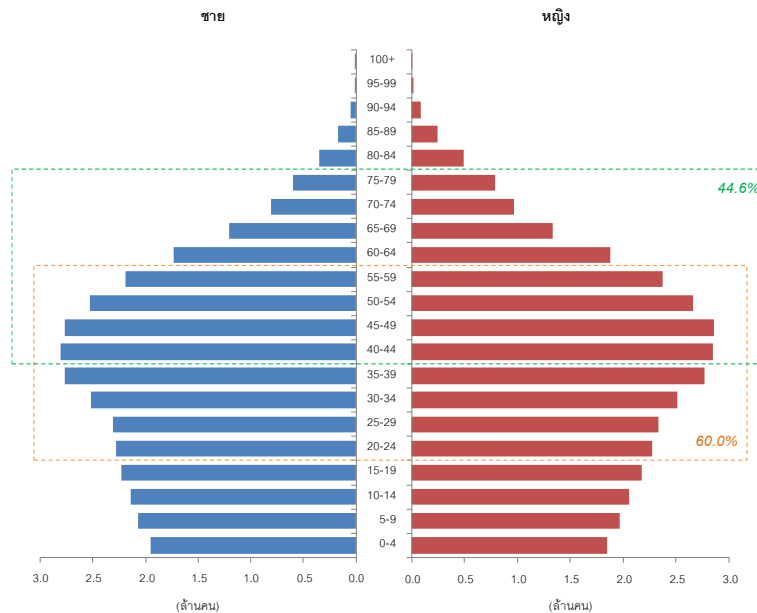
ที่มา : www.skyscanner.tw



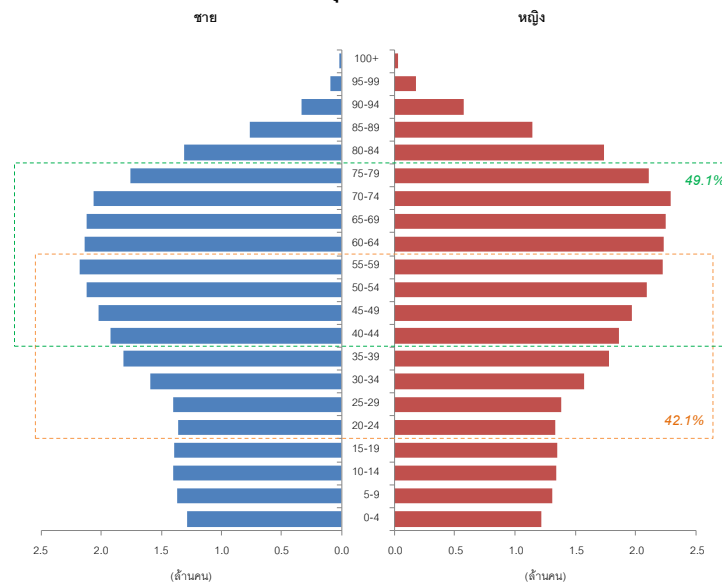
ที่มา: ข้อมูลจาก eshopworld.com

นอกจากนี้ ความนิยมของ E-Commerce เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะช่วยส่งเสริมตลาดผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว (Skin Care) ในประเทศไทย โดยจากข้อมูลข้างต้นคาดการณ์ว่าจำนวนผู้ใช้งานในตลาด E-Commerce ในประเทศไทยจะมีจำนวนที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจากจำนวน 12.1 ล้านคนในปี 2560 เป็น 13.9 ล้านคนในปี 2564 คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสม (CAGR) ร้อยละ 4.8 เนื่องจากคาดว่าจะเกิดจากการที่ประเทศไทยมีอัตราการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตมากขึ้น รวมถึงวิธีการจ่ายชำระสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มีความสะดวกและปลอดภัยมากขึ้น รวมถึงการซื้อสินค้าผ่านช่องทาง E-Commerce เป็นช่องทางที่สะดวกและประหยัดเวลา

จำนวนประชากรตามอายุและเพศในประเทศไทยปี 2558



จำนวนประชากรตามอายุและเพศในประเทศไทยปี 2593E



ที่มา: United Nations, World Population Prospects ฉบับแก้ไขปี 2558

นอกจากนี้ หากพิจารณาโครงสร้างประชากรในประเทศไทยอ้างอิงจาก United Nations, World Population Prospects จะพบว่าสัดส่วนประชากรที่มีอายุระหว่าง 40 ปี ถึง 79 ปี คาดว่าจะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 44.6 ในปี 2558 เป็นร้อยละ 49.1 ในปี 2593 และสัดส่วนประชากรวัยทำงานที่มีอายุระหว่าง 20 ปี ถึง 59 ปี คาดว่าจะลดลงจากร้อยละ 60.0 ในปี 2558 เป็นร้อยละ 42.1 ในปี 2593 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสัดส่วนประชากรอาวุโสจะมีปริมาณมากขึ้นเรื่อยๆ พร้อมกับการลดลงของประชากรในวัยทำงาน ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างประชากรที่มีจำนวนผู้สูงอายุมากขึ้นดังกล่าว ส่งผลให้มีความต้องการในผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวพรรณเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่สามารถชะลอวัยและลดริ้วรอย เนื่องจากผู้คนมีความต้องการที่จะดูอ่อนกว่าวัยและรักษาความงามของสภาพผิวที่เปลี่ยนแปลงไป จึงถือเป็นโอกาสที่ดีในการทำธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต

ตัวอย่างสินค้าตามการวางตำแหน่งทางการตลาด



หากเปรียบเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการวางตำแหน่งทางการตลาดโดยนำเสนอผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงที่สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ในวงกว้าง (Premium Mass) ซึ่งจะอยู่กึ่งกลางระหว่างผลิตภัณฑ์ในตลาดทั่วไป (Mass) และผลิตภัณฑ์ในตลาดพรีเมียม (Premium) ซึ่งมีราคาที่สูงกว่า ดังนั้น จากการวางตำแหน่งทางการตลาดดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ สามารถได้รับประโยชน์จากการที่มีคู่แข่งค่อนข้างน้อยที่วางตำแหน่งทางการตลาดเช่นเดียวกับบริษัทฯ และได้รับประโยชน์จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีแนวโน้มการเปลี่ยนมาใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและราคาที่สูงขึ้น

หากพิจารณาตลาดผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวในประเทศไทย ตามข้อมูลของ The Nielsen Company ที่แสดงข้อมูลตามประเภทของหมวดผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ ได้แก่ (1) ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer) และ (2) ผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้า (Facial Mask) ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทฯ เทียบกับผู้ประกอบการอื่นๆ สามารถแสดงได้ดังนี้

ตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer)

ตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer)		ส่วนแบ่งการตลาดในแต่ละปี (ร้อยละ)		
ลำดับที่ ¹	เครื่องหมายการค้า	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
1	Olay	15.2	15.2	14.6
2	Garnier	14	13.3	11.1
3	Dermo Expertise	9.5	9.7	9.8
4	Pond's	9.1	8.5	8.5
5	Eucerin	6.4	6.8	7.8
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
8	NAMU LIFE SNAILWHITE (ลำดับ)	3.7 (9)	3.8 (8)	4.3 (8)

ตลาดผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้า (Facial Mask)

ตลาดผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้า (Facial Mask)		ส่วนแบ่งการตลาดในแต่ละปี (ร้อยละ)		
ลำดับที่ ¹	เครื่องหมายการค้า	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2561
1	All Other	24.9	29.6	29.9
2	Garnier	1.6	9.4	13.2
3	Dermo Expertise	0.8	3.0	4.7
4	Ele	3.6	5.5	3.8
5	Leaders Clinic	9.0	4.4	3.1
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
6	NAMU LIFE SNAILWHITE (ลำดับ)	4.4 (5)	2.3 (11)	3.1 (6)

ที่มา: The Nielsen Company

หมายเหตุ: ¹ จัดลำดับโดยอ้างอิงข้อมูลปี 2561

จากข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัท สามารถรักษายอดขายและมีส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีส่วนแบ่งการตลาดในหมวดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer) อยู่ในลำดับที่ 8 ที่ร้อยละ 4.3 ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 3.8 ในรอบปี 2560 หนึ่งในเหตุผลหลักที่ทำให้บริษัท มีส่วนแบ่งการตลาดมากขึ้นนั้น มาจากกลยุทธ์ของบริษัท ที่ออกผลิตภัณฑ์ชนิดซอง (Sachet) เพิ่มมากขึ้น ซึ่งขยายฐานลูกค้าในร้านสะดวกซื้อและร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ที่มีอยู่หลากหลายกลุ่มและมีความต้องการแตกต่างกัน จึงทำให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มใหม่ได้ง่ายขึ้น ทั้งนี้ ยอดขายและส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัท คิด 1 ใน 10 แปรณต์ที่มียอดขายและส่วนแบ่งทางการตลาดสูงสุดในหมวดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer) มาโดยตลอดจนถึงปัจจุบัน

สำหรับตลาดผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้า (Facial Mask) มีส่วนแบ่งการตลาดที่ร้อยละ 3.1 ซึ่งปัจจุบัน ตลาดสินค้ากลุ่มมาสก์บำรุงผิวหน้าได้มีการออกผลิตภัณฑ์ที่ใช้นวัตกรรมใหม่ เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ผู้บริโภค ซึ่งกลุ่มสินค้าชนิดนี้เป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มมาสก์ที่ไม่ต้องล้างออก (Leave On Mask) ซึ่งทางบริษัท ได้ผลิตสินค้า Snailwhite Icy Mask ในเดือนกันยายน 2561 ที่ใช้นวัตกรรมใหม่ เพื่อเป็นการดึงดูดและเพื่อประโยชน์ต่อผู้บริโภค



ตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer) เฉพาะในร้านค้าสะดวกซื้อ

ตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer)		ส่วนแบ่งการตลาดในแต่ละปี (ร้อยละ)		
ลำดับที่ ¹	เครื่องหมายการค้า	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
1	Garnier	24.9	23	19.1
2	Olay	13.5	15.5	15.1
3	Pond's	9.9	10.4	11.5
4	Dermo Expertise	8	8.5	7.2
5	Nivea Men	6.9	6.3	7.0
6	NAMU LIFE SNAILWHITE (ลำดับ)	2.2 (11)	3.0 (10)	6.6 (6)

ที่มา: The Nielsen Company

หมายเหตุ: ¹ จัดลำดับโดยอ้างอิงข้อมูลปี 2561

² บริษัทฯ เริ่มจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แบบซองครั้งแรก ในไตรมาส 3/2560 และได้เพิ่มผลิตภัณฑ์แบบซองในไตรมาส 1 และ 2/2561

ตลาดผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้า (Facial Mask) เฉพาะในร้านค้าสะดวกซื้อ แบ่งรายผลิตภัณฑ์

ตลาดผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้า (Facial Mask)			ส่วนแบ่งการตลาด (ร้อยละ)		
ลำดับ ¹	เครื่องหมายการค้า	ชื่อสินค้า	ปี 2560	ปี 2561	ไตรมาส 4/2561
1	Snail White	Icy Mask		7.1	20.5
2	Garnier	Light Com.Whi.Sp.Night Yoghurt Sleeping Mask		21.6	15.0
3	Garnier	Ageless White Sleeping Mask	25.5	8.7	12.6
4	Dermo Expertise	Pure Clay Mask Detoxify		9.5	9.1
5	Cathy Doll	Black Heads Cleansing White Clay	10.6	7.5	5.2

ที่มา: The Nielsen Company

หมายเหตุ: ¹ จัดลำดับโดยอ้างอิงข้อมูลไตรมาส 4/2561 (เดือนตุลาคมถึงธันวาคม 2561)

² บริษัทฯ เริ่มจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้าแบบซองครั้งแรกในเดือนกันยายน 2561

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้หากแบ่งตามแบรนด์สินค้าในตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer) เฉพาะในร้านค้าสะดวกซื้อ ซึ่งเป็นช่องทางการขายที่มีการเติบโตมากที่สุดสำหรับตลาดค้าปลีก จะเห็นได้ว่าส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทฯ มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดด โดยมีส่วนแบ่งการตลาดใกล้เคียงกับอันดับที่ 5 ในร้านค้าสะดวกซื้อ

โดยบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์แบบซองในตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer) เพิ่มจาก 1 ชนิดในไตรมาส 3/2560 มาเป็น 3 ชนิดในปัจจุบัน (ข้อมูลสิ้นสุดเดือนธันวาคม 2561) ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของทางบริษัทฯ นั้นอยู่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าเพื่อผิวขาวกระจ่างใสและปกป้องรังสี UV (UV/Whitening) และกลุ่มผลิตภัณฑ์ชะลอวัยและลดริ้วรอย (Anti-aging) ซึ่งถือเป็น 2 กลุ่มใหญ่ที่สุดในตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer) โดยมีส่วนแบ่งรวมกันมากถึงร้อยละ 84.1 ต่อตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า (Facial Moisturizer) ทั้งหมด



ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการเสริมสร้างความแข็งแกร่งในตลาดผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้า (Facial Mask) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในร้านค้าสะดวกซื้อ ซึ่งหากดูตามรายผลิตภัณฑ์นั้น จะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์ SNAILWHITE Icy Mask ของทางบริษัทฯ สามารถขึ้นมาเป็นอันดับที่ 1 ในผลิตภัณฑ์มาสก์บำรุงผิวหน้า (Facial Mask) ที่ขายดีที่สุดในบ้านค้าสะดวกซื้อ ในไตรมาส 4/2561 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงผลตอบรับอันดีเยี่ยมจากผู้บริโภค

ตลาดต่างประเทศ

สำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของประเทศไทยในปี 2561 ยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต เนื่องจากได้รับผลประโยชน์จากการจัดตั้งสมาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่เป็นการเปิดเสรีทางการค้า ส่งผลให้ภาชนำเข้าและส่งออกผลิตภัณฑ์ความงามและผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวนั้นลดลง รวมถึงผู้บริโภคต่างชาติมีมุมมองที่ดีต่อผลิตภัณฑ์จากประเทศไทย จึงเป็นการเปิดโอกาสสำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์ความงามและผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวไปสู่ประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศเมียนมาร์ ประเทศกัมพูชา ประเทศลาว และประเทศอื่นๆ รวมถึงประเทศจีน และฮ่องกง ที่มีกำลังซื้อในประเทศสูง ประกอบกับอุตสาหกรรมความงามของไทยมีมูลค่าสูงกว่า 1.8 แสนล้านบาท และมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 7.8 ต่อปี โดยมีกลุ่มผลิตภัณฑ์บำรุงดูแลผิว เป็นตลาดความงามที่ใหญ่ที่สุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 45 หรือเกือบ 1 ใน 2 ของมูลค่าตลาดรวมทั้งหมด ประเทศไทยถือเป็นประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่มีความทันสมัย และตามกระแสโลกในเรื่องของเทรนด์การแต่งหน้า แต่งกาย มีการเชื่อมโยงด้านวัฒนธรรม รูปแบบการแต่งหน้า แต่งกายจากทั้งยุโรป และเอเชียมาประยุกต์ใช้ อีกทั้งยังเป็นผู้นำเข้ากระแสด้านความงาม และสินค้าผู้หญิงในภูมิภาค เรามีสินค้าด้านความงาม และมีสินค้าแบรนด์ใหม่ๆ เกิดขึ้นมาครองใจลูกค้าชาวจีนอย่างต่อเนื่อง ตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา เห็นได้ว่ามีสินค้าความงาม เครื่องสำอางจำนวนไม่น้อยแม้จะไม่ได้ประสบความสำเร็จกับการขายสินค้าให้กับลูกค้าชาวไทย แต่สามารถสื่อสาร สร้างการรับรู้ และประสบความสำเร็จในการทำตลาดกับกลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวชาวจีน จนสามารถดึงดูดยอดขายสินค้าเหล่านั้นให้เป็นของฝากติดอันดับและสร้างรายได้หลักกลับเข้ามายังประเทศไทยได้อย่างสวยงาม (ที่มา: <https://thumbsup.in.th/2018/07/china-cosmetic-baidu/>)

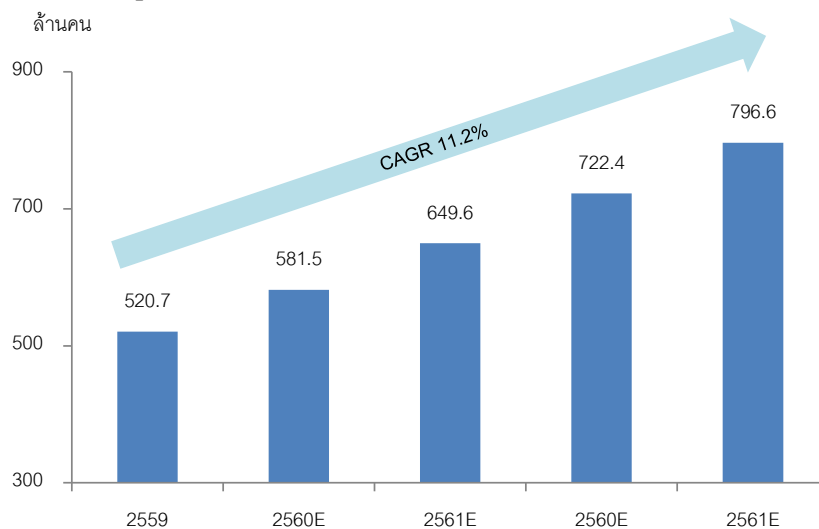
จากการดำเนินงานที่ผ่านมา รายได้จากช่องทางการส่งออกส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มาจากประเทศจีน ฮ่องกง ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย ซึ่งมีสัดส่วนรวมกันสูงถึงประมาณร้อยละ 96 ของรายได้จากช่องทางการส่งออกทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับความนิยมอย่างมากในกลุ่มผู้บริโภคชาวจีน โดยเริ่มจากกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีนที่มาเที่ยวในประเทศไทยได้ลองใช้สินค้าและถูกใจในคุณภาพ จึงมีการซื้อกลับไปเป็นของฝากและเกิดการบอกต่อแบบปากต่อปาก (Word of Mouth) บริษัทฯ จึงเห็นเป็นโอกาสที่ดีในการส่งออกไปยังประเทศจีนผ่านตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีความเชี่ยวชาญ ซึ่งผู้บริโภคชาวจีนมีมุมมองที่ดีต่อผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวของบริษัทฯ ทั้งในด้านของคุณภาพที่เชื่อถือได้ ราคาที่สมเหตุสมผล และคุณสมบัติการบำรุงที่เหมาะสมกับสภาพผิว โดยบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับตลาดในประเทศจีน ซึ่งตลาดประเทศจีนถือว่าเป็นหนึ่งในตลาดผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวที่มีอนาคตที่ดีสำหรับการส่งออก เนื่องจากชาวจีนมีรายได้ที่สูงขึ้น และให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพที่มากขึ้น

นอกจากนี้ จากรายงานการวิจัยโอกาสของผลิตภัณฑ์มาสก์หน้าในช่วงปี 2561 ของสถาบันวิจัยธุรกิจและอุตสาหกรรมจีนระบุว่าตลาดมาสก์หน้าซึ่งเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวเพิ่มเติมจากการทาครีมบำรุง มีคุณสมบัติช่วยให้ผิวกระจ่างสดใส กระชับรูขุมขน ทำให้ผิวเรียบเนียนและชุ่มชื้นในจีนมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว ซึ่งในปี 2558 ตลาดมาสก์หน้าจีน

มีมูลค่า 16,000 ล้านหยวน และเพิ่มเป็น 20,000 ล้านหยวนในปี 2560 และคาดว่าจะในปี 2561 จะเพิ่มเป็น 22,600 ล้านหยวน (ที่มา: สำนักข่าวอินโฟเควสท์)

ตลาดค้าปลีกผลิตภัณฑ์ความงามในประเทศจีนมีมูลค่าตลาดและมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยที่สูง ซึ่งสาเหตุหลักมาจากขนาดและอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจที่แข็งแกร่ง จึงทำให้สภาพความเป็นอยู่และรายได้ของคนจีนนั้นดีขึ้น ผู้บริโภคชาวจีนจึงหันมาดูแลตัวเองและซื้อผลิตภัณฑ์ความงามมากขึ้น รวมถึงกระแสมนิยมของผู้คนวัยทำงานในเมืองทั้งผู้หญิง และผู้ชายที่ต้องการสร้างภาพลักษณ์ภายนอกให้ดูดี นอกจากนี้ ผู้บริโภคชาวจีน มีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนไปใช้ผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวที่มีคุณภาพ และราคาที่สูงขึ้น เมื่อมีรายได้หรือกำลังซื้อที่เพิ่มสูงขึ้นอีกด้วย โดยช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศจีนได้แก่ ร้านค้าสมัยใหม่ (Modern Trade) เช่น ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าของผู้ประกอบการ (Brand store) รวมถึงร้านค้าดั้งเดิม (Traditional Trade) เช่น ร้านขายยา และร้านค้าปลีกและค้าส่งผลิตภัณฑ์นำเข้าจากต่างประเทศ และช่องทางออนไลน์ ซึ่งเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่สำคัญและมีอัตราการเติบโตที่สูงอย่างต่อเนื่อง โดยผู้บริโภคชาวจีนมีความนิยมในการซื้อผลิตภัณฑ์ความงามผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น เนื่องจากมีความสะดวกสบาย สามารถเลือกสินค้าได้หลากหลาย มีบริการการส่งสินค้าที่รวดเร็ว และการชำระสินค้าที่สะดวก ประกอบกับร้านค้าต่างๆ ได้เริ่มขยายไปสู่การจัดจำหน่ายแบบออนไลน์ที่สามารถสื่อสารข้อมูลกับผู้บริโภคได้ดียิ่งขึ้น และให้ความสะดวกสบายต่อผู้บริโภคในการซื้อสินค้ามากยิ่งขึ้น ดังจะเห็นได้จาก การที่ในประเทศจีนมีแพลตฟอร์มการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ที่มีชื่อเสียงและเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย เช่น Tmall.com, Vip.com, Jumei.com, JD.com และ Vmei.com เป็นต้น

จำนวนผู้ใช้งานในตลาด E-Commerce ของประเทศจีน (2559-2561E)

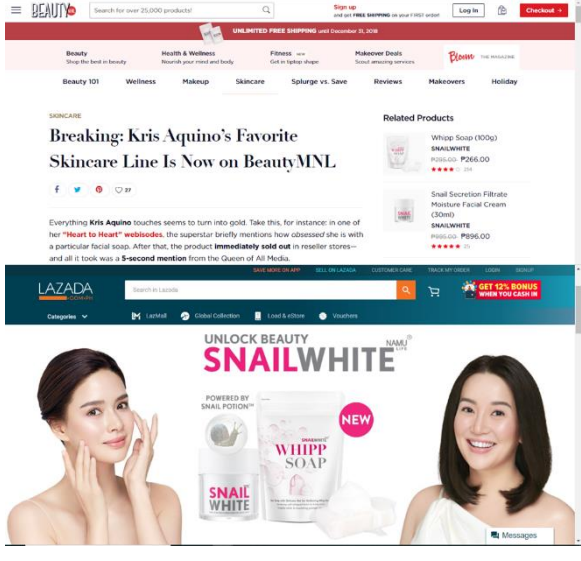
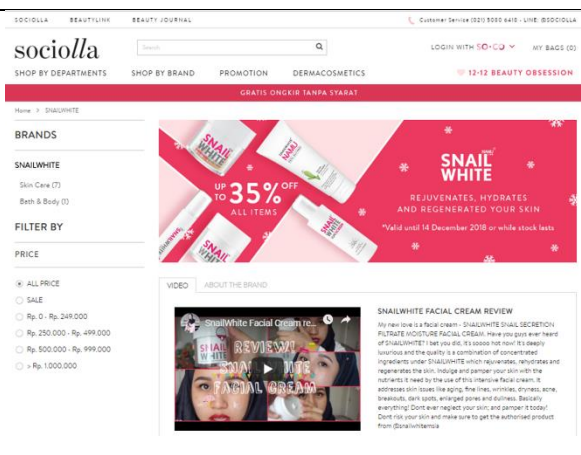


ที่มา: ข้อมูลจาก Statista

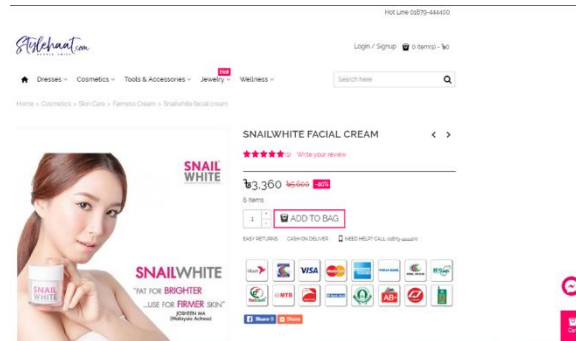
นอกจากนี้ เช่นเดียวกับประเทศไทย ความนิยมของ E-Commerce เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะช่วยส่งเสริมตลาดผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว (Skin Care) ในประเทศจีน โดยจากข้อมูลข้างต้นคาดการณ์ว่าจำนวนผู้ใช้งานในตลาด E-Commerce ในประเทศจีนจะมีจำนวนที่สูงขึ้นอย่างแข็งแกร่งจากจำนวน 722.4 ล้านคนในปี 2560 และเป็น 796.6 ล้านคนในปี 2561 คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสม (CAGR) ร้อยละ 11.2

โดยในปี 2558 NAMULIFE SNAILWHITE Facial Cream เป็นสินค้าจากประเทศไทยที่ขายดีที่สุดในวัน Singles' Day 11/11 (วันที่ 11 พฤศจิกายน ซึ่งเป็นวันคนโสดของประเทศจีน) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นที่นิยมและได้รับการตอบรับอย่างดีจากผู้บริโภคในประเทศจีน อีกทั้ง ในแต่ละเทศกาล เช่น วัน 12/12 (วันที่ 12 เดือนธันวาคม) หรือวันขึ้นปีใหม่สากล หรือวันตรุษจีน บริษัทฯ ได้มีการออกสินค้าและจัดโปรโมชั่นเป็นการเฉพาะ (Exclusive) เพื่อขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ โดยผ่านเว็บไซต์ในประเทศจีนอีกช่องทางหนึ่ง (ที่มา: Tmall)

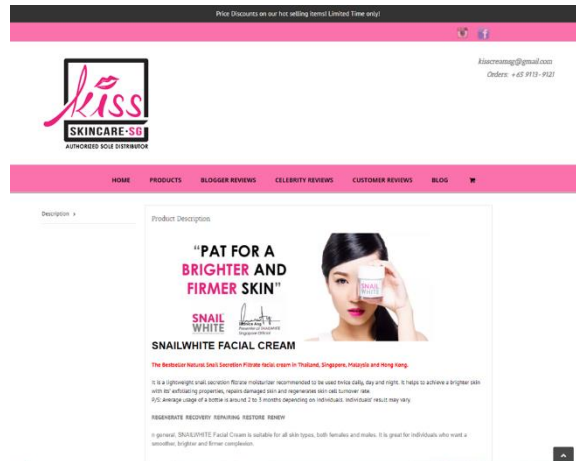
นอกจากนี้บริษัทได้เริ่มส่งออกผลิตภัณฑ์ NAMU LIFE SNAILWHITE ไปยังประเทศฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย ในไตรมาสที่ 3 ปี 2561 เพื่อขยายฐานลูกค้าและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งแม้ว่าอุตสาหกรรมความงามของประเทศฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย มีมูลค่าน้อยกว่าประเทศไทย (มูลค่าอุตสาหกรรมความงามของประเทศฟิลิปปินส์ 1.1 แสนล้านบาท และประเทศอินโดนีเซีย 1.5 แสนล้านบาท) แต่มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยสูงอยู่ที่ร้อยละ 6 และ 9.5 ต่อปี และมีประชากรประมาณ 105 ล้านคน และ 265 ล้านคน (ที่มา: Euromonitor)

SNAILWHITE in Philippines	
SNAILWHITE in Indonesia	

SNAILWHITE in Malaysia



SNAILWHITE in Singapore



2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 การจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตสินค้า ได้แก่ เคมีภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ และสารเคมีที่เป็นองค์ประกอบหลัก เช่น สารสกัดจากเมือกหอยทาก อัลฟ่า-อัลบูติน (Alpha-Arbutin) และไฮยาลูโรนิก แอซิด บริษัทฯ จึงมีการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบจากแผนประมาณการขายเพื่อให้ทราบถึงความต้องการใช้วัตถุดิบในการผลิต และส่งข้อมูลให้ฝ่ายจัดซื้อเพื่อส่งคำสั่งซื้อให้แก่ผู้ผลิตและจำหน่ายวัตถุดิบ โดยบริษัทฯ จะมีการกำหนดสินค้าคงคลังสำรอง (Safety Stock) เพื่อป้องกันการขาดวัตถุดิบโดยเฉลี่ยประมาณ 60 วัน และมีกระบวนการและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งจะพิจารณาเปรียบเทียบคุณสมบัติจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายวัตถุดิบจำนวนอย่างน้อย 2 - 3 ราย โดยมีปัจจัยในการพิจารณา ได้แก่ คุณสมบัติและคุณภาพของวัตถุดิบ ราคา คุณสมบัติและคุณภาพการให้บริการของผู้ผลิตและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งต้องเป็นไปตามแผนงานการผลิตและเงื่อนไขตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้เป็นสำคัญ สำหรับวัตถุดิบที่มีการสั่งซื้อเป็นประจำจะมีการทบทวนราคาและคุณภาพอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

สำหรับวัตถุดิบที่มีการสั่งซื้อจำนวนมากหรือมีการสั่งซื้อเป็นประจำ จะมีการประมาณการซื้อล่วงหน้าในทุกปีกับ ผู้ผลิตและจำหน่ายวัตถุดิบดังกล่าว เพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบและบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับวัตถุดิบที่มีความผันผวนทางด้านราคาบางรายการ บริษัทฯ อาจดำเนินการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากก่อนที่ราคาจะปรับตัวสูงขึ้น และนำวัตถุดิบดังกล่าวจัดเก็บไว้ในสถานที่เก็บที่เหมาะสมที่สามารถควบคุมความสะอาดและคุณภาพของวัตถุดิบได้เป็นอย่างดี อีกทั้ง บริษัทฯ มีการเจรจาต่อรองกับผู้ผลิตและจำหน่ายวัตถุดิบเพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ดีจากการซื้อเป็นจำนวนมาก



2.3.2 โรงงานผลิตและกำลังการผลิต

ปัจจุบันบริษัทฯ มีโรงงานผลิต 1 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งมีเนื้อที่รวม 19 ไร่ (ใช้งานพื้นที่จริงประมาณ 10 ไร่) และมีกำลังการผลิตสูงสุดประมาณ 1,600,000-2,000,000 ชิ้นต่อเดือน (1 ช่วงเวลาการทำงาน (Shift)) ทั้งนี้ กำลังการผลิตสำหรับปี 2559-2561 มีดังนี้

กำลังการผลิต (ครีม)	หน่วย	ปี 2559 ¹⁾	ปี 2560 ²⁾	ปี 2561
กำลังการผลิตสูงสุด	ล้าน มล. ต่อปี	316.8	1,903.2	1,903.2

หมายเหตุ: 1) เป็นกำลังการผลิตสูงสุดที่เกิดขึ้นในโรงงานเก่า ซึ่งตั้งอยู่ที่ถนนเคหะร่มเกล้า กรุงเทพมหานคร และได้หยุดดำเนินการผลิตตั้งแต่เดือนกันยายน 2559 เป็นต้นมา คำนวณจากกำลังการผลิตสูงสุดทั้งสิ้นของเครื่องจักร 1 ช่วงเวลา (ช่วงเวลาละ 8 ชั่วโมงต่อวัน และ 4 ชั่วโมงล่วงหน้าต่อวัน เป็นเวลา 312 วันต่อปี) หักด้วยประมาณการสูญเสียจากการผลิต

2) เป็นกำลังการผลิตสูงสุดที่เกิดขึ้นในโรงงานแห่งใหม่ ซึ่งตั้งอยู่ในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา คำนวณจากกำลังการผลิตสูงสุดทั้งสิ้นของเครื่องจักร 1 ช่วงเวลา (ช่วงเวลาละ 10 ชั่วโมงต่อวัน เป็นเวลา 244 วันต่อปี) หักด้วยประมาณการสูญเสียจากการผลิต

ในปี 2561 โรงงานผลิตของบริษัทฯ มีกำลังผลิตแยกตามประเภทครีมความหนืดสูงและครีมความหนืดต่ำ ดังนี้

กำลังผลิต	หน่วย	ครีมความหนืดสูง	ครีมความหนืดต่ำ	ครีม
กำลังการผลิตสูงสุด	ล้าน มล. ต่อปี	610.0	1,293.2	1,903.2

หมายเหตุ: กำลังการผลิตสูงสุดคำนวณจากกำลังการผลิตสูงสุดทั้งสิ้นของเครื่องจักร 1 ช่วงเวลา ช่วงเวลาละ 10 ชั่วโมงต่อวัน เป็นเวลา 244 วันต่อปี หักด้วยประมาณการสูญเสียจากการผลิต

2.3.2 กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอนหลัก ดังนี้

1) **คลังวัตถุดิบ** ขั้นตอนการผลิตสินค้าของบริษัทฯ นั้นจะเริ่มจากการที่ผู้จำหน่ายวัตถุดิบทำการจัดส่งวัตถุดิบมาที่คลังสินค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบรายการวัตถุดิบที่ได้รับว่าถูกต้องและครบถ้วนตามจำนวน และมีการสุ่มตรวจทุกชุดการส่งวัตถุดิบ (Batch) ของปริมาณวัตถุดิบที่รับมา เพื่อตรวจสอบวันเดือนปีที่ผลิตและหมดอายุ สภาพสินค้า หีบห่อบรรจุ ขนาด และน้ำหนักตามที่กำหนดไว้ และลงบันทึกจำนวนวัตถุดิบในระบบบัญชีสินค้าคงเหลือ จากนั้นจะนำวัตถุดิบไปจัดเก็บในห้องเก็บสินค้าตามอุณหภูมิที่เหมาะสมของวัตถุดิบแต่ละประเภท เพื่อเป็นการรักษาคุณภาพของวัตถุดิบภายใต้ระบบการบริหารจัดการแบบเข้าก่อนออกก่อน (First In First Out: FIFO) เพื่อให้วัตถุดิบหมุนเวียนสม่ำเสมอและลดความเสียหายจากสินค้าหมดอายุ ในส่วนของคลังวัตถุดิบ บริษัทฯ มีทั้งส่วนของคลังภายในโรงงาน เพื่อจัดเก็บวัตถุดิบที่สำคัญที่มีการเบิกใช้บ่อย และการเข้าคลังสินค้าเพิ่มเติมจากภายนอก เพื่อจัดเก็บวัตถุดิบที่คงทน เช่น บรจุภัณฑ์ เป็นต้น

2) **การจัดเตรียมและการผลิต** ตามที่ฝ่ายผลิตจะใช้ข้อมูลการประมาณการขายของฝ่ายขายมาใช้ในการวางแผนการผลิต ประมาณการใช้วัตถุดิบ และเบิกวัตถุดิบจากคลังวัตถุดิบ โดยในการวางแผนผลิตฝ่ายผลิตจะมีการกำหนดสินค้าคงคลังสำรอง (Safety Stock) ประมาณ 60 วันเพื่อป้องกันการขาดสินค้า

กระบวนการผลิตของฝ่ายผลิตจะแบ่งเป็นสายการผลิตตามประเภทผลิตภัณฑ์ โดยเริ่มจากการนำวัตถุดิบมาผสมด้วยสัดส่วนต่างๆ ตามสูตร ซึ่งมีขั้นตอนการปฏิบัติงานในการจัดเตรียมและผสมให้พนักงานปฏิบัติตาม เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานเดียวกัน โดยวัตถุดิบแต่ละชนิดนั้นจะถูกผสมด้วยเครื่องปั่นในขนาดที่ต่างกัน โดยครีมที่มีความหนืดต่ำ

หรือมีลักษณะเป็นน้ำจะถูกผสมด้วยเครื่องผสมขนาดใหญ่ที่มีขนาดประมาณ 3,000 กิโลกรัม ส่วนครีมที่มีความหนืดสูงจะถูกผสมด้วยเครื่องผสมขนาดเล็กที่มีขนาด 200 - 300 กิโลกรัม หลังจากผลิตเสร็จจะมีฝ่ายตรวจสอบคุณภาพทำการสุ่มเก็บตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไปตรวจสอบคุณภาพ เมื่อครีมได้คุณภาพที่ผ่านตามเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดแล้ว จะนำไปผ่านกระบวนการบรรจุเป็นสินค้าระหว่างผลิต (Semi-product) ต่อไป

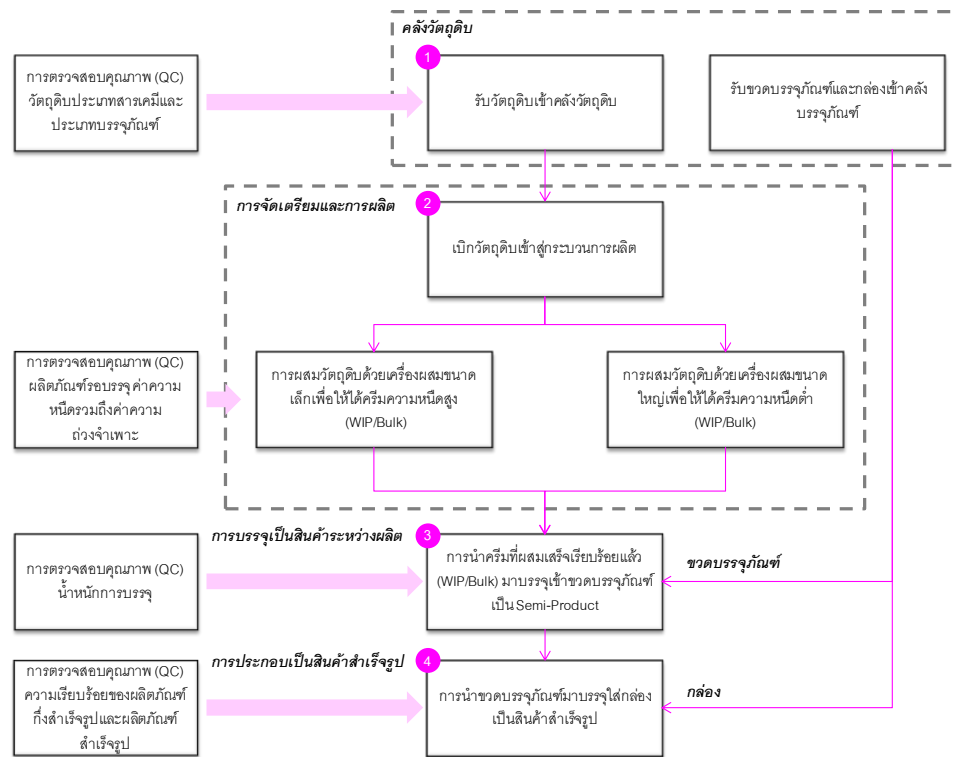
3) การบรรจุครีมลงขวดบรรจุภัณฑ์ เป็นสินค้าระหว่างผลิต (semi-product) ฝ่ายการผลิตจะนำครีมที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้ว มาทำการบรรจุขวดเพื่อให้เป็นสินค้าระหว่างผลิต ยกเว้นสำหรับสินค้าบางชนิดที่เป็นรายการสั่งพิเศษ (Made-to-order) ที่จะนำไปเข้าสู่กระบวนการประกอบใส่บรรจุภัณฑ์เพื่อให้เป็นสินค้าสำเร็จรูปเลย สำหรับรายการปกติ สินค้าระหว่างผลิต จะเก็บไว้ที่คลังสินค้าเพื่อรอการปรับแต่งตามประเภทของผลิตภัณฑ์ ซึ่งกำหนดโดยแผนการผลิต เพื่อดำเนินการประกอบหรือบรรจุลงกล่องเพื่อให้เป็นสินค้าสำเร็จรูปต่อไป

4) การนำขวดบรรจุภัณฑ์ใส่กล่องเป็นสินค้าสำเร็จรูป ภายหลังจากที่บรรจุสินค้าเป็นสินค้าระหว่างผลิตแล้ว ฝ่ายผลิตจะประกอบและบรรจุสินค้าดังกล่าวลงกล่องเพื่อให้เป็นสินค้าสำเร็จรูปและรวมเป็นแพ็คเกจที่พร้อมขนส่งไปสู่ผู้จำหน่าย โดยหน่วยงานขนส่ง ซึ่งปัจจุบันขั้นตอนการประกอบและบรรจุลงกล่องนั้นบริษัทฯ ได้ใช้พนักงานเป็นหลัก เนื่องจากการประกอบและบรรจุสินค้าลงกล่องนั้นเป็นขั้นตอนที่ต้องอาศัยความปราณีต อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทฯ มีแผนที่จะนำเครื่องจักรที่สามารถปฏิบัติขั้นตอนการประกอบและบรรจุกล่องได้อย่างแม่นยำมาใช้ทดแทนพนักงานบางส่วน เพื่อลดต้นทุนและความผิดพลาดที่เกิดขึ้นได้

5) การควบคุมคุณภาพ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพของสินค้า โดยในทุกขั้นตอนการดำเนินงาน โดยได้จัดตั้งแผนกควบคุมคุณภาพ (QC) เพื่อทำหน้าที่ควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของสินค้าให้อยู่ในเกณฑ์และมาตรฐานที่ดี ก่อนทำการจัดส่งให้กับผู้บริโภค ตั้งแต่การรับวัตถุดิบจากการคัดสรรอย่างละเอียดจนถึงกระบวนการบรรจุ โดยมีขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพของแผนกควบคุมคุณภาพ ได้แก่

1. การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบประเภทสารเคมี
2. การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบประเภทบรรจุภัณฑ์
3. การตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์รอบรรจุ
4. การตรวจสอบค่าความหนืด
5. การตรวจสอบค่าความถ่วงจำเพาะ
6. การตรวจสอบน้ำหนักการบรรจุ
7. การตรวจสอบความเรียบร้อยของผลิตภัณฑ์ทั้งสำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

แผนผังแสดงกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของบริษัทฯ



2.3.3 ระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ

การผลิตเครื่องสำอางของบริษัทฯ ดำเนินการเป็นไปตามมาตรา 4 ของพระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558 โดยกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางมีอยู่ 2 ฉบับ ได้แก่ พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558 ซึ่งกำกับดูแลการผลิต นำเข้า และขายเครื่องสำอาง และพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 ซึ่งควบคุมดูแลการประกอบกิจการโรงงานตั้งแต่ขั้นตอนการจัดตั้งจนถึงขั้นตอนการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

1) การผลิตเครื่องสำอาง บริษัทฯ ได้ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อผลิตเครื่องสำอางจำนวน 1 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ในเขตประกอบการสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยการจัดตั้งและการประกอบกิจการโรงงานดังกล่าว บริษัทฯ ได้ดำเนินการให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 มาตรา 30 และมาตรา 12 ซึ่งกำหนดให้การประกอบกิจการโรงงานภายในเขตประกอบการอุตสาหกรรม ได้รับยกเว้นไม่ต้องได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน อย่างไรก็ตาม การประกอบกิจการโรงงานดังกล่าวจะต้องปฏิบัติตามกฎกระทรวงและบทบัญญัติอื่นที่ออกมาควบคุมการประกอบกิจการโรงงานตามพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 นอกจากบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามกฎกระทรวงและบทบัญญัติดังกล่าว บริษัทฯ ได้รับหนังสือรับรองการประกอบกิจการโรงงานในเขตประกอบการอุตสาหกรรมสำหรับการประกอบกิจการผลิตเครื่องสำอางจากกระทรวงอุตสาหกรรมแล้ว

2) การผลิตเพื่อจำหน่ายเครื่องสำอาง สำหรับการผลิตเพื่อจำหน่ายเครื่องสำอางนั้น บริษัทฯ ได้ดำเนินการตามพระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558 มาตรา 14 ซึ่งกำหนดให้ผู้ประสงค์จะผลิตเครื่องสำอางเพื่อจำหน่ายต้องจัดแจ้งรายละเอียดของเครื่องสำอางต่อสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ในกรณีนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดแจ้ง



รายละเอียดของเครื่องสำอางเรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ การจดแจ้งรายละเอียดของเครื่องสำอางดังกล่าว เป็นมาตรการที่ ออย. ออกมาเพื่อควบคุมการผลิตหรือการนำเข้าเครื่องสำอางเพื่อจำหน่ายในท้องตลาด โดยเป็นการป้องกันอันตรายที่อาจเกิดขึ้นกับผู้บริโภคจากการใช้เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมที่ไม่ปลอดภัย เนื่องจากการจดแจ้งรายละเอียดของเครื่องสำอาง ผู้จดแจ้งจะต้องระบุส่วนประกอบหรือสูตรของเครื่องสำอางนั้นๆ เพื่อให้ ออย. ทำการตรวจสอบ โดยเครื่องสำอางที่จะได้รับการจดแจ้งต้องเป็นเครื่องสำอางที่ไม่มีส่วนประกอบเป็นสารต้องห้ามหรือมีส่วนประกอบเป็นสารต้องห้ามแต่ไม่เกินปริมาณที่ ออย. กำหนด

