E for L Aim

รายงานประจำปี 2558

Annual Report 2015

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

E FOR L AIM PUBLIC COMPANY LIMITED

Wuttisak
วุฒิ-ศักดิ์ คลินิก

SPACEMED

That's

Siam
SiamSnail

สารบัญ

	คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหาร	7
	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท	8
	การดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง	17
ความรับผิดชอบต่อสังคม	นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม	19
การประกอบธุรกิจ	ภาพรวมธุรกิจ	33
	พัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ	47
	โครงสร้างการถือหุ้นกลุ่มบริษัท	55
	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	57
	ปัจจัยเสี่ยง	85
รายงานการกำกับดูแลกิจการ	โครงสร้างองค์กร	93
	นโยบายการกำกับดูแลกิจการ	94
	คณะกรรมการบริษัท	102
	ผู้บริหาร	103
	การสรรหากรรมการและผู้บริหาร	104
	การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อย และ บริษัทร่วม	112
	ดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน	114
	การควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยง	114
	ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี	124
	ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร	124
ข้อมูลทางการเงิน	รายการระหว่างกัน	126
	คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน ปี 2558	135
	รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต	152
	งบการเงินและหมายเหตุประกอบงบการเงิน	153
ข้อมูลทั่วไป	ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น	214
	ข้อมูลทั่วไปของบริษัทและบริษัทที่เกี่ยวข้อง และข้อมูลของบุคคลอ้างอิง	216

วิสัยทัศน์

เรามุ่งมั่นเป็นผู้นำด้านการจัดจำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์และสุขภาพ เพื่อการดำรงชีวิตที่ดีของประชาชน

พันธกิจ

- นำเข้า จัดจำหน่ายและให้บริการ เครื่องมือทางการแพทย์ วิทยาศาสตร์ และผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพที่มีคุณภาพและทันสมัย เพื่อช่วยในการตรวจวินิจฉัย การป้องกัน การรักษาโรค และการส่งเสริมสุขภาพแก่แพทย์ บุคลากรทางการแพทย์ และประชาชน ด้วยราคายุติธรรม
- บริหารงานด้วยระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล พร้อมหลักบรรษัทภิบาล เพื่อการเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืน
- ขยายธุรกิจใหม่ ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ ความงามและสาธารณสุข เพื่อเป็นการเพิ่มฐานรายได้

EFORL: บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

ข้อมูลสำคัญทางการเงิน

ข้อมูลงบการเงิน

ข้อมูล ณ วันที่		31/12/2558++	31/12/2557++	31/12/2556++
เงินสด	('000 บาท)	122,464	339,442	641,263
สินทรัพย์รวม	('000 บาท)	7,305,494	7,362,718	842,863
หนี้สินหมุนเวียน	('000 บาท)	2,559,235	2,433,451	143,228
หนี้สินรวม	('000 บาท)	4,307,473	5,417,056	143,216
มูลค่าหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	('000 บาท)	690,001	690,001	920,001
ส่วนของผู้ถือหุ้น	('000 บาท)	1,305,134	956,368	697,776
รายได้รวม	('000 บาท)	4,503,932	1,450,248	158,228
ต้นทุนรวม	('000 บาท)	3,212,525	942,713	103,577
กำไรก่อนหักภาษีและดอกเบี้ยจ่าย	('000 บาท)	591,106	305,815	28,176
ต้นทุนทางการเงิน	('000 บาท)	240,445	18,689	75
กำไรก่อนภาษีเงินได้	('000 บาท)	350,661	287,126	28,101
กำไรสุทธิสำหรับปี	('000 บาท)	251,284	251,447	26,457
กำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท	('000 บาท)	210,392	258,596	26,457
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน	(บาท)	0.0229	0.0281	0.0044

อัตราส่วนทางการเงิน				
<u>อัตราส่วนสภาพคล่อง</u>				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	(เท่า)	0.63	0.66	5.77
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า)	0.33	0.40	5.04
<u>อัตราส่วนการชำระหนี้</u>				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	(เท่า)	3.30	5.77	0.21
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	(เท่า)	2.46	16.36	375.68
<u>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร</u>				
อัตรากำไรขั้นต้น	(%)	28.67	35.00	34.54
อัตรากำไรสุทธิ	(%)	4.64	16.15	15.49
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์+	(%)	8.06	7.45	6.25
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น+	(%)	18.75	29.42	7.26
<u>อัตราส่วนแสดงการดำเนินงาน</u>				
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า+	(เท่า)	7.51	5.24	4.17
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย+	(วัน)	48.60	69.71	87.49
อัตราส่วนหมุนเวียนสินทรัพย์ถาวระ+	(เท่า)	4.65	2.86	7.45
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ+	(เท่า)	5.02	2.87	1.00
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย+	(วัน)	72.73	127.20	364.81
อัตราส่วนหมุนเวียนสินทรัพย์+	(เท่า)	0.62	0.36	0.38
จำนวนหุ้น		9,200,013,500	9,200,013,500	9,200,013,500
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	(บาท)	0.075	0.075	0.100

<u>หมายเหตุ</u>

+ปรับเต็มปี

++คำนวณโดยใช้ข้อมูลจากงบรวม

สารจากประธานคณะกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ในปี 2558 ที่ผ่านมานั้น บริษัทมีพัฒนาการที่สำคัญ โดยก้าวย่างสู่การเติบโตในธุรกิจด้านสุขภาพและการบริการความงามอย่างครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดยมีการขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการ ตลอดจนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ครอบคลุมแทบทุกส่วนตลาด ทั้งในประเทศและในกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา สปป. ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม)

บริษัทได้ลงทุนในกลุ่มธุรกิจคอสเมติกมากขึ้น โดยลงทุนเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท สยามสเนล จำกัด ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องสำอางจากผลิตภัณฑ์เมือกหอยทาก และเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ บริษัทยังได้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเพื่อคนรักสุขภาพ iHealth ในการดูแลร่างกายและชีวิตตลอดเวลาด้วยเทคโนโลยี กอปรกับบริษัทมุ่งมั่นใจการพัฒนาปรับปรุงคุณภาพการให้บริการ โดยบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001: 2008 ด้านการจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ และรวมทั้งวุฒิศักดิ์คลินิก สาขาสยามสแควร์ ได้รับการรับรองมาตรฐาน JCI (Joint Commission International) จากหน่วยงานรับรองการประกันคุณภาพจากสหรัฐอเมริกา รวมทั้งการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการอย่างต่อเนื่องตลอดปี 2558 ทำให้รายได้โดยรวมขยายตัวอย่างก้าวกระโดด จาก 1,450ล้านบาทในปี 2557 เป็น 4,504 ล้านบาทในปี 2558 หรือเติบโตขึ้นร้อยละ 211

ในปี 2559 แม้ว่าบริษัทยังต้องเผชิญกับความเสี่ยงต่าง ๆ ทั้งทางด้านความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจของประเทศและในระดับโลก แต่ก็ถือเป็นโอกาสและเป็นความท้าทายที่จะต้องบริหารจัดการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางธุรกิจ ซึ่งทั้งนี้บริษัทยังคงยืนหยัด ดำรงทิศทางการดำเนินธุรกิจไว้ตามวิสัยทัศน์และถ้อยแถลงพันธกิจที่ได้ประกาศไว้บริษัทจะเร่งการเติบโตแบบบูรณาการให้มากยิ่งขึ้น และจะเร่งสร้างการเติบโตของยอดขายผลิตภัณฑ์และบริการของกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่อง มุ่งเน้นการคิดค้นนวัตกรรมและพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ ที่มีคุณสมบัติพิเศษและมีความแตกต่างจากคู่แข่งขัน ตลอดจนพิถีพิถันในการบริหารจัดการด้านแบรนด์สินค้า โดยมีเป้าหมายในการเป็นผู้นำธุรกิจสุขภาพและบริการความงามเป็นสำคัญ

บริษัทยืนยันและพร้อมที่จะผลักดันให้ผู้เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน ตลอดจนสังคมและประเทศชาติโดยรวม ให้ได้รับประโยชน์และมีความพึงพอใจ เติบโตและก้าวไปข้างหน้าอย่างยั่งยืนด้วยกัน

สุดท้ายนี้ ใคร่ขอขอบพระคุณท่านผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า พันธมิตรทางธุรกิจ ผู้ส่งมอบ พนักงาน ผู้บริหาร คณะกรรมการตรวจสอบและบริษัท สถาบันการเงิน รวมทั้งสื่อมวลชนทุกสาขาที่ให้ความไว้วางใจและสนับสนุนบริษัทด้วยดีตลอดมา

นายปรีชา นันท์นฤมิต	นายธีรวุทธิ์ ปางวิรุฬห์รักข์
ประธานกรรมการ	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

สารจากคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน คือ นายรุจพงศ์ ประภาสะโนบล ประธานกรรมการตรวจสอบ นายชาย วัฒนสุวรรณ และผู้ช่วยศาสตราจารย์สัมพันธ์ หุ่นพยนต์ ได้ปฏิบัติภารกิจตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ให้การดำเนินการของบริษัทเป็นไปตามข้อบังคับของบริษัท กฎหมาย กฎเกณฑ์ ระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ อาทิ การสอบทานงบการเงิน การกำหนดและตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน และให้คำปรึกษาแนะนำ เพื่อให้บริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้หลักบรรษัทภิบาลที่ดี การตรวจทาน ให้ความเห็นเกี่ยวกับทิศทางกลยุทธ์ธุรกิจ ตลอดจนพิจารณา คัดเลือก ให้ความเห็นชอบการเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท ผู้ตรวจสอบการดำเนินงานภายใน และการเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชี ทั้งโดยมีและไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วม เป็นต้น.

ในปี 2558 คณะกรรมการตรวจสอบได้ประชุมร่วมกับผู้สอบบัญชีภายนอก ผู้ตรวจสอบบัญชีภายใน และฝ่ายจัดการรวม 13 ครั้ง สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้:

1. **การสอบทานงบการเงินรายไตรมาสและงบการเงินประจำปี 2558**คณะกรรมการตรวจสอบได้เชิญผู้สอบบัญชีเข้าร่วมประชุมทุกครั้ง ก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัท เพื่อรับฟังคำชี้แจง ข้อสังเกต ข้อเสนอแนะ และมีความเห็นว่างบการเงินและรายการปรับปรุงบัญชีที่มีผลกระทบต่องบการเงินอย่างมีสาระสำคัญ จัดทำขึ้นอย่างถูกต้อง เชื่อถือได้ ครบถ้วน และจัดทำขึ้น ตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป
2. **การกำกับดูแลงานตรวจสอบภายใน** คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาอนุมัติแนวทางและแผนการตรวจสอบประจำปี 2558 และรับทราบผลการตรวจสอบในประเด็นสำคัญ ตลอดจนให้คำแนะนำในการปรับปรุงระบบการควบคุมภายใน และระบบการจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อให้การดำเนินการด้านต่าง ๆ ของบริษัท มีความถูกต้อว รัดกุม เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล
3. **การสอบทานการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง** คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการ เพื่อให้การปฏิบัติเป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ฯ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ รวมถึงกฎหมายระเบียบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อย่างถูกต้องครบถ้วน

4. **การสอบทานรายการเกี่ยวโยงกัน** คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานรายการเกี่ยวโยงกันของบริษัท บริษัทที่ร่วมลงทุนและบุคคลในกลุ่ม ตลอดจนรายการระหว่างกลุ่มธุรกิจที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัท เป็นไปตามเงื่อนไขธุรกรรมปกติและมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ
5. **การพิจารณาคัดเลือกและเสนอการแต่งตั้งผู้สอบบัญชี ประจำปี 2559** คณะกรรมการตรวจสอบได้ให้ความเห็นชอบ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท แต่งตั้ง

นายสมคิด เตียตระกูล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2875 หรือ
นางสุมาลี โชคดีอนันท์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3322 หรือ
นายธีรศักดิ์ฉั่วศรีสกุล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6624 หรือ
นางสาวศันสนีย์ พูลสวัสดิ์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6977 หรือ
นางสาวกัญญาณัฐศรีรัตน์ชัชวาล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6549 หรือ
นายนรินทร์ จูระมงคล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 8593

ในนามบริษัท แกรนท์ธอนตัน จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท ประจำปี 2559 อีกรอบบัญชีหนึ่ง

6. **การประเมินตนเองของคณะกรรมการตรวจสอบ** ตามแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด อันจะช่วยส่งเสริมและสนับสนุนการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance) และนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development) คณะกรรมการตรวจสอบได้ประเมินผลการปฏิบัติงานของตนเองทั้งคณะ และประเมินรายบุคคล จากผลการประเมินดังกล่าว คณะกรรมการตรวจสอบมีการปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพ

(นายรุจพงศ์ ประภาสะโนบล)

ประธานกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหาร

นายปรีชา นันท์นฤมิต

นายธีรวุทธิ์ ปางวิรุฬห์รักข์

นายรุจพงศ์ ประภาสะโนบล

นายชาย วัฒนสุวรรณ

ผศ.สัมพันธ์ หุ่นพยนต์

นายโกศล วรฤทธินภา

นายเกรียงศักดิ์ ประทีปวิศรุต

นายอภิรักษ์ กาญจนคงคา

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท

นายปรีชา นันท์นฤมิต **อายุ 58 ปี**

ตำแหน่ง ประธานกรรมการ, กรรมการผู้จัดการสายงานธุรกิจเครื่องมือแพทย์, ประธานกรรมการบริหาร และผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

สัดส่วนการถือหุ้น 2.88%

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

การศึกษา
- ปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมไฟฟ้า-อิเลคทรอนิกส์
  คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรมและวิทยาศาสตร์
  สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ (ไทย-เยอรมัน)

การอบรม
- Directors Accreditation Program (DAP)
สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- Intensive Care Ventilator, Advance Ventilation Medical AG, ประเทศสวิสเซอร์แลนด์
- Patient Monitoring System, Telemedicine Nihon Kohden Corporation,ประเทศญี่ปุ่น

ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปี ย้อนหลัง

2557 -ปัจจุบัน
- กรรมการ, ประธานกรรมการบริหาร
  บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด
- กรรมการ บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด
- กรรมการ บริษัท วุฒิศักดิ์ ฟาร์มาซี อินเตอร์ จำกัด
- กรรมการ บริษัท วุฒิศักดิ์ คอสเมติกส์ อินเตอร์ จำกัด
- กรรมการ บริษัท วุฒิศักดิ์ แกรนด์ อินเตอร์ จำกัด
- กรรมการ บริษัท ดับบลิว. เอส. เซอร์จีรี่ 2014 จำกัด
- ประธานกรรมการ, กรรมการบริหาร, กรรมการผู้จัดการสายงานธุรกิจเครื่องมือแพทย์บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

2556 - ปัจจุบัน
- ที่ปรึกษา บริษัท ปตท.จำกัด (มหาชน)
  (ระบบท่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ หน่วยธุรกิจก๊าซธรรมชาติ)
- ปรึกษา รองผู้อำนวยการใหญ่ ฝ่ายบริหารทั่วไป

บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)

2555 - 2558

- ที่ปรึกษารองผู้ว่าการไฟฟ้านครหลวง

ฝ่ายการเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบสื่อสาร

2528 - 2556

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท อี ฟอร์ แอล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

นายธีรวุทธิ์ ปางวิรุฬห์รักข์ อายุ 54 ปี

ตำแหน่ง กรรมการ, กรรมการบริหาร, ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

สัดส่วนการถือหุ้น ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

การศึกษา

- ปริญญาโท การบริหารการจัดการ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การอบรม

- Director Certification Program (DCP) รุ่น 199/2015 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- การบริหารจัดการด้านความมั่นคงขั้นสูง รุ่น 4 (มส.4) สมาคมวิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร 2556
- Directors Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- การเงินการธนาคาร Copenhagen Business School, ประเทศเดนมาร์ก
- การพัฒนาอุตสาหกรรม Research Institute of Management (RVB Institute), ประเทศเนเธอแลนด์

ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปี ย้อนหลัง

2558 -ปัจจุบัน

- กรรมการบริษัท สยามเนล จำกัด

2557 - ปัจจุบัน

- กรรมการ บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด
- กรรมการ บริษัท แอมเน็กซ์ จำกัด
- กรรมการ บริษัท แกรนด์ซี พร๊อพเพอร์ตี้ จำกัด

- ประธานกรรมการ บริษัท สเปซเมด จำกัด

2556 - ปัจจุบัน

- ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร, กรรมการบริหารและกรรมการ บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)
- อนุกรรมการ คณะอนุกรรมการยุทธศาสตร์และบริหารการลงทุน กองทุนเงินทดแทนสำนักงานกองทุนเงินทดแทน

2555 - 2556

- อนุกรรมการ คณะกรรมการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
- กรรมการ บริษัท อี ฟอร์ แอล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

2554 - 2556

- กรรมการ บริษัท ฮอทพอท จำกัด (มหาชน)
- นักวิชาการประจำ คณะกรรมาธิการพลังงาน สภาผู้แทนราษฎร

2553 - 2556

- ผู้อำนวยการด้านการลงทุนภาคพื้นเอเชีย กองทุน Shore Cap ประเทศสหรัฐอเมริกา

2547 - 2556

- กรรมการบริหาร บริษัท จันทร์ธารารีสอร์ทแอนด์สปา จำกัด

นายรุจพงศ์ ประภาสะโนบล อายุ 64 ปี

ตำแหน่ง	กรรมการ, ประธานกรรมการตรวจสอบ
สัดส่วนการถือหุ้น	ไม่มี
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ไม่มี
การศึกษา	- ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาการตลาดและธุรกิจระหว่างประเทศ สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ สาขาการคลัง มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
การอบรม	- Director Certification Program (DCP) รุ่น 63/2006 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - Audit Committee Program (ACP)รุ่น 33/2010 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - Advanced Audit Committee Program ครั้งที่ 9/2012 (Certificate of Completion)

สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย

ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปี ย้อนหลัง

2559 -ปัจจุบัน

- ประธาน คณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง สถาบันคุ้มครองเงินฝาก
- รองประธาน คณะอนุกรรมการกำกับการพัฒนาระบบงานและเทคโนโลยีสารสนเทศ สถาบันคุ้มครองเงินฝาก

บริษัท หลักทรัพย์จัดการกองทุน ทาลิส จำกัด

2558 - ปัจจุบัน

- ประธานกรรมการ, กรรมการ

บริษัท หลักทรัพย์จัดการกองทุน ทาลิส จำกัด

- กรรมการ บริษัท สยามสเนล จำกัด

2556 - ปัจจุบัน

- ประธานกรรมการตรวจสอบ, กรรมการ

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

- ที่ปรึกษา บริษัทหลักทรัพย์ จัดการกองทุนรวมกรุงศรี จำกัด

2556 - 2559

- ประธานอนุกรรมการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของคณะกรรมการสถาบันคุ้มครองเงินฝากและอนุกรรมการของคณะอนุกรรมการกำกับการพัฒนาระบบการคุ้มครองเงินฝาก คณะกรรมการคุ้มครองเงินฝาก

2555 - ปัจจุบัน

- กรรมการ สถาบันคุ้มครองเงินฝาก

2553 - ปัจจุบัน

- ที่ปรึกษา บริษัท สยามราชธานี จำกัด และบริษัทในเครือ

2552 - ปัจจุบัน

- ที่ปรึกษา บริษัท ปุ๋ยเอนเอฟซี จำกัด (มหาชน)
- ที่ปรึกษา บริษัท เอสซีแมนเนจเม้นท์ จำกัด และบริษัทในเครือ
- กรรมการ, กรรมการตรวจสอบ

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

2550 - ปัจจุบัน

-กรรมการบริหารบริษัท เพลินจิต แคปปิตอล จำกัด

2549 - ปัจจุบัน

- กรรมการ บริษัท ครอสลิงค์ โซลูชั่น จำกัด

2546 - ปัจจุบัน

- กรรมการบริษัท โอเรียลทัล ไลฟ์สไตล์ จำกัด

2544 - ปัจจุบัน

- ประธานกรรมการบริหาร, บริษัท เกอฮาวส์ ลิฟวิ่ง จำกัด

2537- ปัจจุบัน

- ที่ปรึกษา บริษัท นูทริก จำกัด (มหาชน)

2535 - ปัจจุบัน

- ที่ปรึกษาบริษัท ไทยโมเดอนแพ็คเกจจิ้งแอนด์อินซูเลชั่น จำกัด

นายชาย วัฒนสุวรรณ อายุ 50 ปี

ตำแหน่ง	กรรมการ, กรรมการตรวจสอบ
สัดส่วนการถือหุ้น	ไม่มี
ความสัมพันธ์ทางครวบครัวระหว่างผู้บริหาร	ไม่มี
การศึกษา	- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ University of Baltimore (Sigma Iota Epsilon) แมรี่แลนด์ สหรัฐอเมริกา
	- ปริญญาตรี บริหารรัฐกิจมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
การอบรม	- Director Certification Program (DCP) รุ่น 177/2013 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
	- Advanced Audit Committee Program (AACP)รุ่น 14/2014 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย

ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปี ย้อนหลัง

2557 -ปัจจุบัน

- กรรมการ บริษัท วุฒิศักดิ์ ฟาร์มาซี อินเตอร์ จำกัด
- กรรมการ บริษัท แอมเน็กซ์ จำกัด

2556 - ปัจจุบัน

- กรรมการตรวจสอบ, กรรมการบริษัท สเปซเมด จำกัด
- กรรมการ บริษัท บริษัท ปัญจพล เปเปอร์ อินดัสตรี้ จำกัด
- กรรมการตรวจสอบ บริษัท อีฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

2552 - ปัจจุบัน

- กรรมการ, กรรมการผู้จัดการ บริษัท พีซีแอล แพลนเนอร์ จำกัด

2550 - 2552

- รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เพลินจิต แคปปิตอล จำกัด

ผศ. สัมพันธ์ หุ่นพยนต์ **อายุ 64 ปี**

ตำแหน่ง	กรรมการ, กรรมการตรวจสอบ
สัดส่วนการถือหุ้น	ไม่มี
ความสัมพันธ์ทางครวบครัวระหว่างผู้บริหาร	ไม่มี
การศึกษา	- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ - ปริญญาตรี นิติศาสตร์บัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ประกาศนียบัตรกฎหมายและการพัฒนา สถาบันสังคมศึกษา(ISS) กรุงเฮก ประเทศเนเธอร์แลนด์
การอบรม	- Public Director Certification Program, สถาบันพระปกเกล้า ปี 2554 - Cert. of Successful Formulation & Execution of Strategy, 2011 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - Cert. of Audit Committee Program, 2009 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - Cert. of Director Certification Program, 2008 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย

ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปี ย้อนหลัง

2557 -ปัจจุบัน

- กรรมการ, กรรมการตรวจสอบ
บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด
- กรรมการ บริษัท วุฒิศักดิ์ คอสเมติกส์ อินเตอร์ จำกัด

2556 - ปัจจุบัน

- ประธานกรรมการตรวจสอบ, กรรมการบริษัท สเปซเมด จำกัด
- กรรมการตรวจสอบ, กรรมการ
บริษัท อีฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