3) การรับจ้างผลิตเครื่องสำอาง สำหรับการรับจ้างผลิตเครื่องสำอางนั้น บริษัทฯ ได้ทำการรับจ้างผลิตเครื่องสำอางให้แก่ผู้ว่าจ้าง โดยผู้รับจ้างผลิตเครื่องสำอางมีหน้าที่ต้องจดแจ้งรายละเอียดของเครื่องสำอางต่อ ออย. เช่นเดียวกับการผลิตเพื่อจำหน่ายเครื่องสำอางตามพระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ. 2558 มาตรา 14 เนื่องจากการรับจ้างผลิตเป็นรูปแบบในการผลิตเครื่องสำอางอย่างหนึ่ง ผู้รับจ้างผลิตจึงต้องดำเนินการให้เป็นไปตามมาตรการที่ออกมาเพื่อควบคุมการผลิตเครื่องสำอาง เช่นเดียวกันกับกรณีผลิตเพื่อจำหน่ายเครื่องสำอาง ในกรณีนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดแจ้งรายละเอียดของเครื่องสำอางที่รับจ้างผลิตต่อ ออย. เรียบร้อยแล้ว

2.3.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการดำเนินงานอย่างมีคุณภาพ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุดสำหรับผู้บริโภค ควบคู่ไปกับการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญและมีมาตรการสำหรับป้องกันและควบคุมผลกระทบจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และจากการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่ผ่านมานั้นไม่ได้มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม แต่มีเพียงแค้ไขมันซึ่งเป็นของเสียจากกระบวนการผลิต ซึ่งบริษัทฯ ได้ทำการบำบัดของเสียดังกล่าวให้ได้ตามเกณฑ์มาตรฐานของสวนอุตสาหกรรมก่อนจะทำการปล่อยน้ำออกจากโรงงาน ซึ่งจะถูกนำไปบำบัดผ่านทางถังบำบัดน้ำเสียของสวนอุตสาหกรรมต่อไป

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจในทุกๆ ด้าน รวมถึงการจัดการและบริหารความเสี่ยงองค์กร เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยทั้งภายในและนอกที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจ ซึ่งอาจจะมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ เพื่อเตรียมความพร้อมเมื่อประสบกับเหตุการณ์ความเสี่ยง รวมทั้ง หาแนวทางในการจัดการและลดปัจจัยความเสี่ยงทุกรูปแบบที่จะเกิดขึ้นจนทำให้ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจอยู่ในระดับที่สามารถควบคุมและยอมรับได้ โดยปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ ความเสี่ยงทางด้านตลาด และความเสี่ยงทางการเงิน

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ (Business Operation Risk)

● ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักและบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจ

บริษัทฯ ตระหนักดีว่าความสำเร็จของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้บริหารหลักและบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในธุรกิจผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ทั้งด้านการผลิต การตลาด และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการจ้างงานที่มีประสบการณ์ และมีความรู้ความสามารถ โดยบริษัทฯ ได้ฝึกอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตาม หากบริษัทฯ ไม่สามารถรักษากลุ่มผู้บริหารและพนักงานที่มีความสามารถไว้ได้ หรือไม่สามารถหาบุคลากรมาทดแทนได้ในเวลาที่เหมาะสมอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการจูงใจและรักษาบุคลากรของบริษัทฯ และมุ่งเน้นพัฒนาความสามารถและความรับผิดชอบของบุคลากร การวางแผนทางความก้าวหน้าในสายอาชีพ (Career Path) ของบุคลากรแต่ละระดับอย่างชัดเจน รวมทั้งการจัดสรรผลตอบแทนที่เหมาะสมกับความรู้และความสามารถของแต่ละบุคคล นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการสรรหาพนักงานใหม่ที่มีศักยภาพทดแทนบุคลากรที่สูญเสียไปอยู่เสมอ เพื่อให้บริษัทฯ มีบุคลากรเพียงพอสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ

● ความเสี่ยงจากการใช้สารสกัดจากเหือกหอยทากเป็นส่วนประกอบหลักของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทุกประเภทมีสารสกัดจากเหือกหอยทากเป็นส่วนประกอบที่สำคัญ และบริษัทฯ ได้ใช้ส่วนประกอบนี้ในการทำการตลาดผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทั้งนี้ เนื่องจากสารสกัดจากเหือกหอยทากเป็นวัตถุดิบจากธรรมชาติซึ่งปริมาณที่มีในธรรมชาติไม่สามารถควบคุมได้ หากเกิดเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อเหือกหอยทาก การขาดแคลนหรือความยากลำบากในการจัดหาสารสกัดจากเหือกหอยทาก รวมถึงหากความนิยมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลน หรือเกิดความยากลำบากในการจัดหาสารสกัดจากเหือกหอยทาก โดยบริษัทฯ ได้มีการติดต่อและสั่งซื้อสารสกัดจากเหือกหอยทากจากผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ และความน่าเชื่อถือหลายราย ซึ่งพร้อมที่จะจัดจำหน่ายสารสกัดจากเหือกหอยทากให้กับบริษัทฯ ในกรณีที่ผู้จัดจำหน่ายบางรายมีปัญหาในการจัดหาวัตถุดิบให้กับบริษัทฯ รวมถึงมีการพัฒนาหาทางเลือกอื่นๆ ที่จะใช้เป็นส่วนประกอบหลักแทนเหือกหอยทากในอนาคต พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังได้มีการวางแผนการตลาดถึงการรับรู้ในเครื่องหมายการค้าและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของ

บริษัทฯ แทนการแสดงถึงเมือกหอยทากที่เป็นส่วนผสมที่สำคัญเพื่อให้ผู้บริโภคหันมาให้ความสำคัญกับเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ และประโยชน์ที่ได้รับจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

● ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตขวดบรรจุภัณฑ์

บริษัทฯ ได้ใส่ใจในทุกขั้นตอนการผลิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งกระบวนการคัดเลือกขวดบรรจุภัณฑ์ ที่จะต้องมีคุณภาพและมีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะช่วยส่งเสริมการใช้งานผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ซึ่งได้พิจารณาคัดสรรผู้จัดจำหน่ายจากคุณภาพ ความน่าเชื่อถือ แหล่งที่มาที่ได้มาตรฐาน นวัตกรรมที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และความต้องการของผู้บริโภค โดยในปัจจุบันบริษัทฯ จัดหาขวดบรรจุภัณฑ์ส่วนใหญ่จากผู้ผลิตในประเทศเกาหลีรายหนึ่ง เนื่องจากผู้ผลิตดังกล่าวเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่มีชื่อเสียงในด้านนวัตกรรมการผลิตขวดบรรจุภัณฑ์ เป็นเจ้าของสิทธิบัตรของขวดบรรจุภัณฑ์ที่บริษัทฯ ต้องการใช้ โดยขวดบรรจุภัณฑ์ของผู้ผลิตรายดังกล่าว มีคุณภาพและลักษณะที่แตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่น

ในปี 2559, 2560 และ 2561 บริษัทฯ ซื้อขวดบรรจุภัณฑ์เกือบทั้งหมดจากผู้ผลิตดังกล่าวซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.4, 35.3 และ 37.0 ของยอดซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ของบริษัทฯ ตามลำดับ ดังนั้น หากผู้ผลิตรายดังกล่าวประสบปัญหาหรือติดข้อจำกัดใดๆ จนเป็นเหตุให้ไม่สามารถผลิตและจัดส่งขวดบรรจุภัณฑ์ให้กับบริษัทฯ ได้ตามที่ตกลง หรือเป็นเหตุให้ราคาบรรจุภัณฑ์มีราคาสูงขึ้น อาจส่งผลให้บริษัทฯ ต้องหาขวดบรรจุภัณฑ์จากผู้ผลิตรายอื่นที่มีคุณภาพใกล้เคียงที่สุด ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถหาผู้ผลิตรายอื่นเพื่อผลิตขวดบรรจุภัณฑ์ทดแทนได้อย่างทันทั่วทั้ง อาจส่งผลกระทบต่อแผนการผลิตสินค้าของบริษัทฯ และอาจทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถผลิตสินค้าได้เพียงพอต่อความต้องการของตลาด ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ เสียโอกาสทางการค้า นอกจากนี้ เนื่องจากขวดบรรจุภัณฑ์ของผู้ผลิตดังกล่าวมีนวัตกรรมและคุณสมบัติเฉพาะบางประการที่เป็นสิทธิบัตรของผู้ผลิตรายดังกล่าว การจัดหาขวดบรรจุภัณฑ์ทดแทนจากผู้ผลิตรายอื่น อาจทำให้บริษัทฯ ต้องใช้ขวดบรรจุภัณฑ์ที่เปลี่ยนไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความพึงพอใจของลูกค้า หรือประสิทธิภาพการใช้งานของผลิตภัณฑ์ได้

อย่างไรก็ดี ผู้ผลิตรายดังกล่าวเป็นผู้ผลิตขวดบรรจุภัณฑ์สำหรับเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวรายใหญ่รายหนึ่งในประเทศเกาหลี จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในประเทศเกาหลี และมีโรงงานหลายแห่งในหลายประเทศ โดยที่ผ่านมามีจุดเด่นในเรื่องการขนส่งที่ตรงต่อเวลาและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ดังนั้น เป็นไปได้ยากที่ผู้ผลิตรายดังกล่าวจะประสบปัญหาหรือติดข้อจำกัดใดๆ จนเป็นเหตุให้ไม่สามารถผลิตและจัดส่งขวดบรรจุภัณฑ์ให้กับบริษัทฯ ในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ มีการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์จากผู้ผลิตรายดังกล่าวเป็นจำนวนมาก จึงทำให้สามารถเจรจาต่อรองกับผู้ผลิตเพื่อให้ได้เงื่อนไขทางการค้าที่ดี บริษัทฯ คำนึงถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ในการหาผู้ผลิตขวดบรรจุภัณฑ์รายอื่นซึ่งสามารถผลิตขวดบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพใกล้เคียงกับผู้ผลิตรายดังกล่าวเพื่อป้องกันความเสี่ยงในอนาคตอีกด้วย

● ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของโรงงานผลิตของบริษัทฯ

ธุรกิจของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับความสามารถของโรงงานผลิตของบริษัทฯ ในการผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิวที่มีคุณภาพได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิวที่ไม่ได้คุณภาพตามข้อกำหนดต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และการผลิตของโรงงานที่อาจหยุดชะงักจากการหยุดทำงานของเครื่องจักรนอกเหนือจากที่กำหนดได้ตามแผนงาน ปัญหาการนัดหยุดงานของพนักงาน รวมทั้งภัยธรรมชาติ เช่น อุทกภัย วาตภัย การผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิวที่ไม่ได้คุณภาพตามข้อกำหนด

ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และการผลิตของโรงงานที่หยุดชะงักอาจส่งผลกระทบต่อภาระการดำเนินงาน ธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของโรงงาน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิว เพื่อควบคุมและพัฒนาประสิทธิภาพในการผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ เช่น การดำเนินการให้วัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) เป็นต้น รวมทั้งบริษัทฯ ได้กำหนดกระบวนการตรวจสอบคุณภาพและประกันคุณภาพ และได้ถือปฏิบัติตามกระบวนการดังกล่าวอย่างเคร่งครัด เพื่อให้แน่ใจได้ว่าผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของบริษัทฯ ผลิตมีคุณภาพตามข้อกำหนดต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการดูแลซ่อมบำรุงเครื่องจักรของบริษัทฯ ตามกำหนดอย่างสม่ำเสมอ ทำให้ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิวได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ โรงงานของบริษัทฯ ได้รับมาตรฐาน ASEAN GMP (Good Manufacturing Practice) และมาตรฐานระบบบริหารงานคุณภาพ (ISO 9001:2015) มาตรฐานระบบจัดการสิ่งแวดล้อม (ISO 14001:2015) และมาตรฐานระบบจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OHSAS 18001:2007)

3.2 ความเสี่ยงทางด้านตลาด (Marketing Risk)

- **ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมตลาดผลิตภัณฑ์ความงามและผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย**

ธุรกิจความงามและผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมจากผู้ประกอบการและมีสถานะการแข่งขันที่สูง เนื่องจากมีความต้องการของตลาดสูง โดยเฉพาะในปัจจุบันที่ผู้คนหันมาดูแลใส่ใจสุขภาพและความงามมากยิ่งขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการจำนวนมากต่างหันมาให้ความสนใจในการทำธุรกิจความงามและผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย ทั้งผู้ประกอบการในประเทศไทยและผู้ประกอบการจากต่างประเทศ โดยเฉพาะแรงกดดันจากคู่แข่งต่างประเทศ อาทิ ประเทศเกาหลีและประเทศญี่ปุ่น ซึ่งมีอิทธิพลต่อผู้บริโภคในประเทศไทยอย่างมาก รวมถึงผู้ประกอบการรายเล็กเป็นจำนวนมากที่ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นไม่มากนัก ด้วยการแข่งขันดังกล่าวทำให้ผลิตภัณฑ์ความงามและผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีสินค้าทดแทนที่มีลักษณะเดียวกันเป็นจำนวนมาก หลากหลายเครื่องหมายการค้า รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติที่ใกล้เคียงกัน จึงทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ พฤติกรรมของผู้บริโภคอาจมีการเปลี่ยนแปลงไปตามทัศนคติของผู้บริโภคต่อการใช้ผลิตภัณฑ์ความงามและดูแลร่างกาย กระแสนิยม และการได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังนั้น ผู้ประกอบการในธุรกิจความงามและผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายจึงต้องสร้างความแปลกใหม่ ในขณะที่ยังต้องคงการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงและมีราคาที่เหมาะสม เพื่อแข่งขันกับคู่แข่งและทำให้ลูกค้าสามารถรับรู้ถึงความแตกต่างของสินค้าได้อย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ ผู้ผลิตแต่ละรายต่างนำเอาจุดแข็ง และพยายามสร้างสรรค์ ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป และการแข่งขันที่รุนแรงนี้อาจส่งผลกระทบต่อภาระการดำเนินงาน ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้กำหนดกลยุทธ์และให้ความสำคัญกับปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสามารถทางการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจแก่บริษัทฯ ได้แก่ (1) การสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์และเครื่องหมายการค้าให้เป็นที่จดจำของผู้บริโภค (Brand Awareness) (2) คุณภาพ ความน่าเชื่อถือ และปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ต่อผู้บริโภค (3) ความสามารถในการเข้าถึงผู้บริโภค โดยช่องทางการจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมและหลากหลาย (4) การมุ่งมั่นในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ และ (5) ทีมบริหารและบุคลากรที่เป็น

บุคคลรุ่นใหม่ มีความสามารถ และมีความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าด้วยปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันในธุรกิจความงามและผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายได้ ถึงแม้ว่าจะมีการเข้ามาของผู้ประกอบการรายเล็กเป็นจำนวนมาก แต่การรักษามาตรฐานและคุณภาพในการผลิต การสร้างฐานลูกค้า และการทำการตลาดให้ประสบความสำเร็จและต่อเนื่องนั้น เป็นสิ่งที่ทำได้ยากสำหรับผู้ประกอบการรายเล็กที่ต้องจ้างบุคคลภายนอกผลิต ไม่มีเงินลงทุนที่เพียงพอและขาดความรู้และความชำนาญในธุรกิจ

- **ความเสี่ยงจากการลอกเลียนแบบสินค้า หรือการนำเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ไปใช้**

ด้วยสินค้าที่มีคุณภาพ การทำการตลาดที่ประสบความสำเร็จ และการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นมาก ส่งผลให้มีสินค้าลอกเลียนแบบที่มีความคล้ายคลึงในด้านรูปลักษณ์ภายนอก รวมถึงสินค้าที่ลอกเลียนแบบแนวคิดของบริษัทฯ ทำให้ผู้บริโภคสำคัญผิดคิดว่าเป็นสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งสินค้าลอกเลียนแบบที่ไม่ได้คุณภาพอาจก่อให้เกิดผลข้างเคียงจากการใช้งานต่อผู้บริโภค โดยหากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว และบริษัทฯ ไม่สามารถจัดการต่อผลกระทบดังกล่าวได้อย่างทัน่วงทีจะก่อให้เกิดผลเสียต่อภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบต่อดังกล่าวทั้งทางด้านภาพลักษณ์ของสินค้าและความปลอดภัยของผู้บริโภค ซึ่งอาจถูกหลอกลวงจากสินค้าลอกเลียนแบบอย่างรู้เท่าไม่ถึงการณ์และได้รับความเสียหายจากผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้มาตรฐานได้ บริษัทฯ จึงได้จดทะเบียนเครื่องหมายทางการค้า และมีการส่งทีมงานไปสำรวจตลาด หาสินค้าลอกเลียนแบบเพื่อรวบรวมหลักฐานให้เพียงพอต่อการดำเนินการทางกฎหมายกับผู้ขายและผู้ผลิตสินค้าลอกเลียนแบบ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการสื่อสารวิธีการตรวจสอบสินค้าลอกเลียนแบบไปยังผู้บริโภคให้มากขึ้น และมีการคิดค้นและสร้างสรรค์รูปแบบสินค้าให้มีความแปลกใหม่และชัดเจนอยู่เสมอ เช่น นวัตกรรมสติ๊กเกอร์ป้องกันสินค้าลอกเลียนแบบ (Anti – Counterfeit Sticker) ที่ผู้บริโภคสามารถตรวจสอบสินค้าของแท้ได้อย่างรวดเร็ว แม่นยำ รวมถึงการสาธิตและให้ความรู้ถึงวิธีแยกสินค้าลอกเลียนแบบแก่ผู้บริโภคผ่านช่องทางต่างๆ เช่น เว็บไซต์ของบริษัทฯ และผ่านตัวแทนจำหน่าย รวมถึงพัฒนาคุณภาพของบรรจุภัณฑ์สินค้าของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความแตกต่างจากสินค้าลอกเลียนแบบ เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และป้องกันความเสี่ยงจากอันตรายของสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน

นอกจากนี้ บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่มีบุคคลภายนอกนำชื่อเครื่องหมายการค้าหรือชื่อผลิตภัณฑ์ทั้งในปัจจุบันและในอนาคตของบริษัทฯ ไปใช้ตั้งเป็นชื่อบริษัท ซึ่งหากบุคคลดังกล่าวกระทำการใดๆ ให้ก่อให้เกิดภาพลักษณ์ในเชิงลบอาจทำให้บุคคลอื่นสำคัญผิดว่าเป็นบริษัทฯ ได้ โดยหากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว และบริษัทฯ ไม่สามารถจัดการต่อผลกระทบดังกล่าวได้อย่างทัน่วงทีจะก่อให้เกิดผลเสียต่อภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญได้

ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่สามารถป้องกันไม่ให้บุคคลภายนอกนำชื่อเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ไปใช้เป็นที่บริษัทได้ เนื่องจากเป็นสิทธิของบุคคลอื่นๆ เหล่านั้น ซึ่งสามารถพึงกระทำได้ แต่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับเครื่องหมายการค้าของผลิตภัณฑ์มากกว่า และไม่ได้มีความกังวลว่าการที่บุคคลอื่นนำชื่อผลิตภัณฑ์/เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ไปใช้เพื่อเป็นชื่อบริษัทนั้นจะส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญ หากเปรียบเทียบกับกรณีเลียนแบบเครื่องหมายการค้า โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ในประเทศไทย และประเทศอื่นที่มีตัวแทนจำหน่ายหรือเป็นตลาดที่มีศักยภาพแล้ว รวมถึงในประเทศจีนแล้ว อีกทั้ง ในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้อนุญาตให้ตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ ในประเทศจีน คือ Riya

Home ใช้ชื่อเครื่องหมายการค้าของบริษัท คือ Namu Life ไปใช้เป็นส่วนหนึ่งของชื่อของบริษัทย่อยคือ Namu Life (Beijing) Trading Co., Ltd เพื่อทำการตลาดในประเทศจีน

อย่างไรก็ดี การที่บริษัท ยอมให้ใช้ชื่อเครื่องหมายการค้าของบริษัท ไปตั้งเป็นชื่อบริษัท เป็นกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือของตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้ผู้ซื้อสินค้าในประเทศนั้นๆ รู้สึกว่าได้ซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับอนุญาต (Authorized Dealer) จริง โดยบริษัท เชื่อว่า Riya Home จะไม่กระทำการใดๆ ให้ก่อให้เกิดภาพลักษณ์ในเชิงลบต่อบริษัท เนื่องจากรายได้หลักของ Riya Home มาจากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัท ในประเทศจีน ทั้งนี้ บริษัท มีการเข้าทำสัญญาแนบท้ายสัญญาตัวแทนจำหน่ายระหว่างบริษัท และ Riya Home เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2560 ซึ่งมีข้อกำหนดที่สำคัญโดยสรุปดังนี้ (1) เมื่อสัญญาตัวแทนจำหน่ายระหว่างบริษัท และ Riya Home สิ้นสุดลง Riya Home และผู้ที่เกี่ยวข้องต้องเปลี่ยนชื่อบริษัทให้ไม่มีคำว่า "Namu Life" "SnailWhite" หรือชื่ออื่นใดที่เกี่ยวข้องกับบริษัท อีก (2) ในช่วงระยะเวลา 3 ปี ภายหลังจากสัญญาตัวแทนจำหน่ายระหว่างบริษัท และ Riya Home สิ้นสุดลง Riya Home และผู้ที่เกี่ยวข้องต้องไม่เข้าทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและจัดจำหน่ายซึ่งใช้เครื่องหมายการค้าที่เกี่ยวข้องกับ คำว่า "Namu Life" "SnailWhite" หรือผลิตภัณฑ์อื่นใดที่มีสารสกัดจากเมือกหอยทากเป็นส่วนประกอบ

● ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าสัญชาติจีนเป็นหลัก

ที่ผ่านมาผลิตภัณฑ์ของบริษัท ได้รับความนิยมอย่างมากในกลุ่มผู้บริโภคสัญชาติจีน เนื่องจากผู้บริโภคสัญชาติจีนมีมุมมองที่ดีต่อผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิวของบริษัท ทั้งในด้านคุณภาพที่เชื่อถือได้ ราคาที่สมเหตุสมผล และคุณสมบัติการบำรุงที่เหมาะสมกับสภาพผิว โดยบริษัท มีการพึ่งพิงลูกค้าสัญชาติจีนทั้งทางตรงและทางอ้อม ผ่านการส่งออกไปยังประเทศจีนและประเทศฮ่องกง โดยตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศจีน คือ Riya Home และมีการขายสินค้าอย่างมีนัยสำคัญให้แก่ตัวแทนจัดจำหน่ายในประเทศไทย คือ บจก.เดอะ ไพร์ทิน ซึ่งมีลูกค้าส่วนใหญ่ที่มีสัญชาติจีน รวมกันร้อยละ 48.1 ของยอดขายทั้งหมดก่อนหักส่วนลดทางการค้าของบริษัท ในปี 2560 และลดลงในปี 2561 เหลือร้อยละ 13.1 เนื่องจากข่าวเรื่อของนักท่องเที่ยวชาวจีนล่มในจังหวัดภูเก็ต ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวชาวจีนเข้ามาในประเทศไทยลดลง ซึ่งส่งผลกระทบต่อบริษัทเป็นอย่างมาก ดังนั้น บริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าสัญชาติจีน หรือหากบริษัท สูญเสียรายได้จากลูกค้าสัญชาติจีนจากปัจจัยต่างๆ อาทิ เศรษฐกิจโลกชะลอตัว การเปลี่ยนแปลงนโยบายจากภาครัฐ หรือปัจจัยอื่นใดที่ส่งผลกระทบต่อนักท่องเที่ยวชาวจีนที่จะเข้ามาในประเทศไทย หรือส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้าสัญชาติจีน อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ดี บริษัท มีแผนการขยายช่องทางส่งออกไปยังประเทศอื่นๆ ที่มีศักยภาพ ซึ่งจะทำให้บริษัท มีฐานลูกค้าในต่างประเทศที่หลากหลาย นอกจากนี้ บริษัท ยังมีแผนการขยายช่องทางจัดจำหน่ายในประเทศให้มากขึ้น ทั้งช่องทางร้านค้าสมัยใหม่ (Modern Trade) และการขายผ่านร้านค้าของบริษัท (NAMU LIFE Shop) เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าและลดการพึ่งพิงลูกค้าสัญชาติจีน

นอกจากนี้ ในกรณีที่หนึ่งในบริษัทจัดจำหน่ายสินค้าตามที่กล่าวข้างต้น หยุดทำการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท และหากลูกค้าสัญชาติจีนยังคงมีความต้องการในผลิตภัณฑ์ของบริษัท บริษัท เชื่อว่าจะสามารถมอบหมายให้บริษัทจัดจำหน่ายสินค้านำเข้าอื่นทำหน้าที่ทดแทน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าสัญชาติจีนได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัท ไม่สามารถรับประกันได้ว่าบริษัทจัดจำหน่ายสินค้าที่บริษัท หามาทดแทนจะสามารถจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัท ได้ดีเทียบเท่ารายเดิม อย่างไรก็ดี บริษัท มีความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีกับบริษัทจัดจำหน่ายสินค้าทั้ง 2 ราย และคาดว่าจะยังคง

ความสัมพันธ์ทางการค้าอย่างต่อเนื่องในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดตั้งหน่วยงานพัฒนาธุรกิจต่างประเทศขึ้นเพื่อทำการศึกษาและเสริมสร้างความเข้าใจลูกค้าทั้งในประเทศจีนและประเทศอื่นๆ ตลอดจนสนับสนุนการตลาดประเภทต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดการรับรู้ในเครื่องหมายการค้าและผลิตภัณฑ์อย่างแพร่หลาย ขยายตลาดไปประเทศอื่นๆ เช่น ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย ฮองกง และประเทศในกลุ่ม CLM เพื่อลดการพึ่งพิงจากลูกค้าชาติจีนและเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากลูกค้าในกลุ่มปัจจุบัน

● ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่

ในปี 2559, 2560 และ 2561 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมก่อนหักส่วนลดทางการค้าจากลูกค้าหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ 5 รายแรก ซึ่งมีทั้งบริษัทจัดจำหน่ายสินค้าและร้านค้าสมัยใหม่ คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 986.0 ล้านบาท 1,167 ล้านบาท และ 696.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76.3, 68.7 และ 54.6 ของยอดขายทั้งหมดก่อนหักส่วนลดทางการค้าของบริษัทฯ ตามลำดับ โดยบริษัทฯ มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ 2 รายแรก ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศจีน คือ Riya Home และตัวแทนจำหน่ายในประเทศรายหนึ่ง คือ บจก.เดอะ ไพร์ทรี จำกัด โดยปี 2559, 2560 และ 2561 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมก่อนหักส่วนลดทางการค้าจาก Riya Home คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 142.0 ล้านบาท, 509 ล้านบาท และ 137.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.0, 29.7 และ 13.2 ตามลำดับ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีการติดต่อกับบริษัทจัดจำหน่ายสินค้ารายอื่นหลายราย ซึ่งพร้อมจะทำหน้าที่ทดแทนเพื่อกระจายสินค้าของบริษัทฯ ในกรณีที่บริษัทจัดจำหน่ายสินค้านี้ดังกล่าวมีปัญหาด้านความสัมพันธ์กับบริษัทฯ ด้านการขนส่งสินค้า หรือเรื่องอื่นใดอันส่งผลให้บริษัทจัดจำหน่ายสินค้านี้หยุดทำการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และบริษัทฯ ยังมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย ทำให้ผู้บริโภคชั้นสุดท้ายมีช่องทางการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าลูกค้าของบริษัทฯ บางราย จะเลิกซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ก็ตาม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนการขยายร้าน NAMU LIFE (NAMU LIFE Shop) เพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางการจำหน่ายสินค้าและลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

● ความเสี่ยงจากความเสียหายที่เกิดขึ้นกับผู้บริโภคหรือการเรียกคืนผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้โดยตรงกับผิวหนังและผิวกาย ซึ่งเป็นส่วนที่สำคัญของร่างกาย เนื่องจากเป็นอวัยวะที่มีความละเอียดอ่อนสำหรับผู้บริโภค โดยหากมีความเสียหายเกิดขึ้นต่อผู้บริโภคจากการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ที่สามารถพิสูจน์ได้ หรือเกิดจากการที่วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตสินค้านั้นไม่ได้มาตรฐาน เนื่องจากบริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมกระบวนการผลิตวัตถุดิบด้วยตนเอง จากผู้จัดจำหน่ายทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ ผู้บริโภคอาจเรียกร้องหรือฟ้องร้องทางกฎหมายให้บริษัทฯ ชดเชยค่าเสียหาย ซึ่งอาจมีมูลค่าสูง อาจต้องมีการเรียกคืนผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ที่ไม่ปลอดภัยหรือเป็นอันตรายต่อผู้บริโภค และอาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์องค์กรและเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ รวมถึงใบรับรองมาตรฐานสินค้าหรือใบอนุญาตการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทำให้ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ให้ความสำคัญในคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นลำดับแรก จึงได้มีการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพในทุกขั้นตอนการดำเนินงานตั้งแต่การคัดสรรผลิตภัณฑ์จนถึงการจำหน่ายให้แก่ลูกค้า โดยบริษัทฯ มีแผนกควบคุมคุณภาพ (QC) เพื่อทำการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของสินค้าอย่างเข้มงวดเพื่อให้อยู่ในเกณฑ์ และมาตรฐานที่ดี ตั้งแต่ก่อนรับวัตถุดิบการผลิต และในทุกๆ ขั้นตอนการผลิต และบริษัทฯ เลือกว่าวัตถุดิบโดยพิจารณาจากคุณภาพและความน่าเชื่อถือของลูกค้า

เป็นอันดับแรก โดยคุณสมบัติและคุณภาพของวัตถุดิบจะต้องเป็นไปตามแผนงานการผลิตและเงื่อนไขตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้ เป็นสำคัญ นอกจากนี้ ในขั้นตอนการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ บริษัทฯ มีการนำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวส่งให้หน่วยงานภายนอก ตรวจสอบก่อนทำการจัดส่งให้ผู้บริโภค

3.3 ความเสี่ยงทางการเงิน (Financial Risk)

- ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ ได้มีการนำเข้าวัตถุดิบในการผลิตจากต่างประเทศ อีกทั้ง ยังได้ส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ทำให้ บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศทั้งจากการต้องชำระค่าวัตถุดิบและการรับชำระเงินจากลูกค้าเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ

ในปี 2559-2561 บริษัทฯ มีการสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ในสัดส่วนร้อยละ 46.2, 37.1, และ 37.0 ของยอดซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ของบริษัทฯ ตามลำดับ จากผู้จัดหาในต่างประเทศ ซึ่งโดยหลักได้แก่ บรรจุภัณฑ์ที่สั่งจากผู้ผลิตในประเทศเกาหลี ซึ่งมีการชำระค่าสินค้าทั้งหมดเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าทั้งหมดเป็นเงินบาท จึงทำให้เกิดความเสี่ยงจากการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีที่เงินบาทอ่อนค่าลง ส่งผลให้ต้นทุนของสินค้าสำเร็จรูปนั้นเปลี่ยนแปลงไป อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการบริหารความเสี่ยงโดยจัดทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward contract) เพื่อทำการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในระดับหนึ่ง ตามความเหมาะสม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

เนื่องจากบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจในรูปแบบอุตสาหกรรม ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบกิจการส่วนใหญ่จึงอยู่ในรูปแบบของทรัพย์สินถาวรที่ทางบริษัทฯ เป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์อยู่ ได้แก่ ที่ดิน อาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์ ยานพาหนะ และทรัพย์สินระหว่างติดตั้งก่อสร้าง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีมูลค่าสุทธิตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

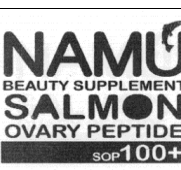
ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน - ที่ดินบนถนนร่มเกล้า กรุงเทพมหานคร จำนวน 4 แปลง มีเนื้อที่โดยรวมประมาณ 2 ไร่ เพื่อเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ - ที่ดินที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จำนวน 2 แปลง มีเนื้อที่โดยรวมประมาณ 19 ไร่ เพื่อเป็นที่ตั้งโรงงานผลิตสินค้าของบริษัทฯ	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	59.60	หลักประกันวงเงินสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร <u>อาคารสำนักงาน</u> ตั้งอยู่เลขที่ 32 ถนนเคหะร่มเกล้า แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240 <u>โรงงานและคลังสินค้า</u> ตั้งอยู่เลขที่ 53 หมู่ที่ 9 ซอยสวนอุตสาหกรรมโรจนะ ถนนโรจนะ ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	123.53	บางส่วนติดหลักประกันวงเงินกับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตสินค้า	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	72.62	บางส่วนติดหลักประกันวงเงินกับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง
4. ยานพาหนะ ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจและขนส่งสินค้า	ทั้งส่วนบริษัทฯ เป็นเจ้าของ และการเช่าซื้อ	7.18	ภายใต้สัญญาเช่าซื้อและสัญญาเช่าทางการเงิน
5. ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง เครื่องจักรที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจและส่วนปรับปรุงอาคารสำนักงาน โรงงาน	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	11.31	- ไม่มี -
รวม		274.24	

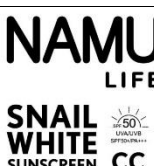
หมายเหตุ: บริษัทฯ ได้นำที่ดิน อาคารและเครื่องจักรอุปกรณ์ มูลค่าสุทธิตามบัญชีจำนวนประมาณ 52.17 ล้านบาท เพื่อเป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

4.2 ทรัพย์สินไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายการทรัพย์สินไม่มีตัวตน คือ เครื่องหมายทางการค้าและโปรแกรมคอมพิวเตอร์ (Computer Software) โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีตามงบการเงินรวม เท่ากับ 108.83 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.07 ของสินทรัพย์รวม

อีกทั้ง บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ และได้มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในต่างประเทศ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ในการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงผิว มีระยะเวลาความคุ้มครอง 3 ปี นับจากวันที่ได้รับการจดทะเบียน โดยการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าทั้งหมดถือเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ รายละเอียดดังนี้

ลำดับ	เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง	
1		NAMU, TREE	ค392360	26 ต.ค. 2555 – 25 ต.ค. 2565
2		NAMU LIFE	ค402274	9 พ.ค. 2556 - 8 พ.ค. 2566
3		NAMU LIFE	ค398446	9 พ.ค. 2556 - 8 พ.ค. 2566
4		NAMU BEAUTY SUPPLEMENT	ค402275	7 พ.ค. 2556 - 6 พ.ค. 2566
5		NAMU BEAUTY SUPPLEMENT	ค398444	7 พ.ค. 2556 - 6 พ.ค. 2566
6		NAMU BEAUTY SUPPLEMENT, SALMON OVARY PEPTIDE, SOP 100 +"	ค398445	9 พ.ค. 2556 - 8 พ.ค. 2566
7		NAMU BEAUTY SUPPLEMENT, SOP 100 +"	ค399259	9 พ.ค. 2556 - 8 พ.ค. 2566
8		NAMU LIFE SNAIL WHITE CLEANSING	161112778	21 พ.ค. 2558 - 20 พ.ค. 2568

ลำดับ	เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง	
9		NAMU LIFE SNAIL WHITE SUNSCREEN	161112791	14 พ.ค. 2558 - 13 พ.ค. 2568
10		NAMU LIFE SNAIL WHITE BODYBOOSTER	161108242	14 พ.ค. 2558 - 13 พ.ค. 2568
11		NAMU LIFE SNAIL WHITE	161108243	21 พ.ค. 2558 - 20 พ.ค. 2568
12		NAMU LIFE SNAIL WHITE MASK SHOT	161108244	21 พ.ค. 2558 - 20 พ.ค. 2568
13		NAMU LIFE SNAIL WHITE SYN-AKE MIST	171102834	21 พ.ค. 2558 - 20 พ.ค. 2568
14		NAMU LIFE SNAIL WHITE WHIPP SOAP	181121535	22 ก.ย. 2561 - 21 ก.ย. 2571
15		NAMU LIFE SNAIL WHITE NAMU FACIAL JELLY WASH	181115000	16 ก.ย. 2561 - 15 มิ.ย. 2571
16		NAMU LIFE SNAIL WHITE SUNSCREEN C	181123374	26 เม.ย. 2560 - 25 เม.ย. 2570
17		NAMU LIFE SNAIL WHITE BODY BOOSTER SPF30	181123360	26 เม.ย. 2560 - 25 เม.ย. 2570
18		NAMU LIFE SNAIL WHITE GOLD	181123355	26 เม.ย. 2560 - 25 เม.ย. 2570



ลำดับ	เครื่องหมายการค้า		เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
19	NAMU LIFE SNAIL WHITE WHITE SNAIL EXTRACT DAY CREAM	NAMU LIFE SNAIL WHITE NAMU FACIAL JELLY WASH	181123350	26 เม.ย. 2560 - 25 เม.ย. 2570

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสรุปสัญญาที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินของบริษัทฯ ดังนี้

รายละเอียดสำคัญของสัญญา	
สัญญาเช่า	
1) สัญญาเช่าสาขาที่สยาม	
คู่สัญญา	บมจ. วี จี ไอ โกลบอล มีเดีย เป็นผู้ให้เช่า และ บจก. นามู ไลฟ์ พลัส (บริษัทย่อย) เป็นผู้เช่า
รายละเอียดสัญญา	เช่าพื้นที่บนสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส สยาม เพื่อใช้เป็นสถานที่ขายสินค้าสำหรับร้าน NAMU LIFE
อายุสัญญาเช่า	1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2561 ถึง วันที่ 31 สิงหาคม 2562
เงื่อนไขการต่อสัญญา	เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดตามกำหนดในสัญญา ผู้เช่าต้องส่งหนังสือขอขยายสัญญาไม่น้อยกว่า 6 เดือน ก่อนสิ้นสุดสัญญา
2) สัญญาเช่ายานพาหนะ	
คู่สัญญา	บมจ. ภัทรลิสซิ่ง เป็นผู้ให้เช่า และ บจก. นามู ไลฟ์ พลัส (บริษัทย่อย) เป็นผู้เช่า
รายละเอียดสัญญา	เช่ายานพาหนะเพื่อเป็นสวัสดิการแก่พนักงานฝ่ายขาย
อายุสัญญาเช่า	4 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ทำสัญญา โดยปัจจุบันมีการทำสัญญาเช่า 2 ฉบับ ได้แก่ - ระยะเวลาสัญญา 29 กันยายน 2559 ถึงวันที่ 28 กันยายน 2563 และ - ระยะเวลาสัญญา 2 พฤษภาคม 2560 ถึงวันที่ 1 พฤษภาคม 2564
อัตราค่าเช่า	เช่ายานพาหนะจำนวน 6 คัน โดยมีค่าเช่าคันละ 12,500-13,300 ต่อเดือน ขึ้นอยู่กับประเภทของรถ
เงื่อนไขการต่อสัญญา	ไม่มีการต่อสัญญาเช่าโดยผู้เช่าส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าคืนให้แก่ผู้ให้เช่าเมื่อครบกำหนดสัญญา
สัญญาประกันภัย	
1) ประกันภัยความเสียหายทรัพย์สินของสำนักงานใหญ่	
คู่สัญญา	บมจ. เมืองไทยประกันภัย
ประเภทประกันภัย	การประกันความเสียหายต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ ในส่วนของสำนักงาน ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 32, 34, 36 ถนนเคหะร่มเกล้า แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ
ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	- สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (ไม่รวมฐานราก) รวมส่วนปรับปรุงต่อเติมอาคาร รั้ว กำแพง ประตู บัณฑิตยัม ทรัพย์สินในระหว่างการก่อสร้างหรือติดตั้ง - เฟอร์นิเจอร์ตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์ไฟฟ้า คอมพิวเตอร์ ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบปรับอากาศ ระบบโทรคมนาคม ระบบสาธารณูปโภค ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบดับเพลิง หม้อแปลงไฟฟ้า ตู้ควบคุมไฟฟ้า เสาไฟฟ้า สายไฟฟ้า - เครื่องจักร อะไหล่ และอุปกรณ์ส่วนควบต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ

รายละเอียดสำคัญของสัญญา	
ระยะเวลาประกันภัย	1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 8 มิถุนายน 2561 ถึงวันที่ 8 มิถุนายน 2562
วงเงินเอาประกันภัย	82,000,000 บาท
ผู้รับผลประโยชน์	บริษัทฯ
2) ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สินของโรงงานโรจนะ	
คู่สัญญา	บมจ. เมืองไทยประกันภัย
ประเภทประกันภัย	การประกันความเสียหายต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ ในส่วนของโรงงาน ตั้งอยู่เลขที่ 53 หมู่ที่ 9 ซอยสวนอุตสาหกรรมโรจนะ ถนนโรจนะ ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210
ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	- สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (ไม่รวมฐานราก) รวมส่วนปรับปรุงต่อเติมอาคาร รั้ว กำแพง ประตู - เพอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ อุปกรณ์สำนักงาน ระบบไฟฟ้า ระบบประปา และระบบสาธารณูปโภค - เครื่องจักร อะไหล่ และอุปกรณ์ส่วนควบต่างๆ - สต็อกสินค้า วัตถุดิบ สินค้าระหว่างการผลิต และสินค้าสำเร็จรูป - ชดเชยจากการที่ธุรกิจหยุดชะงัก
ระยะเวลาประกันภัย	1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2561 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2562
วงเงินเอาประกันภัย	978,110,000 บาท
ผู้รับผลประโยชน์	บริษัทฯ
3) ประกันภัยรถยนต์	
คู่สัญญา	บริษัทประกันภัย 4 แห่ง
ประเภทประกันภัย	ประกันภัยรถยนต์
ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	รถยนต์ที่เอาประกันภัย
ระยะเวลาประกันภัย	1 ปี ตามระยะเวลาของสัญญาเช่า/ซื้อรถยนต์
วงเงินเอาประกันภัย	ให้คุ้มครองเฉพาะข้อตกลงคุ้มครองที่มีจำนวนเงินเอาประกันภัยตามที่ระบุไว้เท่านั้น
ผู้รับผลประโยชน์	บริษัทฯ / บริษัทสินเชื่อบุคคล

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทที่สอดคล้องกับเป้าหมาย วิสัยทัศน์ และแผนกลยุทธ์ในการเติบโตของกลุ่มบริษัท ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ และเพื่อให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจหลักของบริษัทฯ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทอาจพิจารณาการลงทุนในธุรกิจอื่นเพิ่มเติม หากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพการเติบโต หรือสามารถต่อยอดทางธุรกิจ หรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัท ซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการลงทุน

การพิจารณาการลงทุนของกลุ่มบริษัทนั้น บริษัทฯ จะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุนและพิจารณาศักยภาพและปัจจัยความเสี่ยงจากการลงทุน โดยมีขั้นตอนการวิเคราะห์การลงทุนอย่างเหมาะสม ซึ่งจะต้องได้รับความ

เห็นชอบ และ/หรือการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ (แล้วแต่กรณี) ทั้งนี้ ในการขอ
อนุมัติการลงทุนบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมดังกล่าวจะต้องสอดคล้องเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน
และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางตรง โดยวิธีราคาทุนรวมทั้งสิ้น 201.03 ล้าน
บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.97 ของสินทรัพย์รวมตามงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

บริษัท	ทุนจดทะเบียน	ทุนชำระแล้ว	สัดส่วน การลงทุน (%)	ราคาทุน
บจก. นามู ไลฟ์ พลัส	5.00	5.00	100	52.66
บจก. ดู อินฟินิท ดรีม	100.00	25.00	100	100.00
บจก. ดรีม เดอร์มาโทโล	50.00	50.00	95	47.50
บจก. สกิน เมค สไมล์	5.00	1.25	70	0.88



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาทที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

ชื่อบริษัท:	บริษัท ดู เดย์ ดรีม จำกัด (มหาชน) Do Day Dream Public Company Limited
ชื่อย่อหลักทรัพย์:	DDD
ประเภทธุรกิจ:	ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	เลขที่ 32 ถนนเคหะร่มเกล้า แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240 โทรศัพท์: 02 917 3055 โทรสาร: 02 917 3054 เว็บไซต์บริษัทฯ: http://www.dodaydream.com เว็บไซต์ผลิตภัณฑ์: http://www.namulife.com http://www.oxecurethailand.com
ที่ตั้งโรงงาน:	เลขที่ 53 หมู่ 9 ถนนโรจนะ ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210 โทรศัพท์: 035 246 885 โทรสาร: 035 246 886
เลขทะเบียนบริษัท:	0107560000109
ทุนจดทะเบียน:	318,000,000 บาท (แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 318,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว:	317,887,700 บาท
นายทะเบียน:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์: 02 009 9000 โทรสาร: 02 009 9991 TSD Call Center: 02 009 9999
ผู้สอบบัญชี:	บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด เลขที่ 195 ชั้น 48 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์: 02 677 2000 โทรสาร: 02 677 2222
ที่ปรึกษากฎหมาย:	บริษัท วีระวงศ์, ชินวัฒน์ และพาร์ทเนอร์ส จำกัด เลขที่ 540 ชั้น 22 อาคารเมอร์คิวรีทาวเวอร์ ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์: 02 264 8000 โทรสาร: 02 657 2222



6.2 ข้อมูลของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วน การถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว
บริษัทย่อยในประเทศ			
1. บริษัท นามูไลฟ์ พลัส จำกัด ที่ตั้ง: เลขที่ 32 ถนนเคหะร่มเกล้า แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240 โทรศัพท์: 02 917 1888 โทรสาร: 02 917 3054 http://www.namulife.com	ประกอบธุรกิจจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของ บริษัทฯ	100%	5 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท) ชำระแล้วเต็มจำนวน
2. บริษัท ดู อินฟินิตี ดรีม จำกัด ที่ตั้ง: เลขที่ 32 ถนนเคหะร่มเกล้า แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240 โทรศัพท์: 02 917 3055 โทรสาร: 02 917 3054	ประกอบธุรกิจสำนักงาน ใหญ่ข้ามประเทศ (" IHQ" / "International Headquarter") ที่ถือหุ้น ในบริษัทที่ประกอบธุรกิจ ในต่างประเทศของบริษัทฯ	100%	100 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท) ทุนชำระแล้ว 25 ล้านบาท (25%)
3. บริษัท ดรีม เดอร์มาโทโลจี จำกัด ที่ตั้ง: เลขที่ 32 ถนนเคหะร่มเกล้า แขวงราษฎร์ พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240 โทรศัพท์: 02 917 3055 โทรสาร: 02 917 3054	ประกอบธุรกิจจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เวชสำอาง	95%	50 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท) ชำระแล้วเต็มจำนวน
4. บริษัท สกิน เมค สไมล์ จำกัด ที่ตั้ง: เลขที่ 32 ถนนเคหะร่มเกล้า แขวงราษฎร์ พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240 โทรศัพท์: 02 917 3055 โทรสาร: 02 917 3054	ประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์ บำรุงผิวสำหรับลูกค้า Millennials	70%	5 ล้านบาท (มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท) ทุนชำระแล้ว 1.25 ล้าน บาท (25%)
บริษัทย่อยต่างประเทศ			
5. บริษัท ดู เดย์ ดรีม เทรดิง จำกัด ถือหุ้นโดย บจก.ดู อินฟินิตี ดรีม จัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ ที่ตั้ง: 1 Raffles Place #28-02, One Raffles Place, Singapore (048616)	ประกอบธุรกิจจำหน่าย สินค้าของบริษัทฯ ให้แก่ ลูกค้าในต่างประเทศ	100% โดยบริษัทย่อย	300,000 ดอลลาร์สหรัฐ (มูลค่าที่ตราไว้ 1 ดอลลาร์ สหรัฐ) ชำระแล้วเต็มจำนวน

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วน การถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน / ทุนชำระแล้ว
6. บริษัท ดู เดย์ ดรีม โฮลดิ้ง จำกัด ถือหุ้นโดย บจก.ดู อินฟินิท ดรีม จัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ ที่ตั้ง: 1 Raffles Place #28-02, One Raffles Place, Singapore (048616)	ประกอบธุรกิจ Holding Company เพื่อลงทุนใน ธุรกิจของบริษัทฯ ใน ต่างประเทศ	100% โดยบริษัทย่อย	2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (มูลค่าที่ตราไว้ 1 ดอลลาร์ สหรัฐ) ชำระแล้วเต็มจำนวน
7. บริษัท ดูเดย์ดรีม ฟิลิปปินส์ คอร์ปอเรชั่น ถือหุ้นโดย บจก. ดู เดย์ ดรีม โฮลดิ้ง จัดตั้งในประเทศฟิลิปปินส์ ที่ตั้ง: 2 nd Floor, F'7 Rallos Building, #49 Scout Rallos St, Brgy Laging Handa, Quezon City, 1103 Philippines	ประกอบธุรกิจจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของ บริษัทฯ ให้แก่ลูกค้าใน ต่างประเทศ	51% โดยบริษัทย่อย	66 ล้านเปโซฟิลิปปินส์ (มูลค่าที่ตราไว้ 1 เปโซ ฟิลิปปินส์) ชำระแล้วเต็มจำนวน



ส่วนที่ 2

การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

7.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 318,000,000 บาท และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 317,887,700 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 317,887,700 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

7.2 ผู้ถือหุ้น

7.2.1 รายชื่อกลุ่มผู้ถือหุ้นสูงสุด 10 รายแรกของบริษัทฯ ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2561 มีดังนี้

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
1.	กลุ่มครอบครัวพรพัฒน์นารักษ์ ¹	215,945,700.00	67.94
2.	North Haven Thai Private Equity Clarity Company (HK) Limited ("NHTPEC") ²	15,700,000.00	4.94
3.	นายมงคล ประกิจชัยวัฒนา	9,800,000.00	3.08
4.	นายโสภณ มิตรพันธ์พานิชย์	4,093,800.00	1.29
5.	กองทุนเปิด บัวหลวงหุ้นระยะยาว	3,747,200.00	1.18
6.	นายประชา ดำรงสุทธิพงศ์	3,140,000.00	0.99
7.	นางสาวฉันทนา จิรวิจิตรภัทร์	2,550,000.00	0.80
8.	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	2,025,920.00	0.64
9.	กองทุนเปิด บัวหลวงปัจจัย 4 หุ้นระยะยาวปันผล	1,640,700.00	0.52
10.	นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์	1,640,700.00	0.52
11.	ผู้ถือหุ้นอื่น	57,715,980.00	18.10
		318,000,000.00	100.00

หมายเหตุ: ¹ ครอบครัวพรพัฒน์นารักษ์ ตามข้อมูลรายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2561 ประกอบด้วย

1. ดร.สราวุฒิ พรพัฒน์นารักษ์	จำนวนหุ้นที่ถือ	179,595,700 หุ้น	ร้อยละ	56.50
2. นายสรานนท์ พรพัฒน์นารักษ์	จำนวนหุ้นที่ถือ	22,275,000 หุ้น	ร้อยละ	7.01
3. นางสรัญญา งามไพบูลย์สมบัติ	จำนวนหุ้นที่ถือ	12,275,000 หุ้น	ร้อยละ	3.86
4. นายมนัส พรพัฒน์นารักษ์	จำนวนหุ้นที่ถือ	1,800,000 หุ้น	ร้อยละ	0.57
รวม		215,945,700.00 หุ้น	ร้อยละ	67.94

² NHTPEC ซึ่งเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นเพื่อซื้อหุ้นบริษัทฯ โดยมี North Haven Thai Private Equity L.P. ("NHTPE") เป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมดทางอ้อม (NHTPE ถือหุ้นทั้งหมดใน North Haven Thai Private Equity Holding (HK) Limited ("NHTPEH") และ NHTPEH ถือหุ้นทั้งหมดใน NHTPEC)

7.2.2 ถือหุ้นรายใหญ่ที่โดยพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบาย การจัดการ หรือการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

กรรมการบริษัทซึ่งเป็นตัวแทนจากกลุ่มพรพัฒน์นารักษ์

- ดร.สราวุฒิ พรพัฒน์นารักษ์ ตำแหน่งในบริษัท รองประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และเป็นผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อแทนบริษัทฯ ตามหนังสือรับรองบริษัท

กรรมการบริษัทซึ่งเป็นตัวแทนจาก NHTPEC

- นายยุทธพงษ์ มา ตำแหน่งในบริษัท กรรมการ

7.3 นโยบายการจ่ายปันผล

7.3.1 นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหักค่าสำรองต่างๆ ทุกประเภทที่กฎหมายและบริษัทฯ กำหนดไว้ในแต่ละปี ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นเป็นหลัก เช่น ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ การสำรองเงินไว้เพื่อลงทุนในอนาคต การสำรองเงินไว้เพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมหรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัทฯ และการจ่ายเงินปันผลนั้นไม่มีผลกระทบต่อการทำงานปกติของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ตามที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นสมควรหรือเหมาะสม

คณะกรรมการบริษัทอาจพิจารณาจ่ายปันผลประจำปีของบริษัทฯ ได้ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทฯ มีผลกำไรสมควรพอจะทำเช่นนั้น แล้วให้รายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวต่อไป

เนื่องจากบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560 ดังนั้น ข้อมูลการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ในปี 2560 มีดังนี้

กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	382,905,112	บาท	
กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้น	1.63	บาท	
สำรองตามกฎหมาย	31,800,000	บาท	
เงินปันผลระหว่างกาล ครั้งที่ 1 (ต่อหุ้น)	0.93	บาท	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่
เงินปันผลระหว่างกาล ครั้งที่ 1	210,000,000 *	บาท	6/2560 ในวันที่ 9 สิงหาคม 2560 มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ครั้งที่ 1 จากจำนวนหุ้น 225 ล้านหุ้น
เงินปันผลระหว่างกาล ครั้งที่ 2 (ต่อหุ้น)	0.40	บาท	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่
เงินปันผลระหว่างกาล ครั้งที่ 2	96,000,000	บาท	8/2560 ในวันที่ 13 พฤศจิกายน 2560 มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ครั้งที่ 2 จากจำนวนหุ้น 240 ล้านหุ้น

เงินปันผลประจำปี (ต่อหุ้น)	0.21	บาท
เงินปันผลประจำปี	66,360,000	บาท
รวมจำนวนเงินปันผลที่จ่าย (ต่อหุ้น)	1.54	บาท
รวมจำนวนเงินปันผลที่จ่าย	372,360,000	บาท
อัตราส่วนการจ่ายเงินปันผลต่อกำไรสุทธิ	97.24	%
จำนวนหุ้น	316,000,000	หุ้น

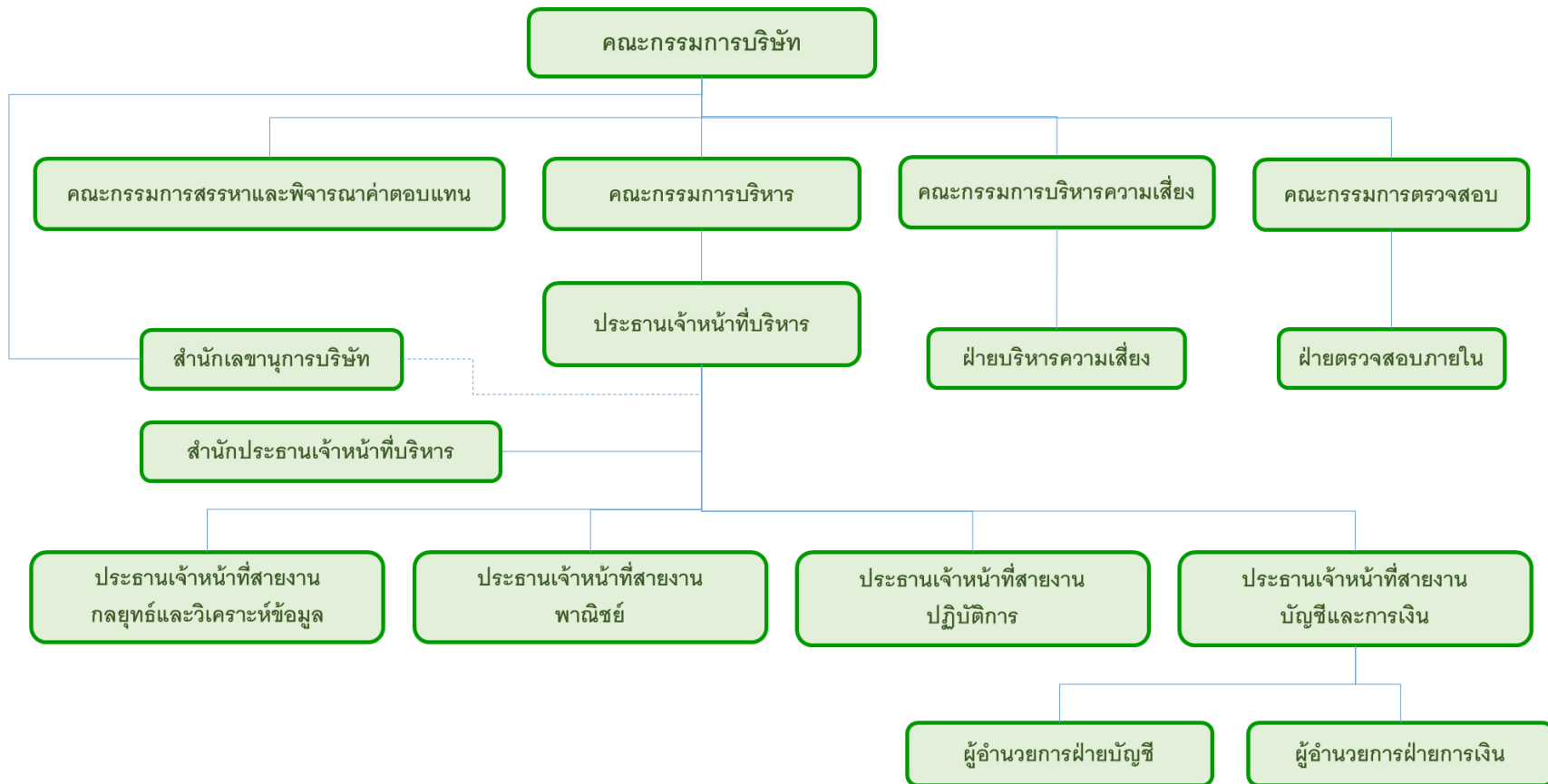
7.3.2 นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

บริษัทย่อยมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ หลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหลังหักสำรองต่างๆ ทุกประเภทที่กฎหมายและบริษัทย่อยกำหนดไว้ในแต่ละปี ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทย่อยจะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นเป็นหลัก เช่น ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทย่อย การสำรองเงินไว้เพื่อลงทุนในอนาคต การสำรองเงินไว้เพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัทย่อย และการจ่ายเงินปันผลนั้นไม่มีผลกระทบต่อการทำงานของกิจการปกติของบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ ตามที่คณะกรรมการบริษัทย่อยพิจารณาเห็นสมควรหรือเหมาะสม

คณะกรรมการบริษัทย่อยอาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลประจำปีของบริษัทย่อย โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อย เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลซึ่งคณะกรรมการบริษัทย่อยมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทย่อยมีผลกำไรสมควรพอจะทำเช่นนั้นได้ แล้วให้คณะกรรมการรายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยทราบในการประชุมคราวต่อไป

8. โครงสร้างการจัดการ

ผังโครงสร้างองค์กร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



8.1 คณะกรรมการบริษัท

โครงสร้างคณะกรรมการบริษัท

โครงสร้างคณะกรรมการของบริษัท ประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์หลากหลาย ในสาขาต่างๆ มีจำนวนกรรมการอย่างเพียงพอที่จะกำกับดูแลธุรกิจของบริษัทฯ จำนวน 12 คน เป็นกรรมการอิสระ 4 คน (1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งคณะ) เป็นกรรมการ และมีกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 6 คน (กึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งคณะ) เพื่อให้มีการถ่วงดุลระหว่างกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารกับกรรมการที่เป็นผู้บริหาร โดยอย่างน้อย 1 คน มีประสบการณ์ด้านอุตสาหกรรม เครื่องสำอาง และอย่างน้อย 1 คน มีประสบการณ์ด้านบัญชีและการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รายชื่อคณะกรรมการบริษัทตามหนังสือรับรองบริษัท ประกอบด้วย

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. พลตำรวจเอกชัชวาลย์ สุขสมจิตร์	ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ
2. ดร.สราวุฒิ พรพัฒน์นารักษ์	รองประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
3. นายกฤษ ฟอร์ดเส็ด	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
4. นายณัฐรัฐวุฒิ เครือประดับ	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน
5. นายทองพล ชีวะปัญญาโรจน์	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
6. นางนวลพรรณ ล่ำซำ ¹⁾	กรรมการ
7. นายยุทธพงษ์ มา	กรรมการ
8. นายนิติโรจน์ มโนลมาัย	กรรมการ กรรมการบริหารความเสี่ยง และกรรมการบริหาร
9. นายศุภวัฒน์ วณิชประภา	กรรมการ กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน และกรรมการบริหาร
10. นายฤทธิไกร ธรรมรักษ์	กรรมการ และกรรมการบริหาร
11. นางสาวเสาวคนธ์ แหยมเจริญ	กรรมการ และกรรมการบริหาร
12. นายปิยวัชร ราชพลสิทธิ์	กรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงิน
นางพีระวรรณ มาตรงามเมือง	เลขานุการบริษัท

หมายเหตุ 1) นางนวลพรรณ ล่ำซำ ลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม 2562

อำนาจอนุมัติของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติเรื่องต่างๆ ของบริษัทฯ ตามขอบเขตหน้าที่ที่กำหนดโดยกฎหมาย ข้อบังคับบริษัท กฎบัตรคณะกรรมการบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งรวมถึงการกำหนดและทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจกลยุทธ์องค์กร แผนการดำเนินงาน นโยบายการบริหารความเสี่ยง แผนงบประมาณ และแผนธุรกิจประจำปี รวมถึงการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม จำนวนและรายชื่อกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ กำหนดตามหนังสือรับรองของบริษัทฯ ซึ่งเป็นไปอย่างสอดคล้องกับข้อบังคับของบริษัทฯ

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ

1. ดร.สราวุฒิ พรพัฒน์นารักษ์ นายนิติโรจน์ มโนลมัย นายศุภวัฒน์ วณิชประภา กรรมการสองในสามคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัทฯ **หรือ**

2. ดร.สราวุฒิ พรพัฒน์นารักษ์ หรือ นายนิติโรจน์ มโนลมัย หรือ นายศุภวัฒน์ วณิชประภา ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายปิยวัชร ราชพลสิทธิ์ หรือ นางสาวเสาวคนธ์ แหยมเจริญ หรือ นายฤทธิไกร ธรรมรักษ์ รวมเป็นสองคน และประทับตราสำคัญของบริษัทฯ

ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

1. ปฏิบัติหน้าที่บริหารจัดการและดำเนินกิจการของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับบริษัท มติ คณะกรรมการบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความรับผิดชอบ ระมัดระวัง และซื่อสัตย์สุจริต เพื่อรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น และมีหน้าที่ดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ รวมทั้งกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการห้ามจ่ายสินบน หรือการสนับสนุนการทุจริตคอร์รัปชัน

2. พิจารณากำหนดรายละเอียดและให้ความเห็นชอบวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ทางธุรกิจ ทิศทางธุรกิจ นโยบายทางธุรกิจ เป้าหมาย แนวทาง แผนการดำเนินงาน และงบประมาณของกลุ่มบริษัทตามที่คณะกรรมการบริหารและฝ่ายจัดการจัดทำ

3. กำกับดูแลการบริหารงานและผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริหาร ประธานกรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ฝ่ายจัดการ หรือบุคคลใดๆ ซึ่งได้รับมอบหมายให้ทำหน้าที่ดังกล่าว เพื่อให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ทางธุรกิจ ทิศทางธุรกิจ นโยบายทางธุรกิจ เป้าหมาย แนวทาง แผนการดำเนินงาน และงบประมาณที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

4. ติดตามผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงานและงบประมาณบริษัท

5. ดำเนินการให้กลุ่มบริษัทนำระบบงานบัญชีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพมาใช้ รวมทั้งจัดให้มีระบบควบคุมภายใน และระบบการตรวจสอบภายในที่เพียงพอและมีประสิทธิผล รวมทั้งจัดให้มีกระบวนการประเมินความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในของกลุ่มบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

6. จัดให้มีการทำงานการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัทฯ ให้มีความถูกต้อง เพื่อแสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในรอบบัญชีที่ผ่านมาให้ตรงต่อความเป็นจริง ครบถ้วน และถูกต้อง เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี และลงลายมือชื่อเพื่อรับรองงบการเงินดังกล่าว เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการประชุมสามัญประจำปี เพื่อพิจารณาอนุมัติ

7. พิจารณาให้ความเห็นชอบการคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และพิจารณาคำตอบแทนที่เหมาะสม ตามที่คณะกรรมการตรวจสอบนำเสนอ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการประชุมสามัญประจำปี เพื่อพิจารณาอนุมัติ

8. จัดให้มีนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการตามหลักธรรมาภิบาลที่เป็นลายลักษณ์อักษร และการปรับใช้นโยบายดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้เชื่อมั่นได้ว่าบริษัทฯ มีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกกลุ่มด้วยความเป็นธรรม

9. พิจารณานุมัติแต่งตั้งบุคคลที่มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่กำหนดในพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือ ระเบียบที่เกี่ยวข้อง เข้าดำรงตำแหน่ง ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากออกตามวาระ และพิจารณาให้ความเห็นชอบแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ออกตามวาระ และการกำหนด

คำตอบแทนกรรมการ (ตามที่เสนอโดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน) เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ

10.แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย รวมถึงคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการบริหาร หรือคณะกรรมการชุดย่อยอื่นใด และกำหนดอำนาจหน้าที่ของ คณะกรรมการชุดย่อยดังกล่าว เพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ และพิจารณากำหนดคำตอบแทน สำหรับกรรมการชุดย่อย (ไม่เกินกว่าจำนวนรวมที่ได้รับอนุมัติจากผู้ถือหุ้น)

11.พิจารณาแต่งตั้งผู้บริหารตามคำนิยามที่กำหนดโดยคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และเลขานุการบริษัท รวมทั้งพิจารณากำหนดคำตอบแทนของผู้บริหารดังกล่าว

12.พิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินเพื่อการลงทุน การดำเนินงานต่างๆ การกู้ยืมหรือการขอสินเชื่อใดๆ จากสถาบันการเงิน ตลอดจนการเข้าเป็นผู้ค้าประกัน เพื่อการประกอบธุรกิจตามปกติของบริษัทฯ บริษัทย่อย รวมทั้งบริษัทในเครือ โดยไม่จำกัดวงเงิน ภายใต้ข้อบังคับ ระเบียบของบริษัทฯ รวมทั้งกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และคณะกรรมการ กำกับตลาดทุน

13.พิจารณาอนุมัติการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันระหว่างบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม กับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ตามที่กำหนดในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) รวมทั้งกฎระเบียบที่ เกี่ยวข้องของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และพิจารณาอนุมัติหลักการเกี่ยวกับข้อตกลง ทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไปในการเข้าทำธุรกรรมระหว่างกลุ่มบริษัทกับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความ เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดกรอบการดำเนินการให้ฝ่ายจัดการมีอำนาจดำเนินการธุรกรรมดังกล่าวภายใต้กรอบและขอบเขตของ กฎหมายและหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง

14.จัดให้มีช่องทางในการสื่อสารกับผู้ถือหุ้นแต่ละกลุ่มอย่างเหมาะสม และกำกับดูแลการเปิดเผยข้อมูล เพื่อให้มั่นใจว่ามีความ ถูกต้อง ชัดเจน โปร่งใส มีความน่าเชื่อถือ และมีมาตรฐานสูงสุด

15.พิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

16.พิจารณากำหนดและแก้ไขเปลี่ยนแปลงชื่อกรรมการซึ่งมีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ

17.ขอความเห็นทางวิชาชีพจากองค์กรภายนอกเพื่อประกอบการตัดสินใจที่เหมาะสม (หากมีความจำเป็น)

18.ดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและปกป้องผลประโยชน์ใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้มีส่วนได้ เสียทุกฝ่าย

19.จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นการประชุมสามัญประจำปีภายใน 4 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของ บริษัทฯ

20.จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการอย่างน้อยสี่ (4) ครั้งต่อปี

21.จัดทำรายงานประจำปีของคณะกรรมการ และรับผิดชอบในการจัดทำและการเปิดเผยงบการเงินของบริษัทฯ และ บริษัทย่อยเพื่อแสดงถึงฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในรอบปีที่ผ่านมา และนำเสนอต่อที่ ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ

22. พิจารณาผลการประเมินผลการทำงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ตามที่ได้รับการเสนอแนะจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน เพื่อพิจารณาทบทวนผลงาน ปัญหาและอุปสรรคในแต่ละปี เพื่อสามารถนำผลการประเมินไปใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ ได้

23. ประเมินผลการทำงานของกรรมการทั้งคณะ รวมทั้งประเมินผลการทำงานของกรรมการรายบุคคล เพื่อพิจารณาทบทวนผลงาน ปัญหาและอุปสรรคในแต่ละปี เพื่อสามารถนำผลการประเมินไปใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ ได้

24. กำกับและดูแลการบริหารจัดการและการดำเนินงานต่างๆ ของกลุ่มบริษัทให้เป็นไปตามนโยบายต่างๆ ของบริษัท กฎหมายหลักทรัพย์ ตลอดจนประกาศ ข้อบังคับ และหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญ เท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมายอื่น รวมทั้งจัดให้มีระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายในที่เพียงพอและเหมาะสม

คณะกรรมการบริษัทสามารถมอบอำนาจ และ/หรือ มอบหมายให้บุคคลอื่นปฏิบัติงานเฉพาะอย่างแทนได้ โดยการมอบอำนาจ หรือการมอบอำนาจช่วงดังกล่าวให้อยู่ภายในขอบเขตแห่งการมอบอำนาจตามหนังสือมอบอำนาจที่ให้ไว้ และ/หรือ ให้เป็นไปตามระเบียบ ข้อกำหนด หรือคำสั่งที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือบริษัทฯ กำหนดไว้ ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริษัทหรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริษัทสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามที่ประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) อาจมีส่วนได้เสีย หรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใดๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับกลุ่มบริษัท ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบาย และหลักเกณฑ์ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติไว้ และเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามธุรกิจปกติและเงื่อนไขการค้าปกติ ซึ่งเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด

25. สอบทานกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละหนึ่ง (1) ครั้ง

วาระการดำรงตำแหน่ง

- กรรมการมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี โดยในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ให้กรรมการต้องออกจากตำแหน่งตามวาระจำนวน 1 ใน 3 หรือจำนวนใกล้เคียงกับ 1 ใน 3 มากที่สุด ทั้งนี้ กรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่อีกได้โดยไม่จำกัดจำนวนครั้ง

- ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการบริษัทคัดเลือกบุคคลเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการบริษัทคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการผู้นั้นจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน โดยบุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนจะอยู่ในตำแหน่งกรรมการได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่เข้ามาแทน

- คณะกรรมการบริษัทกำหนดว่ากรรมการอิสระที่ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระมาแล้วเป็นระยะเวลา 9 ปี หรือ 3 วาระติดต่อกัน อาจขาดความเป็นอิสระ คณะกรรมการบริษัทจะทบทวนความเป็นอิสระที่แท้จริงของกรรมการอิสระผู้นั้นเป็นประจำทุกปี

การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท ปี 2561

บริษัทฯ ได้กำหนดให้การประชุมคณะกรรมการบริษัทแต่ละครั้ง ต้องมีกรรมการมาประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด จึงจะครบเป็นองค์ประชุม รวมทั้ง ในการลงมติแต่ละวาระ จะต้องมีการร่วมประชุมอยู่ไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด เพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการลงมติ

คณะกรรมการบริษัทคาดหวังว่ากรรมการจะใช้ความพยายามอย่างสมเหตุสมผลในการเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยที่ตนเองดำรงตำแหน่งอยู่ แม้ว่าในบางโอกาสหรือสถานการณ์อาจทำให้กรรมการไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้เป็นไปตามหลักกำกับดูแลกิจการที่ดี กรรมการจะต้องเข้าร่วมประชุมไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของการประชุมคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยที่เกิดขึ้นตลอดปี โดยในปี 2561 มีรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของกรรมการ ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	การเข้าร่วมประชุม / จำนวนการประชุม (ครั้ง)				
	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน	คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	คณะกรรมการบริหาร
1. พลตำรวจเอกชัชวาลย์ สุขสมจิตร์	7 / 8	-	-	-	-
2. ดร.สราวุฒิ พรพัฒน์รักษ์	8 / 8	-	-	3 / 3	11 / 11
3. นายกฤษ ฟอร์ดเลิศ	8 / 8	8 / 8	-	3 / 3	-
4. นายณัฐวุฒิ เครือประดับ	7 / 8	7 / 8	5 / 5	-	-
5. นายทรงพล ชีวะปัญญาโรจน์	6 / 8	4 / 8	4 / 5	-	-
6. นางนวลพรรณ ล่ำซำ	6 / 8	-	-	-	-
7. นายยุทธพงษ์ มา ¹⁾	2 / 4	-	-	-	-
8. นายนิติโรจน์ มโนม้าย	8 / 8	-	-	2 / 3	10 / 11
9. นายศุภวัฒน์ วณิชประภา ²⁾	8 / 8	-	5 / 5	-	8 / 9
10. นายฤทธิไกร ธรรมรักษ์	7 / 8	-	-	-	10 / 11
11. นางสาวเสาวคนธ์ แหยมเจริญ ²⁾	6 / 8	-	-	-	5 / 9
12. นายปิยวัชร ราชพลสิทธิ์ ³⁾	8 / 8	-	-	-	2 / 2

หมายเหตุ 1) นายยุทธพงษ์ มา ได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการระหว่างปี ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2561 ในวันที่ 24 เมษายน 2561

2) นายศุภวัฒน์ วณิชประภา และนางสาวเสาวคนธ์ แหยมเจริญ ได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการบริหารระหว่างปี ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2561 ในวันที่ 24 เมษายน 2561

3) นายปิยวัชร ราชพลสิทธิ์ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริหารจนถึงเดือนเมษายน 2561 โดยประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2561 ในวันที่ 24 เมษายน 2561 มีมติเปลี่ยนแปลงรายชื่อกรรมการบริหาร แต่ยังคงดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทฯ



ในปี 2561 คณะกรรมการอิสระและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารได้มีการประชุมร่วมกัน 1 ครั้ง ในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2561 โดยไม่มีกรรมการที่เป็นผู้บริหารหรือฝ่ายบริหารเข้าร่วมการประชุม ทั้งนี้ เพื่อร่วมกันหารือเกี่ยวกับมุมมองของคณะกรรมการฯ ต่อการบริหารจัดการของบริษัทฯ ในรอบปีที่ผ่านมา และนำเสนอแนะที่มีความเห็นอย่างอิสระให้กับผู้บริหารของบริษัทฯ พิจารณานำไปปรับใช้ในการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ต่อไป

8.2 ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีกรรมการบริหารและผู้บริหารที่มีความรู้และประสบการณ์ในการบริหารงาน จำนวน 8 คน ประกอบด้วย

รายชื่อกรรมการบริหาร	ตำแหน่ง
1. ดร.สราวุฒิ พรพัฒน์รักษ์	ประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)
2. นายนิติโรจน์ มโนลม้าย	กรรมการบริหาร
3. นายศุภวัฒน์ วณิชประภา	กรรมการบริหาร
4. นายฤทธิไกร ธรรมรักษ์	กรรมการบริหาร
5. นางสาวเสาวคนธ์ แหยมเจริญ	กรรมการบริหาร
6. นายปิยวัชร ราชพลสิทธิ์	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงิน (CFO)
7. นายธิตี รัตตมณี	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานกลยุทธ์และวิเคราะห์ข้อมูล (CSO)
8. นางสาวสุภาพร ตั้งเทียนทอง	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี

หมายเหตุ:

* ตามคำนิยามผู้บริหารของประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 23/2551 เรื่อง กำหนดบทนิยามผู้บริหารเพื่อการปฏิบัติตามหมวด 3/1 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2551

** ผู้บริหาร หมายความว่า ผู้จัดการ หรือผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารที่รายงานแรกนับต่อจากผู้จัดการลงมา ผู้ซึ่งดำรงตำแหน่งเทียบเท่ากับผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารรายที่สี่ทุกราย และให้หมายความรวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า ทั้งนี้ รายละเอียดของผู้บริหารปรากฏในเอกสารแนบ 1

8.3 เลขานุการบริษัท

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2561 ในวันที่ 7 พฤศจิกายน 2561 ได้มีมติแต่งตั้ง นางพีระวรรณ มาตรงามเมือง ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 89/15 และมาตรา 89/16 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2551 ทั้งนี้ ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท มีดังนี้

1. ให้คำแนะนำเบื้องต้นแก่กรรมการและผู้บริหารเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด กฎระเบียบ และข้อบังคับของบริษัทฯ และติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้อง รวมถึงรายงานการเปลี่ยนแปลงในข้อกำหนดกฎหมายที่มีนัยสำคัญแก่กรรมการและผู้บริหาร

2. ติดตามดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศที่เกี่ยวข้องตามระเบียบ ประกาศ และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และคณะกรรมการกำกับตลาดทุน

3. จัดทำและเก็บเอกสารดังต่อไปนี้

(ก) ทะเบียนกรรมการ

(ข) หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานการประชุมคณะกรรมการ

(ค) หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น

(ง) รายงานประจำปีของบริษัทฯ

4. เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร พร้อมทั้งจัดส่งสำเนารายงานดังกล่าวให้ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบทราบภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับรายงาน

5. ดูแลกิจกรรมของคณะกรรมการบริษัทและดำเนินการเรื่องอื่นใดให้เป็นไปตามกฎหมาย และ/หรือตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด และ/หรือตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

6. ติดตามและดูแลให้การประชุมผู้ถือหุ้นและการประชุมคณะกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับบริษัท และข้อพึงปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งติดตามให้มีการปฏิบัติตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นและมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท

7. ดำเนินการให้มีการจัดทำแบบประเมินผลการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ เพื่อพิจารณาพบทวนผลงาน ปัญหา และอุปสรรคในแต่ละปี เพื่อสามารถนำผลการประเมินไปใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ ได้ รวมทั้งจัดทำสรุปผลการประเมินและแจ้งให้คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ เพื่อรับทราบผลการประเมินต่อไป

8. จัดทำระบบการเก็บรักษาเอกสารและหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับการแสดงข้อมูลดังต่อไปนี้ รวมทั้งดูแลให้มีการเก็บรักษาเอกสารหรือหลักฐานดังกล่าวให้ถูกต้องครบถ้วนและสามารถตรวจสอบได้ในระยะเวลาไม่น้อยกว่า 5 ปีนับแต่วันที่มีการจัดทำเอกสารหรือข้อมูลดังกล่าว

การเก็บรักษาเอกสารและหลักฐานข้างต้น หมายความว่ารวมถึงการเก็บรักษาด้วยระบบคอมพิวเตอร์หรือระบบอื่นใดที่สามารถเรียกดูได้โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงข้อความ

(1) การให้ข้อมูลประกอบการขอมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น

(2) งบการเงินและรายงานเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ หรือรายงานอื่นใดที่ต้องเปิดเผยตามมาตรา 56 มาตรา 57 มาตรา 58 หรือ มาตรา 199 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

(3) ความเห็นของบริษัทฯ เมื่อมีผู้ทำคำเสนอซื้อหุ้นของบริษัทฯ จากผู้ถือหุ้นเป็นการทั่วไป

(4) การให้ข้อมูลหรือรายงานอื่นใดเกี่ยวกับกิจการที่บริษัทฯ จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ต่อผู้ถือหุ้นหรือประชาชนทั่วไปตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนกำหนด

9. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนดต่อไป

10. ต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง และความซื่อสัตย์สุจริต รวมทั้งต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับบริษัท มติคณะกรรมการ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และไม่กระทำการใดอันเป็นการขัดหรือแย้งกับประโยชน์ของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

11. ต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบและความระมัดระวังเยี่ยงวิญญูชนผู้ประกอบธุรกิจเช่นนั้นจะพึงกระทำภายใต้สถานการณ์อย่างเดียวกัน โดย

(1) การตัดสินใจได้กระทำไปด้วยความเชื่อโดยสุจริตและสมเหตุสมผลว่าเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ เป็นสำคัญ

(2) การตัดสินใจได้กระทำบนพื้นฐานข้อมูลที่เชื่อโดยสุจริตว่าเพียงพอ และ

(3) การตัดสินใจได้กระทำไปโดยตนไม่มีส่วนได้เสีย ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมในเรื่องที่ตัดสินใจนั้น

ทั้งนี้ ในกรณีที่เลขานุการบริษัทพ้นจากตำแหน่งหรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้คณะกรรมการแต่งตั้งเลขานุการบริษัทคนใหม่ภายใน 90 วันนับแต่วันที่เลขานุการบริษัทคนเดิมพ้นจากตำแหน่งหรือไม่อาจปฏิบัติหน้าที่ได้

8.4 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

การพิจารณาค่าตอบแทนกรรมการเป็นไปอย่างสอดคล้องกับกับผลประกอบการของบริษัทฯ รวมถึงหน้าที่ ความรับผิดชอบ และผลการปฏิบัติงานของกรรมการแต่ละคน ซึ่งค่าตอบแทนดังกล่าวอยู่ในระดับที่เหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทในอุตสาหกรรมเดียวกันและบริษัทที่มีขนาดใกล้เคียงกันแล้ว และเพียงพอที่จะจูงใจและรักษากรรมการที่มีคุณภาพไว้กับบริษัทฯ ทั้งนี้ ค่าตอบแทนกรรมการต้องได้รับการพิจารณาและอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นประจำทุกปี

การพิจารณาค่าตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด อีกทั้ง ให้เป็นไปอย่างสอดคล้องกับอัตราค่าตอบแทนในตลาดหรืออุตสาหกรรมด้วย อันจะสามารถจูงใจและรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพให้ปฏิบัติงานให้กับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว

คณะกรรมการจะเป็นผู้ประเมินผลการปฏิบัติงานของกรรมการและผู้บริหารเป็นประจำทุกปี เพื่อนำไปใช้ในการพิจารณา กำหนดค่าตอบแทนของกรรมการและผู้บริหาร โดยใช้บรรทัดฐานที่ได้ตกลงกันล่วงหน้ากับกรรมการและผู้บริหารตามเกณฑ์ที่เป็นรูปธรรม ซึ่งรวมถึงผลการปฏิบัติงานทางด้านการเงิน ผลงานเกี่ยวกับการปฏิบัติตามวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ในระยะยาว การพัฒนาผู้บริหาร ฯลฯ และเสนอผลประเมินข้างต้นให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ และประธานกรรมการหรือกรรมการอาวุโสควรเป็นผู้สื่อสารผลการพิจารณาให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารทราบ

8.4.1 ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ค่าตอบแทนกรรมการ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2561 ได้มีมติกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ ดังนี้

ตำแหน่ง	รายเดือน (บาท)	ค่าเบี้ยประชุม (บาทต่อครั้ง)	โบนัสประจำปี	ค่าตอบแทนอื่น
ประธานกรรมการ	15,000	22,500	วงเงินไม่เกิน 1,000,000 บาท	ประกันสุขภาพ
กรรมการ	15,000	17,500		
ประธานกรรมการตรวจสอบ	-	22,500		
กรรมการตรวจสอบ	-	17,500		
ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	-	17,500		
กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	-	14,000		
ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง	-	17,500		
กรรมการบริหารความเสี่ยง	-	14,000		

หมายเหตุ:

* ค่าเบี้ยประชุมกรรมการและกรรมการชุดย่อยจะจ่ายตามที่เข้าประชุมจริง

** กรรมการบริหารหรือกรรมการที่เป็นผู้บริหารของบริษัทฯ จะไม่ได้รับค่าตอบแทนตามรายละเอียดข้างต้น แต่จะมีการจ่ายค่าตอบแทนรายเดือนและสวัสดิการตามโครงสร้างค่าตอบแทนของบริษัทฯ

*** คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาจัดสรรโบนัสประจำปีให้กับกรรมการภายใต้เงื่อนไขตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น หากกรรมการท่านใดได้รับการแต่งตั้งระหว่างปี ให้จ่ายตามระยะเวลาที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการในปีนั้น

ในปี 2561 บริษัทฯ มีการจ่ายผลตอบแทนรวมให้แก่คณะกรรมการบริษัทโดยแยกเป็นรายบุคคล ตามรายละเอียดดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ค่าตอบแทนรายเดือน (บาท)	ค่าเบี้ยประชุม (บาท)	โบนัสประจำปี ⁽¹⁾ (บาท)	รวม (บาท)
1. พลตำรวจเอกชัชวาลย์ สุขสมจิตร์	180,000.00	157,500.00	70,182.77	407,682.77
2. ดร.สราวุฒิ พรพัฒน์นารักษ์	-	-	-	-
3. นายกฤษ ฟอร์ดเลิศ	180,000.00	372,500.00	70,182.77	622,682.77
4. นายณัฐวุฒิ เครือประดับ	180,000.00	346,500.00	70,182.77	596,682.77
5. นายทรงพล ชีวะปัญญาโรจน์	180,000.00	231,000.00	70,182.77	481,182.77
6. นางนวลพรรณ ล่ำซำ	180,000.00	105,000.00	70,182.77	355,182.77
7. นายยุทธพงษ์ มา	-	-	-	-
8. นายนิติโรจน์ มโนล้ำ	-	-	-	-
9. นายศุภวัฒน์ วณิชประภา	-	-	-	-
10. นายฤทธิไกร ธรรมรักษ์	-	-	-	-
11. นางสาวเสาวคนธ์ แหยมเจริญ	-	-	-	-
12. นายปิยวัชร ราชพลสิทธิ์	-	-	-	-
รวม	900,000.00	1,212,500.00	350,913.85	2,463,413.85

ค่าตอบแทนของกรรมการบริหารและผู้บริหาร

ในปี 2561 บริษัทฯ ได้จ่ายค่าตอบแทนให้แก่กรรมการบริหารและผู้บริหารจำนวน 11 คน (รวมผู้บริหารที่ลาออกระหว่างปี 2561) เป็นจำนวน 49,429,531.64 บาท โดยค่าตอบแทนดังกล่าวรวมถึงเงินเดือน โบนัส เบี้ยเลี้ยง เงินประกันสังคม และเงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และผลประโยชน์พนักงานอื่นๆ ตามที่บริษัทฯ กำหนด

8.4.2 ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน

นอกจากค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินข้างต้นแล้ว บริษัทฯ ยังได้มีการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่กรรมการและผู้บริหาร โดยที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2560 ได้มีมติอนุมัติจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนให้กับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (ESOP) จำนวนไม่เกิน 2,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท สำหรับราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามโครงการจะเท่ากับราคายุติธรรม ณ วันที่กำหนดรายชื่อพนักงานผู้มีสิทธิได้รับจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน

คือ 28.42 บาทต่อหุ้น เป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นครั้งแรกแก่ประชาชน ซึ่งเท่ากับ 53.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 46.38 โดยมีระยะเวลาโครงการ 1 ปี ซึ่งโครงการนี้ได้สิ้นสุดลงเมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2561

8.5 บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีบุคลากรทั้งหมด 259 คน ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นพนักงานประจำ 185 คน และพนักงานรายวัน 74 คน โดยมีรายละเอียดจำแนกตามฝ่ายงาน ดังนี้

ฝ่าย/แผนก	จำนวน (คน)	ฝ่าย/แผนก	จำนวน (คน)
ฝ่ายบริหาร	16	แผนกการขาย	14
ศูนย์ควบคุมเอกสาร	3	แผนกกฎหมายและข้อบังคับ	1
แผนกผลิต	86	แผนกพัฒนาธุรกิจ	3
แผนกคลังสินค้า	15	แผนกตรวจสอบภายใน	2
แผนกควบคุมคุณภาพ	11	ฝ่ายการเงินองค์กร	6
แผนกทรัพยากรบุคคล	8	แผนกนักลงทุนสัมพันธ์	1
แผนกวิศวกรรม	6	ฝ่ายกลยุทธ์	1
แผนกการจัดการระบบสารสนเทศ	5	แผนกการเงิน	2
แผนกบัญชี	18	แผนกจัดซื้อ (โรงงาน)	5
แผนกธุรการ	25	สำนักเลขานุการบริษัท	2
แผนกการตลาด	8	แผนกซ่อมบำรุง	3
แผนกจัดซื้อ (ออฟฟิศ)	3	แผนกขนส่ง	3
แผนกวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	9	ตัวแทนฝ่ายบริหารระบบการจัดการ ด้านสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัยและ ความปลอดภัย	1
แผนกปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจ	1		
แผนกวางแผนความต้องการสินค้า	1		