2554 - ปัจจุบัน

- กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ, สภาสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์
- กรรมการ บริษัท ไอเอ เอนเนอร์จี จำกัด (มหาชน)

2551 – 2554

-กรรมการ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

นายโกศล วรฤทธินภา **อายุ 61 ปี**

ตำแหน่ง กรรมการ, กรรมการบริหารและผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

สัดส่วนการถือหุ้น 3.80%

ความสัมพันธ์ทางครวบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

การศึกษา - ปริญญาตรี คณะแพทย์ศาสตร์ สาขาเทคนิคการแพทย์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย -

การอบรม - การพัฒนาการจัดการโรงพยาบาล

ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปี ย้อนหลัง

2557 -ปัจจุบัน

- กรรมการ บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด
- กรรมการ บริษัท วุฒิศักดิ์ ฟาร์มาซี อินเตอร์ จำกัด
- กรรมการ บริษัท วุฒิศักดิ์ คอสเมติกส์ อินเตอร์ จำกัด
- กรรมการ บริษัท วุฒิศักดิ์ แกรนด์ อินเตอร์ จำกัด
- กรรมการ บริษัท ดับบลิว. เอส. เซอร์จีรี่ 2014 จำกัด

2556 - ปัจจุบัน

- กรรมการบริหาร, กรรมการบริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

2522 - 2558

- นักกายอุปกรณ์ ระดับ 9 โรงพยาบาลทหารผ่านศึก

นายเกรียงศักดิ์ ประทีปวิศรุต **อายุ 44 ปี**

ตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน

สัดส่วนการถือหุ้น ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครวบครัวระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

การศึกษา - ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย

- บัญชีมหาบัณฑิต (การเงิน) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต (การบัญชี) มหาวิทยาลัยรามคำแหง

การอบรม - Director Certification Program รุ่นที่ 137

ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปี ย้อนหลัง

2558-ปัจจุบัน

- ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

2552 - 2555

- ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน, กรรมการ

บริษัท เซ็นทรัล แอนด์ ซิตี้ ดีเวลล็อปเมนท์ จำกัด

- ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน Mega Shopping Complex

2548 - 2549

- ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน

บริษัท พานาลี จำกัด และบริษัทในเครือ

นายอภิรักษ์ กาญจนคงคา **อายุ 54 ปี**

ตำแหน่ง	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ
สัดส่วนการถือหุ้น	ไม่มี
ความสัมพันธ์ทางครวบครัวระหว่างผู้บริหาร	ไม่มี
การศึกษา	- ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
การอบรม	- Anti – Corruption The Practical Guide (ACPG 23/2015) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) - How to Develop a Risk Management Plan (HRP 9/2016) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) - Accelerating Growth & Enhancing Competitiveness in the KnowledgeEconomy ที่กรุงนิวเดลลี ประเทศอินเดีย (เม.ย.44) - Advanced Training for the Trainers ประเทศไทย จัดโดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและองค์กรเพื่อความร่วมมือด้านเทคนิค (GTZ) สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน (ต.ค.41) - Training for the Trainers ประเทศไทย จัดโดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และ องค์กรเพื่อความร่วมมือด้านเทคนิค (GTZ) สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน (เม.ย.41)

ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปี ย้อนหลัง

2558-ปัจจุบัน

- ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

2541 - 2557

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ฮิวแมน เอ็กเซลเล้นซ์ จำกัด

2556 - 2557

- ที่ปรึกษา, ผู้จัดการใหญ่ สหกรณ์เคหสถานเมืองโคราช จำกัด

2550 - 2556

- ผู้จัดการ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บริษัท อินโฟไมนิ่ง จำกัด

นางสาวมัทธณา หนูปลอด อายุ 32 ปี

ตำแหน่ง	เลขานุการบริษัท
สัดส่วนการถือหุ้น	ไม่มี
ความสัมพันธ์ทางครวบครัวระหว่างผู้บริหาร	ไม่มี
การศึกษา	- ปริญญาตรี คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีปทุม
การอบรม	- วิชาว่าความ แห่งสภาทนายความ รุ่น 30
	-Fundamental Practice for Corporate Secretary (FPCS25) สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย

ประสบการณ์การทำงานในระยะเวลา 5 ปี ย้อนหลัง

2555-ปัจจุบัน

- เลขานุการบริษัท บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

2554 - 2555

- ผู้ช่วยเลขานุการบริษัท บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

2550 - 2554

- ทนายความ บริษัท สำนักงานกฎหมายฟาร์อีสซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

รายละเอียดการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้อง

รายชื่อ	บริษัท	บริษัทย่อย	บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้อ																																				
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37
1. นายปรีชา นันท์นฤมิต	X,O	X	/	X	X	X	X	-	-	-	-	/																											
2. นายธีรวุทธิ์ ปางวิรุฬห์รักข์	/,M	X,/	/									/	/	/	/	/												/	/			o							
3. นายรุจพงศ์ ประภาสะโนบล	/, //	/															X,V	X,/	-	-	-	/	/	-	/	/	-	-											
4. นายชาย วัฒนสุวรรณ	/, //	/, //		/									/									O							/	/,o									
5. ผศ.สัมพันธ์ หุ่นพยนต์	/, //	/, //	/,//		/				/,//																						/		/						
6. นายโกศล วรฤทธินภา	/	/		/	/	/	/																																
7. นายเกรียงศักดิ์ ประทีปวิศรุต	O																																	O,/	O	O			
8. นายอภิรักษ์ กาญจนคงคา	N																																				/	N,-	N

หมายเหตุ :

สัญลักษณ์ตำแหน่งของคณะกรรมการและผู้บริหาร

Xประธานกรรมการบริษัท V รองประธานกรรมการบริษัท M ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

/ กรรมการ N เจ้าหน้าที่บริหาร -ที่ปรึกษา

// กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ O ผู้บริหาร

รายละเอียดบริษัทที่เกี่ยวข้อง

1. บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด
2. บริษัท วุฒิศักดิ์ ฟาร์มาซี อินเตอร์ จำกัด
3. บริษัท วุฒิศักดิ์ คอสเมติกส์ อินเตอร์ จำกัด
4. บริษัท วุฒิศักดิ์ แกรนด์ อินเตอร์ จำกัด
5. บริษัท ดับบลิว. เอส. เซอร์จีรี่ 2014 จำกัด
6. การไฟฟ้านครหลวง
7. การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
8. บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)
9. บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน)
10. บริษัท อี ฟอร์ แอล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
11. บริษัท แอมเน็กซ์ จำกัด
12. บริษัท แกรนด์ซี พร๊อพเพอร์ตี้ จำกัด
13. บริษัท ฮอทพอท จำกัด (มหาชน)
14. บริษัท จันทร์ธารารีสอร์ทแอนด์สปา จำกัด
15. สถาบันคุ้มครองเงินฝาก
16. บริษัท หลักทรัพย์จัดการกองทุน ทาลิส จำกัด
17. บริษัท สยามธานี จำกัด
18. บริษัท ปุ๋ยเอนเอฟซี จำกัด (มหาชน)
19. บริษัท เอสซีแมนเนจเม้นท์ จำกัด
20. บริษัท เพลินจิต แคปปิตอล จำกัด
21. บริษัท ครอสลิงค์ โซลูชั่น จำกัด
22. บริษัท หลักทรัพย์จัดการกองทุนรวมกรุงศรี จำกัด
23. บริษัท โอเรียลทัล ไลฟ์สไตล์ จำกัด
24. บริษัท เกอฮาวส์ ลิฟวิ่ง จำกัด
25. บริษัท นูทริก จำกัด (มหาชน)
26. บริษัท ไทยโมเดอนแพ็คเกจจิ้ง แอนด์ อินซูเลชั่น จำกัด
27. บริษัท ปัญจพล เปเปอร์ อินดัสตรี้ จำกัด
28. บริษัท พีซีแอล แพลนเนอร์ จำกัด
29. สภาสถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์
30. กองทุน Shore Cap ประเทศสหรัฐอเมริกา
31. บริษัท ไอเอ เอนเนอร์จี จำกัด (มหาชน)
32. บริษัท เซ็นทรัล แอนด์ ซิตี้ ดีเวลล็อปเมนท์ จำกัด
33. Mega Shopping Complex
34. บริษัท พานาลี จำกัด และบริษัทในเครือ
35. บริษัท ฮิวแมน เอ็กเซลเล้นซ์ จำกัด
36. สหกรณ์เคหสถานเมืองโคราช จำกัด
37. บริษัท อินโฟไมนิ่ง จำกัด

นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม

1. ข้อมูลโดยรวม

บริษัทตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคม โดยกำหนดไว้เป็นหนึ่งในวิสัยทัศน์ของบริษัท และบริษัทย่อยให้ถือเป็นภาพ (Picture หรือ View) ที่ต้องทำให้บังเกิดขึ้นจริง ตามมุมมองของผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งหมายความรวมถึงสังคมด้วย โดยให้ประชาชนมีการดำรงชีวิตและคุณภาพชีวิตที่ดี ให้ถือเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินงานตามปกติ (in-process) (รายละเอียดวิสัยทัศน์ปรากฏตามบทที่ 1 ข้อ 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายฯ)

นอกจากนี้ ในถ้อยแถลงพันธกิจ (Mission Statement) ของบริษัทและบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญกับการดำเนินการด้านต่าง ๆ เช่น ด้านกระบวนการธุรกิจ (นำเข้า จัดจำหน่ายและให้บริการ) การปฏิบัติต่อลูกค้าและคู่แข่งขัน (ด้วยราคายุติธรรม) การประเมินความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ (ขยายธุรกิจใหม่ ๆ เพิ่มฐานรายได้และกระบริหารความเสี่ยง) การจัดหาวัตถุดิบ การปฏิบัติต่อพนักงาน (บริหารงานด้วยระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ตามหลักบรรษัทภิบาล) เป็นต้น เพื่อนำไปสู่การเติบโตอย่างยั่งยืนไปด้วยกันทั้งบริษัทผู้มีส่วนได้เสียและสังคมที่มั่นคงยั่งยืน (Sustainable Growth) (รายละเอียดวิสัยทัศน์ปรากฏตามบทที่ 1 ข้อ 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายฯ)

สืบเนื่องจากแนวทางเกี่ยวกับ “ความรับผิดชอบต่อสังคมของกิจการ” ซึ่งจัดทำโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ปัจจุบันกำหนดหลักการไว้ดังนี้ (“หลักการ 8 ข้อ”[1]) :-

1) การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม
2) การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น
3) การเคารพสิทธิมนุษยชน
4) การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม
5) ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค
6) การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม
7) การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม และ
8) การมีนวัตกรรมและเผยแพร่นวัตกรรมซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทอยู่ในภาวะเริ่มต้นในการดำเนินการด้านความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility) อย่างจริงจัง ซึ่งรายละเอียดอาจครอบคลุมถึงไตรมาสแรกของปี 2558 และสามารถแสดง

---

[1] หลักการตามแนวทางความรับผิดชอบต่อสังคมของกิจการที่จัดทำขึ้นโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมี 10 ข้อ หลักการ 8 ข้อข้างต้น คือ หลักการ 10 ข้อดังกล่าวที่ไม่รวม 2 หัวข้อ คือ การกำกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งได้กำหนดให้เปิดเผยแยกต่างหากภายใต้หัวข้อ “การกำกับดูแลกิจการ” ของรายงานนี้แล้ว และหัวข้อรายงานด้านสังคม/สิ่งแวดล้อม ซึ่งคือการเปิดเผยในหัวข้อนี้อยู่แล้ว

นโยบายให้การดำเนินธุรกิจของบริษัท เป็นไปด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย ตามหลักการ 8 ข้อ ดังนี้

1) **การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม** บริษัทเน้นจรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจ ครอบคลุมกับการเคารพกฎหมาย ไม่มีส่วนได้ส่วนเสียและผลประโยชน์ที่มีความขัดแย้งกัน การรักษาความลับ การใช้ข้อมูลภายใน การปฏิบัติต่อลูกค้า คู่แข่ง พนักงาน ความปลอดภัยด้านสุขอนามัยและสิ่งแวดล้อม บริษัทมีการจัดทำคู่มือพนักงาน พัฒนากระบวนการวัดประสิทธิผลของระบบ นำหลักการด้านคุณภาพ ตามแนวทางรางวัลคุณภาพแห่งชาติ (Thailand Quality Award – TQA) หรือเกณฑ์เพื่อการดำเนินงานที่เป็นเลิศ (The Seven Malcolm Baldrige Criteria)

2) **การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น**บริษัทใช้นโยบายการดำเนินกิจการให้ถูกต้องตามกฎหมาย และเป็นประโยชน์ต่อสังคม สนับสนุนให้พนักงานปฏิบัติงานอย่างมีคุณธรรมและเป็นพลเมืองที่ดี บริษัทกำลังพัฒนามาตรการหรือตัวชี้วัดด้านต่าง ๆ รวมทั้งการวัดความเป็นประชาชนที่ดี (Measures of Good Citizenship) โดยบริษัทได้ประกาศเจตนารมณ์การเข้าร่วมโครงการต่อต้านคอร์รัปชั่น ที่มีชื่อว่าโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Collective Anti-Corruption – CAC) และในปี 2558 บริษัทมีแผนการดำเนินการตามการประกาศเจตนารมณ์อย่างเป็นรูปธรรมะต่อไป

3) **การเคารพสิทธิมนุษยชน** บริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับพนักงานและหลักการเกี่ยวกับสิทธิมนุษยชน ถือปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเท่าเทียม เคารพในความเป็นปัจเจกและความมีศักดิ์ศรี โดยที่ผ่านมาไม่เคยมีข้อร้องเรียนที่เป็นหลักฐานเชิงประจักษ์เรื่องการละเมิดสิทธิมนุษยชน

4) **การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม** บริษัทตระหนักดีว่า บุคลากรเป็นทรัพยากรที่มีค่าของบริษัท ปฏิบัติต่อพนักงานเป็นไปตามกฎหมายแรงงาน หรือให้สวัสดิการประโยชน์ต่าง ๆ ที่สมเหตุสมผลสอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจ

5) **ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค** บริษัทพิถีพิถันในการคัดสรรผลิตภัณฑ์และบริการแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เนื่องด้วยเกี่ยวความงาม สุขภาพ อนามัยของผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์ องค์ประกอบทุกรายการที่จำเป็นจะต้องได้รับการรับรองจากองค์การอาหารและยา (อย.) ตลอดจนบริษัทคัดสรรผลิตภัณฑ์ระดับแนวหน้าด้านคุณภาพ ประสิทธิภาพ ภาพลักษณ์ ความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีและความปลอดภัย ตลอดจนสุขอนามัยให้แก่ผู้บริโภค ผู้รับบริการ รวมทั้งบุคลากรทางการแพทย์ และบุคลากรด้านความงาม.

6) **การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม** บริษัทรณรงค์ด้านการประหยัดพลังงาน การใช้วัสดุสำนักงานสิ้นเปลืองต่าง ๆ อย่างคุ้มค่า เช่น การใช้กระดาษรียูส (Re-used) การเปิด-ปิดเครื่องไฟฟ้า เครื่องปรับอากาศระหว่างช่วงพัก การจัดสื่อแจกเป็นซีดี หรือ Soft files แทนที่จะเป็นกระดาษ จัดทำเป็นรูปเล่ม เน้นการสื่อสารประชุม จัดทำธุรกรรมต่าง ๆ ทางอินเทอร์เน็ตให้มากขึ้น ลดการเดินทางไป-มาภายในระหว่างสำนักงาน เป็นต้น

7) **การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม**บริษัทตระหนักถึงการทำประโยชน์เพื่อสังคม ในปี 2557 บริษัทได้มีส่วนร่วมในการสนับสนุนเครื่องมือแพทย์ ประกอบการอบรมโครงการฝึกอบรมการช่วยชีวิตขั้นพื้นฐาน หรือปฏิบัติการช่วยฟื้นคืนชีพ (Cardiopulmonary resuscitation) CPR คือการช่วยเหลือผู้ที่อยู่ในภาวะหยุดหายใจ

หรือภาวะหัวใจหยุดเต้นให้กลับมามีการหายใจและไหลเวียนคืนสู่สภาพเดิม CPR และร่วมสนับสนุนงบประมาณการปรับปรุงห้องเจาะเลือด สำหรับโรงพยาบาลที่ไม่ได้อยู่ในกรุงเทพ

8) การมีนวัตกรรมและเผยแพร่นวัตกรรมซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย เป็นกิจกรรมการสัมมนา การให้องค์ความรู้ด้านเทคนิคและเครื่องมือทางการแพทย์ใหม่ ๆ ให้แก่ แพทย์ และบุคลากรทางการแพทย์ต่าง ๆ (รายละเอียดแสดงไว้แล้วในภาพท้ายบทนี้)

2. การดำเนินงานและจัดทำรายงาน

บริษัทได้วางแผนดำเนินงานและจัดรายงานตามแนวทางรางวัลคุณภาพแห่งชาติ (Thailand Quality Award – TQA) หรือเกณฑ์เพื่อการดำเนินงานที่เป็นเลิศ (The Seven Malcolm Baldrige Criteria) แนวทางตามมาตรฐานสากลทั้งที่เป็นกรอบการจัดทำรายงานขององค์กรแห่งความริเริ่มว่าด้วยการรายงานสากล (Global Reporting Initiative – GRI) และแนวทางการจัดทำรายงานแห่งความยั่งยืนที่จัดทำโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ตลอดจนในปี 2558 นี้ บริษัทจะพัฒนาตัวชี้วัดให้สอดคล้องกับแนวคิดด้านแผนที่เชิงกลยุทธ์ “Strategy Map” “Balanced Scorecard” และ “KPIs”[2]โดยเน้นตัวชี้วัดที่เป็น “ความเป็นประชาชนที่ดี (Good Citizenship)” เป็นพิเศษ

ซึ่งรายละเอียดรายงาน กิจกรรมด้านความรับผิดชอบของกิจการที่มีต่อสังคมนั้น บริษัทจะแสดงในเว็บไซต์ของบริษัท

3. กิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

เนื่องด้วยธุรกิจหลักของบริษัท เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ กิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมในปี 2558 นั้น บริษัทได้มีการสนับสนุนกิจกรรมต่าง ๆ อาทิ กิจกรรมทางศาสนา การกีฬา การศึกษา การมอบหรือบริจาคเครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ การก่อสร้าง ปรับปรุงอาคารและห้องที่ใช้ปฏิบัติการทางการแพทย์ เป็นต้น

ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ได้ทำต่อเนื่องตลอดทั้งปี นอกจากจะเป็นการบริจาค สนับสนุนด้านเงินทุนและเครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต ด้านสุขอนามัยให้แก่ประชาชนทั่วไป ทั่วประเทศแล้ว ผู้บริหารและบุคลากรของบริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญที่จะตอบแทนสังคม ต้องการให้ประชาชนมีสุขภาพที่ดี ก็ได้เข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ด้วย โดยมีตารางแสดงรายละเอียดเรียงตามลำดับก่อนหลัง แสดงในหน้าถัดไป :-

---

[2]ใช้แนวทฤษฎีของ Paul R. Niven ผู้เขียนหนังสือ “Balanced Scorecard: Step-by-step” และ “Balanced Scorecard Diagnostics” เป็นหลัก.

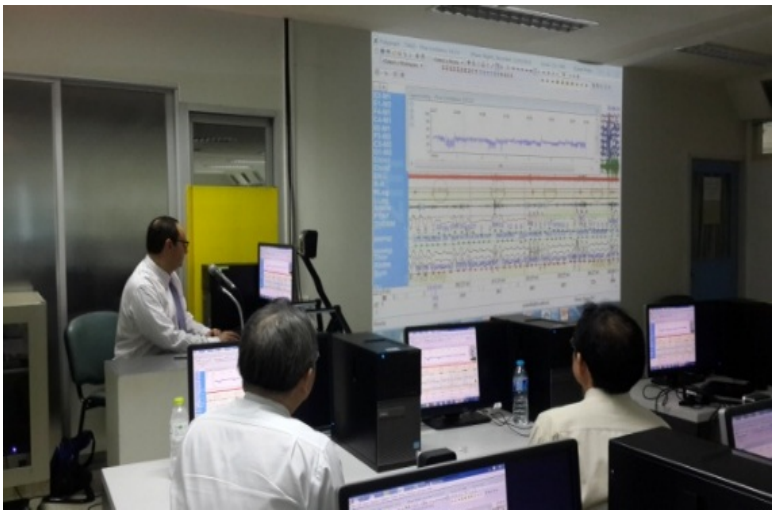
ที่	วัน – เดือน	กิจกรรม, ผลิตภัณฑ์, เงินทุนที่บริจาค หรือ องค์ความรู้ที่เป็นวิทยาทาน	สถาบัน/หน่วยงาน	จังหวัด
1	23 ม.ค.	ร่วมบริจาคทำบุญผ้าป่าสามัคคี ณ โรงพยาบาลตระการพืชผล	โรงพยาบาลตระการพืชผล	อุบลราชธานี
2	29 ม.ค.	บริจาคสนับสนุนกิจกรรมประชุมวิชาการสัญจร	โรงพยาบาลสมเด็จพระยุพราชสระแก้ว	สระแก้ว
3	9 ก.พ.	ร่วมบริจาค โครงการ ร้อยดวงใจเสียสละ เพื่อผู้เสียสละ โรงพยาบาลทหารผ่านศึก	โรงพยาบาลทหารผ่านศึก	กรุงเทพฯ
4	19 ก.พ.	ร่วมบริจาคมูลนิธิโรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้าในพระราชูปถัมภ์	โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า	กรุงเทพฯ
5	20 ก.พ.	ร่วมบริจาคการกุศล ให้โรงพยาบาลอุดรธานี	โรงพยาบาลอุดรธานี	อุดรธานี
6	20 ก.พ.	ร่วมบริจาคเงินทอดผ้าป่ามหากุศลเพื่อสมทบทุนจัดซื้ออุปกรณ์เครื่องมือแพทย์	โรงพยาบาลชัยบาดาล	ลพบุรี
7	23 ก.พ.	ร่วมบริจาคการกุศล ให้โรงพยาบาลเจ้าพระยายมราช	โรงพยาบาลเจ้าพระยายมราช	สุพรรณบุรี
8	2 มี.ค.	บริจาคการกุศล ให้โรงพยาบาลพุทธชินราช	โรงพยาบาลพุทธชินราช	พิษณุโลก
9	2 มี.ค.	ร่วมบริจาคการกุศล ให้โรงพยาบาลวชิระภูเก็ต	โรงพยาบาลวชิระภูเก็ต	ภูเก็ต
10	13 มี.ค.	ร่วมบริจาคเพื่อการสนับสนุนกิจการโรงพยาบาลปทุมธานี	โรงพยาบาลปทุมธานี	ปทุมธานี
11	16 มี.ค.	ร่วมบริจาคการกุศล ให้โรงพยาบาลชัยนาทนเรนทร	โรงพยาบาลชัยนาทนเรนทร	ชัยนาท
12	1 เม.ย.	สมทบทุนบริจาคซื้อตู้ให้ความอบอุ่นสำหรับทารกแรกเกิด	โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์	กรุงเทพฯ
13	2 เม.ย.	สนับสนุนค่าบัตรฟุตบอลการกุศลสมทบทุนซื้อเครื่องมือแพทย์	โรงพยาบาลสมเด็จพระปิ่นเกล้า	กรุงเทพฯ
14	24 เม.ย.	ร่วมบริจาคให้โรงพยาบาลทหารผ่านศึก โครงการ"ร้อยดวงใจเสียสละ เพื่อผู้เสียสละ"	โรงพยาบาลทหารผ่านศึก	กรุงเทพฯ