ค่าตอบแทนพนักงาน

บริษัทฯ มุ่งดูแลพนักงานให้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดี มีความก้าวหน้า และความมั่นคงในอาชีพ โดยได้จัดให้มีผลตอบแทนที่เหมาะสมกับหน้าที่และความรับผิดชอบ ซึ่งได้แก่ เงินเดือน ค่าล่วงเวลา เงินช่วยเหลือค่าครองชีพ เงินโบนัส เงินประกันสังคม และเงินสมทบทุนกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ รวมไปถึงสวัสดิการที่ดีให้กับพนักงาน อาทิ การให้ซื้อสินค้าในราคาส่วนลดพนักงาน ค่ารักษาพยาบาล (OPD) การทำประกันชีวิตและอุบัติเหตุให้กับพนักงาน การตรวจสอบสุขภาพประจำปี เงินช่วยเหลืองานศพพนักงาน หรือครอบครัวของพนักงานเสียชีวิต การจัดให้สถานพยาบาลจากภายนอกเข้ามาตรวจสอบสุขภาพ สำหรับพนักงานที่ปฏิบัติงานตามจุดที่มีความเสี่ยง บริษัทฯ ได้สอดส่องเฝ้าระวังและจัดให้พนักงานได้ตรวจสอบสุขภาพอย่างทั่วถึงครบถ้วน หากตรวจพบว่ามีปัญหาทางด้านสุขภาพจะมีการส่งตรวจซ้ำและเปลี่ยนงานให้ทันที

ในปี 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จ่ายผลตอบแทนให้แก่พนักงาน จำนวนทั้งสิ้น 128.85 ล้านบาท อีกทั้ง ได้มอบหมายให้ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ซีไอเอ็มบี-พรินซิเพิล จำกัด เป็นผู้จัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ภายใต้ชื่อกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ซีไอเอ็มบี-พรินซิเพิล สมดุลตามอายุ ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2559 เป็นต้นมา

นโยบายการพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ มุ่งมั่นประกอบธุรกิจเพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โปร่งใส เป็นธรรม รับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม ควบคู่กับการเสริมสร้างพัฒนาศักยภาพให้แก่บุคลากร ปฏิรูปค่านิยมร่วม (Core Value) และวัฒนธรรมองค์กรสู่ความเป็นเลิศในทุกด้าน บริษัทฯ ตระหนักว่าบุคลากรเป็นทรัพยากรที่มีค่าและเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนองค์กร โดยมุ่งเน้นพัฒนาบุคลากรให้เป็นผู้ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมจริยธรรม ยึดมั่นในความซื่อสัตย์สุจริต มีความรับผิดชอบต่อองค์กรและสังคม นอกจากนี้ ยังสนับสนุนให้พนักงานมีส่วนร่วมในการช่วยเหลือสังคม ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าการปลูกฝังพนักงานให้เป็นคนดี มีความสามารถ จะช่วยส่งเสริมให้องค์กรเติบโตก้าวหน้าอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบุคลากร จึงกำหนดนโยบายเพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพ ทักษะ ความรู้ และความสามารถในการทำงานให้กับพนักงานทุกคนอย่างเหมาะสมและต่อเนื่องอย่างเท่าเทียมกัน ดังนี้

1) แผนงานการฝึกอบรมพนักงาน (Training Road Map) เพื่อกำหนดแผนการฝึกอบรมให้กับพนักงาน ทั้งในงานที่ต้องปฏิบัติตามหน้าที่ หรืองานอื่นๆ ที่มีความเกี่ยวข้อง เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมให้พนักงานในการพัฒนาความรู้ ความเข้าใจ และความสามารถในการปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง ปลอดภัย และเหมาะสมในแต่ละตำแหน่งงาน

2) การฝึกอบรมภายนอก (External Training) เพื่อพัฒนาศักยภาพ ความรู้ ความสามารถตามลักษณะงานที่เหมาะสม บริษัทฯ ได้ส่งพนักงานเข้ารับการอบรมหรือสัมมนาหลักสูตรต่างๆ กับสถาบันจัดอบรมภายนอก มีการส่งพนักงานไปดูงานทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งส่งพนักงานไปอบรมกับศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อเตรียมการสำหรับเป็นวิทยากรและผู้ตรวจสอบการจัดระดับฝีมือช่างของโรงงาน

3) การฝึกอบรมภายใน (In-house Training) เพื่อพัฒนาแนวคิด ศักยภาพ ความรู้ และความสามารถในการปฏิบัติงาน บริษัทฯ ได้จัดให้มีผู้บริหารหรือพนักงานที่มีความรู้ความสามารถให้ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ นอกเหนือจากความรู้ในงาน และจัดอบรมภายในองค์กรอยู่สม่ำเสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายองค์กรและสภาวะการแข่งขันในปัจจุบัน

4) การฝึกอบรมความรู้ในงาน (OJT : On the Job Training) เพื่อพัฒนาพนักงานให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จึงได้มีการฝึกอบรมให้ความรู้พนักงานทั้งในด้านทักษะทางเทคนิค (Technical Skill) และสมรรถภาพส่วนบุคคล (Soft Skill) อย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาตนเองในการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ และมีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้นสำหรับพนักงานใหม่และพนักงานที่มีการเลื่อนตำแหน่ง บริษัทฯ ได้จัดหลักสูตรการเรียนรู้งานให้มีความรู้ความเข้าใจในการปฏิบัติงานของแต่ละหน่วยงาน

ข้อมูลสรุปค่าใช้จ่ายการอบรมและสัมมนา รวมถึงกิจกรรมต่างๆ เพื่อพัฒนาผู้บริหารและพนักงาน ดังนี้

ค่าใช้จ่ายอบรมต่อคนต่อปี	ปี 2561	ปี 2560
สำหรับผู้บริหารและพนักงาน	755,523.22	718,807.52

9. การกำกับดูแลกิจการ

9.1 นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ครอบคลุมหลักการ 5 หมวด ดังนี้

หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในสิทธิของผู้ถือหุ้นซึ่งอาจไม่จำกัดเฉพาะสิทธิที่กฎหมายกำหนดไว้ ไม่กระทำการใดๆ อันเป็นการละเมิดหรือรบกวนสิทธิของผู้ถือหุ้น และส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นได้ใช้สิทธิของตน โดยสิทธิขั้นพื้นฐานของผู้ถือหุ้น ได้แก่ การซื้อขายหรือโอนหุ้น การมีส่วนแบ่งกำไรของบริษัทฯ การได้รับข่าวสารข้อมูลของบริษัทฯ อย่างเพียงพอ การเข้าร่วมประชุมเพื่อใช้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการ แต่งตั้งผู้สอบบัญชี การอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมที่สำคัญ ซึ่งส่งผลกระทบต่อทิศทางในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และเรื่องที่มีผลกระทบต่อบริษัทฯ เช่น การจัดสรรเงินปันผล การกำหนดหรือการแก้ไขข้อบังคับและหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทฯ การลดทุนหรือเพิ่มทุน และการอนุมัติรายการพิเศษ เป็นต้น

นอกจากสิทธิขั้นพื้นฐานดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ ยังได้กำหนดแนวทางปฏิบัติในเรื่องต่างๆ ที่เป็นการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น ดังนี้

1) การจัดประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ตามกฎหมายและข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยปฏิบัติตามแนวทางการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

1.1) บริษัทฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอวาระการประชุมและเสนอชื่อกรรมการล่วงหน้า ตั้งแต่เดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคมของทุกปี โดยกำหนดหลักเกณฑ์การเสนอวาระการประชุมและเสนอชื่อกรรมการล่วงหน้าไว้อย่างชัดเจน โดยเผยแพร่หลักเกณฑ์ดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ และแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

1.2) บริษัทฯ มีการเปิดเผยนโยบายในการสนับสนุน หรือส่งเสริมผู้ถือหุ้นทุกกลุ่ม ให้เข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น

1.3) บริษัทฯ ได้จัดส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่า 21 วัน พร้อมทั้งเอกสารประกอบการประชุม อันมีข้อมูลประกอบด้วยวัน เวลา สถานที่ และวาระการประชุม โดยมีคำชี้แจงและเหตุผลประกอบในแต่ละวาระหรือประกอบมติที่ขอตามทีระบุไว้ในหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นหรือในเอกสารแนบวาระการประชุม และจะไม่กระทำการใดๆ ที่จะเป็นการจำกัดโอกาสของผู้ถือหุ้นในการศึกษาข้อมูลสารสนเทศของบริษัทฯ

1.4) บริษัทฯ ได้อำนวยความสะดวกให้ผู้ถือหุ้นได้ใช้สิทธิในการเข้าร่วมประชุมและออกเสียงอย่างเต็มที่ และละเว้นการกระทำใดๆ ที่เป็นการจำกัดโอกาสการเข้าประชุมของผู้ถือหุ้น เช่น การเข้าประชุมเพื่อออกเสียงลงมติไม่มีวิธีการที่ยุ่งยากและไม่มีค่าใช้จ่ายมากเกินไป จัดอาคารแสดมปีให้กับผู้รับมอบฉันทะจากผู้ถือหุ้นและนำเอกสารมายื่นหน้าห้องประชุม เตรียมสถานที่จัดประชุมผู้ถือหุ้นที่สะดวกต่อการเดินทาง เป็นต้น

1.5) บริษัทฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่งคำถามล่วงหน้าก่อนวันประชุม โดยกำหนดหลักเกณฑ์การส่งคำถามล่วงหน้าให้ชัดเจน และแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบพร้อมกับการนำส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เผยแพร่หลักเกณฑ์การส่งคำถามล่วงหน้าผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ ด้วย

1.6) บริษัทฯ สนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นใช้หนังสือมอบฉันทะรูปแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถกำหนดทิศทางการลงคะแนนเสียงได้ และควรเสนอชื่อกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 คน เป็นทางเลือกในการมอบฉันทะของผู้ถือหุ้น

2) การดำเนินการในวันประชุมผู้ถือหุ้น

- 2.1) บริษัทฯ ได้ส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งการลงทะเบียนผู้ถือหุ้น การนับคะแนน และแสดงผล เพื่อให้การดำเนินการประชุมสามารถกระทำได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้อง และแม่นยำ
- 2.2) บริษัทฯ ส่งเสริมให้กรรมการทุกคนเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น โดยผู้ถือหุ้นสามารถซักถามประธานกรรมการ ประธานคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ และ/หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารในเรื่องที่เกี่ยวข้องได้
- 2.3) ในการประชุมผู้ถือหุ้นให้มีการลงมติเป็นแต่ละวาระ ในกรณีที่วาระนั้นมีหลายรายการ ให้มีการลงมติเป็นแต่ละรายการ เช่น วาระการแต่งตั้งกรรมการ
- 2.4) คณะกรรมการบริษัทส่งเสริมให้มีบุคคลที่เป็นอิสระเป็นผู้ตรวจนับหรือตรวจสอบคะแนนเสียงในการประชุมผู้ถือหุ้น และเปิดเผยให้ที่ประชุมทราบพร้อมบันทึกไว้ในรายงานการประชุม
- 2.5) คณะกรรมการบริษัทสนับสนุนให้มีการใช้บัตรลงคะแนนเสียงในวาระที่สำคัญ เช่น การทำรายการเกี่ยวโยง การทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ เป็นต้น เพื่อความโปร่งใสและตรวจสอบได้ ในกรณีมีข้อโต้แย้งในภายหลัง
- 2.6) ประธานในที่ประชุมควรจัดสรรเวลาให้เหมาะสมและส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นมีโอกาสดูแลความเห็นและตั้งคำถามต่อที่ประชุมในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ได้

3) การจัดทำรายงานการประชุมและการเปิดเผยมติการประชุมผู้ถือหุ้น

- 3.1) รายงานการประชุมผู้ถือหุ้นจะบันทึกการชี้แจงขั้นตอนการลงคะแนน และวิธีการแสดงผลคะแนนให้ที่ประชุมทราบก่อนดำเนินการประชุม รวมทั้งการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นตั้งประเด็นหรือข้อซักถาม นอกจากนี้ ควรบันทึกคำถาม-คำตอบ และผลการลงคะแนนในแต่ละวาระว่ามีผู้ถือหุ้นเห็นด้วย คัดค้าน งออกเสียง และบัตรเสีย รวมถึงควรบันทึกรายชื่อกรรมการผู้เข้าร่วมประชุมและกรรมการที่ลาประชุมด้วย
- 3.2) บริษัทฯ จะเปิดเผยให้สาธารณชนทราบถึงผลการลงคะแนนของแต่ละวาระในการประชุมผู้ถือหุ้นผ่านทางระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเว็บไซต์ของบริษัทฯ ในวันทำการถัดไป
- 3.3) บริษัทฯ จัดทำรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นอย่างครบถ้วน ให้แล้วเสร็จภายใน 14 วันนับแต่วันประชุม และส่งให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและกระทรวงพาณิชย์ภายในระยะเวลาที่กำหนด พร้อมทั้งเผยแพร่ทางระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเว็บไซต์ของบริษัทฯ ด้วย

หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทฯ มีนโยบายการจัดการให้ผู้ถือหุ้นทุกราย ไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้ถือหุ้นรายย่อย และนักลงทุนสถาบัน รวมทั้งผู้ถือหุ้นต่างชาติได้รับการปฏิบัติที่เท่าเทียมกันและเป็นธรรม โดยมีแนวปฏิบัติดังต่อไปนี้

1) การให้ข้อมูลก่อนการประชุมผู้ถือหุ้น

- 1.1) บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น โดยมีระเบียบวาระและความเห็นของคณะกรรมการบริษัท ต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเผยแพร่ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ อย่างน้อย 21 วัน ก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น โดยได้จัดทำหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นเป็นภาษาอังกฤษทั้งฉบับ และเผยแพร่พร้อมกับหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นที่เป็นฉบับภาษาไทย
- 1.2) บริษัทฯ ได้แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประชุม ขั้นตอนการออกเสียงลงมติ รวมทั้งสิทธิการออกเสียงลงคะแนนตามแต่ละประเภทของหุ้น



2) การคุ้มครองสิทธิของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย

2.1) บริษัทฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยได้มีส่วนร่วมในการเสนอวาระการประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี และเสนอชื่อบุคคลเพื่อรับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการของบริษัทฯ เป็นการล่วงหน้าตั้งแต่เดือนตุลาคม – ธันวาคมของทุกปี ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ และแจ้งผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยได้มีการกำหนดและระบุหลักเกณฑ์การพิจารณาบรรจุวาระการประชุมและเสนอชื่อบุคคลเพื่อรับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการ เพื่อเป็นการพิจารณาและกลั่นกรองวาระที่เกี่ยวข้องและจะเป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ อย่างแท้จริง รวมทั้งคัดสรรบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการ และสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นได้เสียทุกฝ่าย

นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหาร ไม่มีการเพิ่มวาระการประชุมที่ไม่ได้แจ้งเป็นการล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ

2.2) บริษัทฯ กำหนดให้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมเป็นไปตามจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นถืออยู่ โดยหนึ่งหุ้นมีสิทธิเท่ากับหนึ่งเสียง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมภายหลังจากได้เริ่มประชุมแล้ว มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนสำหรับวาระที่อยู่ในระหว่างการพิจารณาและยังไม่ได้มีการลงมติ และนับเป็นองค์ประชุมตั้งแต่วาระที่ได้เข้าประชุมและออกเสียงเป็นต้นไป รวมทั้ง เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ใช้สิทธิในการแต่งตั้งกรรมการเป็นรายคน

3) การป้องกันการใช้อ้างอิงข้อมูลภายใน

3.1) บริษัทฯ มีนโยบายจำกัดการใช้ข้อมูลภายในให้อยู่ในวงเฉพาะผู้บริหารตั้งแต่ระดับกลางถึงระดับสูงที่เกี่ยวข้องภายในส่วนงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ เท่านั้น สำหรับการเงินที่ผ่านการตรวจสอบแล้วจะถูกเก็บไว้ที่ประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงิน และสมุหบัญชี สำหรับข้อมูลที่เป็นความลับอื่นจะใช้เพื่อการปรึกษาหารือกับบุคคลในระดับผู้จัดการขึ้นไปเท่านั้น โดยบริษัทฯ มีบทลงโทษกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง หากมีการใช้ข้อมูลภายในที่ทำให้เกิดความเสียหาย

3.2) บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายการใช้ข้อมูลภายในขึ้น เพื่อเป็นแนวทางไม่ให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน รวมถึงผู้ทราบบข้อมูลภายในเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ตั้งแต่วันที่ทราบข้อมูลจนกระทั่งข้อมูลได้เปิดเผยสู่สาธารณชนเรียบร้อยแล้ว และห้ามนำข้อมูลภายในที่ไม่ควรเปิดเผยไปเผยแพร่เพื่อเป็นการสร้างราคาให้กับหลักทรัพย์ โดยเฉพาะการซื้อขายหลักทรัพย์ในช่วง 30 วัน ก่อนที่งบการเงินจะออกเผยแพร่ต่อสาธารณชน และจะสามารถดำเนินการซื้อขายได้ภายหลังจากที่เปิดเผยข้อมูลสารสนเทศแล้วอย่างน้อย 24 ชั่วโมง อย่างไรก็ตาม เลขาธิการบริษัทจะทำหน้าที่แจ้งระยะเวลาการห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไปยังกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่เกี่ยวข้องพร้อมกำหนดการประชุมรายปี และมีการแจ้งเตือนก่อนถึงวันกำหนดห้ามซื้อขายในแต่ละไตรมาส เพื่อให้มั่นใจว่ากรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานรับทราบเกี่ยวกับระยะเวลาการห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ดังกล่าว

นอกจากนี้ หากกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ มีการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ระหว่างดำรงตำแหน่งในบริษัทฯ จะต้องรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ภายใน 3 วันทำการ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์โดยคู่สมรส หรือผู้ที่อยู่กินฉันสามีภรรยา และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ โดยจัดส่งสำเนาการรายงานดังกล่าวแก่บริษัทฯ ผ่านทางเลขานุการบริษัทในวันเดียวกัน ในกรณีนี้ เลขานุการบริษัทจะทำสรุปรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารเพื่อรับทราบเป็นประจำทุก 6 เดือน รวมทั้งให้มีการเปิดเผยในรายงานประจำปี

กำหนดนโยบายการใช้ข้อมูลภายในไว้ในอำนาจดำเนินการ จรรยาบรรณธุรกิจ และข้อบังคับพนักงานเป็นลายลักษณ์อักษร โดยมีบทกำหนดโทษชัดเจน กรณีที่ผู้บริหารหรือพนักงานนำข้อมูลภายในไปเปิดเผยหรือใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตน

4) การมีส่วนได้เสียของกรรมการ

4.1) กำหนดนโยบายให้กรรมการและผู้บริหารต้องรายงานการมีส่วนได้เสียของตนและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย โดยรายงานต่อเลขานุการบริษัท และเลขานุการบริษัทจะต้องส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียนี้ต่อคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบทราบต่อไป

4.2) กำหนดให้กรรมการรายงานการมีส่วนได้เสียอย่างน้อยก่อนการพิจารณาวาระนั้น และบันทึกไว้ในรายงานการประชุมคณะกรรมการ และดูแลให้กรรมการที่มีส่วนได้เสียอย่างมีนัยสำคัญในลักษณะที่อาจทำให้กรรมการรายดังกล่าวไม่สามารถให้ความเห็นได้อย่างอิสระ กรรมการควรงดเว้นจากการมีส่วนร่วมการพิจารณาในวาระนั้นๆ เพื่อให้การตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารเป็นไปอย่างยุติธรรม เพื่อประโยชน์ของผู้ถือหุ้นอย่างแท้จริง

5) การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์บนหลักการตัดสินใจในการเข้าทำธุรกรรมหรือการดำเนินงานต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นภายในบริษัทฯ เพื่อให้เป็นประโยชน์สูงสุดกับบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และควรหลีกเลี่ยงการกระทำที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยกำหนดให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสียกับรายการที่พิจารณาต้องแจ้งให้บริษัทฯ ทราบถึงความสัมพันธ์หรือการมีส่วนได้เสียของตนต่อรายการดังกล่าว

การทำรายการระหว่างบริษัทฯ กับบุคคลใดที่เกี่ยวข้องกันอันอาจนำมาซึ่งผลประโยชน์ที่ขัดแย้งกันได้นั้น จะต้องผ่านการพิจารณาให้ความเห็นจากคณะกรรมการตรวจสอบ ก่อนเสนอขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับลักษณะและขนาดของรายการตามข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน หากกรรมการ หรือผู้บริหารของบริษัทฯ คนใดที่มีส่วนได้เสีย หรือมีส่วนเกี่ยวข้องจะไม่เข้าร่วมในกระบวนการตัดสินใจรายการดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดโครงสร้างการถือหุ้นที่ชัดเจน โปร่งใส ไม่มีการถือหุ้นไขว้กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เพื่อไม่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้แก่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง และเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีอีกด้วย

หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการดูแลและคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ซึ่งผู้มีส่วนได้เสียจะได้รับการปฏิบัติจากบริษัทฯ ตามสิทธิที่มีตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง บริษัทฯ จะไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการละเมิดสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียตามกฎหมาย หรือตามข้อตกลงที่มี โดยได้พิจารณาให้มีกระบวนการส่งเสริมให้เกิดการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียตามบทบาทและหน้าที่ที่มีในการสร้างเสริมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปด้วยดี อีกทั้ง มีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องแก่ผู้มีส่วนได้เสียเหล่านั้นได้รับทราบอย่างเพียงพอ เชื่อถือได้ และทันเวลา โดยกำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติ ดังต่อไปนี้

1) นโยบายและแนวปฏิบัติต่อพนักงาน

บริษัทฯ ตระหนักดีว่าพนักงานเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จของการบรรลุเป้าหมายของบริษัทฯ ที่มีคุณค่ายิ่ง จึงเป็นนโยบายของบริษัทฯ ที่จะให้การปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเป็นธรรมทั้งในด้านโอกาส ผลตอบแทน การแต่งตั้ง โยกย้าย ตลอดจนการพัฒนาศักยภาพ เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้กำหนดแนวปฏิบัติ ดังนี้

1.1) ปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความสุภาพ ให้ความเคารพต่อความเป็นปัจเจกชน รับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานความรู้ทางวิชาชีพของพนักงาน

1.2) ปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม รวมถึงให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรม เหมาะสมกับความรู้และความสามารถของพนักงานแต่ละคน มีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงาน และให้ความสำคัญในการดูแลสวัสดิการของพนักงาน

1.3) ดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สินของพนักงาน รวมถึงอาชีวอนามัย เพื่อส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดีของพนักงานเป็นสำคัญ

1.4) ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาศักยภาพ ความรู้ ความสามารถของพนักงานอย่างต่อเนื่อง โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึง และสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาความสามารถของพนักงานให้พร้อมรองรับการเติบโตขององค์กร

1.5) การแต่งตั้ง โยกย้าย รวมถึงการให้รางวัล และการลงโทษพนักงาน กระทำด้วยความสุจริตใจ และตั้งอยู่บนพื้นฐานความรู้ ความสามารถ และความเหมาะสมของพนักงานแต่ละคน

1.6) ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับพนักงานอย่างเคร่งครัด

1.7) เคารพในความเป็นส่วนตัวของพนักงาน โดยจะไม่นำข้อมูลส่วนตัวไปเปิดเผยต่อบุคคลภายนอก หรือผู้ที่ไม่เกี่ยวข้อง เว้นแต่จะเป็นไปตามข้อบังคับทางกฎหมาย หรือได้รับความยินยอมจากพนักงานที่เกี่ยวข้องแล้ว

2) นโยบายและแนวปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น

บริษัท คำนึงถึงการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเป็นธรรม อีกทั้ง ตระหนักถึงสิทธิขั้นพื้นฐานของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ จึงได้มีการกำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น ดังนี้

2.1) ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ตลอดจนตัดสินใจดำเนินการใดๆ ตามหลักการของวิชาชีพ ด้วยความระมัดระวัง รอบคอบ และเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้ถือหุ้นรายย่อย และนักลงทุนสถาบัน โดยมุ่งมั่นเพื่อที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดี การเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นโดยรวม

2.2) นำเสนอรายงานสถานการณ์ภาพของ บริษัทฯ ผลประกอบการ ข้อมูลทางการเงิน การบัญชี และรายงานอื่นๆ โดยสม่ำเสมอ และครบถ้วนตามความเป็นจริง รวมทั้ง แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบอย่างเท่าเทียมกันถึงแนวโน้มในอนาคตของบริษัทฯ ทั้งในด้านบวกและด้านลบ ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเป็นไปได้ มีข้อมูลสนับสนุน และมีเหตุผลเพียงพอ

2.3) ห้ามไม่ให้แสวงหาผลประโยชน์ให้ตนเอง และผู้อื่นโดยใช้ข้อมูลใดๆ ของบริษัทฯ ซึ่งยังมิได้เปิดเผยต่อสาธารณะ หรือดำเนินการใดๆ ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ

3) นโยบายและแนวปฏิบัติต่อลูกค้า

เพื่อเป็นการรักษาสถานภาพลูกค้าและเพิ่มจำนวนลูกค้าให้มากยิ่งขึ้นในอนาคต บริษัทฯ จึงเอาใจใส่และให้ความสำคัญกับลูกค้า โดยได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติต่อลูกค้า ดังนี้

3.1) จัดให้มีระบบการควบคุมดูแลในเรื่องกระบวนการผลิตให้แก่ลูกค้า รวมถึงให้ความสำคัญในการปรับปรุงและพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต การบริการลูกค้า และการตรวจสอบคุณภาพสินค้า และการบริการลูกค้าอยู่เสมอ

3.2) จัดให้มีระบบการควบคุมดูแลการปฏิบัติตามข้อตกลงที่ได้ให้ไว้กับลูกค้าอย่างเคร่งครัด ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต เอาใจใส่ต่อความต้องการของลูกค้า สม่่าเสมอต่อการให้บริการ และน้อมรับข้อเสนอแนะและข้อร้องเรียน เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงสินค้าและบริการของบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้น



3.3) จัดให้มีระบบการควบคุมดูแลรักษาข้อมูลความลับของลูกค้าเสมือนเป็นความลับของบริษัทฯ และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

4) นโยบายและแนวปฏิบัติต่อลูกค้า และ/หรือ เจ้าหนี้

บริษัทฯ มีนโยบายให้พนักงานปฏิบัติต่อลูกค้า และ/หรือ เจ้าหนี้ทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรม ซื่อสัตย์ และไม่เอารัดเอาเปรียบ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ พื้นฐานของการได้รับผลตอบแทนที่เป็นธรรมทั้งสองฝ่าย หลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ การเจรจาแก้ปัญหาตั้งอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ทางธุรกิจ โดยมีแนวปฏิบัติดังนี้

4.1) มีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าด้วยวิธีการที่โปร่งใส โดยการสรรหาคู่ค้าจำนวนมากกว่า 1 รายเพื่อทำการเปรียบเทียบก่อนตัดสินใจดำเนินการ ให้ข้อมูลต่อคู่ค้าอย่างเท่าเทียมกัน และคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทฯ ด้วยรูปแบบสัญญาที่เหมาะสม และเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย

4.2) ปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้า และสัญญาที่ทำร่วมกันอย่างเคร่งครัด กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดได้ ต้องรีบแจ้งให้คู่ค้า และ/หรือ เจ้าหนี้ทราบล่วงหน้า เพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไขปัญห และเป็นการรักษาความสัมพันธ์ที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ในระยะยาวกับทั้งสองฝ่าย

4.3) ไม่เรียก รับ หรือจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตในการค้ากับคู่ค้า และ/หรือ เจ้าหนี้

4.4) กรณีที่มีข้อมูลว่ามีการเรียก รับ หรือการจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตเกิดขึ้น ต้องเปิดเผยรายละเอียดต่อคู่ค้า และ/หรือ เจ้าหนี้ และร่วมกันแก้ไขปัญหาโดยยุติธรรมและรวดเร็ว

4.5) บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อเจ้าหนี้เสมือนคู่ค้าที่มีความสำคัญยิ่ง ดังนั้น จึงมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติให้สอดคล้องกับข้อผูกพันทั้งหลายตามสัญญาที่มีอยู่กับเจ้าหนี้ ตลอดจนการชำระเงินตรงตามระยะเวลาที่กำหนด และไม่ปกปิดข้อมูลหรือข้อเท็จจริง อันจะทำให้เจ้าหนี้เกิดความเสียหายได้ และหากมีเหตุอันจะทำให้ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อผูกพันในสัญญาได้ บริษัทฯ จะแจ้งเจ้าหนี้ล่วงหน้าเพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าวร่วมกัน

5) นโยบายและแนวปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้า

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้า โดยไม่ละเมิดความลับหรือล่วงรู้ความลับทางการค้าของคู่แข่งโดยวิธีการที่ผิดกฎหมาย ประพฤติปฏิบัติภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี รวมถึงหลีกเลี่ยงวิธีการที่ไม่สุจริต เพื่อทำลายคู่แข่งทางการค้า และไม่กระทำโดยเจตนาเพื่อทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางเสื่อมเสีย

6) นโยบายและแนวปฏิบัติต่อสังคม และ/หรือ ชุมชน

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ สังคม และชุมชนโดยรอบบริษัทฯ และยึดมั่นการปฏิบัติตนเป็นพลเมืองที่ดี และปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน โดยบริษัทฯ จะมุ่งมั่นในการพัฒนาส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิตของสังคมและชุมชนอันเป็นที่บริษัทฯ ตั้งอยู่ให้มีคุณภาพชีวิตดีขึ้นอย่างยั่งยืนพร้อมๆ กับการเติบโตของบริษัทฯ ให้ความสำคัญและรับผิดชอบต่อสังคมและชุมชนใกล้เคียงเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม รวมถึงสนับสนุนกิจกรรมสาธารณประโยชน์ และพัฒนาสภาพแวดล้อมของชุมชนและสังคม

7) นโยบายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ มีนโยบายที่ให้การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ที่เสริมสร้างคุณภาพชีวิต อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานอยู่เสมอ โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจ



ควบคู่ไปกับการคำนึงถึงผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมและความเป็นอยู่ของชุมชนในท้องถิ่น เพื่อช่วยส่งเสริมและรักษาสิ่งแวดล้อมของพื้นที่ใกล้เคียงให้มีความยั่งยืนไปพร้อมๆ กับการเติบโตทางธุรกิจของบริษัทฯ

8) การสื่อสารกับผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางในการติดต่อสำหรับผู้มีส่วนได้เสียในการแสดงความคิดเห็นต่างๆ รวมถึงแจ้งเบาะแสในกรณีที่พบเห็นการกระทำที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย หรือจริยธรรมธุรกิจของบริษัทฯ หรือในกรณีที่ได้รับความไม่เป็นธรรมในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยสามารถแจ้งมาที่เลขานุการบริษัทตามช่องทาง ดังนี้

บริษัท ดู เดย์ ดรีม จำกัด (มหาชน) “เลขานุการบริษัท”

เลขที่ 32 ถนนเคหะร่มเกล้า แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240

Email มาที่ whistle@dodaydream.com / comsec@dodaydream.com

โทรศัพท์ 0 2917 3055 # 307 โทรสาร 0 2917 3054

ทั้งนี้ ข้อมูลผู้ติดต่อจะถูกเก็บเป็นความลับ และจะนำคำถาม ข้อร้องเรียน ข้อเสนอแนะต่างๆ ประสานต่อไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อดำเนินการแก้ไข ปรับปรุง และสรุปผลเพื่อรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทต่อไป

หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่ไม่ใช่ข้อมูลทางการเงินอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเวลา และโปร่งใส ตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนข้อมูลอื่นๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งล้วนมีผลต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีนักลงทุนสัมพันธ์ เพื่อเป็นตัวแทนของบริษัทฯ ในการสื่อสารประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน นักลงทุนสถาบัน นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ และผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งในประเทศและต่างประเทศ รับทราบผ่านช่องทางต่างๆ กล่าวคือ การรายงานผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเว็บไซต์ของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการจัดกิจกรรม เพื่อพบปะผู้ลงทุน ผู้ถือหุ้น และให้ข้อมูลบริษัทฯ ผ่านทางช่องทางต่างๆ ดังนี้

กิจกรรม	จำนวนกิจกรรม	วัตถุประสงค์	ผู้สนใจเข้าร่วม	ผู้บริหารที่เข้าร่วม
งานบริษัทจดทะเบียน พบนักลงทุน (Opportunity Day: OppDay)	รายไตรมาส (4 ครั้ง) ● รอบปี 2560 วันที่ 19 มี.ค. 61 ● Q1/2561 วันที่ 4 มี.ย. 61 ● Q2/2561 วันที่ 3 ก.ย. 61 ● Q3/2561 วันที่ 11 ธ.ค. 61	แถลงผลการดำเนินงาน ประจำไตรมาสและตอบ ข้อซักถามนักลงทุน	นักลงทุนรายย่อย ที่ ปรึกษาการลงทุน และนักวิเคราะห์	ประธานเจ้าหน้าที่สายงาน บัญชีและการเงิน



กิจกรรม	จำนวนกิจกรรม	วัตถุประสงค์	ผู้สนใจเข้าร่วม	ผู้บริหารที่เข้าร่วม
เปิดโอกาสให้นักลงทุน เข้าพบและเยี่ยมชม บริษัทฯ และโรงงาน (Company/Factory Visit and Conference Call)	● Company Visit จำนวน 18 ครั้ง ● Factory Visit จำนวน 10 ครั้ง ● Conference Call จำนวน 18 ครั้ง	เปิดโอกาสให้นักลงทุน นัดหมายเพื่อเข้าเยี่ยม ชมบริษัทฯ และ/หรือ โรงงาน เข้าพบผู้บริหาร และซักถามเกี่ยวกับการ ดำเนินงาน ทิศทาง และ กลยุทธ์ของบริษัทฯ	นักลงทุน นักวิเคราะห์ และบุคคลที่สนใจ	ประธานเจ้าหน้าที่สายงาน บัญชีและการเงิน
เดินทางพบนักลงทุน ในต่างประเทศ (Roadshow)	จำนวน 3 ครั้ง ในประเทศฮ่องกง, สหรัฐอเมริกา และ อังกฤษ	เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของ บริษัทฯ และนำเสนอ สินค้าของบริษัทฯ ให้ เป็นที่แพร่หลาย	นักลงทุน นักวิเคราะห์ และบุคคลที่สนใจ	ประธานเจ้าหน้าที่สายงาน บัญชีและการเงิน
ประชุมนักวิเคราะห์ (Analyst Meeting)	จำนวน 5 ครั้ง ● วันที่ 8 มี.ค. 61 ● วันที่ 18 เม.ย. 61 ● วันที่ 23 พ.ค. 61 ● วันที่ 28 ส.ค. 61 ● วันที่ 20 พ.ย. 61	เพื่อสื่อสารกับ นักวิเคราะห์ในด้าน ภาพรวมการดำเนินงาน และทิศทางของบริษัทฯ	นักวิเคราะห์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร / ประธานเจ้าหน้าที่สายงาน บัญชีและการเงิน / ประธาน เจ้าหน้าที่สายงานกลยุทธ์ และวิเคราะห์ข้อมูล
พบปะนักลงทุน (Meeting with Investors)	จำนวน 56 ครั้ง (เป็นการประชุมทาง โทรศัพท์ 20 ครั้ง)	เพื่อสื่อสารกับนักลงทุน ในด้านภาพรวมการ ดำเนินงาน และทิศทาง ของบริษัทฯ	นักลงทุน	ประธานเจ้าหน้าที่สายงาน บัญชีและการเงิน
Thai Corporate Day	จำนวน 14 ครั้ง ● ในประเทศ 10 ครั้ง ● สิงคโปร์ 2 ครั้ง ● มาเลเซีย 2 ครั้ง	ร่วมกับบริษัทหลักทรัพย์ ในการนัดหมายพบปะ นักลงทุน และบุคคลที่ สนใจ และสื่อสารด้าน การดำเนินงาน และ ทิศทางของบริษัทฯ	นัก ลง ทุน และ บุคคลที่สนใจ ทั้งใน ป ร ะ เ ท ศ และ ต ่าง ป ะ เ ร ศ	ประธานเจ้าหน้าที่สายงาน บัญชีและการเงิน / ประธาน เจ้าหน้าที่สายงานกลยุทธ์ และวิเคราะห์ข้อมูล

ทั้งนี้ ในปี 2561 ไม่มีเหตุการณ์ที่บริษัทฯ ถูกดำเนินการโดยหน่วยงานกำกับดูแลเนื่องจากการไม่ประกาศหรือไม่เปิดเผย
ข้อมูลที่มีสาระสำคัญภายในระยะเวลาที่กำหนด

หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์หลากหลายในสาขาต่างๆ มีจำนวนกรรมการอย่างเพียงพอที่จะกำกับดูแลธุรกิจของบริษัท อย่างน้อย 5 คน แต่ไม่เกิน 12 คน โดยอย่างน้อย 1 คน มีประสบการณ์ด้านอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง และอย่างน้อย 1 คน มีประสบการณ์ด้านบัญชีและการเงิน และมีกรรมการที่เป็นอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งคณะและมีจำนวนอย่างน้อย 4 คน และมีกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารอย่างน้อยกึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งคณะ เพื่อให้มีการถ่วงดุลระหว่างกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารกับกรรมการที่เป็นผู้บริหาร

กรรมการต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัดและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง และกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดต้องมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักรไทย

วาระการดำรงตำแหน่ง

กรรมการมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี โดยในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ให้กรรมการต้องออกจากตำแหน่งตามวาระจำนวน 1 ใน 3 หรือจำนวนใกล้เคียงกับ 1 ใน 3 มากที่สุด ทั้งนี้ กรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่อีกได้โดยไม่จำกัดจำนวนครั้ง

ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการบริษัทคัดเลือกบุคคลเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการบริษัทคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการผู้นั้นจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน โดยบุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนจะอยู่ในตำแหน่งกรรมการได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่เข้ามาแทน

คณะกรรมการบริษัทกำหนดว่ากรรมการอิสระที่ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระมาแล้วเป็นระยะเวลา 9 ปี หรือ 3 วาระติดต่อกัน อาจขาดความเป็นอิสระ คณะกรรมการบริษัทจะทบทวนความเป็นอิสระที่แท้จริงของกรรมการอิสระผู้นั้นเป็นประจำทุกปี

จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ได้จัดทำหลักปฏิบัติเกี่ยวกับจรรยาบรรณและจริยธรรมธุรกิจของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ปฏิบัติตามโดยเคร่งครัด รวมทั้งได้ประชาสัมพันธ์ทั่วทั้งองค์กรให้เป็นที่เข้าใจผ่านระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ และติดประกาศบนบอร์ดประชาสัมพันธ์ภายในบริษัทฯ ทั้งนี้ เพื่อส่งเสริมการปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

จรรยาบรรณดังกล่าวได้ร่างขึ้นตามหลักความซื่อสัตย์สุจริต หลักความโปร่งใส หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และจริยธรรมทางสังคมที่ดี

นโยบายการบริหารงานด้านต่างๆ

• การควบคุมภายใน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล คณะกรรมการบริษัทจึงมอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบทานระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (5 องค์ประกอบ คือ ด้านการควบคุมภายในองค์กร ด้านการประเมินความเสี่ยง ด้านการควบคุมการปฏิบัติงาน ด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล และด้านระบบการติดตาม ตามกรอบแนวทางปฏิบัติด้านการควบคุมภายในของ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission: COSO) ที่เพียงพอ รวมทั้งให้มีการประเมินและทบทวนความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ เป็นประจำทุกปี



ทั้งนี้ การควบคุมภายในจะครอบคลุมถึง การควบคุมทางการเงิน การดำเนินงาน การกำกับดูแลการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้อง การบริหารความเสี่ยง การตรวจสอบภายในและระบบการควบคุมภายในที่บริษัท จัดไว้เพื่อช่วยให้บริษัท มีความมั่นใจอย่างสมเหตุสมผล ที่จะสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่วางไว้ในเรื่องของระบบข้อมูลและรายงานทางการเงินมีความถูกต้องเชื่อถือได้

● การตรวจสอบภายใน

บริษัท ได้จัดตั้งฝ่ายตรวจสอบภายในซึ่งเป็นหน่วยงานอิสระ โดยมีหัวหน้างานตรวจสอบภายในควบคุมดูแลกระบวนการตรวจสอบภายใน และรายงานโดยตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและประเมินความเสี่ยงพหุและประสิทธิภาพของการควบคุมภายในของบริษัท ตามแบบการตรวจสอบประจำปีซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ และรายงานให้คณะกรรมการตรวจสอบทราบอย่างสม่ำเสมอเป็นรายไตรมาส เพื่อปรับปรุงและเพื่อประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินงานของบริษัท

● การบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัทกำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Policy) ให้ครอบคลุมทั้งองค์กร ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงจากภายในหรือภายนอกมีผลกระทบต่อบริษัท โดยให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่จัดทำนโยบาย ทบทวนระบบ ประเมินระดับความเสี่ยง สอบทานผลการประเมินความเสี่ยงจากหน่วยงานต่างๆ ประเมินประสิทธิภาพของการจัดการความเสี่ยง รวมถึงให้มีการทบทวนนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยงอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

ทั้งนี้ ให้รายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัททราบอย่างสม่ำเสมอ และควรมีการเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท และทุกๆ ระยะเวลาที่พบว่าระดับความเสี่ยงมีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งรวมถึงการให้ความสำคัญกับสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้าและรายการผิดปกติทั้งหลาย

การติดต่อสื่อสารกับฝ่ายบริหาร

กรรมการสามารถเข้าถึงและติดต่อสื่อสารกับฝ่ายบริหารและเลขานุการบริษัทได้โดยตรงตามความเหมาะสม อย่างไรก็ตาม การเข้าถึงและติดต่อสื่อสารนั้น ต้องไม่เป็นการก้าวล่วงหรือแทรกแซงการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท

การติดต่อคณะกรรมการบริษัท

ผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย สามารถติดต่อสื่อสารเพื่อสอบถามหรือส่งข้อร้องเรียนถึงคณะกรรมการบริษัท หรือคณะกรรมการตรวจสอบผ่านช่องทาง ดังนี้

- (1) ส่งจดหมายมายัง บริษัท ดู เดย์ ดรีม จำกัด (มหาชน) “คณะกรรมการบริษัท / คณะกรรมการตรวจสอบ” เลขที่ 32 ถนนเคหะร่มเกล้า แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240
- (2) ส่ง Email มาที่ whistle@dodaydream.com
- (3) โทรศัพท์ 02 917 3055 โทรสาร 02 917 3054

9.2 คณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยทั้งหมด 4 ชุด อันประกอบไปด้วย คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการบริหาร เพื่อทำหน้าที่ช่วย



แบ่งเบาภาระ อีกทั้ง ศึกษาและกลั่นกรองการดำเนินงานภายใต้ขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่กำหนดไว้ตามกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการตรวจสอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 คน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นายกฤษ ฟอร์ดเล็ด	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. นายทรงพล ชีวะปัญญาโรจน์	กรรมการตรวจสอบ
3. นายณัฐวุฒิ เครือประดับ	กรรมการตรวจสอบ
นางสาวณภัทร รัตตะพงษ์	เลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ: มีกรรมการตรวจสอบ 2 คน ที่มีความรู้ทั้งด้านการสอบทานบัญชีและการเงิน ได้แก่

- 1) นายกฤษ ฟอร์ดเล็ด จบการศึกษาระดับปริญญาโท บริหารธุรกิจ (การเงิน) จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- 2) นายทรงพล ชีวะปัญญาโรจน์ จบการศึกษาระดับปริญญาโท สาขาการเงิน จากมหาวิทยาลัยเคส เวสเทิร์น รีเสิร์ฟ ประเทศสหรัฐอเมริกา

ขอบเขต อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

1) สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ โดยการประสานงานกับผู้สอบบัญชีภายนอก และผู้บริหารที่รับผิดชอบจัดทำรายงานทางการเงินทั้งรายไตรมาสและประจำปี โดยคณะกรรมการตรวจสอบอาจเสนอแนะให้ผู้สอบบัญชีสอบทานหรือตรวจสอบรายการใดๆ ที่เห็นว่าเป็นเรื่องสำคัญและจำเป็นในระหว่างการตรวจสอบบัญชีของกลุ่มบริษัท

2) สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบควบคุมภายใน (Internal Control) และระบบตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่เหมาะสม เพียงพอ และมีประสิทธิภาพ รวมทั้งพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้าง และประเมินผลการปฏิบัติงานหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน

3) สอบทานให้กลุ่มบริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของกลุ่มบริษัท รวมทั้งสอบทานให้บริษัทย่อยของบริษัทฯ ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในนโยบายการควบคุม และกลไกการกำกับดูแลกิจการที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุน

4) พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว โดยคำนึงถึงความน่าเชื่อถือ ความเพียงพอของทรัพยากร ปริมาณงานตรวจสอบของสำนักงานตรวจสอบบัญชานั้น และประสบการณ์ของบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้ทำการตรวจสอบบัญชีของกลุ่มบริษัท รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และให้มีการพิจารณาเปลี่ยนแปลงผู้สอบบัญชีทุก 3 ปี

5) พิจารณารายการระหว่างกัน รายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่มบริษัท

6) จัดทำรายงานผลการกำกับดูแลกิจการของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบ และต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- (1) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ
- (2) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ
- (3) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
- (4) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
- (5) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- (6) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละคน
- (7) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย
- (8) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

7) ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้มอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ด้วยความเห็นชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

8) ในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ หากพบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการหรือการกระทำดังต่อไปนี้ ซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้คณะกรรมการตรวจสอบรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร โดยคณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจในการแสวงหาความเห็นที่เป็นอิสระจากที่ปรึกษาทางวิชาชีพอื่นใด เมื่อเห็นว่าจำเป็น ด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ เพื่อให้การปฏิบัติงานภายใต้หน้าที่ความรับผิดชอบสำเร็จลุล่วงด้วยดี

- (1) รายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- (2) การทุจริต หรือมีสิ่งผิดปกติหรือมีความบกพร่องที่สำคัญในระบบควบคุมภายใน
- (3) การฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ

หากคณะกรรมการบริษัทหรือผู้บริหารไม่ดำเนินการให้มีการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร กรรมการตรวจสอบรายใดรายหนึ่งอาจรายงานว่ามีรายการหรือการกระทำตามวรรคหนึ่งต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

- 9) ทบทวนและเสนอให้แก้ไขเพิ่มเติมขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบตามที่เห็นสมควร
- 10) สอบทานและติดตามผลการบริหารความเสี่ยง รวมทั้งประเมินผลการจัดการความเสี่ยงจากคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง
- 11) ทบทวนข้อบังคับและผลการปฏิบัติงานในปีที่ผ่านมาอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

ในการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวข้างต้น คณะกรรมการตรวจสอบมีความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการบริษัทโดยตรง และคณะกรรมการบริษัทยังคงมีความรับผิดชอบในการดำเนินงานของบริษัทฯ ต่อบุคคลภายนอก



คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่สอดส่องดูแลฝ่ายจัดการ มีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดเตรียมงบการเงินของบริษัทฯ และผู้สอบบัญชีภายนอกมีหน้าที่ตรวจสอบงบการเงินดังกล่าว คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทรับทราบร่วมกันว่า ฝ่ายจัดการ ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้สอบบัญชีภายนอกมีทรัพยากรและเวลา ตลอดจนข้อมูลความรู้เรื่องบัญชี การตรวจสอบ ระบบควบคุมภายใน และกระบวนการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทฯ มากกว่า คณะกรรมการตรวจสอบ ดังนั้น บทบาทการสอดส่องดูแลของคณะกรรมการตรวจสอบไม่ได้เป็นการให้ประกันเป็นพิเศษในงบการเงินและข้อมูลการเงินที่บริษัทฯ นำเสนอให้กับผู้ถือหุ้นและบุคคลอื่นๆ

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 คน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นายณัฐวุฒิ เครือประดับ	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
2. นายทองพล ชีวะปัญญาโรจน์	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
3. นายศุภวัฒน์ วิชิประภา	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
นางพิระวรรณ มาตรงามเมือง	เลขานุการคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

ขอบเขต อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

- 1) พิจารณานำเสนอโครงสร้าง องค์ประกอบ และคุณสมบัติของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ
- 2) พิจารณาลักษณะและกระบวนการในการสรรหา และเสนอชื่อบุคคลที่เหมาะสมที่จะมาดำรงตำแหน่งกรรมการ และผู้บริหารระดับตั้งแต่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารขึ้นไป เมื่อครบวาระหรือตำแหน่งว่างลง หรือตำแหน่งผู้บริหารอื่นตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณา (แล้วแต่กรณี)
- 3) เสนอแนะรายชื่อกรรมการที่จะดำรงตำแหน่งในคณะกรรมการย่อยชุดต่างๆ ของบริษัทฯ
- 4) พิจารณาให้ความเห็นชอบแผนการสืบทอดตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ
- 5) พิจารณากำหนดเกณฑ์ในการประเมินผลการทำงานของคณะกรรมการบริหาร และนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ
- 6) ประเมินผลการทำงานของผู้บริหารระดับตั้งแต่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารขึ้นไป และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ เพื่อพิจารณาทบทวนผลงาน ปัญหาและอุปสรรคในแต่ละปี เพื่อสามารถนำผลการประเมินไปใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ ได้ และนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาต่อไป
- 7) พิจารณาสอนแนะการกำหนดค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินของคณะกรรมการบริษัท ผู้บริหารระดับตั้งแต่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารขึ้นไป และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ รวมถึงผลประโยชน์ตอบแทนอื่นๆ และนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาให้ความเห็นชอบในการนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป



คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 คน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นายกฤษ พอลเลิศ	ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
2. ดร. สราวุฒิ พรพัฒน์รักษ์	กรรมการบริหารความเสี่ยง
3. นายนิติโรจน์ มโนลม้าย	กรรมการบริหารความเสี่ยง
นางสาวณภัทร รัตตะพงษ์	เลขานุการคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

- 1) พิจารณากลับกรรณนโยบายและแนวทางการบริหารความเสี่ยงโดยรวมของบริษัทฯ ซึ่งครอบคลุมถึงความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมทั้งประเมิน ติดตาม ทบทวนความเสี่ยงของนโยบาย และระบบบริหารความเสี่ยง รวมถึงความมีประสิทธิภาพของระบบและการปฏิบัติตามนโยบายที่กำหนดเพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริษัทอนุมัติ
- 2) กำกับดูแลและสนับสนุนให้มีการดำเนินงานด้านการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายในการดำเนินงาน รวมถึงสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป
- 3) กำกับดูแลการปฏิบัติตามนโยบายการบริหารความเสี่ยง และกรอบการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้บริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพทั่วทั้งองค์กรและมีการปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงสามารถพิจารณาแต่งตั้งบุคคล และ/หรือคณะทำงานเพื่อดำเนินงานต่าง ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายและคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงพิจารณาเห็นสมควร เพื่อให้บุคคล และ/หรือคณะทำงานดังกล่าวดำเนินการ ติดตาม และรายงานให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทราบถึงการปฏิบัติตามนโยบายบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ รวมทั้งมีอำนาจเชิญพนักงานของบริษัทฯ ที่เกี่ยวข้องมาชี้แจงให้เห็น เข้าร่วมประชุม หรือ ส่งเอกสารตามที่เห็นว่าเกี่ยวข้องจำเป็น
- 4) พิจารณารายงานความเสี่ยงจากคณะทำงานที่เกี่ยวข้องเพื่อติดตามความเสี่ยงที่สำคัญในระดับองค์กร รวมถึงให้ข้อคิดเห็นในความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น แนวทางการกำหนดมาตรการควบคุม หรือแผนการจัดการความเสี่ยง เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีการจัดการความเสี่ยงอย่างเพียงพอและเหมาะสม
- 5) รายงานคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับความเสี่ยงและแผนการจัดการความเสี่ยงที่สำคัญต่อองค์กร รวมทั้งรายงานผลการประเมินความเสี่ยงและการกำกับดูแลการดำเนินงาน การปฏิบัติตามมาตรการการควบคุม และ/หรือการบริหารจัดการความเสี่ยงที่กำหนดต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบเป็นระยะ ในกรณีที่มีปัจจัย หรือเหตุการณ์สำคัญซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงจะต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณามาตรการควบคุม และ/หรือบริหารจัดการความเสี่ยงโดยเร็วที่สุด
- 6) ประสานงานกับคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับข้อมูลความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่สำคัญ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบนำไปประกอบการพิจารณาอนุมัติแผนการตรวจสอบภายใน เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่าบริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมต่อการจัดการความเสี่ยง รวมทั้งมีการนำระบบบริหารความเสี่ยงมาปรับใช้อย่างเหมาะสม และมีการปฏิบัติทั่วทั้งองค์กร
- 7) ส่งเสริมให้เกิดวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงภายในบริษัทฯ



- 8) ประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง
- 9) ปรับปรุงและแก้ไขกฎบัตรคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเป็นประจำทุกปีและนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ
- 10) ปฏิบัติงานอื่นใดเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วยกรรมการที่เป็นผู้บริหารของบริษัทฯ จำนวน 5 คน ดังนี้

รายชื่อกรรมการบริหาร	ตำแหน่ง
1. ดร. สราวุธ พิพัฒน์นารักษ์	ประธานกรรมการบริหาร
2. นายฤทธิไกร ธรรมรักษ์	กรรมการบริหาร
3. นายศุภวัฒน์ วณิชประภา	กรรมการบริหาร
4. นายนิติโรจน์ มโนลม้าย	กรรมการบริหาร
5. นางสาวเสาวคนธ์ แหยมเจริญ	กรรมการบริหาร
นางพีระวรรณ มาตรงามเมือง	เลขานุการคณะกรรมการบริหาร

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

- 1) ดำเนินกิจการและบริหารกิจการของบริษัทฯ ตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง และมติของที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
- 2) พิจารณาและจัดทำนโยบาย ทิศทาง กลยุทธ์ทางธุรกิจ เป้าหมายและแผนการดำเนินงาน เป้าหมายทางการเงิน และงบประมาณ การบริหารทรัพยากรบุคคล การลงทุนการขยายงาน การประชาสัมพันธ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ให้เป็นไปตามกรอบที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ และควบคุมกำกับดูแลให้การดำเนินงานของคณะทำงานที่แต่งตั้งบรรลุเป้าหมาย โดยพิจารณาถึงปัจจัยทางธุรกิจอย่างเหมาะสม เพื่อนำเสนอและขออนุมัติต่อคณะกรรมการบริษัท และในกรณีที่สถานการณ์เปลี่ยนแปลง คณะกรรมการบริหารจะพิจารณาทบทวนการใช้งบประมาณที่ได้รับอนุมัติให้เหมาะสมกับสถานการณ์นั้นๆ
- 3) กำกับดูแล ตรวจสอบ และติดตามการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย กลยุทธ์ทางธุรกิจ เป้าหมาย และแผนการดำเนินงาน เป้าหมายทางการเงิน และงบประมาณของบริษัทฯ ที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเอื้อต่อสภาพธุรกิจ พร้อมให้คำปรึกษา แนะนำ การบริหารจัดการแก่ผู้บริหารระดับสูง
- 4) ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการใหม่ และมีอำนาจในการพิจารณาและอนุมัติให้บริษัทฯ ลงทุนหรือร่วมลงทุนกับบุคคล นิติบุคคล หรือองค์กรทางธุรกิจอื่นใด ในรูปแบบที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควรเพื่อดำเนินกิจการตามวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ ตลอดจนถึงการพิจารณาและอนุมัติการใช้จ่ายเงินเพื่อการลงทุนดังกล่าว การเข้าทำนิติกรรมสัญญา และ/หรือการดำเนินการใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าวจนเสร็จการตามวงเงินที่ได้กำหนดไว้ และ/หรือที่กฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือตามข้อบังคับบริษัท
- 5) ติดตามผลการดำเนินงานและความก้าวหน้าของโครงการลงทุนของแต่ละธุรกิจ และรายงานผลรวมทั้งปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้นและแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขให้คณะกรรมการบริษัททราบ
- 6) ตรวจสอบและให้คำแนะนำเกี่ยวกับนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ และรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบ



7) พิจารณาและให้ข้อเสนอแนะหรือความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับโครงการ ข้อเสนอ หรือการเข้าทำธุรกรรมใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงพิจารณาทางเลือกในการระดมทุนเมื่อมีความจำเป็น และเกินกว่าวงเงินที่ได้กำหนดไว้ และ/หรือที่กฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้น และ/หรือคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาอนุมัติ

8) พิจารณาและอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมทางการเงินกับสถาบันการเงินในการเปิดบัญชี กู้ยืม ขอสินเชื่อ จ้างนำ จ้างนอง ค่าประกันและการอื่น รวมถึงการซื้อขายและจดทะเบียนกรรมสิทธิ์ที่ดินใดๆ ตามวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์ในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ ตลอดจนถึงการเข้าทำนิติกรรมสัญญา ยื่นคำขอ คำเสนอ ติดต่อกับ ทานิติกรรมกับส่วนราชการ เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิต่างๆ ของบริษัทฯ และ/หรือการดำเนินการใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดังกล่าวจนเสร็จการตามวงเงินที่ได้กำหนดไว้ และ/หรือที่กฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง หรือข้อบังคับบริษัท

9) พิจารณาและอนุมัติระเบียบ ข้อบังคับ แนวนโยบายการบริหารงาน และการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ หรือการดำเนินการใดๆ อันมีผลผูกพันบริษัทฯ

10) กำหนดโครงสร้างองค์กร อำนาจการบริหารองค์กร รวมถึงแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินค่าจ้าง ค่าตอบแทน โบนัสพนักงานระดับผู้บริหาร และการเลิกจ้าง

11) แต่งตั้ง และ/หรือมอบหมายให้กรรมการบริหาร กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคน หรือบุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือหลายคน กระทำการใดๆ ที่อยู่ภายในขอบอำนาจของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร โดยที่คณะกรรมการบริหารอาจยกเลิก เพิกถอน หรือแก้ไขเปลี่ยนแปลงบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรืออำนาจดังกล่าวได้ตามที่เห็นสมควร จะไม่มีการมอบอำนาจให้แก่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการดำเนินการ

12) ดำเนินการให้ผู้บริหาร ฝ่ายจัดการ หรือพนักงานเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริหาร หรือจัดทำและให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่จะมีการหารือกันในที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร

13) มีอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบใดๆ ตามที่ได้รับมอบหมายหรือตามนโยบายที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทเป็นคราวๆ ไป

14) จัดหาที่ปรึกษา หรือบุคคลที่มีความเห็นอิสระเพื่อให้ความเห็นหรือคำแนะนำตามความจำเป็น

15) รายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบถึงกิจการที่คณะกรรมการบริหารดำเนินการภายใต้ขอบเขตอำนาจและหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงเรื่องอื่นใดที่จำเป็นและสมควรที่จะต้องเสนอให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบ

16) พิจารณาและอนุมัติคู่มือในการปฏิบัติงาน และขอบเขตความรับผิดชอบของฝ่ายจัดการเพื่อให้การดำเนินการต่างๆ เป็นไปตามขั้นตอนอย่างมีระบบ

17) พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติธุรกิจของบริษัทฯ ตามงบลงทุนหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว



9.3 การสรรหาและแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารระดับสูง

การสรรหาและแต่งตั้งกรรมการ

- คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนมีหน้าที่ในการสรรหา คัดเลือก พิจารณาคุณสมบัติและความเหมาะสมของบุคคลที่จะเสนอชื่อเป็นกรรมการ และเสนอชื่อพร้อมประวัติต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาแต่งตั้งตามข้อบังคับของบริษัทฯ
- คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจะพิจารณาบทบาททักษะและคุณลักษณะของกรรมการ รวมถึงองค์ประกอบโดยรวมของคณะกรรมการบริษัท ให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ กำหนดและบทบาทหน้าที่ในการสรรหากรรมการเป็นประจำ ในการบทบาทดังกล่าวได้พิจารณาถึงความหลากหลายทั้งในด้านทักษะ ประสบการณ์ ความรู้ ความเชี่ยวชาญ ความเป็นอิสระ อายุ และเพศของกรรมการ
- ในการพิจารณาแต่งตั้งกรรมการเดิมเป็นกรรมการต่ออีกวาระหนึ่ง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจะพิจารณาปัจจัยต่างๆ ซึ่งรวมถึงผลการปฏิบัติงาน ประวัติการเข้าร่วมประชุม การมีส่วนร่วมในการประชุม และการสนับสนุนในกิจกรรมของคณะกรรมการบริษัท
- ในการสรรหาบุคคลเพื่อบรรจุตำแหน่งเป็นกรรมการ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจะพิจารณาสรรหาบุคคลจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ได้แก่ การแนะนำจากกรรมการบริษัท บริษัทที่ปรึกษาภายนอก ฐานข้อมูลกรรมการ (Director Pool) และการเสนอชื่อจากผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้นและมีสิทธิออกเสียงรวมกันได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ
- การแต่งตั้งกรรมการให้เป็นไปตามข้อบังคับบริษัทและข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ จะต้องมีความโปร่งใสและชัดเจน

การสรรหาและแต่งตั้งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนมีหน้าที่พิจารณาหลักเกณฑ์กระบวนการสรรหา และเสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะมาดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เมื่อตำแหน่งว่างลง และเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาแต่งตั้ง

คุณสมบัติของกรรมการอิสระ

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีกรรมการอิสระ เพื่อเป็นการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริษัทอย่างเหมาะสม สามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ และไม่ให้บุคคลหรือกลุ่มบุคคลใดมีอำนาจเหนือการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัท โดยนิยามกรรมการอิสระของบริษัทฯ สอดคล้องและเท่ากับหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ กล่าวคือ

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้นๆ ด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี



3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตของกรรมการรายอื่น ผู้บริหารของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นกรรมการ ผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวาง การใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุม ของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี

5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี

6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี

7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

8. ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

9. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ อาจแต่งตั้งบุคคลที่มี หรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจหรือการให้บริการวิชาชีพเกินมูลค่าตามข้อ 4 หรือ 6 ข้างต้นเป็นกรรมการอิสระได้ หากคณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอย่างระมัดระวัง และมีความเห็นว่าการแต่งตั้งบุคคลดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อการปฏิบัติหน้าที่และการให้ความเห็นที่เป็นอิสระ และให้เปิดเผยข้อมูลต่อไปในหนังสือนัดประชุมในวาระแต่งตั้งกรรมการอิสระด้วย

(ก) ลักษณะความสัมพันธ์ทางธุรกิจ หรือการให้บริการทางวิชาชีพ ที่ทำให้บุคคลดังกล่าวมีคุณสมบัติไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด

(ข) เหตุผลและความจำเป็นที่ยังคง หรือแต่งตั้งให้บุคคลดังกล่าวเป็นกรรมการอิสระ

(ค) ความเห็นของคณะกรรมการบริษัทในการเสนอให้มีการแต่งตั้งบุคคลดังกล่าวเป็นกรรมการอิสระ

ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ และคุณสมบัติที่เหมาะสม ต้องไม่เป็นบุคคลเดียวกัน เพื่อให้มีการถ่วงดุลอำนาจ แยกหน้าที่การกำกับดูแลและบริหารงานออกจากกันอย่างชัดเจน

- ประธานกรรมการควรเป็นกรรมการอิสระหรืออย่างน้อยที่สุดต้องไม่เป็นผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นผู้นำของคณะกรรมการบริษัท และมีหน้าที่ในฐานะประธานการประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้ง ต้องจัดสรรเวลาอย่างเพียงพอและส่งเสริมให้กรรมการทุกคนอภิปราย แลกเปลี่ยนความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่ เป็นอิสระ และใช้ดุลยพินิจอย่างรอบคอบ โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างครบถ้วน

ประธานกรรมการของบริษัทฯ ไม่เป็นประธานหรือสมาชิกในกรรมการชุดย่อยใดๆ ทั้งนี้ เพื่อให้การทำหน้าที่ของของคณะกรรมการชุดย่อยเป็นไปอย่างอิสระอย่างแท้จริง

- ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นหัวหน้าและผู้นำคณะผู้บริหารของบริษัทฯ มีหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารจัดการบริษัทฯ ให้มีการดำเนินการตามทิศทาง กลยุทธ์ นโยบาย และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้สำเร็จบรรลุตามเป้าหมาย โดยมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ภายใต้กฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติคณะกรรมการบริษัทและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น

การแบ่งแยกบทบาทหน้าที่ระหว่างคณะกรรมการบริษัทกับฝ่ายจัดการ

บริษัทฯ ได้แบ่งแยกบทบาทหน้าที่ระหว่างคณะกรรมการบริษัทกับฝ่ายจัดการอย่างชัดเจน โดยกรรมการทำหน้าที่ในการกำหนดนโยบายและกำกับดูแลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการในระดับนโยบาย ขณะที่ฝ่ายจัดการทำหน้าที่บริหารงานในด้านต่างๆ ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด

การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่น

กรรมการสามารถดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นได้ แต่ทั้งนี้ กรรมการแต่ละคนจะต้องไม่ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์อื่นเกินกว่า 5 แห่ง เว้นแต่จะได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และในการเป็นกรรมการดังกล่าวต้องไม่กระทบต่อการปฏิบัติหน้าที่กรรมการของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายให้กรรมการที่เป็นผู้บริหารและประธานเจ้าหน้าที่บริหารไปดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนอื่นๆ (ยกเว้นบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมของบริษัทฯ) เว้นแต่จะได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทเป็นกรณีไป

การประเมินตนเองของคณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารระดับสูง

การประเมินตนเองของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานตนเอง (Board Self-Assessment) รวมถึงการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อยเป็นประจำทุกปี เพื่อใช้เป็นกรอบในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยว่าเป็นไปตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีหรือไม่ เพื่อทบทวนปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในรอบปีที่ผ่านมา และเพื่อปรับปรุงการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย

โดยแบบประเมินตนเองของคณะกรรมการบริษัทได้ปรับปรุงมาจากรูปแบบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และปรับปรุงข้อมูลให้สอดคล้องกับข้อมูลของบริษัทฯ เพื่อง่ายต่อการทำความเข้าใจและทำการประเมิน โดยจัดทำแบบประเมินออกเป็น 3 ชุด ดังนี้

เอกสารชุดที่ 1 “แบบประเมินตนเองของคณะกรรมการรายคณะ” เพื่อใช้ประเมินการทำงานของคณะกรรมการในภาพรวมขององค์คณะ

เอกสารชุดที่ 2 “แบบประเมินของคณะกรรมการเป็นรายบุคคล” เพื่อใช้ประเมินการทำงานที่อย่างเหมาะสมของการเป็นกรรมการของกรรมการรายบุคคล

เอกสารชุดที่ 3 “แบบประเมินตนเองของคณะกรรมการชุดย่อยแบบรายคณะ” เพื่อใช้ประเมินการทำงานของคณะกรรมการชุดย่อยที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทในภาพรวมขององค์คณะ

แบบประเมินแต่ละชุดประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ส่วนที่เป็นคำถามปิดและส่วนที่เป็นคำถามเปิด โดยให้กรรมการแต่ละคนประเมินให้ครบทั้ง 2 ส่วน สำหรับหัวข้อในการประเมินของเอกสารแต่ละชุด ประกอบไปด้วย โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ การประชุมคณะกรรมการ การทำหน้าที่ของกรรมการ ความสัมพันธ์กับฝ่ายจัดการ และการพัฒนาตนเองของกรรมการ

เลขานุการบริษัทจะทำหน้าที่รวบรวมแบบประเมินตนเองของกรรมการ ซึ่งหลังจากได้รับผลการประเมินจากกรรมการแต่ละคนแล้วนั้น จะนำคะแนนที่ได้มาเฉลี่ยรวมกัน และจัดทำรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบผลการประเมินต่อไป

การประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนมีหน้าที่ในการพิจารณาเกณฑ์การประเมินผลงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง รวมทั้งกำหนดเป้าหมายการปฏิบัติงานประจำปีของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง ทำหน้าที่ประเมินผลการปฏิบัติงาน และพิจารณาคำตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงจากผลของการประเมินดังกล่าว

บริษัทฯ ได้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงในทุกปี โดยปรับปรุงมาจากรูปแบบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และปรับปรุงข้อมูลให้สอดคล้องกับข้อมูลของบริษัทฯ เพื่อง่ายต่อการทำความเข้าใจและทำการประเมิน โดยกำหนดแบบประเมินออกเป็น 3 หมวด ดังนี้

หมวดที่ 1 “ความคืบหน้าของแผนงาน” เพื่อใช้ประเมินการปฏิบัติงานตามเป้าหมายและสถานะความสำเร็จ

หมวดที่ 2 “การวัดผลการปฏิบัติงาน” โดยกำหนดหัวข้อในการประเมิน ได้แก่ ความเป็นผู้นำ การกำหนดกลยุทธ์ การปฏิบัติตามกลยุทธ์ การวางแผนและผลปฏิบัติทางการเงิน ความสัมพันธ์กับคณะกรรมการ ความสัมพันธ์กับภายนอก การบริหารงานและความสัมพันธ์กับบุคลากร การสืบทอดตำแหน่ง ความรู้ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ และคุณลักษณะส่วนตัว

หมวดที่ 3 “การพัฒนา CEO” เพื่อใช้ประเมินจุดแข็งสำคัญที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงควรรักษาไว้ และประเด็นที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงควรได้รับการพัฒนามากขึ้นในปีถัดไป

หลังจากได้รับผลการประเมินจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนแล้ว จะเสนอผลการประเมินต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติผลการประเมินและการกำหนดคำตอบแทนต่อไป

การอบรมและพัฒนาความรู้กรรมการและผู้บริหารระดับสูง

กรรมการและผู้บริหารที่ได้รับการแต่งตั้งใหม่จะได้รับทราบข้อมูลเบื้องต้นที่สำคัญเกี่ยวกับบริษัทฯ อันได้แก่ โครงสร้างองค์กร ลักษณะการประกอบธุรกิจ กฎระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ อย่างเพียงพอต่อการปฏิบัติหน้าที่ อีกทั้ง รับทราบบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบในการเป็นกรรมการหรือกรรมการอิสระของบริษัทฯ ก่อนเริ่มปฏิบัติหน้าที่



ส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้การ กรรมการ ผู้บริหาร และเลขานุการบริษัท ได้รับการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้อย่างต่อเนื่อง เพื่อช่วยให้กรรมการสามารถทำหน้าที่และกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ การพัฒนาความรู้ของกรรมการมีทั้งหลักสูตรการอบรมทั้งภายในบริษัทฯ และสถาบันภายนอก เช่น สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย การศึกษาดูงานต่างประเทศ และการเยี่ยมชมธุรกิจต่างๆ ของบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ในปี 2561 กรรมการเข้ารับการอบรมที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติหน้าที่โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทยดังนี้

- นายณัฐวุฒิ เครือประดับ

1) หลักสูตร Financial Statement for Directors (FSD) รุ่นที่ 36/2561 ในวันที่ 9-10 กรกฎาคม 2561

2) หลักสูตร Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL) รุ่นที่ 14/2018 ในวันที่ 25-26 ตุลาคม 2561

- นายทรงพล ชีวะปัญญาโรจน์

1) หลักสูตร Boards That Make A Difference (BMD) รุ่นที่ 7/2561 ในวันที่ 24-25 กรกฎาคม 2561

2) หลักสูตร Board Nomination and Compensation Program (BNCP) ในวันที่ 11-12 กันยายน 2561

- นายกฤษ พอลเลิศ

หลักสูตร Role of Chairman Program (RCP) รุ่นที่ 43/ 2561 ในวันที่ 6-7 กันยายน 2561

- พลตำรวจเอก ชัชวาลย์ สุขสมจิตร์

หลักสูตร Board Matters And Trends (BMT) รุ่นที่ 6/2561 ในวันที่ 30-31 ตุลาคม 2561

แผนการสืบทอดตำแหน่ง

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีการจัดทำแผนการสืบทอดตำแหน่งของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ผู้บริหารระดับสูง และหัวหน้างานที่สำคัญในทุกระดับ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าในกรณีผู้บริหารลาออก กรณีถูกเชิญ หรือกรณีเกษียณอายุ บริษัทฯ มีระบบการคัดสรรบุคคลที่จะเข้ามาสืบทอดความรับผิดชอบในตำแหน่งสำคัญของบริษัทฯ ได้อย่างทัน่วงที อีกทั้ง เพื่อเป็นการรักษาความเชื่อมั่นให้กับผู้ถือหุ้น พนักงาน ตลอดจนผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายต่อบริษัทฯ อีกด้วย

คณะกรรมการบริษัทมอบหมายให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนทำหน้าที่พิจารณากำหนดหลักเกณฑ์และแผนการสืบทอดตำแหน่งของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ผู้บริหารระดับสูง และหัวหน้างานที่สำคัญในทุกระดับ เพื่อให้การสรรหาบุคคลดังกล่าวเป็นไปตามกระบวนการสรรหาที่เหมาะสม โดยสามารถพิจารณาสรรหาบุคคลได้ทั้งจากภายในและภายนอกบริษัทฯ รวมทั้งจัดให้มีการทบทวนแผนการสืบทอดตำแหน่งและรายงานให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบเป็นประจำ

9.4 การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

1) บริษัทฯ จะส่งบุคคลที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการในแต่ละบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม ตามสัดส่วนการถือหุ้นในแต่ละบริษัท เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลให้บริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมเพื่อดำเนินการให้สอดคล้องกับกฎหมาย นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมทั้งนโยบายอื่นๆ ของบริษัทฯ อย่างไรก็ดี การส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการในแต่ละบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมจะต้องได้รับการพิจารณาและเห็นชอบโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของแต่ละบริษัท

2) หากในการเข้าทำรายการ หรือการดำเนินการใดๆ ของบริษัทย่อยที่เข้าข่ายหรือเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินตามประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ หรือรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศรายการที่เกี่ยวข้องกันที่

เกี่ยวข้อง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องขออนุมัติที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ และ/หรือขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ หรือขออนุมัติจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามกฎหมายก่อนการเข้าทำรายการ บริษัทฯ จะเข้าทำรายการหรือดำเนินการนั้นได้ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (แล้วแต่กรณี) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

นอกจากนี้ หากในการเข้าทำรายการหรือการเกิดเหตุการณ์บางกรณีของบริษัทฯ อันทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องเปิดเผยสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กรรมการผู้แทนของบริษัทฯ ย่อมมีหน้าที่ต้องแจ้งมายังฝ่ายจัดการของบริษัทฯ ในทันทีที่ทราบ ว่าบริษัทฯ มีแผนจะเข้าทำรายการหรือเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว

3) คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทร่วมแต่ละบริษัท จะมีขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานให้แก่บริษัทฯ ทราบ โดยนำประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มาใช้บังคับโดยอนุโลม รวมทั้งเปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องต่อคณะกรรมการบริษัทฯ ให้ทราบถึงความสัมพันธ์ และการทำธุรกรรมกับบริษัทฯ บริษัทฯ และ/หรือบริษัทร่วม ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และหลีกเลี่ยงการทำการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

4) บริษัทฯ จะกำหนดแผนงานและดำเนินการที่จำเป็น เพื่อทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ และ/หรือบริษัทร่วมมีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน และบริษัทฯ จะดำเนินการที่จำเป็นและติดตามให้บริษัทฯ และ/หรือบริษัทร่วมมีระบบในการเปิดเผยข้อมูลและระบบควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะติดตามอย่างใกล้ชิดถึงผลประโยชน์และการดำเนินงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทร่วมดังกล่าว และนำเสนอผลการวิเคราะห์รวมถึงแสดงความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการบริษัทฯ หรือบริษัทร่วมนั้นๆ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณากำหนดนโยบายหรือปรับปรุงส่งเสริมให้ธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทร่วม มีการพัฒนาและเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง

9.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

ข้อห้ามในการซื้อขายหลักทรัพย์โดยใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการซื้อขายหลักทรัพย์บริษัทฯ โดยกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนต้องปฏิบัติตามข้อห้ามในการซื้อขายหลักทรัพย์โดยใช้ข้อมูลภายใน ซึ่งกำหนดไว้ในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 มาตรา 241 “ในการซื้อหรือขายซึ่งหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ หรือหลักทรัพย์ที่ซื้อขายในศูนย์ซื้อขายหลักทรัพย์ ห้ามมิให้บุคคลใดทำการซื้อ หรือขาย หรือเสนอซื้อ หรือเสนอขาย หรือชักชวนให้บุคคลอื่น ซื้อ หรือขาย หรือเสนอซื้อ หรือเสนอขาย ซึ่งหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ หรือหลักทรัพย์ที่ซื้อขายในศูนย์ซื้อขายหลักทรัพย์ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ในประการที่น่าจะเป็นการเอาเปรียบต่อบุคคลภายนอกโดยอาศัยข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์ ที่ยังมิได้เปิดเผยต่อประชาชน และตนได้ล่วงรู้มาในตำแหน่งหรือฐานะเช่นนั้น และไม่ว่าการกระทำดังกล่าวจะกระทำเพื่อประโยชน์ต่อตนเอง หรือผู้อื่น หรือนำข้อเท็จจริงเช่นนั้นออกเปิดเผยเพื่อให้ผู้อื่นกระทำการดังกล่าว โดยตนได้รับประโยชน์ตอบแทน”

ช่วงเวลาห้ามซื้อขายหลักทรัพย์

ห้ามมิให้ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลา 30 วัน ก่อนการเปิดเผยงบการเงินรายไตรมาสและประจำปี หรือช่วงเวลาอื่นที่บริษัทฯ จะกำหนดเป็นครั้งคราว และจะสามารถดำเนินการซื้อขายได้ภายหลังจากที่เปิดเผยข้อมูลสารสนเทศแล้วอย่างน้อย 24 ชั่วโมง

เลขานุการบริษัทจะประกาศช่วงเวลาห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ให้ทราบไว้เป็นการล่วงหน้าพร้อมกำหนดการประชุมรายปี และการแจ้งเตือนก่อนถึงวันกำหนดห้ามซื้อขายในแต่ละไตรมาส เพื่อช่วยและสร้างความมั่นใจว่าบุคคลที่บริษัทฯ กำหนดได้ รับทราบเกี่ยวกับระยะเวลาการห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ และปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ดังกล่าว

การรายงานการถือหลักทรัพย์

● การรายงานครั้งแรก กรรมการและผู้บริหารลำดับแรก ต้องรายงานการถือหลักทรัพย์ของบริษัทฯ (ซึ่งรวมถึงคู่สมรส บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ และผู้ที่อยู่กินกันฉันสามีภรรยา) โดยให้ส่งรายงานมายังเลขานุการบริษัท ภายใน 7 วันทำการ นับแต่วันที่ได้รับการแต่งตั้ง โดยใช้แบบรายงานส่วนได้เสียและข้อมูลประวัติของกรรมการและผู้บริหาร (แบบ 89/14)

● การรายงานเมื่อมีการเปลี่ยนแปลง บุคคลที่บริษัทฯ กำหนดต้องรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยจัดทำและเปิดเผยรายงานการถือหลักทรัพย์ (ซึ่งรวมถึงการถือของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ) ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ดังกล่าวต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) ตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 มาตรา 59 ผ่านระบบการยื่นข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ของสำนักงาน ก.ล.ต. ภายใน 7 วันนับแต่วันที่ซื้อขายหลักทรัพย์สำหรับการรายงานครั้งแรกหลังจากได้รับการแต่งตั้ง และภายใน 3 วันทำการ นับแต่วันที่ซื้อขายหลักทรัพย์ สำหรับการซื้อขายในครั้งถัดไป โดยให้นำส่งสำเนารายงานมายังเลขานุการบริษัทด้วย

หากกรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงานฝ่าฝืนนโยบายการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ อาจถูกพิจารณาลงโทษทางวินัย ตามเหตุอันสมควร รวมทั้งอาจมีความผิดทั้งทางอาญาและทางแพ่งตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

9.6 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ในปี 2561 ผู้สอบบัญชีจาก บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ไทย สอบบัญชี จำกัด ได้ปฏิบัติงานตรวจสอบงบดุลและงบกำไรขาดทุน ให้กับบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยมีผลการปฏิบัติงานเป็นที่น่าพอใจ และผู้สอบบัญชี คือ นายเจริญ ผู้สัมฤทธิ์เลิศ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4068 มีคุณสมบัติไม่ขัดกับหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และผู้สอบบัญชีไม่มีความสัมพันธ์ และ/หรือการมีส่วนได้เสียกับบริษัทฯ บริษัทย่อย ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวแต่อย่างใด

ทั้งนี้ มีค่าตอบแทนการสอบบัญชี ประจำปี 2561 ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยรวมจำนวน 3,700,000 บาท โดยมีรายละเอียดค่าธรรมเนียมการสอบบัญชี ดังนี้

ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี	ปี 2561 โดย KPMG (บาท)	ปี 2560 โดย EY (บาท)
ค่าสอบบัญชีของบริษัทฯ	2,600,000	1,800,000
ค่าสอบบัญชีของบริษัทย่อยในประเทศ	1,100,000	1,100,000
ค่าบริการอื่นๆ	-	-
รวม	3,700,000	2,900,000

9.7 การนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ไปปรับใช้

บริษัทฯ ได้มีการทบทวนนโยบายการกำกับดูแลกิจการ โดยอ้างอิงจากหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี สำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2555 ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี สำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2561 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2561 ได้พิจารณาแล้วพบว่าบริษัทฯ ได้มีการนำหลักปฏิบัติส่วนใหญ่มาปรับใช้แล้ว และได้พิจารณานโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี สำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 (CG Code) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ บริษัทฯ จะดำเนินการทบทวนและปรับปรุงข้อมูลนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี ให้ครอบคลุมและทันต่อพัฒนาการที่สำคัญด้านการหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างสม่ำเสมอ

9.8 การปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในเรื่องอื่นๆ

บริษัทฯ ตระหนักและนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2555 ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยไปปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง และได้มีการทบทวนนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีในทุกปี โดยปี 2561 บริษัทฯ ได้มีมาตรการในการปฏิบัติเพื่อทดแทนที่หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ที่บริษัทฯ ยังไม่สามารถปฏิบัติได้ ดังต่อไปนี้

1. สมาชิกของคณะกรรมการสรรหาเป็นกรรมการอิสระทั้งคณะ

● ปัจจุบันคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการ 3 คน เป็นกรรมการอิสระ 2 คน ซึ่งเกินกึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งคณะ ซึ่งประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเป็นกรรมการอิสระที่มีประสบการณ์และสามารถให้ความเห็นได้อย่างเป็นอิสระ

2. การลงคะแนนเสียงเลือกตั้งกรรมการโดยการลงคะแนนเสียงแบบสะสม (Cumulative Voting)

● บริษัทฯ ยังคงกำหนดให้มีการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งกรรมการโดยวิธี 1 หุ้นต่อ 1 เสียง (One-Share One-Vote) โดยผู้ถือหุ้นแต่ละคนมีคะแนนเสียงเท่ากับจำนวนหุ้นที่ตนถืออยู่ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับสิทธิที่พึงมีของผู้ถือหุ้นส่วนน้อยในการเลือกตั้งบุคคลเข้าเป็นกรรมการ โดยการสนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยใช้สิทธิเสนอชื่อบุคคลเพื่อแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัทฯ ได้ล่วงหน้าตามช่องทางต่างๆ ที่บริษัทฯ กำหนด

10. ความรับผิดชอบต่อสังคม

10.1 นโยบายภาพรวม

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ภายใต้กรอบของธรรมาภิบาลที่ดี มีความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ โดยมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างสมดุลทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ บริษัทฯ ตัดสินใจที่จะดำรงตนให้เป็นบริษัทที่เป็นแบบอย่างที่ดีของสังคม (Good Corporate Citizen) ในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน และสามารถบริหารกิจการให้เติบโตอย่างมั่นคงและเป็นที่ยอมรับในสังคม บนพื้นฐานของจรรยาบรรณธุรกิจและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมทั้งสามารถสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยคำนึงถึงผลกระทบในการดำเนินธุรกิจที่มีต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ในทุกด้าน เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น ผู้มีส่วนได้เสีย และผู้เกี่ยวข้อง

เพราะบริษัทฯ เชื่อว่า ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนให้ประเทศชาติเติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง ซึ่งจะเป็แรงส่งเสริมที่ช่วยให้บริษัทฯ สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนในอนาคตเช่นเดียวกัน ภายใต้ชื่อบริษัทฯ “Do Day Dream” คือ “We DO to make every DAY your DREAM” ทำทุกวันให้เป็นดังฝันของคุณ

10.2 การดำเนินงานและการจัดทำรายงาน

บริษัทฯ ได้จัดทำข้อมูลเกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) ตามแนวทางการจัดทำรายงานความยั่งยืนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวบรวมอยู่ในแบบแสดงรายการข้อมูล (แบบ 56-1) และรายงานประจำปี (แบบ 56-2) ทั้งนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างศึกษาแนวทางการจัดทำรายงานความยั่งยืน Global Reporting Initiative (GRI) เพื่อให้เกิดความเข้าใจและสามารถจัดทำนโยบายทางด้านความรับผิดชอบต่อสังคมที่ตรงประเด็น ให้เกิดการปฏิบัติกิจกรรมอันส่งผลต่อความยั่งยืนของบริษัทฯ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในทุกภาคส่วน แล้วจึงนำข้อมูลดังกล่าวมาจัดทำรายงานความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัทฯ ต่อไป

10.3 การดำเนินธุรกิจที่มีผลกระทบต่อความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการดูแลผู้มีส่วนได้เสียไว้ในจรรยาบรรณธุรกิจของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย ตั้งแต่ผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า/เจ้าหนี้ ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม อีกทั้ง ยังส่งเสริมการแข่งขันทางการค้าอย่างเสรีและเป็นธรรม หลีกเลี่ยงการดำเนินการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์และการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา รวมถึงการต่อต้านการทุจริตทุกรูปแบบในหัวข้อต่างๆ ดังนี้

1.1) การกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง ด้วยความสุจริต เป็นธรรม โปร่งใส เปิดเผยข้อมูลที่สำคัญ และสามารถตรวจสอบได้ ซึ่งบริษัทฯ คำนึงถึงผลประโยชน์และผลกระทบต่อผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย รวมถึงมีการแบ่งปันผลประโยชน์อย่างเหมาะสมและเป็นธรรม

1.2) ความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัทฯ มีนโยบายดำเนินธุรกิจด้านความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility: CSR) ภายใต้หลักพื้นฐานทางจริยธรรม เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง พร้อมทั้งนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่

ดีมาเป็นแนวทาง เพื่อรักษาคุณภาพของการดำเนินงานทั้งทางด้านเศรษฐกิจ ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม อันจะนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจที่ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

1.3) การกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย และความปลอดภัยในระดับท้องถิ่น ระดับประเทศ และระดับภูมิภาค รวมถึงการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจที่เป็นสากล โดยกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของกลุ่มบริษัทต้องปฏิบัติตามให้อยู่ในกรอบของกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และต้องไม่มีส่วนรู้เห็น ช่วยเหลือ หรือกระทำการใดๆ อันเป็นการละเมิด ฝ่าฝืนกฎหมาย ข้อบังคับ และกฎระเบียบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

1.4) การกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยทรัพย์สินทางปัญญา

บริษัทฯ ไม่สนับสนุนการดำเนินการที่มีลักษณะเป็นการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา โดยกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของกลุ่มบริษัทต้องปฏิบัติตามให้อยู่ในกรอบของกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และต้องไม่มีส่วนรู้เห็น ช่วยเหลือ หรือกระทำการใดๆ อันเป็นการละเมิด ฝ่าฝืนกฎหมาย กฎระเบียบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางปัญญา

1.5) การส่งเสริมให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ ส่งเสริมให้ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับในองค์กรใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ เหมาะสม และเพียงพอ และเกิดประโยชน์สูงสุด รวมถึงสื่อสาร ให้ความรู้ สนับสนุนและสร้างจิตสำนึกแก่พนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ในการบริหารการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

2) การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและตระหนักถึงความสำคัญในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบ โดยได้ดำเนินกิจการอย่างถูกต้องตามกฎหมาย เป็นประโยชน์ต่อสังคม และสนับสนุนให้พนักงานปฏิบัติงานอย่างมีคุณธรรมและเป็นพลเมืองที่ดีของสังคม นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ร่วมประกาศเจตนารมณ์เป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Collective Action Coalition: CAC) โดยผ่านความเห็นชอบของคณะกรรมการบริษัท ในวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562 โครงการนี้เป็นความร่วมมือของ 8 องค์กรชั้นนำ อันได้แก่ สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย หอการค้าไทย หอการค้านานาชาติ สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย สมาคมธนาคารไทย สมาคมธุรกิจตลาดทุนไทย สมาคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