ที่	วัน – เดือน	กิจกรรม, ผลิตภัณฑ์, เงินทุนที่บริจาค หรือ องค์ความรู้ที่เป็นวิทยาทาน	สถาบัน/หน่วยงาน	จังหวัด
15	29 พ.ค.	ร่วมบริจาคแก่วัดทองบน	กรมสรรพากรพื้นที่ 25	กรุงเทพฯ
16	29 พ.ค.	ร่วมบริจาคซื้อเตียง (USED) ใช้กับรถตู้พยาบาล ชั้นสูง เพื่อทำ CSR	อาสา มูลนิธิปอเต็กตึ๊ง	กรุงเทพฯ
17	9 มิ.ย.	ร่วมบริจาคปรับปรุงแผนกวิจัยและกำหนดคุณลักษณะฯ กองวิทยาการ กรมแพทย์ทหารอากาศ	กรมแพทย์ทหารอากาศ	กรุงเทพฯ
18	12 มิ.ย.	บริจาคทุนการศึกษาและอุปกรณ์การเรียน โครงการสัญจรสู่สังคม EFORL	โรงเรียนบ้านรังแถว, โรงเรียนโนนปอแดง(รัฐพินิจประชาสรรค์)	กำแพงเพชร
19	13 มิ.ย.	สนับสนุนการปฏิบัติงานหน่วยแพทย์และทันตแพทย์เคลื่อนที่ ครั้งที่ 42	มูลนิธิหน่วยแพทย์และทัตแพทย์เคลื่อนที่	กำแพงเพชร
20	13 ส.ค.	ร่วมบริจาคงานชมรมกอล์ฟธรรมศาสตร์ หาทุน Taidome Cup 2015	สมาคมธรรมศาสตร์ ในพระราชูปถัมภ์	กรุงเทพฯ
21	11 ก.ย.	สนับสนุนกิจกรรมการหารายได้สมทบทุนการรักษาพยาบาลผู้ป่วยเด็กยากไร้ของมูลนิธิกุมาร	โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า	กรุงเทพฯ
22	15 ก.ย.	บริจาคเงินซื้อเครื่องมือแพทย์โครงการทำด้วยใจ ศูนย์การแพทย์สมเด็จพระเทพฯ	ศูนย์การแพทย์สมเด็จพระเทพฯ	นครนายก
23	25 ก.ย.	ร่วมบริจาคสนับสนุนโครงการ To Be Number One	โรงพยาบาลนครปฐม	นครปฐม
24	25 ก.ย.	ร่วมบริจาคให้กองทุนซื้ออุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ โดย โรงพยาบาลวชิระภูเก็ต"	โรงพยาบาลวชิระภูเก็ต	ภูเก็ต
25	28 ก.ย.	ร่วมสนับสนุนการจัดทำผ้าป่าสามัคคีเพื่อสมทบทุนจัดซื้อเครื่องช่วยหายใจ	โรงพยาบาลสกลนคร	สกลนคร
26	9 ต.ค.	ร่วมบริจาคกฐินพระราชทาน ณ วัดถ้ำผาวังจันทร์	วัดถ้ำผาวังจันทร์	กาญจนบุรี

ที่	วัน – เดือน	กิจกรรม, ผลิตภัณฑ์, เงินทุนที่บริจาค หรือ องค์ความรู้ที่เป็นวิทยาทาน	สถาบัน/หน่วยงาน	จังหวัด
27	30 ต.ค.	ร่วมบริจาคโครงการสนับสนุนตู้แช่เย็น สำหรับจัดเก็บเวชภัณฑ์ โรงพยาบาลวชิระภูเก็ต	โรงพยาบาลวชิระภูเก็ต	ภูเก็ต
28	4 ธ.ค.	ร่วมบริจาคโครงการสนับสนุนการจัดหารถรับร่างผู้อุทิศร่างกายเพื่อการศึกษาของศูนย์ฝึกผ่าตัด จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	ศูนย์ฝึกผ่าตัด ภาควิชากายวิภาคศาสตร์ คณะแพทย์ศาสตร์จุฬาฯ	กรุงเทพฯ
29	17 ธ.ค.	ร่วมบริจาค การแข่งขันกอล์ฟการกุศล วปอ. รุ่นที่ 58	วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร	กรุงเทพฯ

Workshop ด้าน Sleep Lab และ Pulmonary Function

ที่สมาคมอุรเวชแห่งประเทศไทย โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า – 21 มกราคม.



Seminar “Polysmith Sleep Analysis System Update in Sleep Lab 2015”

by Dr.Tayad, Dr.Teeradej, Dr.Nuttaoong, Dr.Naricha, Mr.Mark

ณ โรงพยาบาลจุฬา – 29 พฤษภาคม

บริจาคทุนการศึกษาและอุปกรณ์การเรียน โครงการสัญจรสู่สังคม EFORL – 12 มิถุนายน

สนับสนุนการปฏิบัติงานหน่วยแพทย์และทันตแพทย์เคลื่อนที่ ครั้งที่ 42 – 13 มิถุนายน.

Work shop งานอบรมสมาคมโรคการนอนหลับ ที่โรงพยาบาลรามาธิบดี – 8 กรกฎาคม

30th Anniversary, Sports Science, Mahidol University

มหาวิทยาลัย มหิดล วิทยาเขตศาลายา – 23 กรกฎาคม.

Bike for Mom at Chiang Mai – สิงหาคม

โครงการหน่วยแพทย์อาสาเฉพาะทางร่วมใจเฉลิมพระเกียรติฯ

ที่ โรงพยาบาลพหลพลพยุหเสนาจ.กาญจนบุรี – 12 กันยายน

ร่วมบริจาคโครงการสนับสนุนการจัดหารถรับร่างผู้อุทิศร่างกายเพื่อการศึกษาของศูนย์ฝึกผ่าตัด

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย – 4 ธันวาคม

Pediatric Neurology aEEG โรงพยาบาลเด็ก

“Emergency in Pediatric Neurology: Practical Approach” - 16 ธันวาคม

บริจาค AED พร้อมสอน CPR with AED มหาลัยวิทยาลัยเชียงใหม่

Road Show Spirometer with AstraZaneca.

รวม 23 ครั้ง เช่น โรงพยาบาลธรรมศาสตร์, พระจอมเกล้า, สมเด็จพระพุทธเลิศหล้า, สมุทรสาคร, ระยอง, พหลพลพยุหเสนา, บ้านโป่ง, โรคทรวงอก, เจ้าคุณไพบูรณ์, สระบุรี, สมเด็จพระนราย, อานันทมหิดล, วชิระ, พิจิตร, แกลง, สิรินธร, หัวหิน, สุโขทัย, ไทรโยค และ รพ.เพชรบูรณ์

ราชพฤกษ์มินิมาราทอน

อบรมการใช้งานเครื่องช่วยหายใจ โรงพยาบาลหาดใหญ่

จัด Road Show ประชุมวิชาการ การจัดอบรมดูแลรักษาเครื่อง

การใช้งานแสดงสินค้าใน โรงพยาบาล หลัก เช่น โรงพยาบาลจุฬาฯ,สถาบันสุขภาพเด็กฯ,กรุงเทพ,มศว.

สถาบันสุขภาพเด็ก.

โรงพยาบาลราชวิถี – จัดประชุมวิชาการเครื่องดมยาสลบ Avance CS2.

ภาพรวมของธุรกิจ

บริษัท อี ฟอร์แอล เอม จำกัด (มหาชน) (“**บริษัท**” หรือ “**EFORL**”) จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนในประเทศไทยและจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2552ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ความงามและสุขภาพ

บริษัทย่อยของบริษัทประกอบด้วย 3 บริษัท ประกอบด้วย :-

- **บริษัท สเปซเมด จำกัด (Spacemed Co., Ltd.)**เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ใช้ในบ้าน (Home uses) อุปกรณ์ทางวิทยาศาสตร์ (Microscope) และอื่นๆ โดยบริษัทถือหุ้น 100%
- **บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิค อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (Wuttisak Clinic Inter group Co., Ltd.)**เป็นธุรกิจให้ด้านบริการเสริมความงาม บริษัทถือหุ้น 50.17% โดยลงทุนผ่านบริษัท ดับบลิวซีไอโฮลดิ้ง จำกัด (WCI Holding Co., Ltd.) และ
- **บริษัท สยามสเนล จำกัด (Siam Snail Co., Ltd.)**เป็นธุรกิจที่จัดจำหน่ายเครื่องสำอางจากผลิตภัณฑ์เมือกหอยทาก บริษัทถือหุ้น 51%

บริษัทร่วมทุนมี :-

- **บริษัท แดทโซ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (That’so Asia Corporation Co., Ltd.)**ซึ่งเป็นธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ความงามกลุ่ม QUADRA จากประเทศอิตาลี ภายใต้ชื่อ แบรนด์ That’so ร้านขายปลีกเครื่องสำอาง บริษัทถือหุ้นอยู่ 18%

วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทหรือกลุ่มบริษัทในภาพรวม

- **วิสัยทัศน์**

เรามุ่งมั่นเป็นผู้นำด้านการจัดจำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์และสุขภาพ เพื่อการดำรงชีวิตที่ดีของประชาชน (To provide trustworthy and reliable healthcare products for improving wellness)

- **พันธกิจ**
  - นำเข้า จัดจำหน่ายและให้บริการ เครื่องมือทางการแพทย์ วิทยาศาสตร์ และผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพที่มีคุณภาพและทันสมัย เพื่อช่วยในการตรวจวินิจฉัย การป้องกัน การรักษาโรค และการส่งเสริมสุขภาพแก่แพทย์ บุคลากรทางการแพทย์ และประชาชน ด้วยราคายุติธรรม
  - บริหารงานด้วยระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล พร้อมหลักบรรษัทภิบาล เพื่อการเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืน

- **วัตถุประสงค์**[3]
  - **วัตถุประสงค์ระยะสั้น (Short-term Objectives)** – ระยะหนึ่งปี (ปี 2559)
    - **ด้านการตลาดและการจัดการเชิงกลยุทธ์**
      - ยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 10%[4]
      - ธำรงความเป็นผู้นำทางการตลาดอันดับหนึ่ง ด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์[5]
      - เพิ่มผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ ๆ ไม่น้อยกว่า 5 รายการ ต่อ SBUs[6]
      - พัฒนาตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ด้วยช่องทางใหม่[7]
      - ก่อตั้งพัฒนารวมกิจการเพื่อให้เป็นหน่วยธุรกิจเชิงกลยุทธ์ (SBUs) ทั้งที่เป็นการบูรณาการไปข้างหน้า (Forward Integration) และบูรณาการไปข้างหลัง (Backward Integration) ไม่น้อยกว่า 1-2 SUBs[8]
    - **ด้านการดำเนินงาน**
      - ลดต้นทุนการดำเนินงานที่ควบคุมได้ในทุก ๆ SBUs ลงไม่น้อยกว่า 10%9
      - พัฒนาเพิ่มเสริมจำนวน และส่งเสริมบุคลากร ระดับบริหารจัดการขั้นกลาง (Middle Level Management) ขึ้น ไม่น้อยกว่า 2-3 อัตราในทุก ๆ SBUs เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการบริหารจัดการ10

---

[1] บริษัทได้กำหนดวัตถุประสงค์ระยะสั้นและระยะปานกลางไว้ก่อน เพื่อให้การวางแผนการดำเนินงานของบริษัทมีความสมจริง (Realistic) บรรลุได้ (Achievable) และวัดได้ (Measurable) มีความเป็นไปได้ในทางปฏิบัติ บริษัทขอละการกำหนดวัตถุประสงค์ระยะยาว (Long-term Objectives) ซึ่งเป็นระยะ 6-10 ปีข้างหน้า เพราะมียังมีปัจจัยที่เป็นพลวัต ตามภาวะการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของภาวะเศรษฐกิจโลกในปัจจุบัน ทำให้การคาดการณ์ให้แม่นยำนั้น มีความเป็นไปได้อยู่ในเกณฑ์ต่ำ ทั้งทางด้านการตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค สถานการณ์ตลาดเงินตลาดทุน เทคโนโลยีและปัจจัยด้านมหภาคอื่น ๆ เป็นต้น

[4] ยอดขายในธุรกิจเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ มีการเติบโตขึ้น 62% เมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2557 กับ 2558. โดยเฉพาะในส่วนเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ปี 2559 ตั้งเป้าหมายไว้เพิ่มขึ้น 10-25%

[5] ผลสรุปจากการสัมมนาแผนกเครื่องมือแพทย์ของบริษัท เมื่อ 26-27 กุมภาพันธ์ 2558

[6] ในปี 2558 นี้นั้น, SBUs ของบริษัท ล้วนแล้วแต่มีผลิตภัณฑ์และบริการมากกว่า 5 รายการ

[7] พัฒนาตลาดอุปกรณ์ทางการแพทย์สำหรับกลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้น เน้นกลุ่มผู้มีการศึกษา (Mass Premium) ที่ตระหนักถึงสุขภาพ ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นกลยุทธ์การตลาดที่สำคัญ

[8] ในปี 2558 นี้ บริษัทได้ทำ Due Diligence เพื่อบูรณาการธุรกิจ ซึ่งยังอยู่ในระหว่างการเจรจา

[9] ในปี 2558 นี้ บริษัทย่อย (บจก. วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป) ได้ลดค่าใช้จ่ายด้านการขายและค่าใช้จ่ายด้านการบริหาร เมื่อเทียบกับปีก่อนลง 51% และ 37% ตามลำดับ

[10] ในปี 2558 นี้ บริษัทได้เพิ่มจำนวนผู้บริหารจัดการขั้นสูงและขั้นกลางมากขึ้น ทั้งที่เป็นของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อรองรับกับปริมาณธุรกรรมที่เกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้

- บริษัทจะยกระดับบุคลากรในทุกระดับให้มีคุณค่ามากขึ้น (Value Added) ด้านการฝึกอบรมเสริมสร้างศักยภาพ รวมแล้วไม่น้อยกว่า 18 ชั่วโมงและ 30 ชั่วโมง ต่อคนต่อปี (ในระดับจัดการและระดับปฏิบัติการตามลำดับ)11(ตัวอย่าง ให้ช่างอุปกรณ์ทางการแพทย์เข้าอบรมด้าน ISO17025 เพื่อรองรับระบบ HA, JCI, จัดส่งบุคลากรระดับจัดการด้านเครื่องมือแพทย์เข้าอบรมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ หรือผลิตภัณฑ์เดิมที่มีการ Upgrade เป็นต้น)
- ได้รับมาตรฐาน ISO 9001:2015 ด้าน Provision of Sale, Import-Export for Medical Equipments
- พัฒนาเพิ่มเสริมเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อเป็นแหล่งข้อมูลที่สำคัญในด้านต่างๆ ทั้งที่เป็นข้อมูลทั่วไป ผลิตภัณฑ์และบริการ การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ ความรับผิดชอบต่อสังคม การกำกับดูแลกิจการที่ดี ข่าวสารและกิจกรรม ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้นภายในไตรมาสที่ 2 ของปี 2559พัฒนากฎบัตร ระเบียบปฏิบัติระบบงานภายใน การสื่อสารภายในบริษัท ให้เกิดระบบการติดตามกำกับการปฏิบัติงาน (Compliance) ให้มีความสมบูรณ์ไม่น้อยกว่า 70% (เทียบกับมาตรฐานทั่วไปด้าน Compliance ของบริษัทระดับ SET 50)
- ปรับปรุงพัฒนาการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้ CG Scorecard หรือระดับ Sustainable Development อยู่ในระดับที่ไม่น้อยกว่าบริษัทจดทะเบียนโดยรวมของปี 2558
- ในด้านการบริการ ซ่อมแซมอุปกรณ์ทางการแพทย์ จะต้องบริการให้รวดเร็ว แก้ไขปัญหาตรงประเด็น โดยมีการรณรงค์ในโปรแกรม Campaign ที่ชื่อว่า “Program Platinum Service”

■ **ด้านการเงิน**

- บริษัทจะมีกำไรสุทธิรวม (Net Profit)ไม่ต่ำกว่า 400.0 ล้านบาท[12]
- บริษัทจะประกาศจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล ซึ่งได้หักสำรองตามกฎหมาย และเงินสะสมอื่น ๆ ตามที่บริษัทกำหนด
- บริษัทจะลดหนี้สินรวมลงประมาณร้อยละ 40เพื่อเป็นการลดต้นทุนทางการเงินลง ด้วยการปรับโครงสร้างทางการเงินและโครงสร้างธุรกิจ
- บริษัทจ่ายชำระหนี้สินระยะสั้นและหนี้สินระยะยาวได้ตามกำหนด

---

[11] บริษัทย่อยวุฒิศักดิ์ได้เตรียมจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมบุคลากร เพื่อรองรับกับมาตรฐาน Joint Commission International – JCI ซึ่งคลินิกวุฒิศักดิ์สาขาสยามสแควร์ได้รับการรับรองด้วยมาตรฐานนี้ เป็นสาขาแรกเมื่อปลายปี 2558

[12] ทั้งนี้เพราะในปี 2559 บริษัทย่อย (Siam Snail) มีฟาร์มซึ่งเป็นแหล่งผลิตวัตถุดิบ ผลิตภัณฑ์สามารถดำเนินการได้ตามแผน ทำให้ยอดขายเป็นไปตามประมาณการ กอปรกับบริษัทมีภาระต้นทุนทางการเงินต่ำลง การเปิดตัวแบบธุรกิจที่เป็นการร่วมทุน (Joint Venture) ของบริษัทย่อยวุฒิศักดิ์ กับผู้ร่วมลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม) ในปี 2559 รวมทั้งยอดขายจากผลิตภัณฑ์ใหม่ (iHealth) ตลอดจนยอดขายของผลิตภัณฑ์และบริการด้วยช่องทางการจำหน่ายเดิม (Same-Store Sales-SSS) เป็นตัวขับเคลื่อนที่สำคัญทำให้ประมาณการยอดขายและกำไรสุทธิเป็นไปตามที่คาดเกณฑ์ไว้

2. **วัตถุประสงค์ระยะปานกลาง (Mid-Range Objectives) – ระยะสาม-ห้าปีถัดไป (ปี 2560-2562** หรือปี 2560-2564)

■ **ด้านการตลาดและการจัดการเชิงกลยุทธ์**

- ภายในปี 2563 บริษัทจะมีรายได้รวมไม่น้อยกว่า 10,000 ล้านบาท
- ธุรกิจด้านความงามจะมีกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่และบริการใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นจำหน่ายในตลาดสะดวกซื้อ
- บริษัทจะรักษาอัตราค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการขายให้อยู่ในระดับไม่เกินร้อยละ10 เมื่อเทียบกับรายได้
- พัฒนาตราสินค้ารวมถึงภาพลักษณ์องค์กร (Corporate Image) ภายใต้การจัดการของ EFORL ให้เป็นที่รู้จัก (Brand and Corporate Awareness/Recognition) ในระดับอาเซียน (ภายในปี 2560) และระดับภูมิภาค Pacific Rim (ภายในปี 2563) (บริษัทจะพัฒนาหาตัวชี้วัดที่เหมาะสมต่อไป)
- เพิ่มความแข็งแกร่งของธุรกิจโดยเน้นเลือกธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงด้วยวิธีการควบรวมกิจการ (Merger and Acquisition)
- กระจายธุรกิจออกไปในธุรกิจหรือตลาดใหม่ ๆ ได้แก่ประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) โดยเน้นที่กลุ่มประเทศ CLMV ก่อน

■ **ด้านการดำเนินงาน**

- บริหารจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ให้สามารถหมุนเวียนปรับใช้กับกลุ่มธุรกิจของบริษัททั้งหมดเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน
- ยกระดับบุคลากรระดับบริหารจัดการขั้นกลาง (Middle Level Management) ให้ขึ้นเป็นผู้บริหารระดับสูง ขณะเดียวกันมีการศึกษาและเตรียมแผนงานเรื่อง Successor Plan
- วุฒิศักดิ์คลินิกไม่น้อยกว่า 20 สาขาจะได้รับรองมาตรฐาน (Joint Commission International Accreditation Standards - JCI)
- วุฒิศักดิ์คลินิกจะพัฒนาสร้างสถาบันฝึกอบรมด้านสุขภาพและความงาม (Health and Beauty Training Institute) เพื่อยกระดับมาตรฐานการให้บริการแก่กลุ่มบริษัท
- ยกระดับเป้าหมายองค์กรไปสู่ธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise)
- เพิ่มประสิทธิภาพระบบสารสนเทศและการสื่อสารภายในบริษัท ทำให้ระยะเวลาการดำเนินงาน (Lead-time) สั้นลงอย่างน้อยร้อยละ 10 ในทุกๆ กิจกรรม
- นำระบบ Enterprise Resources Planning – ERP มาใช้กับระบบงานบัญชีการเงิน สินค้าคงคลัง ระบบการขาย ระบบการให้บริการ และโลจิสติกส์ โดยใช้งานได้จริงภายในกลางปี 2560 (EFORL และ WCIG)
- พัฒนากฎบัตร ระเบียบปฏิบัติ ระบบงานภายใน การสื่อสารภายในบริษัท ให้เกิดระบบการติดตามกำกับการปฏิบัติงาน (Compliance) ให้มีความสมบูรณ์ (เทียบกับมาตรฐานทั่วไปด้าน Compliance ของบริษัทระดับ SET 50)

- ปรับปรุงพัฒนาการกำกับดูแลกิจการที่ดีเพื่อให้ CG Scorecard หรือระดับ Sustainable Development อยู่ในระดับที่ไม่น้อยกว่า SET 100 ของปี 2558 ภายในปี 2561
- พัฒนาระบบแผนเชิงกลยุทธ์ ตัวชี้วัด (KPIs) ด้วยเครื่องมือตามแนวทาง Balanced Scorecard และเชื่อมโยงกับระบบงาน ERP (Enterprise Resources Planning)
- วุฒิศักดิ์คลินิก จะเปลี่ยนตัวแบบธุรกิจสำหรับการลงทุนในต่างประเทศจากระบบแฟรนไชส์ เป็นระบบร่วมลงทุน (Joint-Venture)

■ **ด้านการเงิน**

- บริษัทจะมีกำไรสุทธิรวม (Net Profit) ไม่ต่ำกว่า 1,000.0 ล้านบาท ภายใน 3 ปีข้างหน้า
- บริษัทจะรักษาอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ไม่เกิน 1:1 ภายในปี 2560

ตารางแสดงรายละเอียดหลักการการกำหนดวัตถุประสงค์ระยะสั้นและระยะปานกลางของบริษัท

	ระยะสั้น	ระยะปานกลาง				
	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564
ยอดขาย		==========>10,000 MB.[1]				========>
เพิ่มขึ้น ไม่น้อยกว่า – เมื่อเทียบกับปีก่อน	10%[2]					
จากลูกค้าเดิม -เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า	15%[2]					
จากลูกค้าใหม่ -เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า	20%[2]					
ด้านการตลาดและการจัดการเชิงกลยุทธ์						
ค่าใช้จ่ายการตลาดและการขาย ลดลงไม่น้อยกว่าร้อยละ...เมื่อเทียบกับยอดขาย	2%[3]					
พัฒนาตราสินค้ารวมถึงภาพลักษณ์องค์กรและกลุ่มบริษัทในเครือทั้งหมดให้เป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้นในทุก ๆ ผลิตภัณฑ์และบริการไม่น้อยกว่า...	20%[4]	ในกลุ่มCLMV และกลุ่มประเทศอาเซียน[6]				ประเทศแถบแปซิฟิก[7]
ก่อตั้ง พัฒนา รวมกิจการเพื่อให้เป็นหน่วยธุรกิจเชิงกลยุทธ์ (SBUs) ไม่น้อยกว่า...	1-2 SBUs[5]					
ธุรกิจด้านความงามมีแผนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ในตลาดสะดวกซื้อ		คอนวีเนี่ยนสโตร์				
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการขายอยู่ในระดับไม่เกินกว่าร้อยละ....ของยอดขาย		10%[8]				
เสาะหาธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูง แล้ว M&A[9]		M&A				
กระจายธุรกิจ		ในตลาดที่เกิดใหม่ และ/หรือ ในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน[10]				
ด้านการดำเนินงาน (Operations)						
ลดต้นทุนการดำเนินงานที่ควบคุมได้ (Controllable Cost) ในทุก ๆ SBUs ลงไม่น้อยกว่าร้อยละ...	10%[11]					
พัฒนาบุคลากรในระดับการจัดการขั้นกลาง ในทุก ๆ SBU ...อัตรา/SBU	2-3					
ฝึกอบรมบุคลากร...ชั่วโมง/คน	18-30 ชม.					
การพัฒนาระบบข้อมูล Enterprise Resource Planning – ERP ให้สมบูรณ์	50%	100%				

	ระยะสั้น	ระยะปานกลาง				
	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564
พัฒนากฎบัตร ระเบียบปฏิบัติ ระบบงานภายใน การสื่อสารภายใน ระบบการติดตามกำกับการปฏิบัติงาน (Compliance) ให้สมบูรณ์ร้อยละ...	70%			100%		
จัดตั้งหน่วยงานภายในที่รับผิดชอบด้านความรับผิดชอบต่อสังคมของกิจการ (Corporate Social Responsibility-CSR) นักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations-IR)บรรษัทภิบาล (Corporate Governance-CG) ให้สมบูรณ์ร้อยละ...	65%			100%		
ปรับปรุงพัฒนาการกำกับดูแลกิจการที่ดี ให้ CG Scorecard หรือระดับ Sustainable Development อยู่ในระดับที่ไม่น้อยกว่าบริษัทจดทะเบียนโดยรวมของปี 2558	100%					
บริหารจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ใช้ที่สามารถใช้แทนกันได้หมุนเวียนในกลุ่มบริษัทเพื่อลดต้นทุนดำเนินงาน				100%		
ยกระดับบุคลากรระดับจัดการขั้นกลาง (ที่มีศักยภาพ) ให้เป็นผู้บริหารระดับสูง วางแผนด้าน Successor Plan				100%		
ได้รับมาตรฐาน ISO 9000:2015 ในธุรกิจอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์	100%					
ยกระดับWCIG ให้ได้รับมาตรฐาน Joint Commission International (JCI) Accreditation ไม่น้อยกว่า...	4	78				
พัฒนาจัดตั้งสถาบันฝึกอบรมด้านสุขภาพและความงาม	100%					
ยกระดับเป้าหมายองค์กรไปสู่ธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise)						100%
เพิ่มประสิทธิภาพระบบสารสนเทศ ลดระยะเวลาดำเนินงานลงร้อยละ ...				10%		
พัฒนาระบบประเมิน กำกับติดตามด้วยตัวชี้วัด (KPIs) ด้วย Balanced Scorecard และเชื่อมโยงกับระบบงาน ERP		100%				
วุฒิศักดิ์จะเปลี่ยนตัวแบบการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV จากระบบแฟรนไชส์เป็นระบบการร่วมลงทุน (Joint Venture)						

	ระยะสั้น		ระยะปานกลาง			
	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564
ด้านการเงิน (Finance)						
กำไรสุทธิ (Net Profit)	400.0 MB[12]		1,000.0 MB[13]			
ลดภาระหนี้สินระยะยาวลด ร้อยละ...	40%[14]		50%[14]	50%[14]		
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt-to-Equity ratio) เป็น			1 : 1[15]			

คำอธิบายสมมติฐานที่ใช้ในการกำหนดวัตถุประสงค์ ซึ่งแสดงถึงกลยุทธ์การดำเนินงาน (รวมทั้งบางส่วนของแผนปฏิบัติการ) ปัจจัย รวมทั้งนโยบาย ตลอดจนแสดงโอกาส ที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ไว้ดังนี้:

1 หมายถึง บริษัทสามารถมียอดขายรวมทั้งกลุ่มได้ภายในปี พ.ศ.2563 หรืออีก 4-5 ปีข้างหน้า เป็น 10,000 ล้านบาท ซึ่งจะมาจากแนวทางการเติบโตด้วยการ Merger & Acquisition ในกิจการด้าน Healthcare & Wellness ทั้งที่เป็นการบูรณาการไปข้างหน้าและข้างหลัง ซึ่งกลางปี 2558 บริษัทได้เริ่มซื้อหุ้น 51% ในกิจการของบจก.สยามสเนล และวางแผนธุรกิจที่ชัดเจนให้กับ บจก.วุฒิศักดิ์ คอสเมติก อินเตอร์ (WCI) ที่จะมุ่งธุรกิจการค้าปลีกในหลายๆ ช่องทางด้านคอสเมติกที่มีอัตราการเติบโตอยู่ในเกณฑ์สูง รวมทั้งการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่จะมุ่งกลุ่มลูกค้าที่สนใจด้านสุขภาพ โดยผ่านศูนย์การให้คำปรึกษาด้านสุขภาพ ที่จะมีผลิตภัณฑ์ต่างๆ (เช่น iHealth) มารองรับ และมีฐานกลุ่มลูกค้าเป็นจำนวนมากต่อไป (MB หมายถึง ล้านบาท)

2 หมายถึง ยอดขายเพิ่มขึ้นทั้งลูกค้าเดิมและลูกค้ารายใหม่ ซึ่งการคาดการณ์มีความเป็นได้อยู่ในเกณฑ์สูงเมื่อเริ่มประมาณการ และจากการปฏิบัติงานก็ประสบความสำเร็จ โดยยอดขายในส่วนของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์(EFORL และ SPACEMED) มียอดขายรวมกันเพิ่มขึ้น 62% เมื่อเทียบกับปีก่อน ในส่วนของ WCIG ลูกค้าใหม่จะเพิ่มขึ้นน้อย เนื่องจากตลาดมีการแข่งขันกันสูง แต่ในส่วนตลาดด้านสุขภาพ อุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ในส่วนที่เป็น iHealthจะมีฐานลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น มีรายได้จากค่าสมาชิกซึ่งเป็นรายได้ที่เกิดขึ้นประจำต่อเนื่อง(Recurring Income)โดยจะเริ่มปรากฏชัดในไตรมาสที่ 3 ของปี 2559 เป็นต้นไป

3 หมายถึง ประมาณการค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการขายลดลงร้อยละ 2 โดยบริษัทได้เน้นให้มีการทำประเมินโครงการ (Project Evaluation) ก่อนที่จะมีการทำสัญญาขายหรือให้บริการจริงก่อนในหลายๆ ผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้ง WCIG ก็มีการทำโครงการก่อนที่จะรณรงค์กิจกรรมทางการตลาด ให้ได้ทราบถึงผลลัพธ์และผลสัมฤทธิ์ก่อน ถึงจะอนุมัติโครงการ ทำให้ควบคุมค่าใช้จ่ายด้านการขายและการตลาดได้มากและเป็นสาระสำคัญ รวมทั้งเน้นการประชาสัมพันธ์ทางด้านโซเชียลมีเดีย การใช้ Blocker ใน instagram การเลือกสื่อช่องทางที่มีประสิทธิภาพ เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ตรงจุด ทำให้สามารถบรรลุเป้าหมายลดค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการขายได้ตามที่ประมาณการไว้ ในส่วนของ WCIG กลยุทธ์การตลาดจะเน้นเรื่องการจัดการด้านแบรนด์(Brand Management) ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์เดียวกันไม่สามารถจำหน่ายได้ในทุกๆ ช่องทางจะต้องวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมก่อนที่จะจำหน่ายจริง

4 หมายถึง พัฒนาตราสินค้ารวมถึงภาพลักษณ์องค์กร ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ทั้งนี้ ใช้จำนวนครั้งในการออกสื่อ (ทั้งที่เป็นการจัดการภายในบริษัท และการที่สื่อต่าง ๆ ให้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นในเชิงบวกแก่บริษัท) เป็นตัวชี้วัด บริษัทได้สร้างเพิ่มเสริมภาพลักษณ์องค์กรอย่างต่อเนื่อง ไม่น้อยกว่า 29 กิจกรรมตลอดทั้งปี 2558 ด้วยการบริจาคอุปกรณ์ เครื่องมือแพทย์ให้กับสถานพยาบาลต่าง ๆ และมีกิจกรรมความรับผิดชอบต่อสังคมของกิจการ (Corporate Social Responsibility-CSR) ร่วมกับองค์กรที่ไม่แสวงหากำไรในต่างจังหวัด ตลอดจน WCIG ได้ออกสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ช่องหลัก ๆ เป็นการเน้นตราสินค้าและ

ภาพลักษณ์องค์กร ถึงความเป็นผู้นำด้านนวัตกรรมสถานพยาบาลเสริมความงาม สอดคล้องกับผู้บริหารของ บจก.สยามสเนล ได้ออกสื่อประชาสัมพันธ์ในรายการต่าง ๆ ต่อสาธารณชน ให้เห็นถึงความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์ และยกระดับภาพลักษณ์องค์กร

5 หมายถึง บริษัทมีเป้าหมายที่จะบูรณาการบริษัทหรือหน่วยธุรกิจเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญไปข้างหน้าและข้างหลัง ซึ่งอยู่ในบริบทของธุรกิจด้าน Healthcare & Wellness สิ่งที่แสดงให้เห็นในปี 2558 คือ

1. ให้ บจก.สยามสเนล และ บจก.วุฒิศักดิ์ คอสเมติก อินเตอร์ มุ่งธุรกิจด้านคอสเมติก เป็นการบูรณาการไปข้างหน้า ซึ่งเป็นตลาดที่มีการเติบโตสูง
2. พัฒนาหน่วยงานใหม่ของบริษัทที่เป็นศูนย์ให้คำปรึกษาด้านสุขภาพ ที่มีผลิตภัณฑ์ส่วนบุคคลที่เป็นเครื่องมืออุปกรณ์เชื่อมโยงกับระบบสารสนเทศด้านสุขภาพ มุ่งรุกตลาดให้บริการด้านสุขภาพแก่ประชาชนทั่วไป. และ
3. เพิ่มหน่วยงานด้านกลยุทธ์ด้านการร่วมทุน (Joint Venture) ที่จะมุ่งในกลุ่มตลาดในกลุ่มประเทศอาเซียน และแถบแปซิฟิกมากขึ้น

6 หมายถึง ตราสินค้า ภาพลักษณ์ของบริษัทในเครือบางบริษัท (WCIG“วุฒิ-ศักดิ์”) นั้น เป็นที่รู้จักกันดีพอสมควรในกลุ่มประเทศอาเซียน โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม) ซึ่งจะต้องใช้ความพยายามอีกไม่น้อยในการรุกตลาดในกลุ่มประเทศอื่น ๆ ในอาเซียน

7 หมายถึง ตราสินค้า ภาพลักษณ์ของบริษัทที่จะเข้าสู่ตลาดในกลุ่มประเทศแถบแปซิฟิก (Pacific Rim) ในช่วงวัตถุประสงค์ระยะปานกลาง 5-6 ปีข้างหน้า (แต่ในระยะ 2-3 ปีแรกจะเน้นกลุ่มประเทศ CLMV ก่อน) โดยเบื้องต้น ได้วางแผนไว้ว่าจะใช้ผลิตภัณฑ์ของ บจก.สยามสเนล และผสมผสามกับส่วนประสมทางการตลาดของบจก.แดทโซ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น ที่มีเครือข่ายอยู่แล้วในกลุ่มประเทศที่ในภาษาจีนกลางในการสื่อสาร (สาธารณรัฐประชาชนจีน ฮ่องกง มาเก้า ไต้หวัน สิงคโปร์ มาเลเซีย) มุ่งเข้าตลาดในกลุ่มประเทศดังกล่าว ซึ่งกลยุทธ์ดำเนินการในขั้นรายละเอียดจะแสดงไว้ในรายงานของปีต่อ ๆ ไป

8 รายละเอียดแสดงไว้ในข้อ 3

9 หมายถึง บริษัทมีปรัชญาในการเติบโตด้วยการดำเนินงานตามธุรกรรมปกติ และจากการควบรวมกิจการ (Merger & Acquisition) ในกิจการที่อยู่ในอุตสาหกรรม Healthcare & Wellness เท่านั้น ที่ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ในเกณฑ์สูง

10 รายละเอียดแสดงไว้ในข้อ 6 และ 7

11 หมายถึง บริษัทจะลดค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนที่สามารถจัดการได้ โดยไม่ลดความได้เปรียบในการแข่งขัน (Competitiveness) ลง เช่น การลดพนักงานที่ไม่ได้สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่องค์กร ค่าเช่าที่สูงเกินไปสามารถหาทำเลอื่นที่ถูกกว่า แต่มีจำนวนลุกค้าหมุนเวียนใกล้เคียงกัน ลดค่าใช้จ่ายด้านโฆษณา ส่งเสริมการขายที่ให้ผลลัพธ์หรือผลสัมฤทธิ์ไม่ชัดเจนหรือไม่สูงนัก เป็นต้น

12 หมายถึง บริษัทได้ประมาณการรายได้ไว้ในปี 2559 ทั้งกลุ่ม 5,000-5,500 ล้านบาท (งบการเงินรวม) และประมาณการกำไรสุทธิในปี 2559 ไว้ 400 ล้านบาท หรือเป็นร้อยละ 8.00 ของประมาณรายได้รวม ซึ่งเป็นสัดส่วนในเชิงระมัดระวัง (Conservative) เมื่อเทียบกับอัตรากำไรสุทธิในปี 2557 คือ ร้อยละ 16.33 (ในปี 2558 อัตรากำไรลดต่ำลง เนื่องจากรายได้จากกลุ่มคลินิกเสริมความงามชะลอตัวเล็กน้อย บริษัทมีภาระภาษีเงินได้และดอกเบี้ยจ่ายสูง กอปรกับบางSBUs อยู่ในระหว่างการเริ่มต้นธุรกิจ)

13 หมายถึง กำไรสุทธิที่มาจากประมาณการรายได้รวมในปี 2561 เป็น 8,125-8,750 ล้านบาท ด้วยอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 11.43-12.31 เมื่อเทียบกับรายได้รวม ซึ่งสอดคล้องกับรายละเอียดที่แสดงไว้ในข้อ 1, 5, 6, 7 และ 9

14 หมายถึง บริษัทมีแผนงานที่จะลดภาระหนี้สินระยะยาวการลดภาระต้นทุนทางการเงินลง ในระยะสั้นลดลงร้อยละ40 และในระยะปานกลางจะลดลงไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 เป็นเป้าหมายที่บริษัทวางแผนไว้ในการลดภาระหนี้สินระยะยาวลงกึ่งหนึ่ง ทั้งนี้เพื่อเป็นการปลดพันธสัญญา (Covenant) ที่บริษัททำไว้กับสถาบันการเงินในการจัดลำดับความสำคัญในการใช้จ่ายเงิน เมื่อบริษัทสามารถลดภาระหนี้ได้ตามแผนงาน ทำให้บริษัทมีอิสระในการลงทุน ทำธุรกรรมต่าง ๆ ได้อย่างอิสระขึ้น เพื่อเกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียทั้งหลายได้

15 หมายถึง เป็นเป้าหมายของบริษัทในการลดภาระทางการเงินและเป็นการจัดการด้านความเสี่ยงทางการเงิน กอปรกับบริษัท มีโอกาสที่จะหาแหล่งเงินทุนได้หลายแนวทาง และมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า ได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

- **เป้าหมาย**
  - บริษัทจะสร้างผลกำไรจากการดำเนินงานให้อยู่ในระดับมาตรฐานไม่ต่ำกว่าคู่แข่งขันในระดับเดียวกัน เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่นักลงทุนและผู้มีส่วนได้เสีย(**Profitability**)
  - บริษัทจะสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้ลูกค้าด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ การรับประกัน การบริการหลังการขาย ด้วยการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว พร้อมทั้งรับฟังข้อเสนอแนะ การติติง เพื่อนำไปแก้ไขปรับปรุงต่อไปด้วยความเต็มใจ (**Customer Service**)
  - บริษัทจะนำข้อผิดพลาด บกพร่อง ของเสีย ของชำรุด การรอคอยของลูกค้า ผลิตภัณฑ์และ/หรือบริการที่ไม่ประสบความสำเร็จ เป็นเครื่องเตือนใจ นำไปเป็นกรณีศึกษาและถือเป็นบทเรียนที่สำคัญในการปรับปรุงกระบวนการภายใน (Internal Process) ให้ดียิ่งขึ้น (**Retention**)
  - บริษัทจะเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานทุกกระบวนการ เช่น เพิ่มอัตราการปิดยอดขาย (Closing ratio) ลดระยะเวลาและต้นทุนด้านการจัดส่งและโลจิสติกส์ ประสิทธิภาพในการใช้ทรัพย์สิน เป็นต้น (**Efficiency**)

- บริษัทมุ่งด้านการเติบโต ทั้งที่เป็นยอดขาย ปริมาณสินค้าและบริการ ฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้น อัตราการสูญเสียลูกค้าที่ลดลง จำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น ความหลากหลายและความครอบคลุมของผลิตภัณฑ์และบริการที่เพิ่มขึ้น การเข้าไปเสริมหรือปิดจุดที่ตลาดยังมีช่องว่างอยู่ การให้บริการ การจัดวางผลิตภัณฑ์ในตำแหน่งที่เหมาะสม (Right Positioning) มีกำไร และกระตือรือร้นที่จะเข้าทำตลาดที่เปิดใหม่ (Emerging market) เป็นต้น (**Growth**)

■ กลยุทธ์การดำเนินงาน

■ กลยุทธ์การตลาด

1. **<u>ธุรกิจเครื่องมือแพทย์</u>**

- บริษัทจะเน้นการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าหลายยี่ห้อจากคู่ค้าที่เป็นผู้นำตลาดสินค้านั้นๆ ในระดับโลก
- เน้นส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) โดยให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ (Product) ที่ต้องมีการคัดสรร และพิธีพิถันในการส่งมอบ ติดตั้ง คุณภาพ เกรดดี (ยี่ห้อ) มีชื่อเสียงในระดับสากล มีประกันสินค้า การบริการระหว่างขายและหลังขายที่เป็นเลิศ
- การกำหนดราคาขาย เป็นราคาที่กำหนดจากต้นทุนบวกกำไรที่ต้องการและเป็นราคาที่แข่งขันได้ (Competitive Price)
- เน้นระบบการสร้างแรงจูงใจให้กับทีมงานขาย (Sales force) ด้วยระบบการให้รางวัล ระบบคอมมิชชั่นที่เหมาะสม บาง Package ก็จัดในอัตราก้าวหน้า
- เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทางเว็บไซต์ พัฒนาระบบ CRM ให้สมบูรณ์ ให้ระบบ CRM และระบบเว็บไซต์ทำหน้าที่การตลาดและการขายได้ตลอดเวลา 24 ชั่วโมง และทุกที่ (Ubiquitous – or found everywhere, ever-present)
- เน้นความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์ทั้งด้านการแพทย์ และบริการด้านความงาม การเป็นผู้นำด้านนวัตกรรม (A Product Innovative Leader) เมื่อเทียบกับบรรดาคู่แข่งขันในตลาด
- เน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว พัฒนาระบบ CRM อย่างจริงจัง. ให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกว่า บริษัทได้ร่วมเติบโต ไปสู่ความสำเร็จร่วมกัน เป็น Business Partner กัน

1.1 ***กลุ่มผลิตภัณฑ์ iHealth***(รายละเอียดแสดงในเอกสารแนบ 5)

- พัฒนาแบรนด์สินค้าให้เป็นที่รู้จัก
- ช่องทางการจัดจำหน่ายเน้นพนักงานของบริษัท และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายมากขึ้น
- มีแผนการจัดตั้งศูนย์หรือสถาบันให้คำแนะนำและเชื่อมต่อข้อมูลสุขภาพ

- พัฒนาแผนกลยุทธ์การตลาดให้กระชับ มุ่งตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พร้อมทั้งสร้างแบรนด์ของบริษัทไปพร้อม ๆ กัน

2. **<u>ธุรกิจบริการความงาม</u>**

- เน้นการออกผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ ที่แตกต่างจากคู่แข่งขัน
- ให้ความสำคัญด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการ ทั้งด้านวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ และความปลอดภัย
- เพิ่มรายได้และกำไรต่อสาขาที่มีอยู่ 123 สาขาทั่วประเทศ ให้อยู่ในระดับที่เหนือกว่าคู่แข่งขันในตลาดเดียวกัน
- เน้นความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์ทั้งด้านการแพทย์ บริการด้านความงาม การเป็นผู้นำด้านนวัตกรรม (A Product Innovative leader) เมื่อเทียบกับบรรดาคู่แข่งขันในตลาด

- **กลยุทธ์การดำเนินงาน**
  - นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มาใช้ประโยชน์ในการดำเนินงาน เช่น ระบบ Enterprise Resources Planning – ERP มาใช้ เพื่อให้เกิดกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ลดขั้นตอน ง่ายต่อการตรวจสอบ ติดตาม กำกับ ออกรายงาน
  - เน้นความรวดเร็ว ทันการณ์ในการจัดส่ง ครบถ้วน ถูกต้อง การติดตั้ง และการบริการหลังการขายที่เป็นเลิศ
  - การอบรมให้ความรู้กับพนักงาน ทั้งที่สาขา (WCIG) และพนักงานขาย ช่าง (EFORL) ทางด้านผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจ สื่อสารกับลูกค้าได้ถูกต้อง เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน
  - พัฒนาระบบ Logistics โดยจ้างช่วง (Outsource) ไปยังบริษัทที่มีความชำนาญในการจัดส่ง แยกกิจกรรมการขายการตลาดออกจากระบบคลังสินค้าและการจัดส่ง