ในการนี้ บริษัทฯ จึงได้มีการกำหนดนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Policy) เพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติเพื่อป้องกันและต่อต้านปัญหาทุจริตคอร์รัปชันของบริษัทฯ ให้ชัดเจนยิ่งขึ้น โดยสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้ทุกคนตระหนักถึงพิษภัยของการทุจริตคอร์รัปชัน สร้างค่านิยมที่ถูกต้อง และเพิ่มความเชื่อมั่นต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย เพื่อให้การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ หากฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตามนโยบายนี้ จะต้องถูกพิจารณาโทษทางวินัย และดำเนินคดีตามกฎหมายตามแต่กรณี โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1) ห้ามกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานทุกระดับ ปฏิบัติ หรือละเว้นการปฏิบัติงานในตำแหน่งหน้าที่ หรือใช้อำนาจหน้าที่โดยมิชอบ ฝ่าฝืนหลักกฎหมายหรือหลักจริยธรรม ดำเนินการหรือเข้าไปมีส่วนร่วมกับการคอร์รัปชันทุกรูปแบบทั้งทางตรงและทางอ้อม และการแสวงหาผลประโยชน์อันมิควรได้ในรูปแบบต่างๆ เช่น การนำเสนองาน การให้คำมั่นสัญญา การขอ การเรียกรับหรือให้ผลประโยชน์หรือทรัพย์สิน รวมถึงประโยชน์อื่นใดกับเจ้าหน้าที่ของรัฐหรือบุคคลอื่นใดที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ เป็นต้น การชักจูง

สู่การกระทำที่ผิดต่อกฎหมาย หรือการทำลายความไว้วางใจ หรือการกระทำอื่นใดที่เป็นการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงการเรียกรับสินบน หรือให้ทรัพย์สิน ประโยชน์อื่นใดกับเจ้าหน้าที่ของรัฐหรือบุคคลอื่นใดที่ทำธุรกิจกับบริษัทฯ เป็นต้น

2.2) กำหนดหลักการสำหรับการให้ หรือรับของขวัญ หรือการบันเทิง ไว้เป็นส่วนหนึ่งของจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยพนักงานต้องไม่เสนอ เรียกรับ หรือยินยอมที่จะรับเงิน สิ่งของ การเลี้ยงอาหารและความบันเทิงต่างๆ หรือประโยชน์อื่นใด ที่อาจมีผลให้เกิดข้อสงสัยในพฤติกรรมกาให้สินบน และการทุจริตหากเป็นการรับของขวัญ ควรเป็นไปอย่างสมเหตุสมผล ไม่เกี่ยวข้องกับการผูกมัดทางธุรกิจ และไม่ควรเป็นเงินสดหรือเทียบเท่าเงินสด และต้องตระหนักอยู่เสมอว่าการกระทำหรือไม่กระทำใดๆ ต้องอยู่ภายใต้ความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้

2.3) กำหนดระเบียบจัดซื้อจัดจ้าง วัตถุประสงค์ในการทำรายการ การเบิกจ่ายเงิน หรือสัญญาใดๆ โดยในแต่ละขั้นตอนจะต้องมีหลักฐานประกอบอย่างชัดเจน และมีการกำหนดอำนาจอนุมัติในแต่ละระดับอย่างเหมาะสม โปร่งใส ไม่ขัดต่อกฎหมาย ระเบียบงาน และขั้นตอนปฏิบัติของบริษัทฯ กำหนดไว้ รวมทั้งจัดให้มีการตรวจสอบการปฏิบัติงานจัดซื้อจัดจ้างอย่างสม่ำเสมอ

2.4) มีการสื่อสารนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ไปยังหน่วยงานทุกระดับในบริษัทฯ ผ่านช่องทางต่างๆ เช่น การอบรมพนักงาน ระบบสื่อสารภายในของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องทราบและน่านโยบายไปปฏิบัติ สามารถแจ้งเบาะแส ร้องเรียน ข้อเสนอแนะให้บริษัทฯ ได้ทราบ เพื่อสืบสวนหาข้อเท็จจริงตามกระบวนการ และนำไปแก้ไขปรับปรุง เป็นต้น

2.5) จัดให้มีระบบการบริหารบุคลากร สร้างค่านิยมและวัฒนธรรมในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยมีการสื่อสารและเผยแพร่ความรู้แก่บุคลากรให้รับทราบและเข้าใจถึงนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงแนวปฏิบัติในด้านจริยธรรมและจรรยาบรรณธุรกิจ

2.6) จัดให้มีการแจ้งบริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทอื่นที่บริษัทฯ มีอำนาจควบคุม และตัวแทนทางธุรกิจ เพื่อนำมาตรวจการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันไปปฏิบัติ และเปิดเผยนโยบายและมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันแก่บุคลากรและสาธารณชน

2.7) กำหนดช่องทางการแจ้งเบาะแส โดยส่งเสริมให้มีการสื่อสารที่หลากหลายช่องทาง เพื่อให้พนักงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องสามารถแจ้งเบาะแสดังกล่าวได้ ทั้งนี้ จะต้องมีการคุ้มครองการปกป้องผู้แจ้งเบาะแสด โดยมีการปกป้องตัวตนของผู้แจ้งเบาะแสดและผู้ปฏิเสธการกระทำทุจริตคอร์รัปชันอย่างเข้มงวดไม่ให้ได้รับผลกระทบใดๆ จากการกระทำดังกล่าว เพื่อหลีกเลี่ยงการถูกกลั่นแกล้งหรือถูกโยกย้ายที่ไม่เป็นธรรม รวมถึงมีการแต่งตั้งบุคคลเพื่อตรวจสอบติดตามทุกเบาะแสดที่มีการแจ้งเข้ามา

2.8) มีการพัฒนามาตรการการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันให้สอดคล้องกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องรวมถึงหลักปฏิบัติด้านศีลธรรม โดยจัดให้มีการประเมินความเสี่ยงในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องหรือสัมผัสเสี่ยงต่อการทุจริตและคอร์รัปชัน และมีการจัดทำมาตรการเพื่อป้องกันอย่างเหมาะสม โดยมีการสื่อสารภายในองค์กรอย่างสม่ำเสมอ

2.9) จัดให้มีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอ และเหมาะสม เพื่อป้องกันการทุจริตคอร์รัปชัน และการดำเนินงานที่ไม่เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

2.10) จัดให้มีนโยบายเรื่องการเกี่ยวโยงกัน โดยบริษัทฯ จะพิจารณาความเหมาะสมก่อนที่จะทำการรายการที่เกี่ยวข้องกัน อย่างรอบคอบทุกรายการ รวมทั้งกำหนดราคาและเงื่อนไขของรายการที่เกี่ยวข้องกัน เสมือนทำการรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis)

2.11) หากกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานการกระทำใดๆ ที่ฝ่าฝืนหรือไม่เป็นไปตามนโยบายฉบับนี้ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม จะได้รับการพิจารณาทางวินัยตามระเบียบที่บริษัทฯ กำหนดไว้หรือมีโทษทางกฎหมาย

อีกทั้ง บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการป้องกันมิให้เกิดการหาผลประโยชน์ในหน้าที่โดยมิชอบสำหรับตนเองหรือผู้อื่นในเรื่องต่างๆ ดังนี้

(1) การบริจาคเพื่อการกุศลและการให้เงินสนับสนุน

แนวทางในการบริจาคเพื่อการกุศล หรือการให้เงินสนับสนุนของบริษัทฯ จะพิจารณาตามตารางอำนาจอนุมัติที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทเรียบร้อยแล้ว โดยรูปแบบของการบริจาค อาจให้ในรูปของเงินหรือสิ่งของอื่นที่ไม่ใช่เงิน เช่น ทุนการศึกษา อุปกรณ์การเรียน หนังสือ คอมพิวเตอร์ ให้แก่นักเรียน โรงเรียน หรือการบริจาคสิ่งของต่างๆ เช่น สิ่งของเพื่อช่วยเหลือผู้ประสบภัยพิบัติ ค่ารักษาพยาบาลหรือสิ่งของแก่ผู้ป่วยยากไร้ ซึ่งต้องไม่เป็นข้ออ้างในการคอร์รัปชันแต่อย่างใด

บริษัทฯ จัดให้มีการกำกับดูแลเรื่องการบริจาคหรือให้เงินสนับสนุน โดยให้มีจดหมายหรือบันทึกร้องขอ โดยกำหนดให้ผู้มีอำนาจตามตารางอำนาจเป็นผู้อนุมัติ และมีใบเสร็จ และ/หรือหนังสือขอบคุณ และ/หรือหนังสือตอบรับ และ/หรือภาพถ่ายสำหรับเป็นหลักฐานประกอบทุกครั้งที่มีการบริจาคหรือให้เงินสนับสนุน

(2) การช่วยเหลือทางการเมือง

บริษัทฯ มีความเป็นอิสระทางการเมือง มีความสามารถในการดำเนินธุรกิจโดยไม่อิงกับการเมืองไม่ว่ากรณีใดๆ จึงไม่มีนโยบายให้การสนับสนุนทางการเมือง ไม่ว่าจะเป็นทางการเงินหรือทรัพย์สินใดๆ ของบริษัทฯ ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่ได้ห้ามกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ เข้าร่วมกิจกรรมทางการเมืองอันดำเนินการภายใต้กฎหมายรัฐธรรมนูญ กฎหมาย และกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง แต่จะต้องเข้าร่วมในนามส่วนตัวและไม่พาดพิงบริษัทฯ ในทางเสียหาย

(3) การรับเงินและการจ่ายเงินเป็นค่าของขวัญ ค่าบริการต้อนรับ และค่ารับรอง

บริษัทฯ กำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานสามารถรับเงินและจ่ายเงินเป็นค่าของขวัญ ค่าบริการ และค่ารับรองที่มีความชัดเจนและเข้าข่ายลักษณะการให้บริการลูกค้า คู่ค้า และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจตามปกติ หรือตามธรรมเนียมปฏิบัติ หรือตามเทศกาลสากล โดยไม่ส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ หรืออาจเป็นช่องทางในการคอร์รัปชัน โดยต้องเป็นไปตามระเบียบที่บริษัทฯ กำหนด ไม่เป็นการขัดหรือแย้งตามที่กฎหมายที่เกี่ยวข้องประกาศกำหนด ไม่เป็นการกระทำเพื่อให้ได้มาซึ่งความได้เปรียบใดๆ ผ่านการกระทำที่ไม่เหมาะสม หรือเป็นการแลกเปลี่ยนอย่างชัดเจน หรือแอบแฝงเพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์ในรูปแบบต่างๆ อีกทั้ง ประเภทและมูลค่ามีความสมเหตุสมผล ถูกต้องตามกาลเทศะ

(4) บริษัทฯ และบุคคลที่เกี่ยวข้องทางธุรกิจ

บริษัทฯ สนับสนุนและให้ความสำคัญเพื่อให้บริษัทย่อย และ/หรือบุคคลอื่นใดที่อาจเป็นตัวแทนของบริษัทฯ เข้าร่วมในการปฏิบัติการต่อต้านคอร์รัปชัน และกำหนดห้ามกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานว่าจ้างตัวแทนหรือตัวกลางทางธุรกิจใดๆ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการคอร์รัปชัน โดยบริษัทฯ จะแจ้งให้บริษัทย่อยและบุคคลที่อาจถือได้ว่าเป็นตัวแทนของบริษัทฯ รับทราบนโยบายปฏิบัติเพื่อการต่อต้านคอร์รัปชันเช่นเดียวกับบริษัทฯ ทุกประการ

(5) การประเมินความเสี่ยง

ผู้บริหารของบริษัทฯ ต้องมีความเข้าใจในเรื่องความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการตัดสินใจหรือการคอร์รัปชัน และต้องมีการสื่อสารให้พนักงานทุกระดับเข้าใจและพร้อมที่จะปฏิบัติตาม เพื่อการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ จัดให้มีการประเมินความเสี่ยงในทุกระบบงาน โดยเฉพาะขั้นตอนหรือวิธีการที่มีโอกาสเสี่ยงต่อการเกิดการตัดสินใจและคอร์รัปชัน ซึ่งต้องทำการทบทวนนโยบายการบริหารความเสี่ยงโดยภาพรวมของบริษัทฯ อย่างน้อยปีละครั้ง รวมถึงมาตรการการจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสมที่จะป้องกันความเสี่ยงหรือลดความเสี่ยงให้อยู่ในภาวะที่ยอมรับได้

(6) การควบคุมภายใน

บริษัทฯ กำหนดให้มีระบบการควบคุมภายในเพื่อการจัดการเรื่องคอร์รัปชัน โดยครอบคลุมทั้งด้านการเงิน การดำเนินงานทางบัญชี และการเก็บบันทึกข้อมูล รวมถึงกระบวนการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับมาตรการต่อต้านคอร์รัปชัน ซึ่งระบบการควบคุมภายในเป็นกระบวนการเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่าการปฏิบัติงานของบริษัทฯ มีประสิทธิภาพ น่าเชื่อถือ รวมถึงการประเมินความเพียงพอของการควบคุมภายใน ที่ประกอบด้วย การประเมินสภาพแวดล้อมองค์กร การประเมินความเสี่ยง มาตรการควบคุม ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร และระบบการรายงานผลการประเมินการควบคุมภายในต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

(7) การตรวจสอบบัญชีและการจัดเก็บรักษาข้อมูล

บริษัทฯ มีกระบวนการตรวจสอบรายการทางบัญชี และมีการอนุมัติตามตารางอำนาจอนุมัติก่อนการบันทึกรายการเข้าระบบบัญชี โดยจะตรวจสอบตามนโยบายต่างๆ ของบริษัทฯ กฎระเบียบต่างๆ ของหน่วยงานราชการ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง กฎหมายที่เกี่ยวข้อง สัญญาหรือข้อตกลง โดยให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีและนโยบายบัญชี

(8) การบริหารด้านทรัพยากรบุคคล

บริษัทฯ ได้นำนโยบายการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันมาใช้เป็นส่วนหนึ่งของการบริหารงานบุคคลากรของบริษัทฯ รวมถึงกระบวนการในด้านการบริหารงานบุคคล เช่น การสรรหา ว่าจ้าง ฝึกอบรม การให้ค่าตอบแทน และการเลื่อนตำแหน่ง

(9) การแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียนกรณีทุจริตหรือคอร์รัปชัน

ในกรณีที่ กรรมการ ผู้บริหารและพนักงาน คนใดมีข้อสงสัยว่าการกระทำใด อาจเข้าลักษณะเป็นการคอร์รัปชัน หรือเกิดความไม่แน่ใจ ควรปรึกษาผู้บังคับบัญชาโดยตรง หรือบุคคลที่บริษัทฯ มอบหมายให้เป็นผู้รับแจ้งข้อร้องเรียน และหากมีหลักฐานว่ากรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และ/หรือ บุคคลกระทำการแทนในนามบริษัทฯ คนใดมีส่วนร่วมในการคอร์รัปชัน จะต้องแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนผ่านช่องทางที่กำหนด ดังนี้

- ผ่านทางโทรศัพท์ 02 917 3055 ต่อ 307 และ 669
- ผ่านทาง E-mail: whistle@dodaydream.com
- ผ่านกล่องรับข้อเสนอแนะและข้อร้องเรียน
- ผ่านทางไปรษณีย์ ส่งมายัง บริษัท ดู เดย์ ดรีม จำกัด (มหาชน) “ผู้รับแจ้งข้อร้องเรียน” เลขที่ 32 ถนนเคหะร่มเกล้า แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240

ทั้งนี้ ผู้รับแจ้งข้อร้องเรียน หมายถึง ผู้อำนวยการฝ่ายทรัพยากรบุคคล หรือเลขานุการบริษัท หรือกรรมการบริหาร ความเสี่ยง หรือคณะกรรมการตรวจสอบ หรือคณะกรรมการบริษัท

(10) การปกป้องผู้ร้องเรียนหรือแจ้งเบาะแส

ผู้ร้องเรียนหรือแจ้งเบาะแสมั่นใจได้ว่าข้อร้องเรียนของตนจะได้รับการตอบสนองอย่างจริงจัง และจะไม่ได้ได้รับความเดือดร้อนอันเนื่องมาจากการรายงานข้อร้องเรียน หรือแจ้งเบาะแสดังกล่าว อย่างไรก็ตาม พนักงานผู้ร้องเรียนหรือผู้แจ้งเบาะแสดควรรวบรวมข้อมูลด้วยความระมัดระวังและคำนึงถึงความถูกต้องของข้อมูลที่เปิดเผย

ผู้ร้องเรียนหรือแจ้งเบาะแสมารถให้ข้อมูลโดยไม่ต้องเปิดเผยตัวตนได้ และบริษัทฯ จะเก็บข้อมูลของผู้ร้องเรียนหรือแจ้งเบาะแสไว้เป็นความลับตลอดระยะเวลาการสอบสวน บริษัทฯ จะไม่ยอมให้มีการกระทำอันเป็นการตอบโต้พนักงานที่

ร้องเรียนหรือแจ้งเบาะแส และจะดำเนินการทางวินัยต่อบุคคลที่พบว่าได้กระทำการตอบโต้ดังกล่าวตามขั้นตอนที่เหมาะสม เพื่อป้องกันมิให้กระทบต่อการดำเนินงาน และ/หรือความสัมพันธ์ด้านการดำเนินงานของพนักงานที่แสดงตนและแจ้งเบาะแส

กรณีที่พนักงานเปิดเผยข้อมูลโดยไม่สุจริต อาทิ การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับการร้องทุกข์ส่วนตัว หรือมีเจตนาทำให้เกิดความแตกแยกภายในกลุ่มบริษัท หรือเป็นข้อมูลที่พนักงานไม่เชื่ออย่างแท้จริงว่าเป็นความจริง อาทิ ขาวลือ หรือในกรณีการเปิดเผยข้อมูลเป็นการกระทำเพื่อผลประโยชน์ส่วนตัว การกระทำดังกล่าวจะถือเป็นการกระทำผิดอย่างร้ายแรง บริษัทฯ จะจัดให้มีการดำเนินการสอบสวน เพื่อพิจารณาโทษตามระเบียบของบริษัทฯ ต่อไป

3) การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเคารพสิทธิมนุษยชน โดยมีความต้องการที่จะสร้างความเสมอภาคและเท่าเทียมกันทั้งภายในและภายนอกองค์กร โดยบริษัทฯ หมั่นตรวจตราและดูแลไม่ให้ธุรกิจของบริษัทฯ เข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิเสรีภาพของบุคคลทั้งทางตรงและทางอ้อม เช่น ไม่สนับสนุนการบังคับใช้แรงงานต่อต้านการใช้แรงงานเด็ก ให้ความสำคัญกับถือและปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายด้วยความเป็นธรรมบนพื้นฐานของศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ ไม่เลือกปฏิบัติ ซึ่งรวมถึงการปฏิบัติต่อบุคลากรของบริษัทฯ ทุกคนโดยเสมอภาคกัน ไม่แบ่งแยกถิ่นกำเนิด เชื้อชาติ เพศ อายุ สติปัญญา ศาสนา สภาพร่างกาย ฐานะ ชาติตระกูล หรือสถานะอื่นที่มีได้เกี่ยวข้องโดยตรงกับการปฏิบัติงาน ตลอดจนส่งเสริมให้มีการเฝ้าระวังการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสิทธิมนุษยชนภายในบริษัทฯ และมีการกระตุ้นให้มีการปฏิบัติตามหลักการสิทธิมนุษยชนตามมาตรฐานสากล โดยความรับผิดชอบของธุรกิจด้านสิทธิมนุษยชนยังครอบคลุมกลุ่มบริษัท ผู้ร่วมทุน และคู่ค้าอีกด้วย

4) การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้พนักงานทุกคนอยู่ร่วมกันภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานที่มีความสุข และยอมรับซึ่งกันและกัน มีการปฏิบัติต่อพนักงานทุกระดับเสมือนพี่น้อง ไม่มีการเอารัดเอาเปรียบซึ่งกันและกัน เคารพสิทธิของพนักงานตามหลักสิทธิมนุษยชนและปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน ในด้านการดูแลพนักงาน บริษัทฯ มีการบริหารทรัพยากรบุคคลในทุกขั้นตอน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ตั้งแต่การสรรหาบุคลากร การพัฒนาบุคลากร รวมทั้งมีการอบรมให้พนักงานอย่างต่อเนื่อง มีการกำหนดผลตอบแทนอย่างเป็นธรรม และการจัดสวัสดิการอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานทุกคนมีโอกาสที่จะก้าวหน้า มีการเรียนรู้ในทุกระดับขององค์กร และพัฒนาทักษะเพื่อยกระดับการทำงานให้มีความเป็นมืออาชีพบนสภาพแวดล้อมการทำงานที่เหมาะสม โดยนโยบายต่างๆ ของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

4.1) การจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการแก่พนักงาน

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนให้กับพนักงาน ทั้งในรูปของเงินเดือนและโบนัสที่เป็นธรรมเหมาะสมตามศักยภาพ รวมถึงสร้างความมั่นคงในสายอาชีพและมีโอกาสก้าวหน้าในอาชีพอย่างเป็นธรรม และจัดให้มีสวัสดิการด้านต่างๆ สำหรับพนักงานของบริษัทฯ อย่างเหมาะสม เช่น ประกันสังคม กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และการรักษาพยาบาล เป็นต้น

4.2) การพัฒนาความรู้ศักยภาพและการฝึกอบรม

บริษัทฯ มีนโยบายส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร โดยสนับสนุนให้พนักงานมีการพัฒนาความรู้ ความสามารถ ศักยภาพ มีทัศนคติที่ดี มีคุณธรรมและจริยธรรม และการทำงานเป็นทีม โดยผ่านกระบวนการฝึกอบรมการสัมมนาการดูงาน เพื่อให้พนักงานได้รับการพัฒนาอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้สนับสนุนการพัฒนาศักยภาพและทรัพยากรบุคคล โดยเน้นกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพ การกำหนดบทบาทหน้าที่ของพนักงานให้ชัดเจน การกำหนดผลตอบแทนที่เหมาะสม การพัฒนาระบบการประเมิน และเพิ่มสมรรถนะการทำงานของพนักงาน

4.3) นโยบายความปลอดภัยและอาชีวอนามัย

บริษัทฯ กำหนดนโยบายที่สนับสนุนให้พนักงานปฏิบัติงานได้อย่างปลอดภัยและมีสุขภาพอนามัยในสถานที่ทำงานที่ดี โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างเต็มความสามารถ และจะเสริมสร้างให้พนักงานมีจิตสำนึกด้านความปลอดภัย อีกทั้ง มีการให้ความรู้ผ่านการฝึกอบรมให้ความรู้กับพนักงานเรื่องดังกล่าวด้วย เช่น การอบรมการป้องกันอัคคีภัย การใช้เครื่องจักรอย่างถูกวิธี กิจกรรมโรงงานสีขาว เป็นต้น และส่งเสริมให้พนักงานมีสุขภาพอนามัยที่ดี และไม่ทำการใดที่เป็นผลร้ายต่อสุขภาพอนามัยแก่ลูกค้าหรือผู้รับบริการ รวมถึงดูแลสถานที่ทำงานให้ถูกสุขลักษณะและปลอดภัยอยู่เสมอ

จำนวนอุบัติเหตุในโรงงาน

ในปี 2561 มีอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นจากการทำงานทั้งหมด จำนวน 7 ครั้ง ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ระดับความรุนแรงของการเกิดอุบัติเหตุ ดังนี้

ระดับความรุนแรง		จำนวนอุบัติเหตุ
ระดับ 3	การบาดเจ็บหรือเจ็บป่วยจากการทำงานที่ส่งผลให้พนักงาน <u>ไม่สามารถกลับมาทำงานได้ในวันที่ต่อไปมากกว่า 1 วันขึ้นไป</u> หรือกรณีที่ทรัพย์สินเสียหายมากกว่า 30,000 บาท	2
ระดับ 2	การบาดเจ็บหรือเจ็บป่วยจากการทำงานที่ส่งผลให้พนักงาน <u>ไม่สามารถกลับมาทำงานได้ตั้งแต่ 2 ชั่วโมง แต่ไม่เกิน 1 วัน</u> หรือกรณีที่ทรัพย์สินเสียหายตั้งแต่ 7,000 - 30,000 บาท	2
ระดับ 1	การบาดเจ็บหรือเจ็บป่วยจากการทำงาน <u>แต่สามารถทำการปฐมพยาบาลเบื้องต้น หรือนอนพักเพื่อระงับอาการหรือวินิจฉัยอาการ ณ ห้องพยาบาลของบริษัทฯ ในระยะเวลาไม่เกิน 2 ชั่วโมง และสามารถกลับมาทำงานได้ตามปกติ</u> หรือกรณีที่ทรัพย์สินเสียหายน้อยกว่า 7,000 บาท	3
รวม		7

5) ความรับผิดชอบต่อลูกค้าและผู้บริโภค

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพสูงสุดให้กับลูกค้าเพื่อสร้างความพึงพอใจอันสูงสุดแก่ลูกค้า ดังนี้

5.1) บริษัทฯ คำนึงถึงคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเป็นสำคัญ โดยมุ่งเน้นการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และการผลิตที่มีมาตรฐาน เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้สินค้าที่มีคุณภาพและได้รับความพึงพอใจสูงสุดในราคาที่เหมาะสม

5.2) บริษัทฯ มีโครงการที่จะพัฒนาคิดค้นสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ให้ลูกค้าได้ใช้สินค้าที่หลากหลาย มีคุณภาพและมาตรฐาน และตรงความต้องการของลูกค้า

5.3) บริษัทฯ ยึดมั่นในการตลาดที่เป็นธรรม โดยมีนโยบายในการดำเนินการให้ลูกค้าได้รับข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าของบริษัทฯ ที่ถูกต้อง ไม่บิดเบือน คลุมเครือ หรือโฆษณาเกินจริง เพื่อให้ลูกค้ามีข้อมูลที่ถูกต้องและเพียงพอในการตัดสินใจ

5.4) บริษัทฯ ตั้งฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อออกแบบ สร้างสรรค์ และดัดแปลงผลิตภัณฑ์ต่างๆ ให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มผู้บริโภค

5.5) บริษัทฯ คำนึงถึงความปลอดภัยของลูกค้า และมุ่งมั่นที่จะให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่มีคุณภาพและมีความปลอดภัยตามมาตรฐาน และเป็นไปตามกฎระเบียบข้อบังคับด้านความปลอดภัยระดับสากลและตามที่กฎหมายกำหนด

5.6) บริษัทฯ ทำการขออนุญาตการผลิตที่ถูกต้องตามกฎหมายอย่างเคร่งครัด ดังนี้

5.6.1) บริษัทฯ ได้รับการอนุญาตการผลิตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (สำนักงาน อ.ย.)

5.6.2) ผลิตภัณฑ์มีข้อความแสดงถึงวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์อย่างละเอียดเพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้บริโภค

5.6.3) ผลิตภัณฑ์มีการกำหนดนโยบายรับคืนหรือเรียกคืนสินค้า ในกรณีสินค้ามีปัญหาไว้เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติ

5.6.4) มีการรับฟังความคิดเห็นจากพนักงานขายและลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น ทาง Website, Call Center และ Social Media อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เกิดการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น

5.6.5) มีช่องทางเพื่อให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคในหลายช่องทาง เช่น ทาง Website, Web Board, Call Center และ Social Media

5.6.6) บริษัทฯ มีการประเมินหลักเกณฑ์การเลือกผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ เพื่อให้วัตถุดิบมีคุณภาพที่สูงที่สุด สร้างความปลอดภัยและผลประโยชน์ของผู้บริโภค

5.7) บริษัทฯ จัดให้มีระบบลูกค้าสัมพันธ์เพื่อใช้ในการสื่อสารติดต่อกับลูกค้า รวมถึงการรับเรื่องร้องเรียนเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

5.8) บริษัทฯ จะรักษาข้อมูลของลูกค้าไว้เป็นความลับ และจะไม่ใช้ข้อมูลดังกล่าวไปใช้ในทางที่มีขอบ

5.9) บริษัทฯ จัดให้มีกิจกรรมต่างๆ เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับบริษัทฯ ให้ยั่งยืน

6) การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อความรับผิดชอบต่อสังคมในการให้ความสำคัญกับการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม รวมถึงแหล่งทรัพยากรธรรมชาติ โดยจะไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการทำลาย แต่จะคอยปกป้อง ป้องกัน รวมถึงสร้างสรรค์กิจกรรมเพื่อสนับสนุนการรักษาสิ่งแวดล้อมต่อผู้คนในชุมชน รวมถึงปลูกฝังจิตสำนึกของพนักงานทุกคนให้ปฏิบัติตามมาตรฐาน กฎหมาย และกฎระเบียบ ที่เกี่ยวข้องกัสิ่งแวดล้อมของหน่วยงานที่กำกับดูแล

7) การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ และสังคม และยึดมั่นการปฏิบัติตนเป็นพลเมืองที่ดี และปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน โดยบริษัทฯ จะมุ่งมั่นในการพัฒนาส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิตของสังคม และชุมชนอันเป็นที่บริษัทฯ ตั้งอยู่ให้มีคุณภาพดีขึ้นพร้อมกับการเติบโตของบริษัทฯ

บริษัทฯ ยึดถือนโยบายที่ต้องดูแลและสานสัมพันธ์กับชุมชนใกล้เคียง จึงสนับสนุนกิจกรรมของชุมชนอย่างสม่ำเสมอ โดยดำเนินโครงการต่างๆ ที่คำนึงถึงความเหมาะสมและประโยชน์ที่ชุมชนและสังคมจะพึงได้รับเพื่อการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืน รวมถึงส่งพนักงานของบริษัทฯ เข้าร่วมกิจกรรมชุมชน พร้อมทั้งให้การสนับสนุนกิจกรรมในชุมชนอย่างเป็นประจำและสม่ำเสมอ

8) การมีนวัตกรรมและเผยแพร่นวัตกรรมซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ จะสนับสนุนให้พนักงานมีนวัตกรรมทั้งในระดับกระบวนการทำงานภายในองค์กร และในระดับความร่วมมือระหว่างองค์กร ซึ่งนวัตกรรมดังกล่าวหมายถึงการริเริ่มทำสิ่งต่างๆ ด้วยวิธีใหม่ๆ นอกจากนี้ ยังอาจหมายถึงการเปลี่ยนแปลงทางความคิด หรือ

การผลิต เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจ เป้าหมายของนวัตกรรมคือการเปลี่ยนแปลงในเชิงบวก เพื่อให้สิ่งต่างๆ เกิดความเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น ก่อให้เกิดผลผลิตที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อสังคมอย่างสูงสุด โดยบริษัทฯ มีแนวทางในการปฏิบัติ ดังนี้

8.1) สืบหากระบวนการดำเนินงานต่างๆ ที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันว่าก่อให้เกิดความเสี่ยงหรือมีผลกระทบในทางลบต่อสังคมหรือสิ่งแวดล้อมหรือไม่ พร้อมทั้งศึกษาหาแนวทางแก้ไขเพื่อลดผลกระทบดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทฯ จะศึกษา พิจารณา และวิเคราะห์กระบวนการทำงานอย่างละเอียด และครอบคลุมทุกด้าน เพื่อสร้างโอกาสในการพัฒนาไปสู่การค้นพบนวัตกรรมทางธุรกิจ

8.2) เปิดเผยนวัตกรรมที่ค้นพบในสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อกระตุ้นให้ธุรกิจและผู้ประกอบการรายอื่นได้ปฏิบัติตาม

8.3) วิเคราะห์แนวทางการแก้ไขปัญหา ตลอดจนพัฒนานวัตกรรมอย่างสม่ำเสมอ และอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการสร้างโอกาสในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ และเพื่อการเติบโตของบริษัทฯ และเพื่อการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

9) ทรัพย์สินทางปัญญา

บริษัทฯ ตระหนักดีว่าทรัพย์สินทางปัญญา อันได้แก่ ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า ความลับทางการค้า เป็นสิ่งสำคัญในการรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ หรือผู้อื่นก็ตาม ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนมีหน้าที่ปกป้องและรักษาสิทธิที่บริษัทฯ มีต่อทรัพย์สินทางปัญญาทั้งหมด และใช้สิทธิเหล่านั้นอย่างรับผิดชอบ รวมถึงการเคารพในทรัพย์สินทางปัญญาของผู้อื่นด้วย

10.4 กิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญและส่งเสริมกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมดังต่อไปนี้

- ประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงินเข้าร่วมงานเสวนา “Journey to IPO” เพื่อนำเสนอข้อมูลในการนำธุรกิจเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ และขั้นตอนในการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนให้กับผู้ประกอบการที่กำลังจะเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ณ โรงแรมอวานี จังหวัดขอนแก่น ในวันที่ 23 มีนาคม 2561

- ร่วมบริจาคเงินให้กับโรงพยาบาลจุฬาภรณ์ ในโครงการสานต่อที่พ่อให้ทำ เพื่อช่วยเหลือผู้ป่วยมะเร็งด้วยโอกาส ในวันที่ 2 ตุลาคม 2561

11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

11.1 การควบคุมภายใน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องการควบคุมภายในอย่างต่อเนื่อง คณะกรรมการตรวจสอบได้มอบหมายให้หน่วยงานตรวจสอบภายในทำการประเมินความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในเป็นประจำทุกปี และคณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบทานผลการประเมินการควบคุมภายใน เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ สามารถดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล การรายงานทางการเงินมีความถูกต้อง เชื่อถือได้ และมีการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ ได้มีการออกแบบและปฏิบัติตามระบบการควบคุมภายใน และปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบต่างๆ อย่างเพียงพอ เพื่อลดความเสี่ยงที่สำคัญซึ่งอาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและธุรกิจของบริษัทฯ และเมื่อพบจุดบกพร่องของระบบ บริษัทฯ ได้มีการปรับปรุงและแก้ไขระบบดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีความเหมาะสมกับความเสี่ยงและสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในปัจจุบันและอนาคต อีกทั้ง สอดคล้องและเป็นไปตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ ได้มีการแบ่งบทบาทหน้าที่ที่ชัดเจนในการควบคุมภายในของบริษัทฯ ดังนี้

1) **คณะกรรมการบริษัท** รับผิดชอบในการกำกับดูแลให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ เพื่อเป็นการปกป้องเงินการใช้จ่ายเงินลงทุนของผู้ถือหุ้นและทรัพย์สินของบริษัทฯ โดยพิจารณาเรื่องดังต่อไปนี้

1.1) กำหนดลักษณะและขนาดของความเสี่ยงที่มีสาระสำคัญที่สามารถยอมรับได้ในการที่จะทำให้บริษัทฯ สามารถบรรลุเป้าหมายทางกลยุทธ์ (The Risk Appetite) และ

1.2) กำหนดให้ผู้บริหารจัดการให้มีกระบวนการในการระบุ ประเมิน รวมทั้งการลดระดับความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ

2) **คณะกรรมการตรวจสอบ** ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบในด้านการสอบทานการมีประสิทธิภาพของระบบการควบคุมภายในและการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบต่างๆ ของบริษัทฯ ในการสอบทานคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ซึ่งรวมถึงข้อมูลดังต่อไปนี้

2.1) การให้ความเชื่อมั่นจากการทำงานของผู้ตรวจสอบภายใน ผ่านขั้นตอนการวางแผนการตรวจสอบประจำปี ซึ่งได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ ในการวางแผนการตรวจสอบจะเน้นในเรื่องการพิจารณาประเมินความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่สำคัญที่ได้ถูกวางไว้เพื่อลดระดับหรือป้องกันความเสี่ยงนั้น

2.2) ได้รับการรายงานผลของการตรวจสอบและการควบคุมภายใน การปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะในเรื่องที่มีสาระสำคัญอย่างสม่ำเสมอเป็นประจำทุกไตรมาส

2.3) การพัฒนาระบบและการรับข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการทุจริตและการกระทำผิดกฎหมายหรือจรรยาบรรณทางธุรกิจ (Whistle Blowing Policy) เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางให้พนักงาน ผู้ถือหุ้น และบุคคลภายนอกสามารถติดต่อกับคณะกรรมการตรวจสอบได้โดยตรง

2.4) การให้ความเชื่อมั่นในเรื่องที่ตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบบัญชีภายนอก

3) **ฝ่ายตรวจสอบภายใน** เป็นหน่วยงานที่มีความเป็นอิสระและรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และรายงานด้านการดำเนินงานต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ในการสนับสนุนการทำงานของคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท โดยการทำการประเมินความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในที่สำคัญ

ฝ่ายตรวจสอบภายในได้จัดทำแผนการตรวจสอบประจำปี โดยพิจารณาตามปัจจัยเสี่ยง (Risk Based Approach) ซึ่งจะเน้นความเสี่ยงที่มีความสำคัญ มีผลกระทบต่อดัชนีประสิทธิผลของบริษัทฯ และความถูกต้องของรายงานทางการเงิน คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาสอบทานและอนุมัติแผนการตรวจสอบประจำปีดังกล่าว รวมทั้งติดตามผลการตรวจสอบและผลการปฏิบัติงานของฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นรายไตรมาส

ประเด็นที่ตรวจพบจะถูกนำมาพิจารณาว่ามีผลกระทบในวงกว้างหรือไม่ ประเด็นจากการตรวจสอบที่สำคัญจะถูกรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะทำการติดตามการแก้ไขหรือปรับปรุงของฝ่ายจัดการจนกว่าจะได้ข้อสรุปเป็นที่น่าพอใจ นอกจากนี้ รายงานที่สำคัญจะถูกนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ ทั้งจากผู้บริหาร ฝ่ายตรวจสอบภายใน และฝ่ายกำกับดูแล โดยรายงานจะครอบคลุมในเรื่องธุรกิจ การเงิน การควบคุมภายใน การดำเนินงาน และการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

การควบคุมภายในของบริษัทฯ ปฏิบัติตามกรอบโครงสร้างการควบคุมภายในซึ่งอ้างอิงตามมาตรฐานสากลของ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) ซึ่งสรุปตามองค์ประกอบของการควบคุมแต่ละด้านดังนี้

1. สภาพแวดล้อมของการควบคุม (Control Environment)

สภาพแวดล้อมของการควบคุมถือเป็นรากฐานสำคัญของการควบคุมภายในที่มีประสิทธิผล และยังให้หลักปฏิบัติและโครงสร้างแก่องค์ประกอบอื่นๆ ของระบบควบคุมภายใน ทั้งนี้ องค์ประกอบหลักของสภาพแวดล้อมการควบคุมของบริษัทฯ ดังนี้

- บริษัทฯ สนับสนุนให้มีสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี โดยมีการกำหนดนโยบาย การวางแผน การดำเนินการ การควบคุม และการกำกับดูแลที่ชัดเจนและเหมาะสม
- บริษัทฯ ยึดมั่นในปรัชญาและจรรยาบรรณธุรกิจผ่านการกระทำและพฤติกรรม ซึ่งมีส่วนสำคัญในการช่วยให้ระบบการควบคุมภายในสามารถทำหน้าที่ได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ ยังได้จัดทำคู่มือจรรยาบรรณธุรกิจ (Codes of Conduct) เพื่อใช้เป็นแนวปฏิบัติให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน
- คณะกรรมการบริษัทและฝ่ายบริหารในทุกระดับชั้น ได้แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของคุณค่าความซื่อสัตย์ มีจริยธรรม มีการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างเท่าเทียมกันโดยคำนึงถึงความเป็นธรรมต่อทุกฝ่ายตามหลักบรรษัทภิบาลที่ดี
- มีการจัดโครงสร้างการบริหารองค์กรให้เหมาะสมกับขนาดและการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยระบุถึงสายอำนาจการบังคับบัญชาและความรับผิดชอบที่ชัดเจน
- คณะกรรมการบริษัทและฝ่ายบริหารได้กำหนดอำนาจในการดำเนินการและระดับวงเงินอนุมัติรายการประเภทต่างๆ ไว้เป็นลายลักษณ์อักษรในตารางอำนาจอนุมัติและระดับวงเงินอนุมัติ (Delegated of Authority)
- บริษัทฯ ได้นำนโยบายการให้ข้อมูลการกระทำผิดและการทุจริตมาใช้ เพื่อเป็นช่องทางในการรายงานการทุจริต ความผิดพลาด และการบิดเบือนข้อเท็จจริงโดยฝ่ายบริหาร โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะสอบทานรายงานการรับแจ้งข้อมูลการกระทำผิดและการทุจริตเป็นประจำทุกไตรมาส

2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)

ผู้บริหารได้กำหนดนโยบาย มาตรฐาน และข้อพึงปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง โดยเน้นว่าการบริหารความเสี่ยงถือเป็นหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์เชิงธุรกิจของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ทำหน้าที่ในการดำเนินการทบทวนกรอบนโยบายการบริหารความเสี่ยง และโครงสร้างการบริหารความเสี่ยง รวมทั้งให้ข้อเสนอแนะทางในการบริหารความเสี่ยงที่สอดคล้องต่อทิศทางกลยุทธ์การดำเนินงานและแผนธุรกิจ พร้อมกำกับดูแลติดตามและสอบทานการรายงานการบริหารความเสี่ยงที่สำคัญ เพื่อให้สอดคล้องกับมาตรฐานและสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป

3. กิจกรรมการควบคุม (Control Activities)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ ภายใต้ความเสี่ยงที่สามารถยอมรับได้ เหมาะสมกับธุรกิจและการปฏิบัติงานของพนักงานในแต่ละฝ่าย การควบคุมภายในถูกกำหนดให้มีการปฏิบัติผ่านข้อกำหนด นโยบาย และวิธีการปฏิบัติงานของหน่วยงานต่างๆ ภายในบริษัทฯ และได้มีการสอบทานและพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ การทำรายการธุรกรรมระหว่างบริษัทฯ และบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน รวมทั้งข้อตกลงต่างๆ ทางการค้าได้มีการควบคุมดูแลอย่างระมัดระวังและรอบคอบ และเป็นไปตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และหน่วยงานกำกับดูแลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสนับสนุนให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญในการปฏิบัติตามระบบการควบคุมภายในที่วางไว้ รวมทั้งกฎหมาย ข้อบังคับ และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง เพื่อลดความเสี่ยงในด้านต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นรวมทั้งความเสี่ยงจากการทุจริตและการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆ

4. ข้อมูลและการติดต่อสื่อสาร (Information & Communication)

ระบบสารสนเทศของบริษัทฯ ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญเกี่ยวกับความถูกต้อง เชื่อถือได้ และทันต่อเวลาของข้อมูลสารสนเทศ รวมถึงการสื่อสารข้อมูล เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการประกอบการตัดสินใจได้ทันเวลา ตลอดจนมีระบบการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล และการกำหนดแผนสำรองฉุกเฉินที่มีประสิทธิภาพ สำหรับป้องกันในเรื่องความปลอดภัยของระบบสารสนเทศขณะที่มีอุบัติภัยร้ายแรงจนระบบไม่สามารถปฏิบัติงานได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีระบบการจัดเก็บข้อมูลที่สามารถตรวจสอบความถูกต้องย้อนหลังได้ และระบบข้อมูลที่สามารถวิเคราะห์หรือบ่งชี้จุดที่อาจจะเกิดความเสี่ยง ซึ่งทำการประเมินและจัดการความเสี่ยงพร้อมทั้งบันทึกหรือรายงานผลไว้อย่างครบถ้วน โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการตามพระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ ในการจัดเก็บข้อมูลจราจรทางคอมพิวเตอร์ตามประกาศกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร บริษัทฯ ได้ลงทุนเพื่อสร้างระบบการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพทั้งจากภายในและภายนอก และจัดให้มีการสื่อสารภายในองค์กรผ่านช่องทางหลายช่องทาง มีการจัดส่งเอกสารซึ่งประกอบด้วยข้อมูลที่เพียงพอต่อการตัดสินใจสำหรับการประชุมผู้ถือหุ้น การประชุมคณะกรรมการบริษัท และการประชุมย่อยอื่นๆ โดยส่งข้อมูลให้แก่ผู้ถือหุ้น กรรมการ และผู้เข้าร่วมประชุมเป็นการล่วงหน้าก่อนการประชุมในระยะเวลาที่เหมาะสม

5. การติดตามผล (Monitoring)

จากระบบข้อมูลในปัจจุบันที่สามารถให้ข้อมูลที่เชื่อถือได้และทันต่อเวลา ทำให้ฝ่ายบริหารและคณะกรรมการบริษัทสามารถควบคุมและติดตามผลการดำเนินงานผ่านรายงานทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ และช่วยให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจที่วางไว้ได้ ในขณะเดียวกันก็สามารถสอบทาน ประเมิน และให้คำแนะนำเพื่อปรับปรุงแผนธุรกิจผ่านกระบวนการกำกับดูแลที่มีประสิทธิภาพโดยฝ่ายตรวจสอบภายในทำการตรวจสอบการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง

ฝ่ายตรวจสอบภายในปฏิบัติงานตามแผนการตรวจสอบที่ได้รับการอนุมัติและติดตามผลจากคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งแผนการตรวจสอบจัดทำขึ้นจากผลการประเมินและวิเคราะห์ความเสี่ยงของบริษัทฯ รวมถึงลำดับความสำคัญของบริษัทย่อย