- **กลยุทธ์การเงิน**
  - บริษัทจะบริหารสภาพคล่องให้มีกระแสเงินสดส่วนเกินโดยเน้นมาจากกิจกรรมดำเนินการ
  - นำบัญชีเชิงการจัดการ (Managerial Accounting) เข้ามาช่วยวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน เช่น ต้นทุนผันแปร ต้นทุนคงที่ ต้นที่ควบคุมได้ ต้นทุนที่ควบคุมไม่ได้ การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน เพื่อกำหนดราคาและปริมาณขายที่เหมาะสม เป็นต้น
  - การลงทุนในสินทรัพย์รายการที่มีมูลค่าสูง จะต้องมีการศึกษา Cost-Benefit Analysis พร้อมทั้งเปรียบเทียบวิเคราะห์ข้อดีข้อด้อย “เช่า” หรือ “ซื้อ”
  - จัดลำดับความสำคัญ (Prioritize) และความจำเป็นในการจ่ายเงิน ในการจัดทำงบประมาณเงินสด

- มีการจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน (Project Feasibility Study) ทุกครั้งเมื่อมีการลงทุน ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการแล้วโดยเฉพาะการลงทุนจัดวางเครื่องมืออุปกรณ์ด้านLAB ในสถานพยาบาลต่าง ๆ นั้น แล้วพิจารณาถึงความคุ้มค่าและให้อัตราผลตอบแทนและระยะเวลาคืนทุนที่เหมาะสม ก่อนที่จะมีการลงทุนจริง

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ.2556-2558) มีเหตุการณ์ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญดังนี้

พัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ.2556-2558)	
มกราคม 2556	บริษัทได้สิ้นสุดบันทึกข้อตกลงความร่วมมือการสนับสนุนโครงการส่งเสริมการเผยแพร่ผลงานทางการศึกษาและองค์ความรู้อื่น (uNetwork.TV) กับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ และมหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา
พฤษภาคม 2556	บริษัทได้สิ้นสุดบันทึกข้อตกลงความร่วมมือการสนับสนุนโครงการส่งเสริมการเผยแพร่ผลงานทางการศึกษาและองค์ความรู้อื่น (uNetwork.TV) กับมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
มิถุนายน 2556	บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 280,000,900 บาท เป็น 1,380,002,025 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 11,000,011,250 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท รวม 1,100,001,125 บาท เพื่อจัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement – PP) จำนวน 5,000,000,000 หุ้น ราคาขายต่อหุ้น 0.10 บาท สำหรับผู้ถือหุ้นเดิม (Rights Offering) จำนวน 1,400,004,500 หุ้น ราคาขายต่อหุ้น 0.10 บาท และเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ เพิ่มทุนที่จัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น จำนวน 4,600,006,750 หน่วย สามารถแสดงตารางการคำนวณได้ดังนี้:-

	หน่วย : บาท
เดิมบริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	280,000,900
ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 11,000,011,250 หุ้น	
1) จัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement – PP) 5,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท	500,000,000
2) จัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม (Rights Offering) 1,400,004,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท	140,000,450
3) และเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ 4,600,006,750 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท	460,000,675

บริษัทได้รับทุนจดทะเบียนชำระแล้วจาก 280,000,900 บาท เป็น 780,000,900 บาท ซึ่งทุนจดทะเบียนที่ได้รับการชำระนั้นมาจากการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนสำหรับบุคคลใน

พัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ.2556-2558)

	วงจำกัด (Private Placement – PP) จำนวน 5,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.10 บาทต่อหุ้น รวม 500,000,000 บาท สามารถแสดงตารางการคำนวณได้ดังนี้:-

	หน่วย : บาท
เดิมบริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	280,000,900
ได้รับชำระจากการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนสำหรับบุคคลในวงจำกัด (Private Placement) จำนวน 5,000,000,000 หุ้น	500,000,000
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	780,000,900

กรกฎาคม 2556	บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วจาก 780,000,900 บาท เป็น 920,001,350 บาทโดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วดังกล่าวนี้ มาจากการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนสำหรับผู้ถือหุ้นเดิม (Rights Offering) จำนวน 1,400,004,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.10 บาทต่อหุ้น รวม 140,000,450 บาท สามารถแสดงตารางการคำนวณได้ดังนี้:-

	หน่วย : บาท
เดิมบริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	780,000,900
ได้รับชำระจากการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนสำหรับผู้ถือหุ้นเดิม (Rights Offering) จำนวน 1,400,004,500 หุ้น @ 0.10 บาท	140,000,450
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	920,001,300

สิงหาคม 2556	บริษัทได้แต่งตั้งนายธีรวุทธิ์ ปางวิรุฬห์รักข์ เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer – CEO) ของบริษัท
	บริษัทได้จัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิจะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนครั้งที่ 2 (EFORL-W2) ที่จัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) จำนวน 4,600,006,750 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย
กันยายน 2556	บริษัทได้เปลี่ยนชื่อจากบริษัทเดิม “บริษัท แอปโซลูทอิมแพค จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท อี ฟอร์แอล เอม จำกัด (มหาชน)” พร้อมเปลี่ยนสัญลักษณ์ (Logo) ของบริษัท
	บริษัทได้ลงทุนซื้อหุ้นสามัญของบริษัท สเปซเมด จำกัด (“สเปซเมด”) ซึ่งประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ (อาทิ GE, BioSystems, Sinopharm, DIAMOND, Olympus, NK, Carestream, CareFusion

พัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ.2556-2558)	
	เป็นต้น) จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท สเปซเมด จำกัด ในราคาหุ้นละ 287.83 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 14,391,255 บาท
	ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติให้บริษัทจำหน่ายหุ้นสามัญของบริษัท เอนโม จำกัด (บริษัทย่อย) จำนวน 6,999,996 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดยขายในราคาทุนหุ้นละ 4.83 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 33.80 ล้านบาท และมอบหมายให้คณะกรรมการบริษัทฯ ดำเนินการหานักลงทุนที่มีความสนใจในธุรกิจเกม ออนไลน์ โดยบุคคลหรือนิติบุคคลที่รับซื้อหุ้นของบริษัท เอนโม จำกัด ต้องไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวโยงหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
ตุลาคม 2556	บริษัทได้ยกเลิกบันทึกข้อตกลงความร่วมมือการสนับสนุนโครงการส่งเสริมการเผยแพร่ผลงานทางการศึกษาและองค์ความรู้อื่น (uNetwork.TV) กับมหาวิทยาลัยศรีปทุม
	บริษัทได้ลงทุนซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท สเปซเมด จำกัด จำนวน 45.0 ล้านบาท โดยบริษัท สเปซเมด จำกัด ออกหุ้นใหม่เป็นหุ้นสามัญจำนวน 450,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อคงสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทไว้ โดยบริษัท สเปซเมด จำกัด นำเงินเพิ่มทุนดังกล่าวไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
พฤศจิกายน 2556	บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์การแพทย์ยี่ห้อ “Hamilton” โดยมีเขตความรับผิดชอบทั่วทุกจังหวัดในประเทศไทย
ธันวาคม 2556	บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์การแพทย์ยี่ห้อ “NIHON KOHDEN” โดยมีเขตความรับผิดชอบทั่วทุกจังหวัดในประเทศไทย
	บริษัทได้ยกเลิกสัญญาบริการมัลติมีเดียกับบริษัท สยามพารากอน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และบริษัท สุขุมวิทซิตี้มอลล์ จำกัด
	บริษัทยกเลิกบันทึกข้อตกลงความร่วมมือการสนับสนุนโครงการติดตั้งและบริหารสื่อโฆษณาประเภทต่าง ๆ ระหว่าง Home Fresh & Gourmet market (Shelf Media) ในศูนย์การค้าเดอะมอลล์
26 กุมภาพันธ์ 2557	ที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร มีมติแต่งตั้งให้ “นายปรีชา นันท์นฤมิต” ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร
	ย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่จากเดิม เลขที่ 1768 ชั้น 24 อาคารไทยซัมมิททาวเวอร์ ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร เป็น เลขที่ 184 ถนนราชวิถี แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700

พัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ.2556-2558)	
18 เมษายน 2557	ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติให้บริษัทลดทุนจดทะเบียนบริษัท จำนวน 345,000,506.25 บาท จาก 1,380,002,025.00 บาท เป็น 1,035,001,518.75 บาท โดยการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 0.10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.075 บาท
พฤษภาคม 2557	บริษัทลงนามบันทึกข้อตกลงต่อท้ายสัญญาสิทธิบริหารพื้นที่ในการโฆษณา, จัดกิจกรรมและการบริหารร้านค้าย่อยรถเข็น (Kiosk) ที่อาคารจัตุรัสจามจุรี (สัญญา) ฉบับลงวันที่ 29 กันยายน 2557 ขยายระยะเวลา 2 เดือน ตั้งแต่ เดือน พฤษภาคม – ตุลาคม 2557
24 มิถุนายน 2557	คณะกรรมการบริษัทมีมติให้ บริษัทซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แดทโซ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (“แดทโซ”) จำนวน 360,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 18 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดยซื้อในราคาหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 36.0 ล้านบาท จากผู้ถือหุ้นของแดทโซรายหนึ่ง ซึ่งมิได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัท
	คณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติจำหน่ายหุ้นสามัญ บริษัท เอนโม จำกัด จำนวน 6,999,996 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว รวมเป็นเงิน 34,999,980 บาท (สามสิบสี่ล้านเก้าแสนเก้าหมื่นเก้าพันเก้าร้อยแปดสิบบาทถ้วน) ให้แก่นายกิตติพงษ์ ธรรมชุตาภรณ์ ซึ่งไม่เป็นบุคคลเกี่ยวโยงหรือบุคคลที่เกี่ยวกับบริษัทแต่อย่างใด
26 มิถุนายน 2557	บริษัทดำเนินการตรวจสอบวิเคราะห์สถานะหรือการสอบทานพิเศษ (Due Diligence) เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาการซื้อหุ้น บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (WCIG) และบริษัทย่อย โดยได้แต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่าง ๆ ดังนี้:- 1) ที่ปรึกษาทางการเงิน – บริษัท แอดไวเซอรี่พลัส จำกัด 2) ที่ปรึกษากฎหมาย – บริษัท วีระวงศ์ ชินวัฒน์ และเพียงพะนอ จำกัด 3) ที่ปรึกษาด้านวิเคราะห์ความเสี่ยงด้านบัญชีและภาษี – บริษัท สำนักงาน เอินส์ท แอนด์ ยัง จำกัด 4) ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ – บริษัท แคปปิตอลแอ็ดวานเทจ จำกัด 5) ที่ปรึกษาด้านการระดมทุน – บริษัท ไพร์มสตรีท แอดไวเซอรี่ (ประเทศไทย) จำกัด
15 กันยายน 2557	บริษัทมีมติจัดตั้งบริษัทใหม่ “บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด” (WCI Holding Co., Ltd. หรือ “WCIH”) เพื่อเข้าถือหุ้นในบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด (WCIG) ด้วยทุนจดทะเบียน 1.0 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามกลุ่ม 1) บริษัทถือหุ้น

พัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ.2556-2558)

ร้อยละ 60, 2) ผู้ก่อตั้ง WCIG เดิมถือหุ้นร้อยละ 25 และ 3) กองทุนโซลาริส ถือหุ้นร้อยละ 25

โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยผู้ลงทุนต้องชำระในราคา 25 บาทต่อหุ้น สามารถแสดงตารางการคำนวณได้ดังนี้:-

หน่วย : บาท

ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	
หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น ๆ ละ 10 บาท	1,000,000
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น ๆ ละ 15 บาท	1,500,000
รวมทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	2,500,000

3 ธันวาคม 2557

มติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทเมื่อ 21 พ.ย.57 ให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียน WCIH จาก 1.0 ล้านบาท เป็น 1,000 ล้านบาท โดยการออกหุ้นใหม่จำนวน 99.9 ล้านหุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 10 บาท ในราคาหุ้นละ 25 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 2,497.50 ล้านบาท สามารถแสดงตารางการคำนวณได้ดังนี้:-

15 กันยายน 2557

หน่วย : บาท

ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	
หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น ๆ ละ 10 บาท	1,000,000
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น ๆ ละ 15 บาท	1,500,000
รวมทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	2,500,000

3 ธันวาคม 2557

หน่วย : บาท

ทุนจดทะเบียนที่ชำระเพิ่มเติม	
หุ้นสามัญ 99,900,000 หุ้น ๆ ละ 10 บาท	999,000,000
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น ๆ ละ 15 บาท	1,498,500,000
รวมทุนจดทะเบียนที่ชำระเพิ่มเติม	2,497,500,000

สรุป ณ 3 ธันวาคม 2557

หน่วย : บาท

ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	
หุ้นสามัญ 100 ล้านหุ้น ๆ ละ 10 บาท	1,000,000,000
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น ๆ ละ 15 บาท	1,500,000,000
รวมทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	2,500,000,000

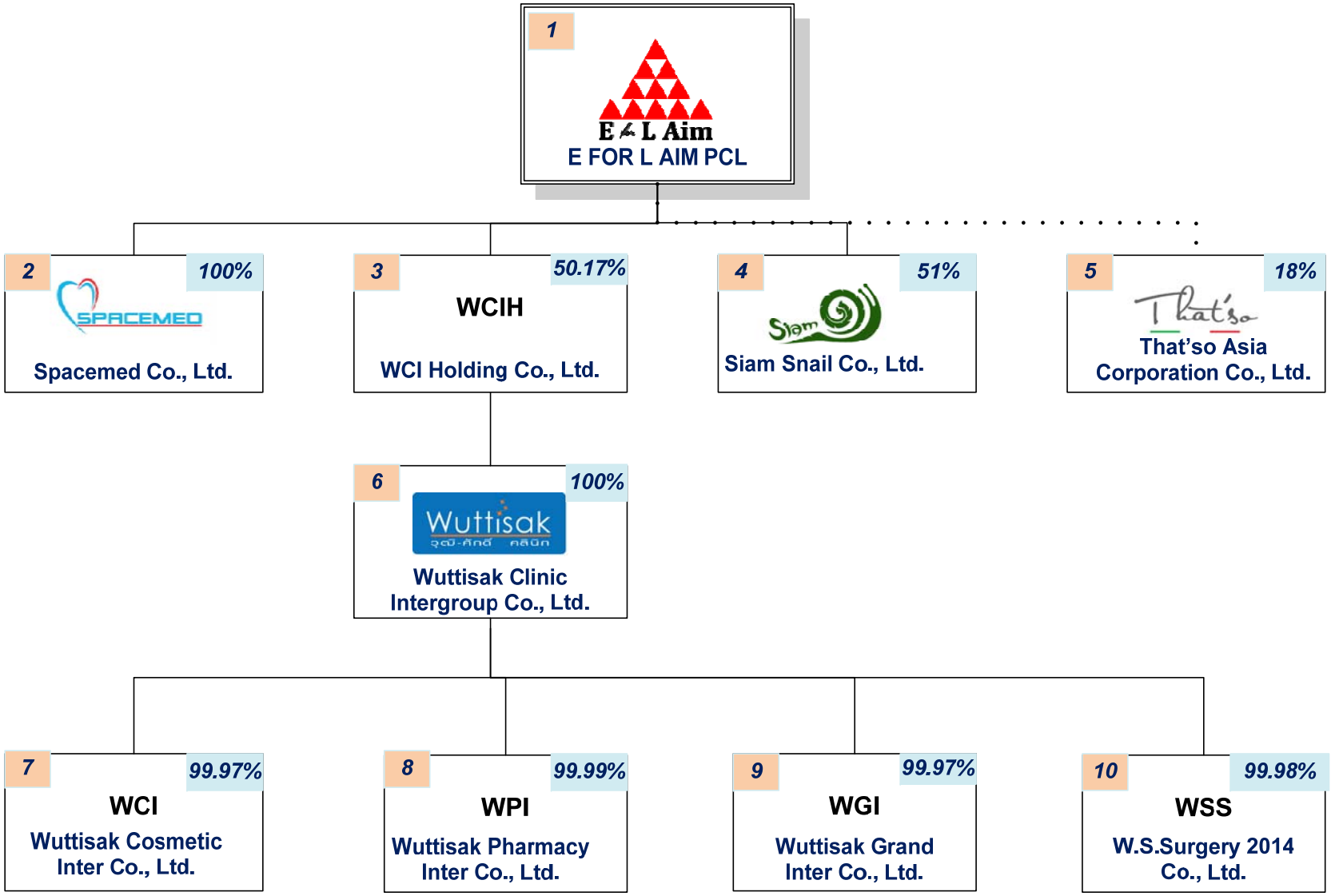
พัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ.2556-2558)	
3 ธันวาคม 2557	บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของ บจก.วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป (WCIG) ผ่าน บจก. ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด WCIG เป็นกลุ่มธุรกิจที่ดำเนินงานอยู่ในธุรกิจเสริมความงามและผิวพรรณอย่างครบวงจร (รายละเอียดดูในเอกสารแนบที่ 5) ที่เน้นให้คำปรึกษาและตรวจรักษาปัญหาด้านผิวพรรณ และลดกระชับสัดส่วน ภายใต้ชื่อ “วุฒิศักดิ์ คลินิก” ซึ่งมีสาขาให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ นอกจากนี้ WCIG ยังมีการให้บริการลักษณะฟรานไชส์ในต่างประเทศ (กลุ่ม CLMV – Cambodia, Laos, Myanmar และ Vietnam) WCIG มีบริษัทย่อยทั้งหมด 4 บริษัท ประกอบด้วย: 1. บจก.วุฒิศักดิ์ คอสเมติก อินเตอร์ (“WCI”) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ (เช่น น้ำ กลูต้าเฮลติ (GlutaHealthi), Collagen VitC, Prune Berry, Click Coffee) และเครื่องสำอาง 2. บจก.วุฒิศักดิ์ ฟาร์มาซี อินเตอร์ (“WPI”) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริม 3. บจก.วุฒิศักดิ์ แกรนด์ อินเตอร์(“WGI”) ปัจจุบันไม่มีการดำเนินธุรกิจ และ 4. บจก.ดับบลิว.เอส.เซอร์จีรี่ 2014 (“WSS”) ดำเนินธุรกิจให้บริการเสริมความงามโดยการทำศัลยกรรม พลาสติก/ตกแต่ง ปัจจุบันไม่มีการดำเนินธุรกิจ
16 ธันวาคม 2557	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ WCIG มีมติอนุมัติโครงสร้างองค์กรใหม่ โดยกำหนดให้มีคณะกรรมการย่อยขึ้นมา 4 คณะ ประกอบด้วย:- 1. คณะกรรมการตรวจสอบและบริหารความเสี่ยง 2. คณะกรรมการบริหาร 3. คณะกรรมการการบริการทางการแพทย์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ และ 4. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยกำหนดขอบเขตและอำนาจหน้าที่ของกรรมการแต่ละคณะเพื่อให้ WCIG มีการบริหารงานให้เป็นไปตามมาตรฐานบริษัทชั้นนำในอนาคต เพื่อให้ตลาดหลักทรัพย์, สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“ก.ล.ต.”) และผู้ถือหุ้น มีความมั่นใจว่า WCIG มีระบบการควบคุมภายในที่ดีเหมาะสมกับกิจการ
มกราคม 2558	WCIG ได้ทำว่าจ้างบจก. 15 ที่ปรึกษาธุรกิจ ทำการประเมินมูลค่าธุรกิจของ WCIG ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 โดยบจก.15 ที่ปรึกษาธุรกิจ มีความเห็นว่ามูลค่าตลาด (Market Value) ของธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีมูลค่าประมาณ 5,400.0 ล้านบาท (ห้าพันสี่ร้อยล้านบาท)

พัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ.2556-2558)	
มิถุนายน 2558	บริษัทซื้อหุ้นของบริษัท สยามสเนล จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 51จากทุนจดทะเบียน 1.0 ล้านบาท ซึ่งบริษัทสยามสเนลได้รับสิทธิบัตรในการผลิตและจัดจำหน่ายเมือกหอยทากเข้มข้น (Concentric filtrate of snails) แต่เพียงผู้เดียวจากสถาบันทรัพย์สินทางปัญญาแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย(Chulalongkorn University Intellectual Property Institute – CUIPI)
กรกฎาคม 2558	บริษัท สยามสเนล จำกัด เพิ่มทุนจาก 1.0 ล้านบาท เป็น 20.0 ล้านบาท โดยบริษัทยังคงดำรงสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51.0
กันยายน 2558	บริษัทขายหุ้นสามัญในบริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด (WCIH) จำนวน 9,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 55.0 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 495.0 ล้านบาท ซึ่งได้จำหน่ายให้แก่นักลงทุน 2 ราย ที่ไม่ได้เป็นบุคคลเกี่ยวโยงกับบริษัท บริษัทชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 480.0 ล้านบาท ให้แก่ WCIH โดยเป็นการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 9,600,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 50.0 บาท และ WCIH ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนรวมเป็นเงินจำนวน 1,096.0 ล้านบาท
ตุลาคม 2558	บริษัทขายหุ้นสามัญในบริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด (WCIH) จำนวน 8,800,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 55.0 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 484.0 ล้านบาท โดยจัดจำหน่ายให้นักลงทุน 2 รายที่ไม่ได้เป็นบุคคลเกี่ยวโยงกับบริษัท บริษัทชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินสิทธิจำนวน320.0 ล้านบาท ให้แก่ WCIH โดยเป็นการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินสิทธิจำนวน 6,400,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 50.0 บาทและ WCIH ได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนและแก้ไขหนังสือบริคณฑ์สนธิข้อ 5 ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ทำให้ WCIH มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,160.0 ล้านบาท โดยมีจำนวนหุ้นสามัญ 116.0 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10.0 บาท
	บริษัทได้ลงนามในบันทึกข้อตกลงกับ iHealth Lab Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ iHealthแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย เป็นระยะเวลา 3 ปี
	บริษัทแต่งตั้งนายเกรียงศักดิ์ ประทีปวิศรุต เป็นประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน(Chief Financial Officer – CFO)
พฤศจิกายน 2558	บริษัท สยามสเนล จำกัด ได้รับรางวัลเหรียญทองการประกวดสิ่งประดิษฐ์นานาชาติ (Seoul International Invention Fair 2015-SIIF) ณ กรุงโซล สาธารณรัฐเกาหลี
ธันวาคม 2558	บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (WCIG) ได้รับการรับรองมาตรฐาน JCI หรือ Joint Commission International ซึ่งเป็นสถาบันด้านการประกันคุณภาพของ

พัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ.2556-2558)
ประเทศสหรัฐอเมริกา ที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล เป็นองค์กรอิสระที่ไม่หวังผลกำไร มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการพัฒนาคุณภาพและความปลอดภัยในการดูแลรักษาพยาบาลผู้ป่วย ได้แก่ สถานพยาบาลต่าง ๆ ทั่วโลกอย่างต่อเนื่อง โดยวุฒิศักดิ์ คลินิก สาขาสยามสแควร์ ถือเป็นสาขาแรกของวุฒิศักดิ์ที่ได้รับการรับรองมาตราฐาน JCI ซึ่งถือได้ว่าวุฒิศักดิ์ คลินิก สาขาสยามสแควร์ เป็นคลินิกความงามแห่งแรกของไทยที่ได้รับการรับรอง ซึ่งเป็นเครื่องยืนยันได้ว่า “วุฒิศักดิ์ คลินิก” มีการให้บริการที่มุ่งเน้นคุณภาพ และความปลอดภัยของผู้รับบริการ และบุคคลากรในคลินิกเป็นสำคัญ สามารถตรวจสอบได้ และสอดคล้องกับมาตราฐานสากล