ในกลุ่มบริษัท กลุ่มธุรกิจหลัก และกระบวนการที่เกี่ยวข้อง ผลของการตรวจสอบและการติดตามการปรับปรุงแก้ไขจะนำเสนอต่อ คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ จนถึงปัจจุบัน ผลการตรวจสอบไม่พบข้อบกพร่องของการควบคุมภายในที่มีสาระสำคัญ อย่างไรก็ตาม ได้มีการเสนอแนะเพื่อปรับปรุงระบบการควบคุมภายในบางจุดที่ตรวจพบ

คณะกรรมการบริษัทจะทำการสอบทานประสิทธิภาพของระบบการควบคุมภายในเป็นประจำอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง โดยคำนึงถึงความเสี่ยงที่มีสาระสำคัญ ประเมินผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น และการบริหารจัดการความเสี่ยงนั้นๆ โดยใช้แนวทางแบบประเมินความเสี่ยงพอของระบบการควบคุมภายในที่จัดทำโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ตามกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบได้ระบุถึงหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในการประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารระดับสูงของฝ่ายตรวจสอบภายในร่วมกับประธานกรรมการบริหาร ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเรื่อง “คุณสมบัติและขอบเขตการดำเนินงานของคณะกรรมการตรวจสอบ พ.ศ. 2558”

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมด้วย ได้ประเมินประสิทธิภาพของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ใน 5 องค์ประกอบดังกล่าวข้างต้น และมีข้อสรุปว่าบริษัทฯ ได้กำหนดให้มีระบบการควบคุมภายในที่พอเพียงและเหมาะสมโดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีบุคคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งไม่พบข้อบกพร่องในระบบการควบคุมภายในที่สำคัญ

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ได้ให้ความเห็นในรายงานการตรวจสอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 ว่าไม่ตรวจพบข้อบกพร่องในระบบการควบคุมภายในด้านการบัญชีและการเงินที่สำคัญ

11.2 การบริหารจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อการบริหารความเสี่ยง โดยได้กำหนดนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยง โดยได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และมอบหมายฝ่ายบริหารความเสี่ยงเป็นผู้รับผิดชอบในการกำหนดนโยบาย ระบุความเสี่ยงของกิจกรรม ประเมินระดับของความเสี่ยงตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ และติดตามเพื่อให้ความเสี่ยงได้รับการแก้ไขอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้ง เป็นผู้ประสานงานและให้การสนับสนุนแต่ละส่วนงานในการบริหารจัดการความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่รับได้ ก่อนนำเสนอข้อมูลต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาดำเนินการที่เกี่ยวข้องต่อไป

โดยได้จำแนกความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับบริษัทฯ เป็น 3 หัวข้อใหญ่ ได้แก่

1) ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

- 1.1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักและบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจ
- 1.2) ความเสี่ยงจากการใช้สารสกัดจากเมือกหอยทากเป็นส่วนประกอบหลักของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด
- 1.3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตขวดบรรจุภัณฑ์
- 1.4) ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผิวของโรงงานผลิตของบริษัทฯ

2) ความเสี่ยงทางด้านตลาด

- 2.1) ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมตลาดผลิตภัณฑ์ความงามและผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย
- 2.2) ความเสี่ยงจากการลอกเลียนแบบสินค้า หรือการนำเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ไปใช้
- 2.3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าสำคัญชาติจีนเป็นหลัก



- 2.4) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่
- 2.5) ความเสี่ยงจากความเสียหายที่เกิดขึ้นกับผู้บริโภคหรือการเรียกคืนผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ
- 3) ความเสี่ยงทางการเงิน
 - 3.1) ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ทั้งนี้ รายละเอียดเกี่ยวกับปัจจัยที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงและแนวทางการบริหารความเสี่ยงแต่ละด้าน ระบุอยู่ในหัวข้อ “ปัจจัยความเสี่ยง”

11.3 หัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้จัดตั้งฝ่ายตรวจสอบภายใน เพื่อปฏิบัติหน้าที่ในการควบคุม ตรวจสอบ และรองรับการกำกับดูแลการปฏิบัติงานภายในของบริษัทฯ ให้มีความเป็นอิสระ มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล โดยรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2560 ได้มีมติแต่งตั้ง นางสาวณภัทร รัตตะพงษ์ ตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายใน ให้เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เนื่องจากมีคุณสมบัติ วุฒิการศึกษา และประสบการณ์ รวมถึงได้ผ่านการอบรมที่เหมาะสม เพียงพอต่อการเป็นผู้ควบคุมการปฏิบัติงานดังกล่าว โดยรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายใน ปรากฏตามเอกสารแนบ 3



12. รายการระหว่างกัน

12.1 รายการระหว่างกันของบริษัทฯ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นในรอบปี 2560 และ 2561 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 ตามลำดับ ดังนี้

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ลักษณะธุรกิจ / ความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็น / ความสมเหตุสมผล / ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		2561	2560	
นายสรวิทย์ พรพัฒน์รักษ์ ความสัมพันธ์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ รองประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่ บริหารของบริษัทฯ	<u>ค้าประกันเงินกู้ยืมและค่าเช่า</u> <u>รถยนต์โดยไม่มีค่าตอบแทน</u> นายสรวิทย์ พรพัฒน์รักษ์ เป็น ผู้ค้าประกันวงเงินกู้ยืมจากธนาคาร พาณิชย 2 แห่ง และค่าเช่ารถยนต์ ตลอดอายุสัญญาเช่า ให้แก่บริษัทฯ เพื่อใช้ในการขยายกิจการ เพื่อใช้ การดำเนินงานและเพิ่มสภาพคล่อง ของบริษัทฯ แบบไม่มีค่าตอบแทน - วงเงินกู้ยืม - วงเงินค่าเช่ารถยนต์	120.0 3.8	401.00 3.6	บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร พาณิชย 2 แห่ง เพื่อใช้ในการขยายกิจการ และเพิ่ม สภาพคล่องของบริษัทฯ โดยวงเงินกู้ยืมดังกล่าว ค้าประกันโดยการจดจำนองที่ดินของบริษัทฯ และ ค้าประกันโดย นายสรวิทย์ พรพัฒน์รักษ์ ซึ่งเป็นไป ตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยธนาคารพาณิชย์ที่ให้กู้ยืม เงิน อย่างไรก็ตาม หลังจากที่บริษัทฯ ได้จดทะเบียน ซื้อขายหลักทรัพย์กับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นที่เรียบร้อยแล้ว จึงได้มีการยกเลิกการค้า ประกันของ นายสรวิทย์ พรพัฒน์รักษ์ ตั้งแต่วันที่ 26 มกราคม 2561 เป็นต้นมา สำหรับการค้าประกันค่าเช่ารถยนต์ตลอดอายุ สัญญาเช่า เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยผู้ให้เช่า <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ:</u> รายการ ดังกล่าวเป็นการรับความช่วยเหลือทางการเงินจาก การค้าประกัน วงเงินกู้ยืมเพื่อใช้ในการขยายกิจการ และเพิ่มสภาพคล่องของบริษัทฯ โดยมีได้จ่าย ค่าตอบแทน ซึ่งรายการดังกล่าวมีความจำเป็นและ



บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ลักษณะธุรกิจ / ความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็น / ความสมเหตุสมผล / ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		2561	2560	
				สมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ ของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า บริษัทฯ ควรลดการพึ่งพิงหรือรับความช่วยเหลือทาง การเงินจากการค้าประกันส่วนบุคคลโดยกรรมการ และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ
บริษัท พี เอ็ม เคมีคัล จำกัด <u>ลักษณะธุรกิจ</u> นำเข้าและจำหน่ายสารเคมี และผลิตและ จำหน่ายสีพ่นรถยนต์และสีทาอาคาร <u>ความสัมพันธ์</u> กรรมการ คือ นายสราวุธ พิพัฒน์นารักษ์ ผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ 1) นายสราวุธ พิพัฒน์นารักษ์ 2) นางสาวบุญญา งามโพนาลัยสมบัติ และ 3) นายสรวนนท์ พิพัฒน์นารักษ์	1) เช่าโกดังสินค้า บริษัทฯ เช่าโกดังสินค้าจาก บจก. พี เอ็ม เคมีคัล จำนวน 1 แห่ง มีพื้นที่ 800 ตารางเมตร ตั้งอยู่เลขที่ 15 ซอย เสรีไทย 87 ถนนเสรีไทย แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ เพื่อใช้ในการ เก็บบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ ของบริษัทฯ ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 40,000 บาท (หรือคิดเป็น 50 บาท ต่อตารางเมตร) จ่ายชำระเป็นประจำ ทุกเดือน โดยเริ่มเช่าตั้งแต่เดือน กันยายน 2561 มีกำหนดระยะเวลา 6 เดือน - ค่าเช่า - ค่าบริการ - เงินประกันค่าเช่าที่จะได้รับคืน			การเช่าโกดังสินค้าจาก บจก. พี เอ็ม เคมีคัล เพื่อ ใช้ในการเก็บบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ของ บริษัทฯ ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 50 บาทต่อตาราง เมตร เป็นอัตราค่าเช่าที่เทียบเคียงได้กับค่าเช่าโกดัง ในบริเวณใกล้เคียง ที่มีอัตราค่าเช่าระหว่าง 100 – 110 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน และเงื่อนไขการ ชำระราคาเป็นไปตามเงื่อนไขทางการค้าปกติ เช่นเดียวกับรายการเช่าทั่วไป โดยบริษัทฯ เลือกพื้นที่ ของ บจก.พี เอ็ม เคมีคัล เนื่องจากสามารถ ตอบสนองทั้งพื้นที่ใช้สอยไม่ใหญ่เกินความจำเป็น ราคาเช่าต่อตารางเมตรก็มีความเหมาะสม และ ระยะทางก็ไม่ไกลจากบริษัทฯ <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ:</u> รายการ ดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล เป็นประโยชน์ในการ ดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยที่ทำเลที่ตั้งของพื้นที่ เช่าอยู่ใกล้เคียงกับบริษัทฯ ซึ่งมีความสะดวก

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ลักษณะธุรกิจ / ความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็น / ความสมเหตุสมผล / ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		2561	2560	
				เหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ อัตราค่าเช่าที่คิดระหว่างกันเป็นอัตราราคาตลาด มีราคาต่ำกว่าคู่แข่ง และเงื่อนไขการชำระราคาเป็นไปตามธุรกิจเช่าอาคารพาณิชย์โดยทั่วไป
	2) การซื้อวัตถุดิบและสีทาอาคาร บริษัท ซื้อวัตถุดิบบางประเภทซึ่งโดยหลัก ได้แก่ น้ำแรชนิดพิเศษ สติ๊กเกอร์ป้องกันสินค้าปลอม รวมถึงสีทาอาคารสำหรับโรงงานและสำนักงานของบริษัทฯ จาก บจก. พีเอ็ม เคมิคัล โดยราคาขายและเงื่อนไขการชำระราคาเป็นราคาต่อหน่วยสินค้า และมีการคิดค่าบริการขนส่งแยกต่างหากตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง - ซื้อวัตถุดิบและสีทาอาคาร - ค่าบริการขนส่ง - เจ้าหน้าที่การค้า	1.1 0.1 0.0	15.9 0.1 0.0	รายการซื้อวัตถุดิบและสีทาอาคารดังกล่าวเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ โดยราคาซื้อสินค้าโดยหลักมีราคาที่ต่ำกว่าผู้ขายรายอื่น โดยเงื่อนไขการชำระราคาเป็นไปตามเงื่อนไขทางการค้าปกติ รายการดังกล่าวจึงมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล อย่างไรก็ดี วันที่ 1 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ และ บจก.พี เอ็ม เคมิคัล ได้จัดทำบันทึกข้อตกลงเพื่อกำหนดค่าตอบแทนให้แก่ บจก.พี เอ็ม เคมิคัล สำหรับการสั่งซื้อน้ำแรชนิดพิเศษและสติ๊กเกอร์ป้องกันสินค้าปลอม ในลักษณะต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) ไม่เกินร้อยละ 5 เพื่อให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของ บจก.พี เอ็ม เคมิคัล และสอดคล้องกับผู้ที่ให้บริการจัดจำหน่ายทั่วไป และหากมีค่าใช้จ่ายในการจัดส่งสินค้าเกิดขึ้น บจก.พี เอ็ม เคมิคัล จะคิดค่าใช้จ่ายดังกล่าวต่อบริษัทฯ ตามที่เกิดขึ้นจริง



บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ลักษณะธุรกิจ / ความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็น / ความสมเหตุสมผล / ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		2561	2560	
				<u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ:</u> รายการดังกล่าวเกิดขึ้นตามความจำเป็นตามการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัทฯ การทำรายการดังกล่าวมีราคา และเงื่อนไขทั่วไปเหมือนกับที่บริษัทฯ ทำรายการกับบุคคลภายนอก ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบและเห็นด้วยกับการทำบันทึกข้อตกลงระหว่างบริษัทฯ และ บจก. พี เอ็ม เคมิคัล ซึ่งเป็นการกำหนดราคากับบริษัทฯ ในลักษณะ Cost Plus ซึ่งจะช่วยให้รายการซื้อสินค้าดังกล่าวมีความเหมาะสมมากขึ้น
บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) <u>ลักษณะธุรกิจ</u> ดำเนินธุรกิจประกันภัยและประกันชีวิต <u>ความสัมพันธ์</u> มีกรรมการและผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ นางนวลพรรณ ล่ำซำ	<u>ค่าเบี้ยประกันภัย</u> บริษัทฯ มีการทำสัญญาประกันภัยรถยนต์ จำนวน 3 สัญญา โดยสัญญาที่มีผลตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2560 และมีระยะเวลาตามสัญญา - ค่าเบี้ยประกันภัย - ค่าเบี้ยประกันภัยอาคาร	0.1 0.4	0.1 0.0	รายการค่าเบี้ยประกันภัยดังกล่าวเป็นไปตามนโยบายบริษัท เกี่ยวกับการสรรหาผู้ให้บริการ โดยการพิจารณาผู้ให้บริการประกันภัย บริษัทฯ ได้มีการคัดเลือกผู้ให้บริการตามนโยบายและหลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้ให้บริการของบริษัทฯ โดย บมจ. เมืองไทยประกันภัย เป็นบริษัทประกันภัยชั้นนำที่เป็นที่ยอมรับ มีความน่าเชื่อถือ และค่าเบี้ยประกันภัย มีอัตราที่ต่ำกว่าคู่แข่ง และเงื่อนไขการชำระราคาเป็นไปตามปกติธุรกิจ ดังนั้น รายการดังกล่าวจึงมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ:</u> รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล และเกิดขึ้นตามความ



บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ลักษณะธุรกิจ / ความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็น / ความสมเหตุสมผล / ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		2561	2560	
				จำเป็นตามการดำเนินธุรกิจ และมีความสำคัญ เนื่องจากการควบคุมความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ในขณะที่บริษัทฯ ไม่ได้เสียประโยชน์เนื่องจากมูลค่า ค่าเบี้ยประกันภัยเป็นราคาที่เหมาะสมและโดยทั่วไป
บริษัท ภัทรลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) <u>ลักษณะธุรกิจ</u> บริการให้เช่ารถยนต์ <u>ความสัมพันธ์</u> มีกรรมกร่วมกัน คือ นางนวลพรรณ ล่ำซำ	<u>เช่ารถยนต์เพื่อใช้ในธุรกิจ</u> บจก.นามู ไลฟ์ พลัส (บริษัทย่อย) มีการทำสัญญาเช่ารถเพื่อเป็น สวัสดิการให้แก่พนักงานขายราย เดือนทั้งหมดจำนวน 9 คัน และอัตรา ค่าเช่าคันละ 12,500 - 13,300 บาท ต่อเดือน โดยเริ่มเช่าตั้งแต่เดือน กันยายน 2559 และมีระยะเวลาตาม สัญญา 4 ปี ทั้งนี้ ได้มีการยกเลิกสัญญาเช่า รถยนต์ก่อนกำหนดจำนวน 4 คัน เนื่องจากไม่มีการใช้งาน - ค่าเช่า - ค่าธรรมเนียม - เจ้าหนี้ค่าเช่า	1.2 0.4 0.1	1.3 0.0 0.1	รายการค่าเช่ารถยนต์ดังกล่าวเป็นไปตาม นโยบายบริษัท เกี่ยวกับสวัสดิการของพนักงานขาย โดยในการพิจารณาเช่ารถยนต์ดังกล่าว บริษัทฯ ได้มี การคัดเลือกผู้ให้บริการตามนโยบายและหลักเกณฑ์ การคัดเลือกผู้ให้บริการของบริษัทฯ โดย บจก.ภัทร ลิสซิ่ง เป็นบริษัทให้เช่ารถยนต์ที่เป็นที่ยอมรับใน ตลาด มีความน่าเชื่อถือ ค่าเช่ามีอัตราที่ต่ำกว่าคู่ เทียบ และเงื่อนไขการชำระราคาเป็นไปตามปกติ ธุรกิจ ดังนั้น รายการดังกล่าวจึงมีความจำเป็นและ สมเหตุสมผล <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ:</u> รายการ ดังกล่าวมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล เป็น ประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งการเช่า รถยนต์ดังกล่าวเพื่อเป็นสวัสดิการให้แก่พนักงาน ขาย ช่วยอำนวยความสะดวกและเพิ่มความคล่องตัว ในการติดต่อกับลูกค้า อัตราค่าเช่าที่คิดระหว่างกัน เป็นอัตราราคาตลาด และเงื่อนไขการชำระราคา เป็นไปตามปกติธุรกิจ



บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ลักษณะธุรกิจ / ความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็น / ความสมเหตุสมผล / ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		2561	2560	
บริษัท เดอะ โฟร์ทีน จำกัด <u>ลักษณะธุรกิจ</u> ผู้แทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ไปยังช่องทางจำหน่ายต่างๆ ที่กลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ขายโดยตรง <u>ความสัมพันธ์</u> มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (98%) คือ นางสาวพรเพ็ญ สรวงเกษม เป็นคู่สมรสของ นายนิติโรจน์ มโนลภัย ซึ่งเป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ และเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นใน บจก.เดอะ โฟร์ทีน	<u>รายได้จากการขาย</u> บจก.เดอะ โฟร์ทีน เป็นหนึ่งในผู้แทนจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มบริษัทไปยังช่องทางจำหน่ายต่างๆ ที่กลุ่มบริษัทไม่ได้ขายโดยตรง โดย บจก. นามู โลฟ พัลส์ (บริษัทย่อย) ขายสินค้าให้ บจก.เดอะ โฟร์ทีน ในลักษณะขายขาดในราคาขายสุทธิ ภายหลังหักค่าตอบแทนในการกระจายสินค้า โดยบจก. นามู โลฟ พัลส์ เป็นผู้กำหนดราคาขายและกลยุทธ์ทางการตลาดที่บจก.เดอะ โฟร์ทีนขายให้แก่ลูกค้า ซึ่งบจก.นามู โลฟ พัลส์ จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายที่เกิดขึ้นตามจริง ราคาขายและค่าตอบแทนในการจำหน่ายสินค้าที่ขายให้แก่ บจก.เดอะ โฟร์ทีน เป็นไปตามสัญญา และมีอัตราและเงื่อนไขทางการค้าที่สามารถเทียบเคียงได้กับที่บจก. นามู โลฟ พัลส์ ให้แก่ผู้แทนจำหน่ายสินค้ารายอื่น			บจก.เดอะ โฟร์ทีน เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ที่มีส่วนสำคัญคิดเป็นประมาณร้อยละ 18.5 และร้อยละ 10.8 ของรายได้รวมก่อนหักส่วนลดในการกระจายสินค้าให้แก่กลุ่มบริษัท ในปี 2560 และ 2561 ตามลำดับ ซึ่งราคาซื้อขายระหว่างกัน เป็นไปตามราคามาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดไว้อย่างชัดเจน เพื่อขายให้กับผู้แทนจำหน่ายสินค้าทุกราย โดยบจก. เดอะ โฟร์ทีน ต้องจำหน่ายต่อตามราคาที่บริษัทฯ กำหนด นอกจากนี้ ค่าตอบแทนที่ให้แก่บจก.เดอะ โฟร์ทีน ในการจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทฯ เป็นไปตามสัญญา และมีอัตราและเงื่อนไขทางการค้าที่สามารถเทียบเคียงได้กับที่บจก.นามู โลฟ พัลส์ ให้แก่ผู้แทนจำหน่ายสินค้ารายอื่น อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีส่วนลดล่วงหน้าให้แก่ บจก. เดอะ โฟร์ทีน เพื่อให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายต่างๆ ที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งได้แก่ส่วนลดในการขายสินค้าของผู้แทนจำหน่าย การทำการตลาดเพื่อการค้าตามที่ได้รับความเห็นชอบ และเงินจูงใจของผู้แทนจำหน่ายตามผลสำเร็จของยอดขาย (KPI) เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ มีการชำระค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายต่างๆ ที่เกิดขึ้นจริงแก่ผู้จัดจำหน่ายรายอื่นเช่นเดียวกัน โดยบจก.เดอะ โฟร์ทีน ต้องส่งใบแจ้ง



บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ลักษณะธุรกิจ / ความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็น / ความสมเหตุสมผล / ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		2561	2560	
	- รายได้จากการขายสินค้าสุทธิ - ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย - ลูกหนี้การค้า - ค่าใช้จ่ายค้างจ่ายสำหรับ ค่าตอบแทนในการจำหน่ายสินค้า	138.2 23.9 5.3 1.0	317.8 21.9 50.1 4.8	รายการขายและยอดค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายต่างๆ ที่เกิดขึ้นจริงให้แก่บริษัทฯ เป็นรายเดือน ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายต่างๆ ที่เกิดขึ้นจริงจะถูกหักกลับกับ ส่วนลดล่วงหน้าดังกล่าว ดังนั้น รายการดังกล่าวจึงมีความจำเป็นและสมเหตุสมผล อย่างไรก็ดี เพื่อให้บริษัทฯ สามารถตรวจสอบความถูกต้องของยอดขายและสินค้าคงเหลือของ บจก.เดอะ โพรทีน ในวันที่ 9 เมษายน 2560 บจก. นามู ไลฟ์ พลัส และ บจก.เดอะ โพรทีน ได้เข้าทำบันทึกข้อตกลงเพื่อการตรวจสอบยอดสินค้าคงเหลือและยอดขาย นอกจากนี้ เพื่อลดสัดส่วนการกระจายสินค้าของบริษัทฯ ผ่าน บจก.เดอะ โพรทีน บริษัทฯ มีแผนที่จะให้ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายอื่นเข้ามาเป็นผู้กระจายสินค้าให้บริษัทฯ ในบางส่วนของอาณาเขตที่ บจก.เดอะ โพรทีน เป็นผู้รับผิดชอบ <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ:</u> รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล เป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดย บจก.เดอะ โพรทีน เป็นบริษัทที่มีความสามารถในการกระจายสินค้าของบริษัทฯ ไปยังช่องทางจำหน่ายต่างๆ ทั้งนี้ ราคาที่ซื้อขายระหว่างกัน เป็นไปตามราคามาตรฐานที่ บจก. นามู ไลฟ์ พลัส กำหนดไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ลักษณะธุรกิจ / ความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็น / ความสมเหตุสมผล / ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		2561	2560	
				ค่าตอบแทนที่ให้แก่บจก.เดอะ ไพร์ทิน ในการจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทฯ เป็นไปตามอัตราและเงื่อนไขทางการค้าที่สามารถเทียบเคียงได้กับที่บริษัทฯ ให้แก่ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายอื่น โดยมีค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายตามจริง ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบและเห็นด้วยกับการทำบันทึกข้อตกลงระหว่าง บจก.นามูไลฟ์ พลัส และบจก.เดอะ ไพร์ทิน ซึ่งเป็นการเพิ่มการตรวจสอบความถูกต้องของการขายสินค้าระหว่างบริษัทฯ และบจก. เดอะ ไพร์ทิน ให้มากขึ้น
กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ	<u>ซื้อขายสินค้าสวัสดิการพนักงาน</u> บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีนโยบายให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานสามารถซื้อสินค้าของบริษัทฯ ได้ในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาด ซึ่งเป็นไปตามนโยบาย เรื่อง สวัสดิการส่วนลดในการซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน โดยมีมาตรฐานและสิทธิจำกัดเป็นรายเดือน แบ่งตามตำแหน่งอย่างชัดเจน			รายการขายสินค้านี้ดังกล่าวเป็นไปตามนโยบายบริษัทฯ เกี่ยวกับสวัสดิการของพนักงานบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดมาตรฐานและสิทธิจำกัดต่อคนเป็นรายเดือน แบ่งตามตำแหน่งอย่างชัดเจน โดยให้อัตราส่วนลดที่เท่ากันแก่พนักงานทุกราย ทั้งนี้ การให้ส่วนลดแก่กรรมการและผู้บริหารบริษัทฯ ในการซื้อสินค้านั้น เพื่อให้กรรมการและผู้บริหารนำไปเป็นสินค้าทดลองใช้ให้แก่ลูกค้าหรือผู้บริโภคได้ นอกจากนี้ การให้ซื้อสินค้าในราคาสวัสดิการยังเป็นการช่วยเพิ่มขวัญกำลังใจ ความผูกพันต่อองค์กร และเป็นแรงจูงใจในการทำงานของพนักงาน ประกอบกับ



บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ลักษณะธุรกิจ / ความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่าของรายการ (ล้านบาท)		ความจำเป็น / ความสมเหตุสมผล / ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		2561	2560	
	- รายได้ - ลูกหนี้การค้า	0.5 0.0	1.2 0.0	ช่วยเพิ่มความผูกพันและความรู้ความเข้าใจของพนักงานต่อสินค้าของบริษัทฯ <u>ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ:</u> รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล เป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และมีความสำคัญเนื่องจากกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานบางส่วนงานต้องมีการนำสินค้าไปเป็นสินค้าทดลองให้แก่ลูกค้าหรือผู้บริโภคนอกจากนี้ ยังเป็นการตอบแทนกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ในขณะที่บริษัทฯ ไม่ได้เสียประโยชน์เนื่องจากราคาที่ขายเป็นราคาที่สูงกว่าต้นทุนการผลิตสินค้าของบริษัทฯ และจำนวนสินค้าที่ให้ซื้อต่อเดือนต่อคนมีการกำหนดปริมาณอย่างเหมาะสม

12.2 นโยบายและแนวโน้มนำการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

12.2.1 มาตรการหรือขั้นตอนในการอนุมัติให้เข้าทำรายการระหว่างกัน

ตามมติคณะกรรมการบริษัทได้มีการกำหนดมาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อยกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคตกับบริษัทฯ อาทิ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

ในการทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย บริษัทฯ จะปฏิบัติให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยรายการระหว่างกันในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (56-1) ด้วย ในการทำรายการดังกล่าว บริษัทฯ จะทำการตรวจสอบและดูแลธุรกรรมที่เกิดขึ้น โดยไม่มีผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ดังกล่าวมีส่วนในการตัดสินใจเกี่ยวกับรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้น

คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีขั้นตอนการอนุมัติรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกันอยู่ภายใต้กรอบจริยธรรมที่ดี ผ่านการกลั่นกรองจากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคำนึงถึงประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นหลัก และดูแลให้การปฏิบัติเป็นไปตามเกณฑ์ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนพิจารณาการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกันต่อสาธารณชนให้มีความถูกต้องและครบถ้วน

ในกรณีที่เป็นการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ และเป็นรายการที่อาจเกิดขึ้นต่อเนื่องในอนาคต บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดกรอบของรายการดังกล่าวซึ่งจะต้องมีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง และไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ และ/หรือสามารถแสดงให้เห็นได้ว่าการทำรายการดังกล่าวมีการกำหนดราคาหรือเงื่อนไขที่สมเหตุสมผลหรือเป็นธรรม และหากคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติกรอบการทำรายการข้างต้นเป็นหลักการทั่วไป ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ย่อมสามารถดำเนินการทำรายการที่มีลักษณะเป็นไปตามกรอบที่กำหนดไว้ไปได้ในทันทีโดยไม่ต้องนำรายการดังกล่าวเสนอขออนุมัติจากคณะกรรมการอีกครั้ง และบริษัทฯ จะจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อรายงานในที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการประชุมคณะกรรมการบริษัทในทุกไตรมาส เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่งหรือข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

หากมีการเข้าทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นธุรกรรมอื่น บริษัทฯ จะต้องเสนอคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของราคา รวมถึงความสมเหตุสมผลของรายการนั้นๆ ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันที่เกิดขึ้น บริษัทฯ จะจัดให้มีบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษ เช่น ผู้สอบบัญชี หรือผู้ประเมินราคาทรัพย์สินที่มีความเป็นอิสระเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวเพื่อประกอบการพิจารณาของคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้นแล้วแต่กรณี โดยที่ผู้ที่เกี่ยวข้อง



ขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือมีส่วนได้ส่วนเสียในการทำรายการจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการพิจารณาอนุมัติการทำรายการที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้มีความมั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวจะไม่เป็นการโยกย้าย หรือถ่ายเทผลประโยชน์ของบริษัท แต่เป็นการทำรายการที่ได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัท และผู้ถือหุ้นทุกรายเป็นสำคัญ

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของ บริษัทฯ รายงานประจำปี และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทฯ

12.2.2 นโยบายและแนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

ในกรณีที่มีการเข้าทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกันในอนาคต บริษัทฯ จะปฏิบัติให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การเข้าทำรายการดังกล่าวจะไม่เป็นการโยกย้าย หรือถ่ายเทผลประโยชน์ของบริษัท แต่เป็นการทำรายการที่ได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัท และผู้ถือหุ้นทุกรายเป็นสำคัญ

ในกรณีที่เป็นการรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ และเป็นรายการที่เกิดขึ้นต่อเนื่องในอนาคต บริษัทฯ จะกำหนดหลักเกณฑ์ และแนวทางในการปฏิบัติให้เป็นไปตามลักษณะการค้าโดยทั่วไป โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสม และยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และนำเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบให้ความเห็นและคณะกรรมการบริษัท เป็นผู้พิจารณาอนุมัติการรายการดังกล่าว

นอกจากนี้ หากมีการทำรายการระหว่างกัน หรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือมีการเปลี่ยนแปลงข้อตกลงและเงื่อนไขเกี่ยวกับธุรกรรมระหว่างกันกับผู้ถือหุ้นใหญ่ กรรมการ ผู้บริหารหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งหรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกันของบริษัท ธุรกรรมที่มีส่วนได้เสียจะไม่เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการในวาระที่เกี่ยวกับการพิจารณาการเข้าทำธุรกรรมดังกล่าว

12.2.3 มาตรการคุ้มครองผู้ลงทุน

เพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ลงทุน ในอนาคตถ้ามีรายการระหว่างกันของบริษัทฯ เกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทฯ จะจัดให้มีการนำเสนอรายการดังกล่าวผ่านที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทที่มีกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุม เพื่อสอบถามและให้ข้อคิดเห็นเพื่อให้รายการระหว่างกันเป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไป



ส่วนที่ 3

ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

เพื่อประกอบคำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน รวมถึงผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ผู้ลงทุนควรพิจารณาข้อมูลทางการเงินและงบการเงินรวมสำหรับรอบระยะเวลาบัญชี ประจำปี 2559 - 2561 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 - 2561 ที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินรวมดังกล่าว โดยมีรายละเอียดที่สำคัญ ดังนี้

13.1 สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชี

รอบระยะเวลาบัญชี	ผู้สอบบัญชี	สรุปรายงานการตรวจสอบ
ประจำปี 2559	นางสาวสมใจ คุณปสุต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4499 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับการเห็นชอบ จากสำนักงาน กสท.	ผู้สอบบัญชีให้ความเห็นไว้ในรายงานผู้สอบบัญชีอย่างไม่มี เงื่อนไขว่างบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุด วันเดียวกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และเฉพาะของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงาน ทางการเงิน
ประจำปี 2560	นางสาวสมใจ คุณปสุต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4499 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับการเห็นชอบ จากสำนักงาน กสท.	ผู้สอบบัญชีให้ความเห็นไว้ในรายงานผู้สอบบัญชีอย่างไม่มี เงื่อนไขว่างบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุด วันเดียวกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และเฉพาะของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงาน ทางการเงิน
ประจำปี 2561	นายวีระชัย รัตนจรัสกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4323 บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับการเห็นชอบ จากสำนักงาน กสท.	ผู้สอบบัญชีให้ความเห็นไว้ในรายงานผู้สอบบัญชีอย่างไม่มี เงื่อนไขว่างบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุด วันเดียวกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และเฉพาะของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงาน ทางการเงิน



13.2 สรุปข้อมูลตามงบการเงินรวมและอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

13.2.1 งบแสดงฐานะการเงินรวม

	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	41.54	5.36	4,388.52	80.37	1,774.48	33.81
เงินลงทุนชั่วคราว	-	-	-	-	2,399.56	45.72
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	196.92	25.39	429.18	7.86	265.89	5.07
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-	-	-	-
สินค้าคงเหลือ	263.65	34.00	291.68	5.34	391.58	7.46
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	10.75	1.39	13.16	0.24	5.10	0.10
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	512.86	66.14	5,122.54	93.81	4,836.62	92.16
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากสถาบันการเงินที่มีข้อจำกัดในการเบิกใช้	3.25	0.42	35.27	0.65	20.27	0.39
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	245.14	31.61	278.56	5.10	274.22	5.23
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	7.71	0.99	16.50	0.30	108.83	2.07
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	2.29	0.30	7.34	0.13	6.53	0.12
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	4.21	0.54	0.27	0.01	1.72	0.03
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	262.60	33.86	337.95	6.19	411.58	7.84
รวมสินทรัพย์	775.46	100.00	5,460.49	100.00	5,248.20	100.00
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	72.82	9.39	267.14	4.89	-	-
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	170.74	22.02	309.28	5.66	156.90	2.99
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-	-	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	27.40	3.53	18.77	0.34	29.49	0.56
เงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่จัดเป็นหนี้สินหมุนเวียน	51.52	6.64	-	-	-	-
หนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อและสัญญาเช่าทางการเงินส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	1.45	0.19	1.45	0.03	0.99	0.02
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	27.27	3.52	20.05	0.37	4.23	0.08
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1.97	0.25	0.50	0.01	2.85	0.05
รวมหนี้สินหมุนเวียน	353.17	45.54	617.20	11.30	194.47	3.71

	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะยาว – สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	44.01	5.68	49.42	0.91	61.70	1.18
หนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อและสัญญาเช่าทางการเงิน – สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	1.68	0.22	3.21	0.06	2.21	0.04
สำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	1.65	0.21	4.17	0.08	7.10	0.14
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	47.34	6.11	56.80	1.04	71.01	1.35
รวมหนี้สิน	400.51	51.65	674.00	12.34	265.48	5.06
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	225.00	29.02	318.00	5.82	318.00	6.06
ทุนออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	225.00	29.02	316.00	5.79	317.89	6.06
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	47.66	6.15	4,347.92	79.63	4,399.86	83.84
ส่วนทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์กำไรสะสม	-	-	0.12	0.00	-	-
จัดสรรแล้ว-สำรองตามกฎหมาย	22.50	2.90	31.80	0.58	31.80	0.61
ยังไม่ได้จัดสรร	111.63	14.40	122.49	2.24	237.54	4.53
ส่วนต่ำกว่าทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อย	(31.84)	(4.11)	(31.84)	(0.58)	(31.84)	(0.61)
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	-	-	-	-	2.00	0.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	374.95	48.35	4,786.49	87.66	4,957.25	94.46
ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	-	-	-	-	25.47	0.49
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	374.95	48.35	4,786.49	87.66	4,982.72	94.94
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	775.46	100.00	5,460.49	100.00	5,248.20	100.00



13.2.2 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม

	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้						
รายได้จากการขาย	1,236.85	99.73	1,674.44	99.41	1,249.63	95.83
รายได้อื่น	3.33	0.27	9.94	0.59	54.35	4.17
รวมรายได้	1,240.18	100.0	1,684.38	100.00	1,303.98	100.00
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนขาย	(374.82)	(30.22)	(543.32)	(32.25)	(412.35)	(31.63)
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(354.47)	(28.58)	(580.91)	(34.49)	(510.50)	(39.15)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(87.12)	(7.02)	(135.00)	(8.01)	(158.73)	(12.17)
รวมค่าใช้จ่าย	(816.41)	(65.8)	1,259.23	(74.76)	(1,081.58)	(82.95)
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและ ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	423.78	34.17	425.15	25.24	222.40	17.05
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	(5.82)	(0.47)	(11.97)	(0.71)	(9.49)	(0.73)
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	417.96	33.70	413.18	24.53	212.91	16.33
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(82.76)	(6.67)	(62.12)	(3.69)	(28.42)	(2.18)
กำไรขาดทุนสำหรับปี/งวด	335.20	27.03	351.06	20.84	184.49	14.15
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น:						
รายการที่จะไม่ถูกบันทึกในส่วนของการกำไรหรือ ขาดทุนในภายหลัง						
ผลขาดทุนจากการประมาณการตามหลัก คณิตศาสตร์ประกันภัย		(0.64)		(0.19)		-
หัก: ผลกระทบของภาษีเงินได้		0.13		0.04		-
ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่า หน่วยงานต่างประเทศ		-		-		1.67
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี/งวด		(0.51)		(0.15)		1.67
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี/งวด		334.68		350.91		186.16
การแบ่งปันกำไรขาดทุน						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่		328.00		351.06		181.41
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		7.19		-		3.08
กำไรขาดทุนสำหรับปี/งวด		335.19		351.06		184.49



	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การแบ่งปันกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม						
ส่วนที่เป็นของบริษัทฯ		327.49		350.91		183.41
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม ของบริษัทย่อย		7.19		-		2.75
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี/งวด		334.68		350.91		186.16
กำไรต่อหุ้นชั้นพื้นฐานปรับปรุงมูลค่าที่ตราไว้						
กำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ (ปรับปรุง) ^{2/} (บาทต่อหุ้น)		2.34		1.50		0.57
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (ปรับปรุง) ^{2/} (หุ้น)		139,927,595		234,279,452		317,411,896
มูลค่าที่ตราไว้ (ปรับปรุง) ^{2/} (บาทต่อหุ้น)		1.00		1.00		1.00

13.2.3 งบกระแสเงินสดรวม

	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
	(หน่วย: ล้านบาท)		
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไรสำหรับปี	335.19	351.06	184.49
รายการปรับกระทบยอดกำไรเป็นเงินสดรับ (จ่าย) จากกิจกรรมดำเนินงาน			
ภาษีเงินได้	82.76	62.12	28.42
ต้นทุนทางการเงิน	5.82	11.97	9.50
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	16.94	26.33	32.12
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	0.94	2.34	2.92
ขาดทุน (กำไร) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	0.92	(0.92)	(1.44)
รายการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	-	0.12	0.07
กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรม	-	-	(1.76)
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนชั่วคราว	-	-	(4.66)
กำไรจากการต่อรองราคาซื้อ	-	-	(2.16)
หนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ	-	0.21	0.95
ขาดทุนจากการปรับมูลค่าสินค้า	0.61	5.69	4.66
กำไรจากการจำหน่ายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(0.16)	(1.66)	-
ตัดจำหน่ายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	0.33	1.92	0.05
ดอกเบี้ยรับ	(1.40)	(1.31)	(48.14)



	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
	(หน่วย: ล้านบาท)		
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	441.95	457.87	205.02
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	(11.16)	(232.47)	167.89
สินค้าคงเหลือ	(158.29)	(33.72)	(99.35)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	0.69	(2.41)	8.05
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(3.63)	3.93	(1.45)
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	41.24	129.46	(148.87)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(0.73)	8.61	2.35
เงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	310.07	331.27	133.64
จ่ายดอกเบี้ย	(5.82)	-	-
จ่ายผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	(1.62)	-	-
จ่ายภาษีเงินได้	(83.89)	(74.35)	(45.09)
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	218.74	256.92	88.55
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
การเปลี่ยนแปลงในเงินฝากสถาบันการเงินที่มีข้อจำกัดในการเบิกใช้	-	(32.02)	15.00
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน (เพิ่มขึ้น) ลดลง	1.60	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อกลุ่มสินทรัพย์	-	-	(94.89)
เงินสดรับจากการเปลี่ยนแปลงส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	22.72
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนชั่วคราว	-	-	(5,057.80)
เงินสดรับจากการขายเงินลงทุนชั่วคราว	-	-	2,664.67
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(114.81)	(58.82)	(28.80)
เงินสดรับจากการขายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	3.18	3.32	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(5.36)	(10.09)	(2.87)
ดอกเบี้ยรับ	1.41	1.30	44.55
เงินสดสุทธิใช้ในกิจกรรมลงทุน	(113.98)	(96.31)	(2,437.42)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดรับจากการออกหุ้นทุน	214.62	4,391.26	-
เงินสดรับจากหุ้นทุนออกให้ตามสิทธิ	-	-	53.65
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้น	72.25	194.89	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะสั้น	-	-	(267.14)
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกันเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(68.32)	-	-
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาว	137.64	76.15	49.90
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะยาว	(73.23)	(130.88)	(26.90)

	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
(หน่วย: ล้านบาท)			
เงินสดที่ผู้เช่าจ่ายเพื่อลดจำนวนหนี้สินซึ่งเกิดขึ้นจากสัญญาเช่าการเงิน	(3.24)	(2.05)	(1.67)
จ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นของบริษัท	(416.82)	(330.75)	(65.93)
ดอกเบี้ยจ่าย	-	(12.25)	(9.30)
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(137.13)	4,186.37	(267.39)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิก่อนผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยน	(32.37)	4,346.97	(2,616.26)
ผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยน	-	-	2.22
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	(32.37)	4,346.97	(2,614.04)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี/งวด	73.91	41.55	4,388.52
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี/งวด	41.54	4,388.52	1,774.48
ข้อมูลกระแสเงินสดเปิดเผยเพิ่มเติม			
ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ที่ซื้อระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561			
ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ที่เพิ่มขึ้นในระหว่างปี	123.33	62.03	25.47
การเปลี่ยนแปลงในเจ้าหนี้ค่าซื้อที่ดินอาคารและอุปกรณ์	0.46	(3.21)	3.33
ยอดซื้อสุทธิที่ดินอาคารและอุปกรณ์ที่จ่ายเป็นเงินสด	123.79	58.82	28.80

13.2.4 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญสำหรับงบการเงินรวม

	หน่วย	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	1.5	8.3	24.9
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.6	7.8	10.3
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	0.7	0.5	0.2
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	6.6	5.6	3.9
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	54.2	64.3	93.4
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	9.0	7.8	3.5
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	40.0	46.4	101.4
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	4.5	4.8	4.8
ระยะเวลารับชำระหนี้	วัน	79.9	75.9	75.5
วงจรกระแสเงินสด (Cash Cycle)	วัน	14.4	34.9	119.3
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น	ร้อยละ	68.8	68.1	67.0
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	ร้อยละ	35.0	24.8	13.4
อัตรากำไรอื่น	ร้อยละ	0.3	0.6	4.2

หน่วย	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (ต่อ)			
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร	ร้อยละ 52.0	57.7	39.8
อัตรากำไรสุทธิ	ร้อยละ 27.8	20.8	14.1
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	ร้อยละ 108.6	13.6	3.7
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	ร้อยละ 51.4	11.3	3.5
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	ร้อยละ 182.3	144.1	78.4
อัตราภาระหมุนของสินทรัพย์	เท่า 1.8	0.5	0.2
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า 1.1	0.1	0.05
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (interest bearing debt) ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า 0.4	0.1	0.02
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า 53.8	27.1	14.4
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (cash basis)	เท่า 0.3	0.4	0.7
อัตราการจ่ายเงินปันผล	ร้อยละ 124.4	94.2	35.7

14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

ผลการดำเนินงาน

รายได้จากการขาย

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 รายได้จากการขายของบริษัทฯ เท่ากับ 1,674.44 ล้านบาท และ 1,249.63 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 25.37 โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้จากการขายต่างประเทศที่ลดลงร้อยละ 46.03 เมื่อเทียบกับรอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลจากการชะลอการส่งสินค้าหลังจากได้รับใบอนุญาตจากองค์การอาหารและยาแห่งประเทศจีน (CFDA) เมื่อต้นปี 2561 ซึ่งทำให้บริษัทฯ ต้องทำการปรับรูปแบบบรรจุภัณฑ์ดังกล่าวให้เป็นไปตามใบอนุญาตที่ได้รับ และการปรับโครงสร้างการขายสำหรับผู้กระจายสินค้าในประเทศจีนเพื่อให้รองรับการขยายธุรกิจในอนาคต ทั้งนี้ ในระหว่างปีประเทศจีนยังมีการเปลี่ยนแปลงเรื่องกฎเกณฑ์การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศที่ส่งผลกระทบต่อส่งออกของบริษัทฯ จากเหตุดังกล่าวจึงส่งผลให้รายได้จากการขายต่างประเทศลดลงโดยเฉพาะรายได้จากประเทศจีนที่ไม่เป็นไปตามที่คาด อย่างไรก็ตาม เมื่อเดือนกันยายน 2561 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจเข้าไปในประเทศฟิลิปปินส์ เพื่อขยายฐานลูกค้าและกระจายความเสี่ยงของรายได้จากการขายต่างประเทศและลดความเสี่ยงการพึ่งพิงจากการขายในประเทศจีน

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้รับผลกระทบจากชาวผู้ผลิตสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานและการปิดตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์บำรุงผิวที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทยตั้งแต่เดือนเมษายนที่ผ่านมา ทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ บางส่วนสูญเสียช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่สำคัญและชะลอการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ และในปีที่ผ่านมามีหลายเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยทำให้นักท่องเที่ยวเดินทางมาประเทศไทยน้อยลงโดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวจีนที่ถือเป็นกลุ่มลูกค้าสำคัญของบริษัทฯ จากผลกระทบดังกล่าวส่งผลทำให้รายได้จากการขายสินค้าในประเทศปี 2561 ลดลงร้อยละ 16.69 เมื่อเทียบกับปีก่อน บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าวและได้ดำเนินการปรับกลยุทธ์และแผนการตลาดตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2561 เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเดิมที่ได้รับผลกระทบและเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ โดยรายได้จากการขายสินค้าในประเทศสำหรับรอบระยะเวลาสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 เท่ากับ 380.39 ล้านบาท และ 216.71 ล้านบาทตามลำดับ ลดลงในอัตราร้อยละ 43.03 อย่างไรก็ตาม หากพิจารณารายได้จากการขายสินค้าในประเทศสำหรับรอบระยะเวลาสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2561 และ รอบระยะเวลาสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 รายได้เท่ากับ 207.86 ล้านบาท และ 216.71 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.26 ซึ่งจะเห็นได้ว่าแนวโน้มรายได้จากการขายสินค้าในประเทศในไตรมาส 4 ปี 2561 มีแนวโน้มดีขึ้นจากไตรมาส 3 ปี 2561 ที่ผ่านมา

รายได้ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์พบว่าหลายกลุ่มผลิตภัณฑ์มีรายได้ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้จากการขายของบริษัทฯ ที่ปรับตัวลดลงโดยเฉพาะรายได้จากการขายต่างประเทศ ยกเว้นรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้าและชุดของขวัญ ที่เติบโตขึ้นคิดเป็นอัตราร้อยละ 89.47 และ 36.25 ตามลำดับ เป็นผลจากการที่บริษัทฯ จัดโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าและจัดกิฟท์เซตเพื่อจำหน่าย โดยเน้นจับกลุ่มนักท่องเที่ยวและจำหน่ายในช่องทางร้านค้าปลอดภาษี (Duty Free Shop) และเมื่อช่วงเดือนกันยายน 2561 บริษัทฯ ได้เริ่มโปรโมทสินค้าในประเทศฟิลิปปินส์ โดยผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมในประเทศฟิลิปปินส์คือสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้าส่งผลให้รายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้าสำหรับรอบระยะเวลาสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 เท่ากับ 71.84 ล้านบาท หรือเติบโตขึ้นร้อยละ 520.38 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ตาราง 1: รายได้จากการขายแยกตามสายผลิตภัณฑ์สำหรับรอบระยะเวลาสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม (YoY)

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	งบการเงินรวม				เปลี่ยนแปลง เพิ่มขึ้น/(ลดลง)	
	สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2560		2561			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายรวม						
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้ เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ						
1) ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า	330.93	78.66	156.89	56.58	(174.04)	(52.59)
2) ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกาย	18.38	4.37	5.18	1.87	(13.20)	(71.82)
3) ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า	11.58	2.75	71.84	25.91	60.26	520.38
4) ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวกาย	40.03	9.51	18.29	6.60	(21.74)	(54.31)
5) ผลิตภัณฑ์ครีมกันแดด	15.12	3.59	7.93	2.86	(7.19)	(47.55)
6) ชุดของขวัญ	14.48	3.44	13.99	5.04	(0.49)	(3.38)
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้ เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ - รวม	430.52	102.32	274.12	98.86	(156.40)	(36.33)
หัก ส่วนลด	(12.52)	(2.97)	(7.86)	(2.84)	4.66	(37.22)
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของ บริษัทฯ - สุทธิ	418.00	99.35	266.26	96.02	(151.74)	(36.30)
รายได้อื่น ¹	2.73	0.65	11.05	3.98	8.32	304.76
รวม	420.73	100.00	277.31	100.00	(143.42)	(34.09)

หมายเหตุ: ¹ รายได้อื่นโดยหลักได้แก่ ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการให้บริการ

ตาราง 2: รายได้จากการขายแยกตามสายผลิตภัณฑ์สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม (YoY)

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	งบการเงินรวม				เปลี่ยนแปลง เพิ่มขึ้น/(ลดลง)	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2560		2561			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายรวม						
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้ เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ						
1) ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า	1,327.47	78.81	894.78	68.62	(432.69)	(32.60)
2) ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกาย	60.00	3.56	39.40	3.02	(20.60)	(34.33)
3) ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า	71.88	4.27	136.19	10.44	64.31	89.47
4) ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวกาย	134.42	7.98	98.43	7.55	(35.99)	(26.77)
5) ผลิตภัณฑ์ครีมกันแดด	65.14	3.87	32.12	2.46	(33.02)	(50.69)
6) ชุดของขวัญ	54.21	3.22	73.86	5.67	19.65	36.25
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้ เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ - รวม	1,713.12	101.71	1,274.78	97.76	(438.34)	(25.59)
หัก ส่วนลด	(38.68)	(2.30)	(25.15)	(1.93)	13.53	(34.98)
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของ บริษัทฯ - สุทธิ	1,674.44	99.41	1,249.63	95.83	(424.81)	(25.37)
รายได้อื่น¹	9.94	0.59	54.35	4.17	44.41	446.78
รวม	1,684.38	100.00	1,303.98	100.00	(380.40)	(22.58)

หมายเหตุ: ¹ รายได้อื่นโดยหลักได้แก่ ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการให้บริการ



ตาราง 3: รายได้จากการขายแบ่งตามสถานที่สำหรับรอบระยะเวลาสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน และ 31 ธันวาคม 2561 (QoQ)

รายได้จากการขาย แบ่งตามสถานที่	งบการเงินรวม				เปลี่ยนแปลง เพิ่มขึ้น/(ลดลง)	
	สำหรับงวดสามเดือน					
	สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2561		สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายรวม						
1. รายได้จากการขาย ภายในประเทศรวม	207.86	79.64	216.71	78.15	8.85	4.26
2. รายได้จากการขาย ต่างประเทศรวม	41.94	16.07	49.55	17.87	7.61	18.15
รายได้จากการขายรวม	249.80	95.71	266.26	96.02	16.47	6.59
รายได้อื่น ¹	11.21	4.29	11.05	3.98	(0.16)	(1.43)
รวม	261.01	100.00	277.31	100.00	16.31	6.25

หมายเหตุ: ¹ รายได้อื่นโดยหลักได้แก่ ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการให้บริการ

ตาราง 4: รายได้จากการขายแบ่งตามสถานที่สำหรับรอบระยะเวลาสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม (YoY)

รายได้จากการขาย แบ่งตามสถานที่	งบการเงินรวม				เปลี่ยนแปลง เพิ่มขึ้น/(ลดลง)	
	สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2560		2561			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายรวม						
1. รายได้จากการขาย ภายในประเทศรวม	380.39	90.41	216.71	78.15	(163.68)	(43.03)
2. รายได้จากการขาย ต่างประเทศรวม	37.61	8.94	49.55	17.87	11.94	31.75
รายได้จากการขายรวม	418.00	99.35	266.26	96.02	(151.74)	(36.30)
รายได้อื่น ¹	2.73	0.65	11.05	3.98	8.32	304.76
รวม	420.73	100.00	277.31	100.00	(143.42)	(34.09)

หมายเหตุ: ¹ รายได้อื่นโดยหลักได้แก่ ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการให้บริการ



ตาราง 5: รายได้จากการขายแบ่งตามสถานที่สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม (YoY)

รายได้จากการขาย แบ่งตามสถานที่	งบการเงินรวม				เปลี่ยนแปลง เพิ่มขึ้น/(ลดลง)	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2560		2561			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<u>รายได้จากการขายรวม</u>						
1. รายได้จากการขาย ภายในประเทศรวม	1,178.91	69.99	982.18	75.32	(196.73)	(16.69)
2. รายได้จากการขาย ต่างประเทศรวม	495.53	29.42	267.45	20.51	(228.08)	(46.03)
รายได้จากการขายรวม	1,674.44	99.41	1,249.63	95.83	(424.81)	(25.37)
รายได้อื่น ¹	9.94	0.59	54.35	4.17	44.41	446.78
รวม	1,684.38	100.00	1,303.98	100.00	(380.40)	(22.58)

หมายเหตุ : ¹รายได้อื่นโดยหลักได้แก่ ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการให้บริการ

ต้นทุนขาย

ต้นทุนขายสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 เท่ากับ 543.32 ล้านบาท และ 412.35 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราราคาต่อร้อยละ 24.11 ในขณะที่อัตราส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขาย เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากร้อยละ 32.45 เป็นร้อยละ 33.00 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการปรับลดกำลังการผลิตให้สอดคล้องกับการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือที่ซ้าลงซึ่งเป็นผลจากรายได้การขายสินค้าที่ชะลอตัว การปรับลดกำลังการผลิตจะส่งผลต่อการปันส่วนต้นทุนคงที่ที่ทำให้ต้นทุนสินค้าที่ผลิตสูงขึ้นเล็กน้อย นอกจากนี้อัตราส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นนั้นแปรผันตามสัดส่วนการขายของกลุ่มผลิตภัณฑ์



ตาราง 6: ต้นทุนขายแบ่งตามประเภทของค่าใช้จ่ายสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม (YoY)

ต้นทุนขาย	งบการเงินรวม				เปลี่ยนแปลง เพิ่มขึ้น/(ลดลง)	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2560		2561			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
วัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์	450.98	83.00	328.65	79.70	(122.33)	(27.13)
เงินเดือนและค่าจ้าง	51.34	9.45	37.24	9.03	(14.10)	(27.46)
ค่าเสื่อมราคาของโรงงานและ เครื่องจักร	15.40	2.83	17.53	4.25	2.13	13.83
ค่าพาหนะขนส่งและเดินทาง	1.54	0.28	1.94	0.47	0.40	25.97
ต้นทุนขายอื่น ¹	24.06	4.43	26.99	6.55	2.93	12.18
รวมต้นทุนขาย	543.32	100.00	412.35	100.00	(130.97)	(24.11)
อัตราส่วนต้นทุนขายต่อรายได้ จากการขาย (ร้อยละ)	32.45		33.00			
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	67.55		67.00			

หมายเหตุ : ¹ ต้นทุนขายอื่นๆ โดยหลักได้แก่ ค่าเช่าพื้นที่คลังสินค้า ค่าสาธารณูปโภค และค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการผลิต เป็นต้น

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 1,131.12 ล้านบาท และ 837.28 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 67.55 และร้อยละ 67.00 ตามลำดับ โดยอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ลดลงเล็กน้อยโดยหลักเป็นผลมาจากต้นทุนขายที่ปรับตัวขึ้นเล็กน้อยซึ่งเป็นผลมาจากการปรับแผนการผลิตสินค้าและสัดส่วนการขายของกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนไป

ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 เท่ากับ 580.91 ล้านบาท และ 510.49 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 12.12 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เห็นได้ว่าบริษัทฯ สามารถปรับค่าใช้จ่ายการขายลดลงจากปีก่อนค่อนข้างมากเพื่อให้เหมาะสมตามการชะลอตัวของรายได้ อย่างไรก็ตามการปรับค่าใช้จ่ายในการขายบางส่วนไม่สามารถปรับได้ทั้งที่ตามการชะลอตัวของรายได้ เนื่องจากมีระยะเวลาที่บริษัทฯ ต้องตกลงแผนล่วงหน้า (Lead time) เช่นค่าใช้จ่ายโฆษณาตามสื่อต่างๆ ส่งผลให้เมื่อเทียบอัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้จากการขาย มีอัตราเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจากร้อยละ 34.69 เป็น ร้อยละ 40.85 เนื่องจากบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เปิดตัวในเดือนตุลาคมที่ผ่านมา



ตาราง 7: ค่าใช้จ่ายในการขายแบ่งตามประเภทของค่าใช้จ่ายสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม (YoY)

ค่าใช้จ่ายในการขาย	งบการเงินรวม				เปลี่ยนแปลง เพิ่มขึ้น/(ลดลง)	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2560		2561			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายการโฆษณาและ						
ค่าส่งเสริมการขาย	511.29	88.02	455.66	89.26	(55.63)	(10.88)
ค่าใช้จ่ายพนักงานขาย	35.01	6.03	22.99	4.50	(12.02)	(34.33)
ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง	14.02	2.41	6.46	1.27	(7.56)	(53.92)
ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ ⁽¹⁾	20.59	3.54	25.38	4.97	4.79	23.26
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย	580.91	100.00	510.49	100.00	(70.42)	(12.12)
อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขาย						
ต่อรายได้จากการขาย (ร้อยละ)	34.69		40.85			

หมายเหตุ : ¹ ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ โดยหลักได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการวิจัยการตลาด และค่าเช่าพื้นที่สาขาร้านค้าของบริษัทฯ เป็นต้น

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 เท่ากับ 135.00 ล้านบาทและ 158.73 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.58 ซึ่งโดยหลักมาจากค่าใช้จ่ายพนักงานสำนักงาน ค่าใช้จ่ายสำนักงานและเบ็ดเตล็ดและค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินและค่าตัดจำหน่าย เพื่อรองรับปริมาณงานและหน่วยงานที่เพิ่มขึ้นจากการขยายธุรกิจของบริษัทฯ

ตาราง 8: ค่าใช้จ่ายบริหารแบ่งตามประเภทของค่าใช้จ่ายสำหรับปีเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม (YoY)

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	งบการเงินรวม				เปลี่ยนแปลง เพิ่มขึ้น/(ลดลง)	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2560		2561			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายพนักงานสำนักงาน	83.73	62.02	100.08	63.05	16.35	19.53
ค่าใช้จ่ายสำนักงานและเบ็ดเตล็ด	21.42	15.87	23.13	14.57	1.71	7.98
ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินและค่าตัดจำหน่าย	10.93	8.10	14.60	9.20	3.67	33.58
ภาษีและค่าบริการอื่นๆ	15.88	11.76	13.02	8.20	(2.86)	(18.01)
ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ ¹	3.04	2.25	7.90	4.98	4.86	159.78
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	135.00	100.00	158.73	100.00	23.73	17.58
อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวม (ร้อยละ)	8.01		12.17			

หมายเหตุ : ¹ ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ โดยหลักได้แก่ค่าตัดจำหน่ายสินค้าเสื่อมสภาพ ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ และค่าเผื่อและค่าตัดจำหน่ายหนี้สงสัยจะสูญ



กำไรสุทธิ

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 เท่ากับ 351.06 ล้านบาท และ 184.49 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 47.45 และอัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ ลดลงจากร้อยละ 20.84 เป็นร้อยละ 14.15 อัตรากำไรสุทธิที่ลดลงมีสาเหตุหลักมาจากรายได้จากการขายที่ลดลงโดยเฉพาะรายได้จากการขายต่างประเทศ อัตราส่งต้นทุนขายที่ปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อยจากการปรับแผนการผลิต และค่าใช้จ่ายการบริหารที่ปรับเพิ่มขึ้นจากรอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อน

ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 5,248.20 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปีก่อน คิดเป็นร้อยละ 3.89 โดยสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ โดยหลักประกอบด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น สินค้าคงเหลือ และที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สินทรัพย์รวมลดลงโดยหลักเกิดจากรายการเงินสดซึ่งเป็นผลมาจากรายการเงินสดใช้ไปในการดำเนินงาน เพื่อให้ได้มาซึ่งสินทรัพย์อื่น เช่น สินค้าคงเหลือที่เพิ่มขึ้น หรือการชำระหนี้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

หนี้สินรวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมเท่ากับ 265.48 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปีก่อน คิดเป็นร้อยละ 60.01 หนี้สินรวมที่ลดลงโดยเกิดจาก การชำระเงินคืนกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นที่ลดลง

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเท่ากับ 4,982.72 ล้านบาท โดยส่วนของผู้ถือหุ้นที่เพิ่มขึ้นเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 4.10 มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของกำไรสะสมตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ



การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทฯ ได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้วและด้วยความระมัดระวัง บริษัทฯ ขอรับรองว่าข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทฯ ขอรับรองว่า

1.งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแล้ว

2.บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

3.บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทฯ ได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ แล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทฯ ได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทฯ ได้มอบหมายให้ นางพีระวรรณ มาตรงามเมือง เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของนางพีระวรรณ มาตรงามเมือง กำกับไว้ บริษัทฯ จะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทฯ ได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

ผู้มีอำนาจลงนาม

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
1. นายสรวิทย์ พรพัฒน์รักษ์	กรรมการผู้มีอำนาจ
2. นายปิยวัชร ราชพลสิทธิ์	กรรมการผู้มีอำนาจ

ลายมือชื่อ

ผู้รับมอบอำนาจ

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
นางพีระวรรณ มาตรงามเมือง	เลขานุการบริษัท

ลายมือชื่อ

เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับการกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท

รายชื่อกรรมการ ผู้บริหารที่ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีดังนี้

1. พลตำรวจเอกชัชวาลย์ สุขสมจิตร์	
ตำแหน่งในบริษัทฯ	ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ
อายุ	63 ปี
สัญชาติ	ไทย
การศึกษา	ปริญญาโท รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาตรี รัฐประศาสนศาสตรบัณฑิต โรงเรียนนายร้อยตำรวจ
ประวัติการอบรม	- Directors Accreditation Program (DAP) 122/2015 - Role of the Chairman Program (RCP) 39/2016 - Ethical Leadership Program (ELP) 10/2017 - Board Matters and Trends (BMT) 6/2018 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
การถือหลักทรัพย์ "DDD"	- ไม่มี -
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น	2559 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
บริษัทจดทะเบียน	2559 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการบริษัท, บมจ. เจนเนอราลี่ประกันภัย
	2559 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการบริษัท, บมจ. เจนเนอราลี่ประกันชีวิต
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่	2557 - ปัจจุบัน สมาชิก, สภานิติบัญญัติแห่งชาติ
บริษัทจดทะเบียน	
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	- ไม่มี -
การเข้าร่วมประชุมในปี 2561	- การประชุมคณะกรรมการบริษัท 7 / 8 ครั้ง - การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 1 / 1 ครั้ง
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ	13 มิถุนายน 2559

2. ดร.สราวุฒิ พรพัฒน์รักษ์	
ตำแหน่งในบริษัทฯ	รองประธานกรรมการบริษัท กรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รักษาการประธานเจ้าหน้าที่สายงานปฏิบัติการและสายงาน พาณิชย์ และกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
อายุ	41 ปี
สัญชาติ	ไทย



การศึกษา	<u>ปริญญาเอก บริหารธุรกิจ (ภาคภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยรามคำแหง</u> <u>ปริญญาโท การจัดการและพัฒนองค์กร (ภาคภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ</u> <u>ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ เอกโฆษณา (ภาคภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ</u>	
ประวัติการอบรม	- Directors Certification Program (DCP) 215/2016 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	
การถือหลักทรัพย์ "DDD"	ร้อยละ 56.48	
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	พี่ชายของคู่สมรส นางสาวเสาวคนธ์ แหยมเจริญ	
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็นบริษัทจดทะเบียน	2553 - ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการ กรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน	2561 - ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. ดู เดย์ ดรีม เทรดิง
	2561 - ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. ดู เดย์ ดรีม โฮลดิ้ง
	2561 - ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. สกิน เมค สไมล์
	2560 - ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. ดู อินฟินิตี ดรีม
	2558 - ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. นามู ไลฟ์ พลัส
	2546 - ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. คัลเลอร์ เทรนด์
	2546 - ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. โอเวอร์ ไดรฟ์ (ประเทศไทย)
	2543 - ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. พีเอ็ม เคมีคัล
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	- ไม่มี -	
การเข้าร่วมประชุมในปี 2561	- การประชุมคณะกรรมการบริษัท 8 / 8 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง 3 / 3 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการบริหาร 11 / 11 ครั้ง - การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 1 / 1 ครั้ง	
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ	1 กันยายน 2553	

3. นายกฤษ ฟอร์ด

ตำแหน่งในบริษัทฯ	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง	
อายุ	69 ปี	
สัญชาติ	ไทย	
การศึกษา	<u>ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์</u> <u>ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์</u>	
ประวัติการอบรม	- Audit Committee Seminar: Get Ready for the Year End โดยสภาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์ - Directors Certification Program (DCP) 149/2011 - Diploma Examination Exam (EXAM) 32/2012	

		- Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL) 9/2017
		โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
การถือหลักทรัพย์ “DDD”	ร้อยละ 0.01	
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -	
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น บริษัทจดทะเบียน	2559 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ และประธาน กรรมการบริหารความเสี่ยง, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
	2559 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ, บมจ. เจ้าพระยามหานคร
	2559 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ, บมจ. ธนาคารแห่งประเทศไทย (ไทย)
	2555 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง, บมจ. ไทยวาโก้
	2554 – 2559	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการบริหารความเสี่ยง, บมจ. ทรูปลูกพันธ์
	2556 – 2559	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ, บมจ. สหพัฒน์อินเตอร์โฮลดิ้ง
	2555 – 2559	กรรมการอิสระ ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ และประธาน กรรมการบริหารความเสี่ยง, บมจ. ไทรีเซนไทย เอเยนต์ชีส์
	2553 – 2558	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ, บมจ. พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่ บริษัทจดทะเบียน	2552 – 2556	ที่ปรึกษากรรมการผู้จัดการใหญ่, บจก. บุญรอดบริวเวอรี่
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	- ไม่มี -	
การเข้าร่วมประชุมในปี 2561	-	การประชุมคณะกรรมการบริษัท 8 / 8 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ 8 / 8 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง 3 / 3 ครั้ง - การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 1 / 1 ครั้ง
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ	13 มิถุนายน 2559	

4. นายณัฐวุฒิ เครือประดับ

ตำแหน่งในบริษัทฯ	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
อายุ	45 ปี
สัญชาติ	ไทย
การศึกษา	หลักสูตรการบริหารจัดการ โรงเรียนธุรกิจมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด สหรัฐอเมริกา <u>ปริญญาตรี</u> คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ประวัติการอบรม	- Directors Accreditation Program (DAP) 125/2016 - Advance Audit Committee Program (AACP) 27/2017 - Board Nomination and Compensation Program (BNCP) 2/2017



	- Risk Management Program for Corporate Leaders (RCL) 14/2018 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	
การถือหลักทรัพย์ “DDD”	ร้อยละ 0.04	
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -	
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น บริษัทจดทะเบียน	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการสรรหาและ พิจารณาค่าตอบแทน, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
	2558 – ปัจจุบัน	ผู้จัดการฝ่ายจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ก๊าซธรรมชาติ, บมจ. ปตท.
	2555 – 2558	ผู้จัดการส่วนบำรุงรักษาเครื่องกลโรงแยกก๊าซธรรมชาติ, บมจ. ปตท.
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่ บริษัทจดทะเบียน	- ไม่มี -	
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	- ไม่มี -	
การเข้าร่วมประชุมในปี 2561	- การประชุมคณะกรรมการบริษัท 7 / 8 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ 7 / 8 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน 5 / 5 ครั้ง - การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 1 / 1 ครั้ง	
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ	13 มิถุนายน 2559	

5. นายทรงพล ชีวะปัญญาโรจน์

ตำแหน่งในบริษัทฯ	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	
อายุ	46 ปี	
สัญชาติ	ไทย	
การศึกษา	<u>ปริญญาโท</u> บริหารธุรกิจ (MA) สาขาการเงิน มหาวิทยาลัยเคสเวสเทิร์นรีเสิร์ฟ สหรัฐอเมริกา <u>ปริญญาตรี</u> การเงิน มหาวิทยาลัยฟิวด์เลย์ สหรัฐอเมริกา	
ประวัติการอบรม	- หลักสูตรนักบริหารการเงินการคลังระดับสูง รุ่นที่ 3 กรมบัญชีกลาง - Corporate Governance for Capital Market Intermediaries (CGI) 7/2015 - Directors Certification Program (DCP) 231/2016 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	
การถือหลักทรัพย์ “DDD”	- ไม่มี -	
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -	
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น บริษัทจดทะเบียน	2560 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
	2560 - ปัจจุบัน	กรรมการ, บมจ. บริหารสินทรัพย์กรุงเทพพาณิชย์
	2558 - 2560	กรรมการ และประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง, บลจ. กรุงเทพ
	2557 - 2560	รองกรรมการผู้จัดการใหญ่, บมจ. ธนาคารกรุงไทย

การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่ บริษัทจดทะเบียน	2553 - 2557	รองกรรมการผู้จัดการ, บมจ. ธนาคารกสิกรไทย
	ปัจจุบัน	กรรมการ / กรรมการตรวจสอบ / กรรมการกำกับดูแลกิจการและความ รับผิดชอบต่อสังคม, บจก. ธนาคารพัฒนาสินทรัพย์
	ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. เวนดิง คอร์ปอเรชั่น
	ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. เวนดิง พลัส
	ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. สเปนซ์ แอท สยาม
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. เอสบี สยาม
	-	- ไม่มี -
	-	- ไม่มี -
	-	- ไม่มี -
	-	- ไม่มี -
การเข้าร่วมประชุมในปี 2561	-	- การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6 / 8 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ 4 / 8 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน 4 / 5 ครั้ง - การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 1 / 1 ครั้ง
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ	13 มิถุนายน 2560	

6. นางนวลพรรณ ล่ำซำ

ตำแหน่งในบริษัทฯ	กรรมการ		
อายุ	52 ปี		
สัญชาติ	ไทย		
การศึกษา	<u>ปริญญาโท</u> การจัดการศึกษา มหาวิทยาลัยบอสตัน สหรัฐอเมริกา <u>ปริญญาตรี</u> การตลาด คณะพาณิชยศาสตร์การบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย		
ประวัติการอบรม	- Directors Certification Program (DCP) 67/2005 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)		
การถือหลักทรัพย์ “DDD”	ร้อยละ 0.03		
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -		
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น บริษัทจดทะเบียน	2559 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บมจ. ดู เดย์ ดรีม	
	2553 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการ อำนวยการบริหาร, บมจ. เมืองไทยประกันภัย	
	2553 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บมจ. ภัทรวิเศษ	
	2553 – ปัจจุบัน	ที่ปรึกษากรรมการผู้จัดการ, บมจ. เมืองไทยประกันชีวิต	
	2553 – ปัจจุบัน	ที่ปรึกษากรรมการ, บมจ. เมืองไทย เรียล เอสเตท	
	2552 – 2560	กรรมการ, บมจ. นวนคร	
	2560 – ปัจจุบัน	กรรมการรองเลขาธิการ, หอการค้าและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่ บริษัทจดทะเบียน	2559 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ, สภามหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	
	2558 – ปัจจุบัน	กงสุลกิตติมศักดิ์, สาธารณรัฐลิทัวเนีย ประจำประเทศไทย	

2557 – ปัจจุบัน	กรรมการเอกลักษณ์ของชาติ คณะกรรมการเอกลักษณ์ของชาติ สำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี ทำเนียบรัฐบาล
2557 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ, กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของ มนุษย์
2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ , สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัท
2553 – ปัจจุบัน	ที่ปรึกษาคณะกรรมการ, บจก. เมืองไทย กรุ๊ป โฮลดิ้ง
2552 – ปัจจุบัน	ประธานกิตติมศักดิ์, บจก. ช้างอโนนเร่ (กรุงเทพ)
2557 – 2559	ที่ปรึกษา, ประธานสภานิติบัญญัติแห่งชาติ
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ - ไม่มี -	
การเข้าร่วมประชุมในปี 2561	- การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6 / 8 ครั้ง - การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 0 / 1 ครั้ง
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ	13 มิถุนายน 2559

7. นายยุทธพงษ์ มา

ตำแหน่งในบริษัทฯ	กรรมการ
อายุ	52 ปี
สัญชาติ	ไทย
การศึกษา	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ Columbia Business School ประเทศสหรัฐอเมริกา ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ Columbia College ประเทศสหรัฐอเมริกา
ประวัติการอบรม	- ไม่มี -
การถือหลักทรัพย์ “DDD”	- ไม่มี -
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น บริษัทจดทะเบียน	2561 - ปัจจุบัน กรรมการ, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่ บริษัทจดทะเบียน	ปัจจุบัน กรรมการ, บจก. มอร์แกน สแตนลีย์ (ประเทศไทย) ประธานคณะกรรมการกิจการ, โรงเรียนนานาชาติไอเอสบี
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ - ไม่มี -	
การเข้าร่วมประชุมในปี 2561	การประชุมคณะกรรมการบริษัท 2 / 4 ครั้ง
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ	24 เมษายน 2561

8. นายนิติโรจน์ มโนลม้าย

ตำแหน่งในบริษัทฯ	กรรมการ กรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการบริหาร และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ผูกพันบริษัท
อายุ	41 ปี
สัญชาติ	ไทย



การศึกษา	ปริญญาโท อินเตอร์เน็ตและอี-คอมเมิร์ซ เทคโนโลยี มหาวิทยาลัยอีสต์แฮมป์ตัน	
	ปริญญาตรี นิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยอีสต์แฮมป์ตัน	
ประวัติการอบรม	- Directors Accreditation Program (DAP) 123/2016 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	
การถือหลักทรัพย์ "DDD"	ร้อยละ 0.12	
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -	
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น บริษัทจดทะเบียน	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ กรรมการบริหารความเสี่ยง และกรรมการบริหาร, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่ บริษัทจดทะเบียน	2561 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. ดู อินฟินิตี ดรีม
	2545 – 2555	Graphic Supervisor, บจก. ปีสี่-เทโร เรดิโอ
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	- ไม่มี -	
การเข้าร่วมประชุมในปี 2561	- การประชุมคณะกรรมการบริษัท 8 / 8 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง 2 / 3 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการบริหาร 10 / 11 ครั้ง - การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 1 / 1 ครั้ง	
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ	23 กันยายน 2558	

9. นายสุวัฒน์ วนิชประภา

ตำแหน่งในบริษัทฯ	กรรมการ กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน กรรมการบริหาร และกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท	
อายุ	42 ปี	
สัญชาติ	ไทย	
การศึกษา	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ International Trading, University of La Verne, แคลิฟอร์เนีย ประเทศสหรัฐอเมริกา	
	ปริญญาตรี คอมพิวเตอร์ธุรกิจ มหาวิทยาลัยอีสต์แฮมป์ตัน	
ประวัติการอบรม	- Directors Accreditation Program (DAP) 123/2016 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	
การถือหลักทรัพย์ "DDD"	ร้อยละ 0.36	
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -	
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น บริษัทจดทะเบียน	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และ กรรมการบริหาร, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่ บริษัทจดทะเบียน	2553 – 2555	Project Manager, บจก. ไคพรอสเพค (ประเทศไทย)
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	- ไม่มี -	

การเข้าร่วมประชุมในปี 2561	- การประชุมคณะกรรมการบริษัท 8 / 8 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน 5 / 5 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการบริหาร 8 / 9 ครั้ง - การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 1 / 1 ครั้ง
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ	23 กันยายน 2558

10. นายฤทธิไกร ธรรมรักษ์

ตำแหน่งในบริษัทฯ	กรรมการ กรรมการบริหาร และกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท	
อายุ	41 ปี	
สัญชาติ	ไทย	
การศึกษา	ปริญญาโท สื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยเวสสเตอร์ ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ (ภาคภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	
ประวัติการอบรม	- Directors Accreditation Program (DAP) 123/2016 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	
การถือหลักทรัพย์ "DDD"	ร้อยละ 0.19	
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -	
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น บริษัทจดทะเบียน	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ และกรรมการบริหาร, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่ บริษัทจดทะเบียน	2561 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. ดู เดย์ ดรีม เทคดิง
	2561 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. ดู เดย์ ดรีม โฮลดิ้ง
	2561 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. ดรีม เดอร์มาโทโลจี
	2561 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. สกิน เมค สไมล์
	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. นามูไลฟ์ พลัส
	2551 – 2557	ผู้ช่วยผู้อำนวยการ การวางแผนสื่อและโฆษณา, บจก. วีเซียม
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	- ไม่มี -	
การเข้าร่วมประชุมในปี 2561	- การประชุมคณะกรรมการบริษัท 7 / 8 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการบริหาร 10 / 11 ครั้ง - การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 1 / 1 ครั้ง	
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ	23 กันยายน 2558	

11. นางสาวเสาวคนธ์ แหยมเจริญ

ตำแหน่งในบริษัทฯ	กรรมการ กรรมการบริหาร และกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
อายุ	40 ปี
สัญชาติ	ไทย



การศึกษา	ปริญญาตรี นิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ	
	อนุปริญญาตรี Fashion Merchandiser, Mesa College ประเทศสหรัฐอเมริกา	
ประวัติการอบรม	- Directors Accreditation Program (DAP) 123/2016 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	
การถือหลักทรัพย์ "DDD"	ร้อยละ 0.33	
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	คู่สมรสของน้องชาย ดร.สราวุฒิ พรพัฒน์นารักษ์	
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ / กรรมการบริหาร, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
บริษัทจดทะเบียน	2554 – 2561	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการตลาด, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่	2550 – 2552	Marketing Coordinator & Buyer, บจก. เซ็นทรัล มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป
บริษัทจดทะเบียน	2548 – 2549	Store Manager Assistance, American Apparel, สหรัฐอเมริกา
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	- ไม่มี -	
การเข้าร่วมประชุมในปี 2561	- การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6 / 8 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการบริหาร 5 / 9 ครั้ง - การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 1 / 1 ครั้ง	
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ	23 กันยายน 2558	

12. นายปิยวัชร ราชพลสิทธิ์

ตำแหน่งในบริษัทฯ	กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงิน และกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท	
อายุ	32 ปี	
สัญชาติ	ไทย	
การศึกษา	ปริญญาโท สาขาการเงิน Cass Business School, City University ประเทศอังกฤษ ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร (ภาคภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	
ประวัติการอบรม	- ประกาศนียบัตรชมรมวาณิชธนกิจ หลักสูตรที่ปรึกษาการเงิน (FA License) สมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย - Directors Certification Program (DCP) 215/2016 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	
การถือหลักทรัพย์ "DDD"	ร้อยละ 0.18	
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -	
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น	2558 - ปัจจุบัน	กรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงิน, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
บริษัทจดทะเบียน	2556 – 2557	ผู้จัดการงานธุรกิจกลุ่มประเทศอาเซียน, บมจ. ธนาคารกสิกรไทย
	2553 – 2556	ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายวาณิชธนกิจ, บมจ. หลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่	2561 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. ดู เดย์ ดรีม เทรดิง
บริษัทจดทะเบียน	2561 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. ดู เดย์ ดรีม โฮลดิ้ง

	2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. ดู อินฟินิท ดรีม
	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. นามู ไลฟ์ พลัส
	ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. แคเรียร์คอนเนกซ์กรุ๊ป
	ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. นามะ นามะ กรุ๊ป
	2557 – 2558	รองกรรมการผู้จัดการฝ่าย Private Equity, บจก. ริชาร์ดสัน ดอยล์ แอนด์ พาร์ทเนอร์ส
	2555 – 2556	ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์คณะกรรมการแก้ไขปัญหาหนี้สินแห่งชาติ, รัฐสภา
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	- ไม่มี -	
การเข้าร่วมประชุมในปี 2561	- การประชุมคณะกรรมการบริษัท 8 / 8 ครั้ง - การประชุมคณะกรรมการบริหาร 2 / 2 ครั้ง - การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 1 / 1 ครั้ง	
วันที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ	23 กันยายน 2558	

13. นายธิตี รัตตมณี

ตำแหน่งในบริษัทฯ	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานกลยุทธ์และวิเคราะห์ข้อมูล	
อายุ	41 ปี	
สัญชาติ	ไทย	
การศึกษา	<u>ปริญญาโท</u> การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยลอนดอน เซาท์ แบงค์ ประเทศอังกฤษ <u>ปริญญาตรี</u> บริหารธุรกิจ เอกการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	
ประวัติการอบรม	- Directors Accreditation Program (DAP) 2017 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	
การถือหลักทรัพย์ “DDD”	ร้อยละ 0.03	
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -	
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็นบริษัทจดทะเบียน	2559 - ปัจจุบัน	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานกลยุทธ์และวิเคราะห์ข้อมูล, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
	2557 – 2559	Vice President, Customer & Market Insight, บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน	2561 – ปัจจุบัน	กรรมการ, บจก. นามู ไลฟ์ พลัส
	2556 – 2557	Customer Engagement Director, บจก. ไฮเปอร์เทรค คอนซัลติ้ง
	2551 – 2556	Head of Insight, บจก. เอก-ชัย ดิสทริบิวชั่น ซิสเทม
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	- ไม่มี -	
วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง	1 กรกฎาคม 2559	

14. นางสาวสุภาพร ตั้งเทียนทอง

ตำแหน่งในบริษัทฯ	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี
อายุ	42 ปี
สัญชาติ	ไทย
การศึกษา	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ เอกการเงิน มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ปริญญาตรี การบัญชี มหาวิทยาลัยกรุงเทพ (เกียรตินิยมอันดับ 2)
ประวัติการอบรม	หลักสูตร Merger and Acquisition และ หลักสูตร Professional Controller โดยสภาวิชาชีพบัญชี
การถือหลักทรัพย์ “DDD”	- ไม่มี -
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น	2560 - ปัจจุบัน ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
บริษัทจดทะเบียน	2554 – 2559 ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน, บมจ. แพลนเน็ต คอมมูนิเคชั่น เอเชีย
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่ไม่ใช่	2559 – 2560 ที่ปรึกษาอิสระด้านการวางระบบบัญชีและการควบคุมภายใน
บริษัทจดทะเบียน	
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	- ไม่มี -
วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง	1 พฤศจิกายน 2560

15. นางพิระวรรณ มาตรงามเมือง

ตำแหน่งในบริษัทฯ	เลขานุการบริษัท
อายุ	35 ปี
สัญชาติ	ไทย
การศึกษา	ปริญญาตรี สาขาการจัดการ (หลักสูตรภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
ประวัติการอบรม	- Company Secretary Program 30/2009 (IOD) - Effective Minute Taking 26/2013 (IOD) - Company Reporting Program 9/2014 (IOD) - Board Reporting Program 17/2015 (IOD)
การถือหลักทรัพย์ “DDD”	- ไม่มี -
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร	- ไม่มี -
การดำรงตำแหน่งในกิจการที่เป็น	2561 - ปัจจุบัน เลขานุการบริษัท, บมจ. ดู เดย์ ดรีม
บริษัทจดทะเบียน	2560 - 2561 เลขานุการบริษัท, บมจ. ซีลัค คอร์ป
	2559 - 2560 เลขานุการบริษัท, บมจ. บางกอกแอนด์
	2558 - 2559 ผู้จัดการ ส่วนงานเลขานุการบริษัท, บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส
	2555 - 2558 ผู้ช่วยผู้อำนวยการ สำนักกรรมการผู้จัดการ, บมจ. อะมานะฮ์ ดิสทิง
การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ	- ไม่มี -
วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง	2 กรกฎาคม 2561



เอกสารแนบ 2

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

รายชื่อกรรมการและผู้บริหารที่เป็นกรรมการของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีดังนี้

ชื่อ - นามสกุล	DDD	NLP	SMS	DID	DDM	DDDH	DDDT	DDD PH
1. พลตำรวจเอกชัชวาลย์ สุขสมจิตร์	●▲	-	-	-	-	-	-	-
2. ดร.สราวุฒิ พรพัฒน์รักษ์	▲■◆	▲	▲	●▲	-	●▲	●▲	-
3. นายฤช พอลเลิศ	▲	-	-	-	-	-	-	-
4. นายณัฐวุฒิ เครือประดับ	▲	-	-	-	-	-	-	-
5. นายทรงพล ชีวะปัญญาโรจน์	▲	-	-	-	-	-	-	-
6. นางนวลพรรณ ล่ำซำ	▲	-	-	-	-	-	-	-
7. นายยุทธพงษ์ มา	▲	-	-	-	-	-	-	-
8. นายนิติโรจน์ มโนไผ่	▲■	-	-	▲	-	-	-	▲
9. นายศุภวัฒน์ วณิชประภา	▲■	-	-	▲	▲	▲	▲	▲
10. นายฤทธิไกร ธรรมรักษ์	▲■	▲	▲	-	▲	▲	▲	-
11. นางสาวเสาวคนธ์ แหม่มเจริญ	▲■	-	-	-	-	-	-	▲
12. นายปิยวัชร ราชพลสิทธิ์	▲◆	▲	-	▲	-	▲	▲	-
13. นายธิตี รัตตมณี	◆	▲	-	-	-	-	-	-
14. นางสาวณัฐณี เจนวัฒนาเวช	-	-	▲	-	-	-	-	-
15. นางสาววิญญา ฉัตรตระกูลพงษ์	-	-	-	-	▲	-	-	-
16. Tan Lian Kiow	-	-	-	-	-	▲	▲	-
17. Nicardo M. Falcis, II	-	-	-	-	-	-	-	▲
18. Mydia Merdeka Lorena V. Lacaba	-	-	-	-	-	-	-	▲

● = ประธานกรรมการ ▲ = กรรมการ ■ = กรรมการบริหาร ◆ = ผู้บริหาร

หมายเหตุ: นับรวมทั้งการถือหุ้นทางตรงและทางอ้อม โดยมีรายชื่อบริษัท ดังนี้

DDD = บมจ. ดู เดย์ ดรีม

DID = บจก. ดู อินฟินิตี ดรีม

NLP = บจก. นามู โลฟ พลัส

DDDH = บจก. ดู เดย์ ดรีม ไฮโดรเจน

SMS = บจก. สกิน เมค สไมล์

DDDT = บจก. ดู เดย์ ดรีม เทคดิง

DDM = บจก. ดรีม เดอร์มาโทโลจี

DDD PH = บจก. ดู เดย์ ดรีม ฟิสิกส์ คอรัปชั่น



เอกสารแนบ 3

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

นางสาวณภัทร รัตตะพงษ์

อายุ 36 ปี

ตำแหน่ง ผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายใน

วันที่ได้รับแต่งตั้ง 27 กุมภาพันธ์ 2560

คุณวุฒิทางการศึกษา

- ปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ ภาควิชาการบัญชี มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร

ประสบการณ์ทำงาน

2559 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายใน	บมจ. ดู เดย์ ดรีม
2556 – 2559	ผู้จัดการอาวุโส	บมจ. ไทรีเซนไทย เอเยนซีส์
2546 – 2556	ผู้จัดการ	บจก. เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี

การถือหลักทรัพย์ “DDD” ร้อยละ 0.03

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร - ไม่มี -

การดำรงตำแหน่งในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทฯ - ไม่มี -

เอกสารแนบ 4

รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

ทรัพย์สินที่ประเมิน	เป็นทรัพย์สินไม่มีตัวตน ได้แก่ เครื่องหมายการค้า/แบรนด์ “Oxe'Cure” (จัดอยู่ในกลุ่ม Marketing-Related Intangible Assets) ซึ่งใช้กำกับสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ที่มีปัญหาผิวและผิวบอบบางแพ้ง่าย 
ผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท ดรีม เดอร์มาโทโลจี จำกัด (บริษัทย่อย)
วิธีการประเมิน	วิธีการประเมินมูลค่าทรัพย์สินทางปัญญา (the Relief from Royalty Rate Method)
ราคาประเมิน (บาท)	● 91,840,000 บาท ณ วันที่ทำการซื้อขาย (5 เมษายน 2561) และ ● 99,080,000 บาท ณ วันที่สิ้นปีตามงบการเงินของกิจการ (31 ธันวาคม 2561)
ผู้ประเมิน	บริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ในการสามารถลงลายมือชื่อในรายงานการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน “เพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ” ผู้ประเมินหลัก นางอุดมศรี นาทีกาญจนลาก (วฒ. 026)
วัตถุประสงค์การประเมิน	เพื่อประกอบมาตรฐานการบัญชี (Accounting Standards)
วันที่ในรายงานประเมินราคาทรัพย์สิน	7 กุมภาพันธ์ 2562