บริษัทมีธุรกรรมเกี่ยวข้องเป็นกลุ่มบริษัท สามารถแสดงเป็นผังแสดงความเชื่อมโยงของหน่วยธุรกิจเชิงกลยุทธ์ต่าง ๆ (Strategic Business Units –SBUs) และสัดส่วนการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัทดังแสดงในหน้าถัดไป

ผังแสดงความเชื่อมโยงของหน่วยธุรกิจ (SBUs) และโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



โดยที่:-

1	หมายถึง	**“บริษัท” บมจ.อี ฟอร์แอล เอม**
2	หมายถึง	**บจก.สเปซเมด(Spacemed Co., Ltd.)** – บริษัทถือหุ้น 100% ทุนจดทะเบียน 50.0ล้านบาท. **ลักษณะธุรกิจ**: ตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
3	หมายถึง	**บจก.ดับบลิวซีไอโฮลดิ้ง(WCI Holding Co., Ltd. - WCIH)** – บริษัทถือหุ้น 50.17%โดยมีทุนจดทะเบียน1,160 ล้านบาท**ลักษณะธุรกิจ**: ลงทุนในบจก.วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป
4	หมายถึง	**บจก.สยามสเนล(Siam Snail Co., Ltd.)**-บริษัท ถือหุ้น 51% ทุนจดทะเบียน 20.0 ล้านบาท **ลักษณะธุรกิจ:** ผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องสำอางจากเมือกหอยทาก
5	หมายถึง	**บจก.แดทโซ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น(That’so Asia Corporation Co., Ltd.)** – ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 200.0 ล้านบาท (บริษัทมีหุ้นอยู่ 18% ซึ่งไม่ถึงกึ่งหนึ่ง บริษัทจึงไม่มีสิทธิในการเข้าบริหารจัดการ) **ลักษณะธุรกิจ**: ธุรกิจนำเข้าสินค้าเครื่องสำอางและบริการเสริมความงาม ร้านขายปลีกเครื่องสำอาง
6	หมายถึง	**บจก.วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป(Wuttisak Clinic Intergroup Co., Ltd.-WCIG)** – WCIH ถือหุ้น 100% (หมายถึงบริษัทถือหุ้น 50.17%) ทุนจดทะเบียน 1.53 ล้านบาท**ลักษณะธุรกิจ**: ประกอบธุรกิจให้บริการด้านความงามและธุรกิจร่วมลงทุน
7	หมายถึง	**บจก.วุฒิศักดิ์ คอสเมติก อินเตอร์(Wuttisak Cosmetics Inter Co., Ltd.-WCI)** - WCIG ถือหุ้น 99.97% ทุนจดทะเบียน 0.10 ล้านบาท. **ลักษณะธุรกิจ**: ซื้อมาขายไปเครื่องสำอางและอาหารเสริม
8	หมายถึง	**บจก.วุฒิศักดิ์ ฟาร์มาซีอินเตอร์(Wuttisak Pharmacy Inter Co., Ltd.-WPI)** – WCIG ถือหุ้น 99.99% ทุนจดทะเบียน 2.0 ล้านบาท**ลักษณะธุรกิจ**: ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาและอาหารเสริม
9	หมายถึง	**บจก.วุฒิศักดิ์ แกรนด์ อินเตอร์ (Wuttisak Grand Inter Co., Ltd.-WGI)** – WCIG ถือหุ้น 99.97% ทุนจดทะเบียน 0.10 ล้านบาท **ลักษณะธุรกิจ**: ผู้ให้บริการเกี่ยวกับการบริหารจัดการทรัพย์สิน (ปัจจุบันไม่มีการดำเนินธุรกิจ)
10	หมายถึง	**บจก. ดับบลิว.เอส.เซอร์จีรี่ 2014(W.S. Surgery 2014 Co., Ltd.-WSS)** – WCIG ถือหุ้น 99.98% ทุนจดทะเบียน 1.0 ล้านบาท**ลักษณะธุรกิจ**: ให้บริการเสริมความงามโดยทำศัลยกรรมพลาสติก (ปัจจุบันไม่มีการดำเนินธุรกิจ)

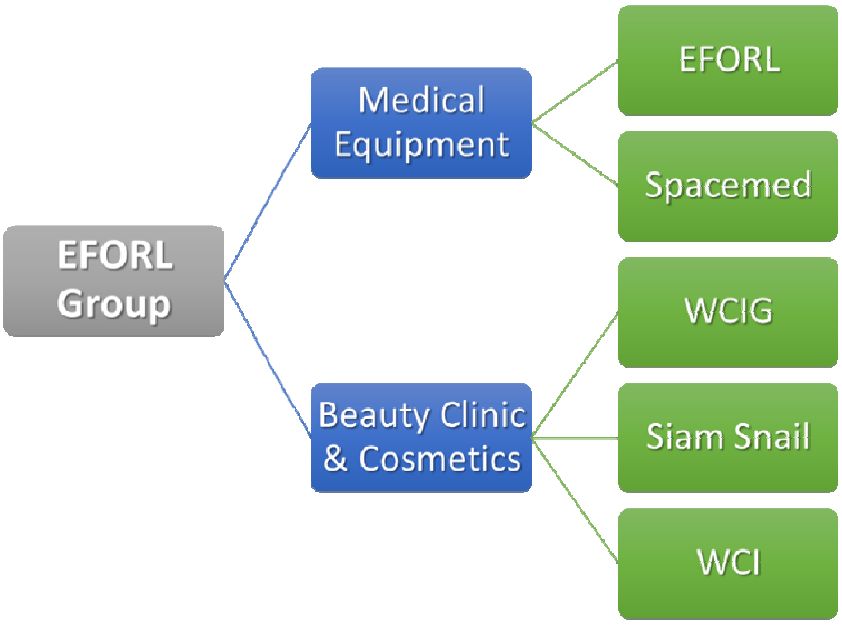
ลักษณะการประกอบธุรกิจ

"บริษัท อี ฟอร์แอล เอม จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจ 2 ธุรกิจหลัก คือ:-

1. ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ (Medical Equipments and tools)
2. ธุรกิจบริการเสริมความงาม (Beauty Clinic) และธุรกิจเครื่องสำอาง (Cosmetics)

รายละเอียดดังผังข้างล่าง

ผังที่ 2.1: แสดงกลุ่มบริษัทตามธุรกิจหลักในการขับเคลื่อนธุรกิจ



ในรอบปีที่ผ่านบริษัทยังมุ่งมั่นประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ซึ่งในปี 2558 บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ iHealth(*รายละเอียดดูในเอกสารแนบ 5.*)

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ตามที่ปรากฏในงบการเงินรวม โดยจำแนกตามกลุ่มธุรกิจในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา แสดงได้ดังนี้

ตารางที่ 2.1: แสดงโครงสร้างรายได้ *หน่วย : ล้านบาท*

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	%ถือหุ้นของบริษัท	ปี 2558 รายได้[1]	%	ปี 2557 รายได้	%	ปี 2556 รายได้	%
บริการเสริมความงาม	WCIG	50.17%	2,587	57%	276	19%		0%
ตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	EFORL, Spacemed	100%	1,911	42%	1,181	79%	83	52%
บริการสื่อโฆษณา	EFORL	99.99%		0%	25	2%	55	35%
เกมส์ออนไลน์	ENMO	99.99%		0%	1	0%	5	3%
อื่น ๆ	EFORL,ENMO	100%	6	0%	8	1%	16	10%
รวม			**4,504**	**100%**	**1,492**	**100%**	**158**	**100%**

หมายเหตุ: จัดกลุ่มรายได้ตามหมวดที่แสดงในรายงานทางการเงินของผู้สอบบัญชี ปี 2558

จากโครงสร้างรายได้ตามตารางที่ 2.1 ข้างต้น เห็นได้ว่าบริษัทได้มีโครงสร้างรายได้จากธุรกิจหลัก ถึง 4,498 ล้านบาท สัดส่วนร้อยละ 99 และธุรกิจอื่นที่เหลือได้ยกเลิกไปแล้วซึ่งเป็นไปตามพันธกิจที่ได้กำหนดไว้

กลุ่มธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

ดำเนินการโดย บริษัท อี ฟอร์แอล เอม จำกัด (มหาชน) และบริษัท สเปซเมด จำกัด

2.1 ธุรกิจของบริษัทบริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) (EFORL)

โครงสร้างรายได้กลุ่มธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์สามารถแบ่งได้ 2 รูปแบบ คือ ตามประเภทผลิตภัณฑ์และตามประเภทลูกค้า ตามตารางที่ 2.1.1 และ 2.1.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 2.1.1 : แสดงยอดขายแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์ของบริษัท (EFORL)

	ปี 2558		ปี 2557		เพิ่ม
	พันบาท	สัดส่วน	พันบาท	สัดส่วน	(ลด)
ยอดขาย					
เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	1,102,799.00	65.0%	543,499.19	56.2%	102.9%
น้ำยาที่ใช้วิเคราะห์ในห้องปฏิบัติการ	555,310.00	32.7%	397,689.88	41.1%	39.6%
อื่น ๆ และ Medical & Home Care Product	39,619.00	2.3%	26,621.93	2.8%	48.8%
รวมยอดขาย	**1,697,728.00**	**100.0%**	**967,811.00**	**100.0%**	**75.4%**

เมื่อพิจารณายอดขายเปรียบเทียบตามตารางที่ 2.1.1 ข้างต้นจะเห็นได้ว่า แนวโน้มยอดขายโดยรวมของกลุ่มธุรกิจนี้มีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ และ Medical & Home Care

Product ทั้งนี้ด้วยปัจจัยด้านประเทศไทยเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) กลุ่มลูกค้าตระหนักด้านสุขภาพมากขึ้น การเป็น Medical Hub ของประเทศไทย ตลอดจนภาครัฐ ส่งเสริมและให้การสนับสนุนด้านสุขภาพของประชาชน เป็นต้น

ส่วนผลิตภัณฑ์ที่เป็นน้ำยาวิเคราะห์ในห้องปฏิบัติการมีแนวโน้มสัดส่วนยอดขายต่ำลง เมื่อเทียบกับกลุ่มผลิตภัณฑ์อื่น ทั้งนี้เพราะอัตรากำไรขั้นต้นต่ำลง และมีคู่แข่งขันเข้ามาแข่งขันในเรื่องราคามากขึ้น โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่มาจากสาธารณรัฐประชาชนจีน เป็นต้น

ตารางที่ 2.1.2 : แสดงการ Break-Down ยอดขายจำแนกตามภาครัฐและเอกชนของบริษัท (EFORL)

	ปี 2558		ปี 2557		เพิ่ม
	พันบาท	สัดส่วน	พันบาท	สัดส่วน	(ลด)
ยอดขายภาครัฐ	1,207,547.00	71.1%	535,994.87	55.4%	125.3%
ยอดขายภาคเอกชน	490,181.00	28.9%	431,816.13	44.6%	13.5%
รวม	**1,697,728.00**	**100.0%**	**967,811.00**	**100.0%**	**75.4%**

เมื่อพิจารณายอดขายเปรียบเทียบที่จำแนกกลุ่มลูกค้าภาครัฐและเอกชนตามตารางที่ 2.1.1 ข้างต้นแล้ว จะเห็นได้ว่า แนวโน้มยอดขายที่ได้รับจากการทางภาครัฐมีสัดส่วนที่สูงกว่ายอดขายที่ได้รับจากสถานพยาบาลเอกชนเกือบ 3 เท่า ทั้งนี้เนื่องมาจากนโยบายภาครัฐ เน้นสวัสดิการประชาชนมากขึ้น นโยบายการเพิ่มนักศึกษาแพทย์ การเพิ่มความทันสมัยด้วยเครื่องมือทางการแพทย์ของโรงพยาบาลในท้องถิ่นทุรกันดาร นับเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้สัดส่วนยอดขายจากภาครัฐสูงกว่าเอกชนอย่างชัดเจน และเป็นสาระสำคัญ

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ตลอดจนน้ำยาที่ใช้ในทางการแพทย์ของบริษัท *(รายละเอียดแสดงในเอกสารแนบ 5.)* ผลิตภัณฑ์และ/หรือบริการของบริษัท สามารถแบ่งได้ ดังนี้:-

- กลุ่มเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
  1) ผลิตภัณฑ์ด้านวินิจฉัยทางการแพทย์ (Medical Diagnostics)
  2) ผลิตภัณฑ์ด้านการผ่าตัด (Treatment/Operations)
  3) ผลิตภัณฑ์ด้านนวัตกรรมทางการแพทย์และเวชสารสนเทศ (Medical Innovative & Medical Information Technology)
  4) ผลิตภัณฑ์ด้านการฟื้นฟูสุขภาพและช่วยชีวิตครบวงจร (Health Recovery & Life Healthy Integration) และ
  5) ผลิตภัณฑ์ติดตามประเมินและวิเคราะห์สุขภาพอนามัยผู้ใช้ เช่น iHealth Product
  6) ศูนย์หรือสถาบันให้คำแนะนำและเชื่อมต่อข้อมูลสุขภาพ

7) การบริการหลังการขาย (After Sales Services)

- น้ำยาวิเคราะห์ในห้องปฏิบัติการ
- Medical Home Device

1) การตลาดและภาวการณ์แข่งขัน

ประเทศไทยเป็นผู้ผลิต นำเข้า และส่งออกเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยปัจจุบันมีผู้ประกอบการจดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า1,303 ราย และ ผู้ผลิต 305 ราย (ข้อมูล อ.ย. ปี 2555)ซึ่งในช่วงระยะเวลา 5-6 ปี ระหว่างปี 2549-2554 ที่ผ่านมา ประเทศไทยมีมูลค่าการนำเข้าและส่งออกดังนี้

ตารางที่ 2.1.3: แสดงมูลค่าการนำเข้าและส่งออกเครื่องมือแพทย์

หน่วย : ล้านบาท

	2549	2550	2551	2552	2553	2554
นำเข้า	18,361	20,907	22,790	27,256	28,714	33,098
ส่งออก	50,283	52,855	57,327	63,308	73,464	80,392
เกินดุล (ขาดดุล)	31,922	31,948	34,537	36,052	44,750	47,294
การนำเข้าเพิ่มขึ้น (%)	NA.	14%	9%	20%	5%	15%

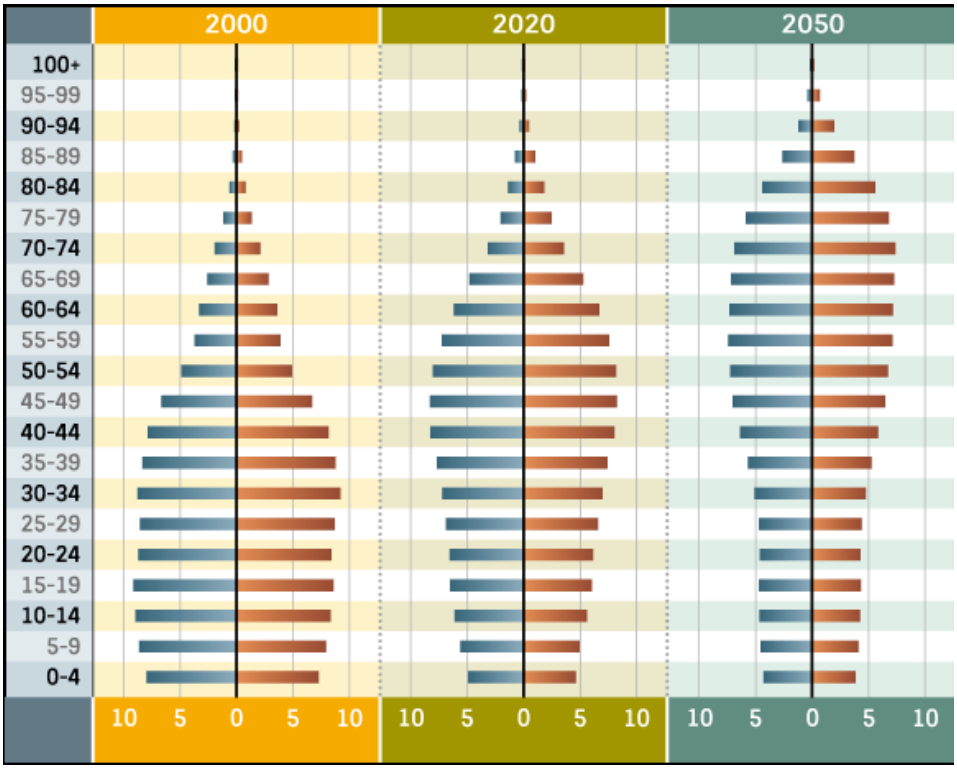
ที่มา:*เอกสารประกอบการบรรยาย, เรื่อง "โอกาสทางธุรกิจและการเพิ่ม Value Creation สำหรับอุตสาหกรรมวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์, นพ.ฆนัท ครุฑกูล มหาวิทยาลัยมหิดล เมื่อ 26 กันยายน 2555*

จากตารางที่ 2.1.3 ข้างต้นจะเห็นได้ว่า นับจากปี 2549 เป็นต้นมา ประเทศไทยมีการขยายตัวด้านมูลค่าการนำเข้าสินค้าคงเหลือและอุปกรณ์ทางการแพทย์เพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยร้อยละ 12.6 ต่อปี และโดยเฉพาะมูลค่าการนำเข้าในปี 2554 เพิ่มขึ้นจากปี 2553 สูงกว่าร้อยละ 15เนื่องจากปัจจัยหลัก ๆ 4 ประการคือ

1. **สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society)** เป็นแนวโน้มที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งนำไปสู่การใช้จ่ายอย่างมีนัยสำคัญทางเศรษฐกิจด้านการดูแลสุขภาพของผู้สูงอายุ
2. **การเป็นศูนย์ทางการแพทย์ของไทย (Thailand Medical Hub)** เป็นประโยชน์อันเนื่องมาจากการรณรงค์ของภาครัฐ และการพัฒนาส่งเสริมอุตสาหกรรมด้านการแพทย์และการให้บริการด้านสุขภาพ
3. **การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี พ.ศ.2559 (AEC 2016)** เป็นการปล่อยให้มีการค้าอย่างเสรีในภาคบริการภายใต้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน อนุญาตและลดข้อกำหนดให้นักลงทุนจากต่างประเทศเข้ามาลงทุนในภาคการดูแลสุขภาพมากขึ้น ซึ่งนำไปสู่ประสิทธิภาพในอุตสาหกรรมเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
4. **การเติบโตของธุรกิจการท่องเที่ยวทางการแพทย์ (Strong growth in Medical Tourism)** มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องเฉลี่ยร้อยละ 16 ต่อปี

จากการข้อมูลทางด้านประชากรศาสตร์ ประเทศไทยได้เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ รายละเอียดไว้ในผังที่ 2.2 ดังนี้

ผังที่ 2.2 : แสดงมุมมองการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนอายุของประชากรตั้งแต่ปี ค.ศ.2000-2050



ที่มา : U.N. 2012 Revision of World Population Prospects.

อนึ่งบริษัทได้เลือกฐานข้อมูลการนำเข้าเป็นองค์ประกอบสำคัญต่อการเติบโตของธุรกิจบริษัทในอนาคต เนื่องจากสินค้าของบริษัทเกือบร้อยละ 100 เป็นสินค้าที่มาจากการนำเข้า โดยบริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายโดยตรงกับบริษัทแม่เจ้าของแบรนด์สินค้าในต่างประเทศ

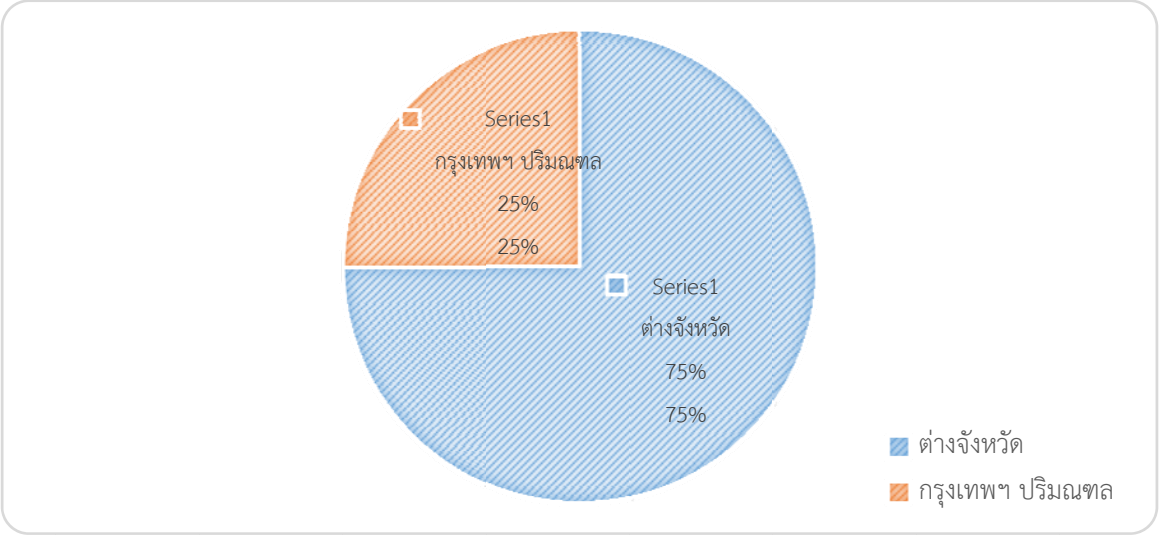
อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาภาพรวมขนาดใหญ่ด้านความต้องการใช้จ่ายด้านสุขภาพ (Total Health Expenditure) ซึ่งหมายรวมถึงการใช้จ่ายภาคการรักษาพยาบาล การท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ การใช้จ่ายเครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ต่าง ๆ เหล่านี้ พบว่ามีความสัมพันธ์กับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product) ซึ่งประเทศที่เจริญแล้วมีความเติบโตทางเศรษฐกิจมั่นคง จะมีแนวโน้มสัดส่วน Total Health Expenditure สูงเมื่อเปรียบเทียบกับ GDP ของประเทศนั้น ๆ ปัจจุบันประเทศไทยมีสัดส่วน Total Health Expenditure ประมาณร้อยละ 0.4 ของ GDP เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศที่เจริญแล้วพบว่า ส่วนใหญ่ เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และประเทศหลัก ๆ ในยุโรปมีค่าสัดส่วนสูงกว่าร้อยละ 10 ซึ่งช่องว่างของอัตราส่วนดังกล่าวคาดว่าประเทศไทยที่มีแนวโน้มเป็นประเทศที่พัฒนาแล้วจะมีค่าใช้จ่าย Total Health Expenditure สูงขึ้นตามมาตรฐานเศรษฐกิจที่เปลี่ยนไป (*ที่มา ของสัดส่วน: องค์การอนามัยโลก*)

ฝ่ายการตลาดของบริษัทได้ประมาณการขนาดตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ทั่วประเทศแล้วมีมูลค่ารวมไม่น้อยกว่า 20,000 ล้านบาทต่อปี โดยบริษัทประมาณการว่ายอดขายที่บริษัทสามารถเข้าถึงและบรรลุได้ประมาณ 2,000 – 2,500 ล้านบาทต่อปี

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เป็นทั้งโรงพยาบาล สถานพยาบาลภาครัฐและเอกชนทั่วประเทศ โดยบริษัทแบ่งทีมขาย บริการ ซ่อมบำรุง ให้คำปรึกษาออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ ส่วนที่ดูแลลูกค้าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และส่วนที่ดูแลลูกค้าในต่างจังหวัด โดยมีศูนย์ให้บริการกระจายทั่วทุกภาค

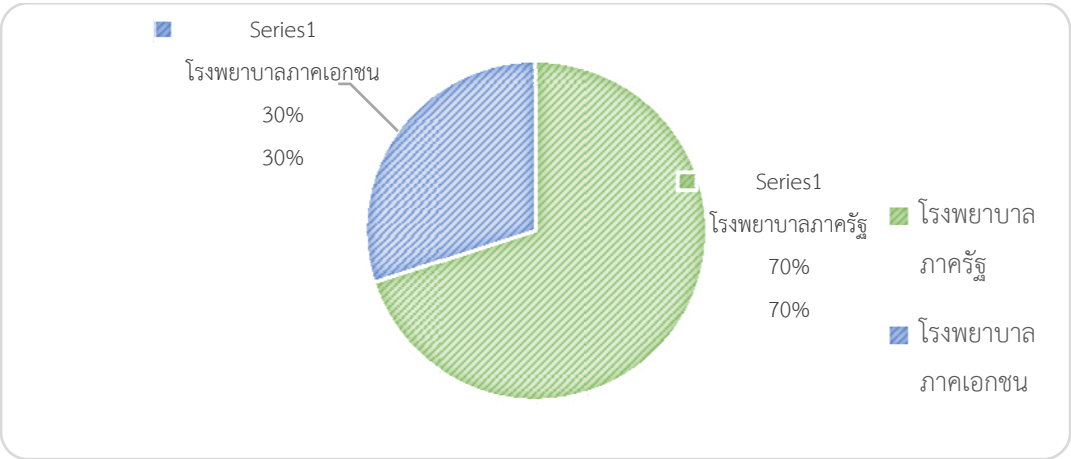
เมื่อพิจารณาถึงตลาดทั้งหมดของบริษัทในทุก ๆ ผลิตภัณฑ์และ/หรือบริการแล้วแสดงเป็นสัดส่วนตามผังที่ 2.3,2.4 และ 2.5 ได้ดังนี้

ผังที่ 2.3: แสดงสัดส่วนตลาดเครื่องมือแพทย์จำแนกตามภูมิภาค



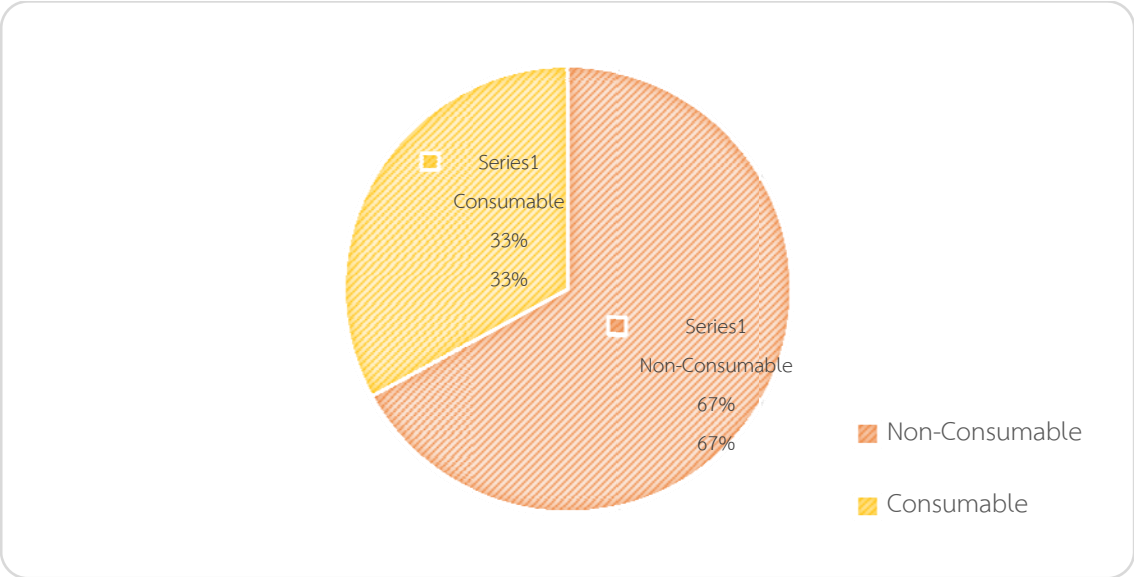
โดยจำหน่ายให้แก่โรงพยาบาล สถานีอนามัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลราวร้อยละ25 และเป็นโรงพยาบาล สถานีอนามัยในต่างจังหวัด ร้อยละ75

ผังที่ 2.4 : แสดงสัดส่วนตลาดเครื่องมือแพทย์จำแนกตาม



ลูกค้าที่เป็นโรงพยาบาลเอกชน ประมาณร้อยละ 30 และลูกค้าที่เป็นโรงพยาบาลของรัฐ ร้อยละ 70

ผังที่ 2.5: แสดงสัดส่วนยอดขายจำแนกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์



โดยผลิตภัณฑ์อุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ (Non-Consumable) ประมาณร้อยละ 67และส่วนที่เป็นน้ำยาเคมีทางการแพทย์ (Consumable) ประมาณร้อยละ33

ด้านคู่แข่งขัน

คู่แข่งขันมีหลายกิจการทั้งที่เป็นบริษัทในประเทศและบริษัทในต่างประเทศ เช่น Medi Top, PCL, XOVIC, Roche (Thailand), Abbot เป็นต้น ต่างผลิตภัณฑ์ก็ต่างคู่แข่งขันกัน แต่โดยรวมแล้วทุก ๆ ส่วนตลาด (Segment) ที่มีการแบ่งส่วนตลาดตามประเภทผลิตภัณฑ์ บริษัทจะเป็นผู้นำตลาดร่วม (Market Leader) บางผลิตภัณฑ์ก็เป็นผู้นำตลาดร่วม (Co-Market Leader)

พร้อม ๆ กับมีคู่แข่งเพิ่มขึ้น ทั้งที่เป็นคู่แข่งขันรายเดิมและรายใหม่โดยคู่แข่งขันมีกิจกรรมต่าง ๆ อาทิ:-

- มีการเปิด Booth หรือ Kiosk ในสถานบริการหรือโรงพยาบาลที่บริษัททำตลาดอยู่และมีธุรกรรมซื้อขายกันมายาวนานและต่อเนื่อง
- คู่แข่งขันพร้อมที่จะมีกิจกรรมแข่งคู่ขนาน(Pararelle run) ทันที เมื่อบริษัทได้ทำการตลาดอยู่
- หากโรงพยาบาลใด มีงบประมาณสูง คู่แข่งขันพร้อมที่จะปรับกลยุทธ์ จัดทีมขายเป็นโครงการ โดยให้ทีมโครงการพิเศษนี้ มีอำนาจการเจรจาต่อรองสูง พร้อมที่จะให้บริการแบบบูรณาการ

ด้านผลิตภัณฑ์และ/หรือบริการ

บริษัทได้คัดสรรผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ชั้นนำเป็นที่ยอมรับในวงการสาธารณสุขทั่วไป ผลิตภัณฑ์รายการหลัก ๆ บริษัทได้รับให้เป็นผู้จัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว เช่น Hamilton, Nihon Kohden, GE, Carestreamและ iHealthเป็นต้น ยอดการจำหน่ายมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

บริษัทเน้นบริการที่ดี การเข้าถึงกลุ่มลูกค้า การเข้าไปพบพร้อมกับข้อเสนอที่เป็น Solution การเยี่ยมเยือนที่สม่ำเสมอ

บริษัทพยายามหาตลาดที่เป็น Niche (เฉพาะกลุ่ม) และ/หรือที่เป็นตลาดใหม่ (Emerging market) พร้อมที่จะเข้าวางผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เป็นที่ยอมรับทันทีเช่น ผลิตภัณฑ์ทางด้านทันตกรรม (Dental Product) ต่าง ๆ (กล้อง เครื่อง X-ray ภายนอก) รวมทั้งเจาะตลาดใหม่ที่เป็นคลินิกขนาดเล็ก และบางผลิตภัณฑ์ที่มีเทคโนโลยีปานกลาง ราคาไม่สูงนัก เข้าเจาะตลาดโรงพยาบาลขนาดเล็กถึงกลาง

ผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์มีการเชื่อมโยงกับระบบสารสนเทศของโรงพยาบาลมากขึ้น บริษัทได้พัฒนา Software ในรูปแบบบน Web Application พัฒนา Software สำหรับรองรับในแผนกโรคหัวใจ ของโรงพยาบาล

ด้านราคา

บริษัทเน้นราคาที่เหมาะสม แข่งขันได้ บริษัทพยายามผลักดันนโยบายการตั้งราคา ที่ราคามาจากคุณค่าที่ลูกค้าคาดหวังว่าจะได้รับ (Value Base) มากกว่าการตั้งราคาขายบนฐานของต้นทุนสินค้า (Cost base)

ด้านการส่งเสริมการตลาด

บริษัทจัดวางบุคลากรทั้งคุณภาพและปริมาณที่เหมาะสม ในตลาดแต่ละตลาด เพิ่มความถี่ในการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมาย การเพิ่มแรงจูงใจ และแพ็คเก็จทางการตลาดใหม่ ๆ

พร้อมกับบริษัทได้จัด Events การสัมมนาการอบรมทางวิชาการ การสัมมนาเชิงปฏิบัติการ การจัดRoad Show สาธิต (On-Site Demonstration) การช่วยเหลือสนับสนุนกิจกรรมต่าง ๆ ของลูกค้า ให้ลูกค้าตระหนักว่าบริษัทเป็นผู้มีส่วนได้เสียร่วมกันในกลุ่มห่วงโซ่แห่งคุณค่า (Value Chains)

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ระบบการขายโดยผ่านตัวแทน ยังถือเป็นช่องการจำหน่ายหลักของบริษัท ในระยะต่อไปบริษัทจะเน้นช่องทางการขายด้านระบบ Customer Relationship Management-CRM ผ่านเว็บไซต์ หรือ Block ต่าง ๆ ของบริษัทให้มากขึ้น

บางผลิตภัณฑ์ (โดยเฉพาะเครื่องวินิจฉัยเกี่ยวกับโรคหัวใจ) เจาะกลุ่มลูกค้าที่เป็นแพทย์เฉพาะทาง เจาะกลุ่มลูกค้าโรงพยาบาล แผนกฉุกเฉิน (ER)

2) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้น เป็นการนำเข้ามาจากต่างประเทศ อาทิ กลุ่มประเทศในยุโรป สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสิงคโปร์ เป็นต้น

สำหรับบริษัทใหญ่ ๆ ที่ให้บริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยนั้น ได้มีการจัดวางระบบสารสนเทศ (ซอฟท์แวร์เฉพาะ และการมี Email Loop) ติดต่อสื่อสาร ทราบความเคลื่อนไหว ความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย และสามารถกำหนดแผนงานและกลยุทธ์ เพื่อสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ตามกำหนด

3) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

2.2 ธุรกิจของบริษัทย่อย (Spacemed)

สเปซเมด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว สเปซเมดจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2548 สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 402 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 66/1 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางพลัด เขตบางพลัด กรุงเทพฯ ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 50.0 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

สเปซเมด ประกอบธุรกิจหลักเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ยี่ห้อ A&D, Olympus, Cardinal Detecto, Sakura, Devilbiss, Trudell, Servox, Iradimedเป็นต้น โดยสเปซเมดได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย

1) ลักษณะผลิตภัณฑ์และ/หรือบริการ

มีลักษณะธุรกรรมและการจำแนกประเภทผลิตภัณฑ์เหมือนบริษัท เพียงแต่มุ่งเน้นส่วนที่เป็นกล้องจุลทรรศน์ เครื่องมือที่ใช้ในการค้นคว้า วิจัย เครื่องมือในห้องชันสูตรโรค อุปกรณ์ทางการแพทย์สำหรับผู้ป่วยนอกและผู้ป่วยใช้งานตามบ้าน(*รายละเอียดผลิตภัณฑ์แสดงในเอกสารแนบที่ .5*) ที่มีราคาจำหน่ายไม่สูง ขนาดเล็ก กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ ได้แก่ โรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชน มหาวิทยาลัยรัฐบาลและเอกชน สถาบันการศึกษา มูลนิธิ รวมถึง องค์กรอิสระทั่วประเทศ ขนาดตลาดและการแบ่งส่วนตลาดก็เป็นไปในทางเดียวกันกับบริษัท

ตารางที่ 2.2.1 : ตารางแสดงผลการดำเนินงานเปรียบเทียบปี 2558 กับ 2557 จำแนกตามภาคส่วน

	ปี 2558		ปี 2557		เพิ่ม
	พันบาท	สัดส่วน	พันบาท	สัดส่วน	(ลด) %
ยอดขาย					
กล้องจุลทรรศน์	172,370.00	74.75%	133,989.17	65.21%	28.64%
อุปกรณ์ที่ใช้ในห้องปฏิบัติการ (Lab)	5,010.00	2.17%	34,982.77	17.03%	-85.68%
ผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์ (Med)	53,225.00	23.08%	36,500.11	17.76%	45.82%
รวมยอดขาย	**230,605.00**	**100.0%**	**205,472.05**	**100.0%**	**12.23%**

จากตารางที่ 2.2.1 ที่แสดงไว้ข้างต้น จะเห็นได้ว่ายอดขายโดยรวมเติบโต ร้อยละ 12.23 ยอดขายด้านกล้องจุลทรรศน์และเครื่องมือแพทย์ มีการเติบโตขึ้นถึงร้อยละ 28.64 และร้อยละ 45.82 ตามลำดับ

ตารางที่ 2.2.2 : ตารางแสดงผลการดำเนินงานเปรียบเทียบปี 2558 กับ 2557 จำแนกตามภาคส่วน

	ปี 2558		ปี 2557		เพิ่ม
	พันบาท	สัดส่วน	พันบาท	สัดส่วน	(ลด) %
ยอดขาย					
ยอดขายภาครัฐ	118,364.00	51.33%	101,570.09	49.43%	16.35%
ยอดขายภาคเอกชน	112,241.00	45.67%	103,901.96	50.57%	8.03%
รวมยอดขาย	**230,605.00**	**100%**	**205,472.05**	**100.0%**	**12.23%**

จากตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่า สัดส่วนยอดขายให้แก่ภาครัฐและเอกชนมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คือร้อยละ 51.33 และร้อยละ 45.67 ตามลำดับ

2) การตลาดและภาวการณ์แข่งขัน

การทำตลาดและการใช้กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด ก็เป็นไปในแนวทางเดียวกันกับบริษัท ทั้งนี้เนื่องจากเป็นกลุ่มบริษัทเดียวกัน ผู้บริหารและคณะจัดการจึงมียุทธศาสตร์ในการทำการตลาดที่คล้ายคลึงกัน

3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้น เป็นการนำเข้ามาจากต่างประเทศ อาทิ กลุ่มประเทศในยุโรป สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสิงคโปร์ เป็นต้น

4) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี –

กลุ่มธุรกิจบริการเสริมความงาม

2.3 ธุรกิจของบริษัทย่อย (บจก.ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด (WCIH) และ วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป(WCIG))

เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2557 บริษัทได้ลงทุนในบริษัท ดับบลิวซีไอโฮลดิ้ง จำกัด (WCIH) ร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียน เพื่อให้ WCIH เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของ บจก.วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป

บจก.วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป (WCIG) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2555 เป็นกลุ่มธุรกิจที่ดำเนินงานธุรกิจเสริมความงามและผิวพรรณ โดยเป็นผู้ให้บริการเสริมความงามอย่างครบวงจร ที่เน้นให้คำปรึกษาและตรวจรักษาปัญหาด้านผิวพรรณ และลดกระชับสัดส่วน ภายใต้ชื่อ “วุฒิศักดิ์ คลินิก” ซึ่งมีสาขาให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ และมีการให้บริการลักษณะแฟรนไชส์ (Franchise) ในต่างประเทศ WCIG มีบริษัทย่อยทั้งหมด 4 บริษัท ประกอบด้วย:-

1) บจก.วุฒิศักดิ์คอสเมติกอินเตอร์ (“WCI”) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ (เช่นน้ำกลูต้าเฮลติ (GlutaHealthi), Collagen VitC, Prune Berry, Click Coffee) และเครื่องสำอาง
2) บจก.วุฒิศักดิ์ฟาร์มาซีอินเตอร์ (“WPI”) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
3) บจก.วุฒิศักดิ์แกรนด์อินเตอร์ (“WGI”) ปัจจุบันไม่มีการดำเนินธุรกิจ
4) บจก.ดับบลิว.เอส.เซอร์จีรี่ 2014 จำกัด (“WSS”) ดำเนินธุรกิจให้บริการเสริมความงามโดยการทำศัลยกรรมพลาสติก/ตกแต่งปัจจุบันไม่มีการดำเนินธุรกิจ

ตารางที่ 2.3.1: แสดงยอดขายของ WCIG และบริษัทย่อย จำแนกตามผลิตภัณฑ์และบริการ

	ปี 2558		ปี 2557		เพิ่ม
	พันบาท	สัดส่วน	พันบาท	สัดส่วน	(ลด) %
ยอดขายรวมของ WCIG	2,537,715	96.6%	2,877,158	95.5%	-11.80%
ยอดขายของ WCI	61,312	2.3%	76,770	2.5%	-20.14%
Nutrition Foods Distribution Business	*45,562*		*67,259*		
Trading of Cosmetic & Supplementary Products	*15,750*		*9,511*		
ยอดขาย WPI	28,885		59,820	2.0%	-51.71%
Medical drugs wholesale	*28,885*		*34,714*		
Retail Business	-		*25,106*		
ยอดขายรวม	2,627,912	100.0%	3,013,748	100.0%	-12.80%

WCIG ให้บริการดูแลรักษาผิวพรรณและลดกระชับสัดส่วน งานด้านกิจการสาขาของ WCIG ซึ่งตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ ปริมณฑลและต่างจังหวัดจำนวน 123 สาขา โดยมีสัดส่วนรายได้ค่ารักษาผ่านสาขาในกรุงเทพมหานคร

และปริมณฑล (ปริมณฑลประกอบด้วย นนทบุรี สมุทรปราการ และปทุมธานี) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 52.5 ของรายได้ค่ารักษารวม และสัดส่วนรายได้ค่ารักษาผ่านสาขาต่างจังหวัดคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 47.5 ของรายได้ค่ารักษารวม

ตารางที่ 2.3.2 : แสดงยอดขายรวมจำแนกใน-ต่างประเทศ

	ปี 2558		ปี 2557		เพิ่ม
	พันบาท	สัดส่วน	พันบาท	สัดส่วน	
ยอดขายในประเทศ*	2,537,715	98.9%	2,877,158	99.0%	-11.80%
ยอดขายต่างประเทศ	27,522	1.1%	29,184	1.0%	-5.69%
รวมยอดขายทั้งสิ้น	**2,565,237**	**100%**	**2,906,342**	**100%**	**-11.74%**

ตารางที่ 2.3.3 : แสดงยอดขายในประเทศจำแนกกรุงเทพ ปริมณฑล – ต่างจังหวัด

	ปี 2558		ปี 2557		เพิ่ม
	พันบาท	สัดส่วน	พันบาท	สัดส่วน	
กรุงเทพฯ และปริมณฑล	1,331,975	52.5%	1,480,382	51.5%	-10.02%
ต่างจังหวัด	1,205,740	47.5%	1,396,776	48.5%	-13.68%

จากตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่า ยอดขายมีการลดต่ำลงร้อยละ 11.74 ทั้งนี้ เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจ และสภาพการณ์แข่งขัน ส่วนยอดขายในต่างประเทศยังไม่แตกต่างจากปีกลายมากนัก ทั้งนี้ WCIG ได้มีแผนปรับตัวแบบการทำธุรกิจจากระบบแฟรนไชส์เป็นระบบการร่วมทุน (Joint-Venture Model)

ตารางที่ 2.3.4: แสดงรายได้จำแนกตามผลิตภัณฑ์, บริการและอื่น ๆ

	ปี 2558		ปี 2557		เพิ่ม
	พันบาท	สัดส่วน	พันบาท	สัดส่วน	(ลด) %
ยอดขายผลิตภัณฑ์					
ผลิตภัณฑ์	543,086	21.02%	730,638	25.00%	-25.67%
ยอดขายด้านบริการ					
ด้านบริการความงาม	1,994,629	77.18%	2,146,520	73.45%	-7.08%
แฟรนไซส์	27,552	1.06%	29,184	1.00%	-5.69%
อื่น ๆ					
รายได้อื่น ๆ	19,034	0.74%	15,945	0.55%	19.37%
รวมรายได้ทั้งสิ้น	**2,584,271**	**100.00%**	**2,922,287**	**100.00%**	**-11.57%**

จากตาราง ข้างต้น จะเห็นได้ว่ายอดขายผลิตภัณฑ์ลดต่ำกว่าเมื่อปีกลายร้อยละ 25.67 เนื่องจากผลทางเศรษฐกิจโดยรวม และสภาพการณ์แข่งขัน อย่างไรก็ตาม WCIG มีแผนบริหารจัดการ และกำหนดกลยุทธเชิงรุกเพิ่มความหลากหลายและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่ายให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น

ตารางที่ 2.3.5: ตารางแสดงยอดขายจำแนกตามภูมิภาค

	ปี 2558		ปี 2557		เพิ่ม
	พันบาท	สัดส่วน	พันบาท	สัดส่วน	(ลด) %
กรุงเทพฯ และปริมณฑล	1,331,975	52.5%	1,480,382	51.5%	-10.0%
ต่างจังหวัด**	1,205,740	47.5%	1,396,776	48.5%	-13.7%
รวม	2,537,715	100.0%	2,877,158	100.0%	-11.8%
ต่างจังหวัด** ประกอบด้วย					
ภาคกลาง	649,000	53.8%	740,902	53.0%	-12.4%
ภาคเหนือ	180,254	14.9%	207,964	14.9%	-13.3%
ภาคใต้	188,532	15.6%	225,976	16.2%	-16.6%
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	187,954	15.6%	221,934	15.9%	-15.3%
รวมสาขาต่างจังหวัด	1,205,740	100.0%	1,396,776	100.0%	-13.7%
แฟรนไชส์					
กัมพูชา	4,357	38.6%	4,962	41.7%	-12.2%
สปป.ลาว	4,924	43.7%	4,694	39.5%	4.9%
เมียนมาร์	1,250	11.1%	1,480	12.5%	-15.5%
เวียดนาม	742	6.6%	750	6.3%	-1.1%
รวมแฟรนไชส์	**11,273**	**100.0%**	**11,886**	**100.0%**	**-5.2%**

จากตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่ายอดขายที่จำแนกตามภูมิภาค ทั้งในกรุงเทพฯและปริมณฑล และต่างจังหวัด ตลอดจนยอดขายในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน (CLMV) เมื่อเปรียบเทียบกันระหว่างปี 2557 และ 2558 ยังคงมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน

ตารางที่ 2.3.6 : ตารางแสดงรายได้จำแนกตามที่ตั้ง (ในศูนย์การค้า และ Stand-alone)

	ปี 2558		ปี 2557		เพิ่ม
	พันบาท	สัดส่วน	พันบาท	สัดส่วน	(ลด) %
สาขาที่อยู่ในศูนย์การค้า (Modern Trade)	1,917,767	75.6%	2,307,815	73.3%	-16.9%
สาขาที่เป็น Stand-alone	619,948	24.4%	839,343	26.7%	-26.1%
รวมรายได้	**2,537,715**	**100.0%**	**3,147,158**	**100.0%**	**-19.4%**

ตารางที่ 2.3.7 : ตารางแสดงจำนวนและประเภทสาขาตามช่องทางการจัดจำหน่าย

	ปี 2558		ปี 2557		เพิ่ม
	สาขา	สัดส่วน	สาขา	สัดส่วน	(ลด) %
สาขาที่อยู่ในศูนย์การค้า*	97	79%	94	78%	3.2%
สาขาที่เป็น Stand-alone	26	21%	26	22%	-
รวมรายได้	**123**	**100.0%**	**120**	**100.0%**	**2.5%**

จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่า จำนวนสาขาเพิ่มสุทธิเพียง 3 สาขา ทั้งนี้เนื่องจาก WCIG ได้มีสาขากระจายทั่วประเทศและอยู่ในทำเลที่เหมาะสม ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแล้ว จึงไม่ได้เน้นที่การเพิ่มจำนวนสาขา ส่วนสาขาที่เพิ่มขึ้น ก็เป็นจุดที่เป็นทำเลใหม่ ทำเลสำคัญ เช่น Central Westgate, Big-C อุบลราชธานี และ โรบินสัน บุรีรัมย์ เป็นต้น

<u>หมายเหตุ</u> ** รวมถึงสาขาที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ของห้างสรรพสินค้า (Discount Store, Community Mall) รวมถึงร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern trade)*

1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท WCIG คือการเป็นผู้ให้บริการเสริมความงามอย่างครบวงจรด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย เน้นให้คำปรึกษาและตรวจรักษาปัญหาด้านผิวพรรณ และลดกระชับสัดส่วน ภายใต้ชื่อ “วุฒิศักดิ์ คลินิก” และยังดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องสำอาง เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ และ ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม(รายละเอียดผลิตภัณฑ์และบริการ แสดงในเอกสารแนบ 5) ผ่านบริษัทย่อยซึ่งยาและเวชสำอาง ได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาที่ขึ้นทะเบียนถูกต้อง

WCIG ประสบความสำเร็จในการสร้างเครื่องดื่มบำรุงสุขภาพผ่านหลายช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น คลินิกวุฒิศักดิ์ ร้านยา ร้านสะดวกซื้อ 7-elevenเทสโก้โลตัส และห้างสรรพสินค้า

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักของ วุฒิศักดิ์ คลินิกเป็นกลุ่มผู้หญิง และขยายไปครอบคลุมกลุ่มผู้ชายที่เป็นคนรุ่นใหม่ ที่ให้ความสนใจเรื่องความสวยความงามเป็นพิเศษ (Metrosexual) ที่มีการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ กลุ่มลูกค้าเหล่านี้มีการใช้จ่ายเงินเพื่อซื้อ เสื้อผ้า บำรุงผิวหน้า ผม และผิวพรรณมากกว่าคนทั่วไป ใช้เงินและเวลาส่วนใหญ่กับภาพลักษณ์ของตัวเอง ซึ่งเป็นกลุ่มคนวัยทำงานที่มีกำลังซื้อ ตลอดจนกลุ่มนักเรียน นักศึกษาที่มีปัญหาผิวพรรณ เป็นต้น

วุฒิศักดิ์ คลินิกมีจุดเด่นคือ ในการรักษาทุกครั้งจะต้องพบแพทย์เพื่อให้คำแนะนำในการรักษาทุกครั้ง บริการหลัก ๆ ที่ทางวุฒิศักดิ์ เสนอให้กับลูกค้า โดยสังเขปมีดังนี้(*รายละเอียดผลิตภัณฑ์และบริการของวุฒิศักดิ์ แสดงไว้ในเอกสารแนบ 5*) :-

การทำทรีตเมนท์ บริการเลเซอร์ แบ่งเป็นกลุ่มต่างๆดังนี้:-

- ลดรอยสิว (Acne/Scars)
- ลดริ้วรอย (Aging)
- หน้าขาวใส ฟื้นฟูสภาพผิว และปรับลดความเสื่อมสภาพผิว (Whitening / Rejuvenating)
- ลดกระชับสัดส่วน (Body Shaping)

นอกจากนั้นยังให้บริการรับผลิตภัณฑ์กลับไปใช้เองที่บ้านอีกด้วย.

ธุรกิจเสริมความงามมีสาขาทั่วประเทศไทย ซึ่งแบ่งเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ

- สาขาที่ตั้งที่ห้องเช่าอาคารพาณิชย์ ห้องเช่าย่านชุมชน (standalone)
- สาขาที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ของห้างสรรพสินค้า (Discount store community mall) เช่น เซ็นทรัลเดอะมอลล์ โรบินสัน รวมถึง ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern trade) เช่น เทสโก้โลตัส และ บิ๊กซี เป็นต้น

WCIG ได้เตรียมความพร้อมต่อการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือเออีซี(Asean Economic Community: AEC) ด้วยการขายแฟรนไชส์ไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ประกอบด้วย สปป.ลาว, สหภาพเมียนมาร์ กัมพูชา และเวียดนาม (หรือกลุ่มประเทศ CLMV อันประกอบด้วย Cambodia, Laos, Myanmar และ Vietnam)รวม12สาขา (รายละเอียดแสดงในตารางที่ 2.3.8)

- สปป.ลาว: มี 4 สาขา
- เมียนมาร์: มี 2 สาขา
- เวียดนาม: มี 1 สาขา
- กัมพูชา: มี 5 สาขา

โดยเจ้าของแฟรนไชส์ให้สิทธิผู้รับแฟรนไชส์แต่เพียงผู้เดียวในการดำเนินธุรกิจคลินิกเสริมความงามในประเทศดังกล่าวข้างต้น ซึ่งผู้รับแฟรนไชส์ตกลงว่าจะดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจภายใต้เครื่องหมายการค้าและตราผลิตภัณฑ์ของเจ้าของแฟรนไชส์

รายได้จากแฟรนไชส์ ประกอบด้วย:-

1. ค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Franchisee fee)
2. รายได้ค่าRoyalty Fee ในอัตราส่วนร้อยละตามที่กำหนดในสัญญาแฟรนไชส์ต่อรายได้ของสาขาแฟรนไชส์ และ
3. รายได้จากการขายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้กับ Franchisee

สาขาของ WCIG ทั้งหมด ทำอยู่ในรูปสัญญาเช่า โดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาประมาณ 3 ปี ซึ่งอาจมองได้ว่า WCIG อาจมีประเด็นความเสี่ยงจากการไม่รับการต่ออายุสัญญาเช่า หรือมีความเสี่ยงจากการที่อัตราค่าเช่าและค่าบริการมีการปรับตัวสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม สัญญาเช่าโดยส่วนใหญ่ให้สิทธิ WCIG ต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดอายุสัญญา และมีการกำหนดการปรับอัตราค่าเช่าที่ชัดเจน จากระยะเวลาที่ผ่านมา WCIG ได้ปฏิบัติตาม

สัญญาเช่าดังกล่าวอย่างเคร่งครัด และไม่เคยถูกยกเลิกสัญญาจากผู้ให้เช่า รวมทั้งสาขาของ WCIG ในส่วนที่อยู่ในศูนย์การค้ายังช่วยดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการศูนย์การค้า ซึ่งเป็นการเอื้อประโยชน์ทางธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการศูนย์การค้ากับ WCIG จึงทำให้ WCIG เชื่อมั่นว่าจะได้รับการสนับสนุนอย่างดีในการต่ออายุสัญญาเช่าจากผู้ให้เช่าต่อไปในอนาคต

ตารางที่ 2.3.8 : แสดงจำนวนสาขาและแฟรนไชส์ (ทั่วประเทศและ CLMV)

	ปี 2558		ปี 2557		เพิ่ม
	สาขา	สัดส่วน	สาขา	สัดส่วน	(ลด) %
กรุงเทพฯ และปริมณฑล	52	42.3%	52	43.3%	0.0%
ต่างจังหวัด**	71	57.7%	68	56.7%	4.4%
รวม	123	100.0%	120	100.0%	2.5%
ต่างจังหวัด** ประกอบด้วย					
ภาคกลาง	24	33.8%	23	33.82%	4.35%
ภาคเหนือ	17	23.9%	16	23.5%	6.25%
ภาคใต้	16	22.5%	16	23.5%	0.0%
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	14	19.7%	13	19.1%	7.7%
รวมสาขาต่างจังหวัด	71	100.0%	68	100.0%	4.4%
แฟรนไชส์					
สปป.ลาว	4	31%	4	33%	0%
กัมพูชา	5	38%	4	33%	25%
เวียดนาม	2	15%	2	17%	0%
เมียนมาร์	2	15%	2	17%	0%
รวมแฟรนไชส์	13	100.0%	12	100.0%	8%

2) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.1) อุตสาหกรรมสถานพยาบาลเสริมความงาม (Beauty Clinic Industry)

อุตสาหกรรมสถานพยาบาลเสริมความงามมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วงปี พ.ศ.2552-2556 และคาดการณ์ว่าจะมีการเติบโตต่อเนื่องราว 15-20% ต่อปี (Cumulative Average Growth Rate-CAGR) ในช่วง พ.ศ.2558-2559[13]

สำหรับตลาดในระดับบนหรือพรีเมี่ยมนั้น มีผู้ประกอบการในระดับนานาชาติเข้ามาในอุตสาหกรรมนี้มากขึ้น ได้วางตำแหน่งผลิตภัณฑ์และบริการในระดับนี้ เมื่อปี พ.ศ.2557 อย่างน้อยมีกว่าแปดในสิบแบรนด์ที่มีชื่อเสียงเข้ามาร่วมทุนและประกอบธุรกิจในประเทศไทย

[13] จาก www.euromonitor.com/beauty-and-personal-care-in-thailand/report , วันที่สืบค้น 22 ตุลาคม 2558.

ในภาพรวมแล้ว สถานพยาบาลเสริมความงามมีอยู่ทั่วประเทศกว่าสามพันสาขา การเติบโตของอุตสาหกรรมนี้ มาจากหลายสาเหตุได้แก่

1) ธรรมชาติของมนุษย์ มักจะไม่ค่อยพึงพอใจกับบางส่วนของสรีระตนเอง ต้องการปรับปรุงเสริมแต่งให้ดีขึ้นหากมีความเป็นไปได้และมีโอกาส

2) การตัดสินใจใช้บริการสถานพยาบาลเสริมความงามเพราะเห็นภาพความแตกต่างระหว่างก่อนและหลังเข้ารับบริการเสริมความงาม ที่หลังการรับบริการจะดูดีกว่า

3) การรับบริการเสริมความงามจะทำให้ “ดีขึ้น” ในแง่ของโอกาสในหน้าที่การงานและการประกอบอาชีพต่าง ๆ

จากการศึกษา พบว่าอุตสาหกรรมสถานพยาบาลเสริมความงามนั้น สามารถจำแนกการให้บริการในส่วนต่าง ๆ ของร่างกายทั้งที่เป็นการรักษาด้านผิวหนัง (Dermatological treatment) และการศัลยกรรม (Surgery) ได้ดังนี้

การให้บริการด้านเสริมสวยทั่วไปและการศัลยกรรม (General Cosmetic and Reconstructive Surgery)

ประเภทของการเสริมความงาม	ช่วงการให้บริการ
การรักษาด้วยเลเซอร์ (Laser treatment)	• การรักษาสิว (Acne Treatments)* • การกำจัดรอยแผลเป็น (Scar Removal)* • การกำจัดรอยสัก/ยันต์ (Tattoo or moral removal) • การกำจัดขน (Hair Removal) • ศัลยกรรมเลเซอร์ตา (Eye Laser Surgery)
รอยโรคผิวหนัง (Skin Lesions)	• รอยโรคผิวหนัง (Skin Lesions’)
การจัดรูปหน้า (Facial Contouring)	• การยกหน้าผาก (Forehead Lift) • การผ่าตัดดึงหน้า (ส่วนย่อย) (Mini Face Lift) • การผ่าตัดดึงหน้า (ทั้งหน้า) (Full Face Lift)
ศัลยกรรม(เปลือก)ตา (Eye Surgery)	• ศัลยกรรมเปลือกตาล่าง (Lower Eyelid Surgery) • ศัลยกรรมเปลือกตาบน (Upper Eyelid Surgery) • การทำเปลือกตาสองชั้น (Double Eyelid)
ศัลยกรรมจมูก (Rhinoplasty) หรือ (Nose Surgery)	• การฟื้นฟูจมูก (Nose Reconstruction) • ศัลยกรรมจมูก (Rhinoplasty) • การเสริมจมูก (ด้วยซิลิโคน) (Augmentation Rhinoplasty (Silicone))
การปรับโครงโหนกแก้ม (Cheek Bone	• การลดแก้ม (Cheek Reduction)

ประเภทของการเสริมความงาม	ช่วงการให้บริการ
Contouring)	● การเสริมแก้ม (ด้วยซิลิโคน) (Cheek Augmentation (Silicone))
ศัลยกรรมริมฝีปาก (Lip Surgery)	● การลดขนาดริมฝีปาก (Lip Reduction) ● การดูดไขมัน (Liposuction) ● การเพิ่มประสิทธิภาพของริมฝีปากโดยการฉีดไขมัน (Lip Enhancement by Fat Injection)
ศัลยกรรมคาง (Chin Surgery)	● การเหลาคาง/การจัดโครงกระดูกคาง (Chin Shaving / Bone Contouring) ● การเสริมคาง (Chin Augmentation)
การผ่าตัดหน้าท้อง/ท้องเหน็บ (Abdominoplasty/Tummy Tuck)	● การผ่าตัดหน้าท้อง (Abdominoplasty/Tummy Tuck)
ศัลยกรรมเต้านม (Breast Surgery)	● ศัลยกรรมเต้านม (Breast Surgery)
ศัลยกรรมหู (Ear Surgery)	● การเจาะหู (Ear Pinning)
การปลูกผม (Hair Transplantation)	● การปลูกผม (Hair Grafting)
การจัดรูปร่าง (Body Contouring)	● การฉีดไขมัน (Fat Injection) ● การผ่าตัดหน้าท้อง (Abdominoplasty)
การฟื้นฟูผิว (Skin Rejuvenation)*	● การฉีดโบท็อกซ์ (Botox Injection)*
การปรับโครงกรามหรือขากรรไกร (Jaw Contouring)	● การปรับโครงกรามหรือขากรรไกร (Jaw Contouring) ● การจัดฟัน (Orthodontics)
ศัลยกรรมการแปลงเพศ (Gender Reassignment Surgery-GRS, Sex Reassignment, Female to Male)	● ศัลยกรรมการแปลงเพศ (Gender Reassignment Surgery-GRS)

ปรับปรุงและที่มาของข้อมูลจาก: *สมาคมศัลยแพทย์ตกแต่งเสริมสวยแห่งประเทศไทย (The Society of plastic and reconstructive surgeons of Thailand) www.plasticsurgery.or.th, The American Academy of Facial Plastic and Reconstructive Surgery, Australian Society of Plastic Surgeons, British Association of Plastic Reconstructive and Aecthetiv Surgeons.*

หมายเหตุ

* หมายถึง ประเภทเสริมความงามที่มีการให้บริการใน WCIG

ปัจจัยที่ส่งผลบวกต่อสถานพยาบาลเสริมความงามของไทย[14] คือ:

1. ราคาค่าบริการถูกกว่าในต่างประเทศมาก ประมาณโดยเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 30-40%
2. การที่ประเทศไทย โดยภาครัฐและเอกชนมีเข้มมุ่งที่จะเป็นฮับด้านการแพทย์และต่อเนื่องถึงด้านสถานบริการเสริมความงาท(Thailand Medical Hub and Medical Hub in Asia)
3. การเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว สอดคล้องเป็นแนวทางเดียวกันกับการเติบโตของสถานพยาบาลเสริมความงาม
4. ระบบการจัดการของสถานพยาบาลเสริมความงาม โดยเฉพาะในระดับพรีเมี่ยม สร้างความพึงพอใจให้แก่คนไข้ได้อย่างสูงสุด ทั้งด้านคุณภาพการให้บริการ ราคาที่เหมาะสม ตารางการเข้าพบแพทย์ยืดหยุ่นสอดคล้องกับความต้องการของคนไข้ ระยะเวลาการรอพบแพทย์สั้น ครอบคลุมเบ็ดเสร็จ
5. ระบบสาธารณูปโภคในส่วนในของกรุงเทพฯ อันเป็นที่ตั้งของโรงพยาบาลขนาดใหญ่ที่ให้บริการเสริมความงาม มีสมบูรณ์เพียงพอสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าในระดับพรีเมี่ยมจากต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นรถไฟฟ้า รถไฟใต้ดิน แหล่งช้อปปิ้งที่อยู่ติดกันเป็นแนวรถไฟฟ้า ระบบอินเทอร์เน็ต การสื่อสาร และการเดินทางไปจุดต่าง ๆ ของประเทศได้สะดวกสบาย เช่น ชายทะเลแถบภาคตะวันออก ทิวเขาทางภาคเหนือ ท้องทุ่งนาในภาคกลาง และวัฒนธรรมมากมายหลากหลาย เป็นต้น
6. อุปกรณ์ดูแลสัดส่วนที่ตลาดมีการขยายตัว จากกระแสคนรักสุขภาพ รักสวยรักงาม ทำให้สถานพยาบาลเสริมความงาม และสถาบันลดน้ำหนัก มีการสั่งอุปกรณ์ทางการแพทย์เข้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลในแง่บวกต่อธุรกิจของ บมจ.อีฟอร์แอล เอม ซึ่งเป็นบริษัทแม่

3) การวิเคราะห์คู่แข่งขัน (Competitors Analysis)

ผู้นำในอุตสาหกรรมหรือตลาดสถานพยาบาลเสริมความงาม หรือ Beauty Clinic มีผู้นำที่มีแบรนด์ที่เข้มแข็งอยู่ไม่กี่ราย ประกอบด้วย วุฒิศักดิ์ นิติพล พรเกษม รมย์รวินท์ และ แพน เป็นต้น

ตลาดแบ่งออกเป็น 3 ระดับ คือ หนึ่ง) ตลาดระดับบน (High-end) สอง) ตลาดระดับกลาง (Mid-end) และ สาม) ตลาดระดับล่าง (Low-end) โดยมีจำนวนคลินิกรวมทั้งหมดไม่น้อยกว่า 3,000 แห่งทั่วประเทศ

- ตลาดระดับบน (High-end) แบ่งออกเป็นสองกลุ่มย่อย

  1) โรงพยาบาล มีคู่แข่งขันราว 20 กว่าราย อาทิ โรงพยาบาลยันฮี โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ โรงพยาบาลผิวหนังอโศก โรงพยาบาลเวชธานี โรงพยาบาลนครธน และ โรงพยาบาลเซนต์หลุยส์ เป็นต้น
  2) คลินิกเสริมความงาม มีคู่แข่งราว 30 กว่ารายอาทิ ผิวดีคลินิก เอเพ็กซ์มคลินทร์คลินิก ธนิยะ เมดิคอล คลินิก เมโกะคลินิกและรมย์รวินท์ เป็นต้น

[14] ปรับปรุงจาก KantaraSinhaneti, JitmaneePullawan, “Thailand, A Beauty Hub for Everyone? (Internationalizing Thai Aesthetic Surgery” International Marketing Master Thesis EF0705, 2008.

- ตลาดระดับกลาง (Mid-end) มีคู่แข่งขันราว 100 ราย ผู้นำตลาด คือ วุฒิศักดิ์คลินิก นิติพน แพน ราชเทวี พงษ์ศักดิ์ พรเกษม ธนพร ดร.สมชาย และเดอร์มแคร์ เป็นต้น
- ตลาดระดับล่าง มีคู่แข่งขันมากว่า 500 ราย อาทิ หมอเมืองชล ลักษณา กานต์ชนกคลินิก ศิริเพ็ญ เป็นต้น

ปัจจุบันตลาดความงามในประเทศไทยนั้น กำลังอยู่ในช่วงขยายตัวค่อนข้างสูง ซึ่งสวนทางกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศด้วยพฤติกรรมของคนไทยที่ให้ความสำคัญกับความสวยความงามมาเป็นอันดับต้นๆ ทำให้ธุรกิจคลินิกความงามในเมืองไทยยังคงขยายตัว 10-15% ต่อปี โดยภาพรวมของธุรกิจคลินิกความงามมีมูลค่าตลาดรวมสูงถึง 2 หมื่นล้านบาท

แนวโน้มการเติบโตในปัจจุบันของธุรกิจความงาม เดิมทีได้รับความสนใจจากผู้หญิงวัยกลางคน แต่ปัจจุบันมีการเติบโตของกลุ่มลูกค้าใหม่ 2 กลุ่มคือ กลุ่มผู้ชายวัยทำงานและเมโทรเซ็กชวล (Metrosexual) และกลุ่มนักเรียน/นักศึกษาซึ่งเกิดจากความสนใจในการดูแลตัวเองที่เพิ่มขึ้นของคนทั้ง 2 กลุ่มที่ต้องการมีรูปลักษณ์ที่ดูดีเพื่อเสริมสร้างความมั่นใจและบุคลิกภาพของตนเองซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเกิดจากค่านิยมของสังคมในปัจจุบันและแรงกระตุ้นจากสื่อสารสนเทศต่างๆที่มีอิทธิพลต่อชีวิตประจำวันของกลุ่มคนดังกล่าวเป็นอย่างมาก

แสดงให้เห็นว่าตลาดคลินิกเสริมความงามในประเทศไทยยังมีโอกาสที่จะขยายตัวจากกลุ่มลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มนี้ได้เพิ่มขึ้นอีกยิ่งไปกว่านั้นการเปิดเสรีการค้าสำหรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปลายปี 2558 ที่จะมาถึงยังเป็นการแสดงถึงโอกาสทางธุรกิจในประเทศภูมิภาคอาเซียนของผู้ให้บริการคลินิกเสริมความงามซึ่งในปัจจุบันมีผู้ให้บริการหลายราย รวมถึงวุฒิศักดิ์ ได้ทำการขยายสาขาไปยังประเทศเพื่อนบ้านในกลุ่มของ AEC แล้ว

เนื่องจากตลาดคลินิกเสริมความงามยังมีโอกาสในการเติบโตทั้งในและต่างประเทศในปัจจุบันมีบริษัทจำนวนมากที่เล็งเห็นถึงโอกาสและศักยภาพของตลาดและได้ทำการเปิดให้บริการคลินิกเสริมความงามเพื่อขยายกิจการของตนเองเพิ่มมากขึ้นจนทำให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดจากปริมาณผู้ให้บริการที่เพิ่มจำนวนอย่างรวดเร็วโดยจากการเก็บข้อมูลของกระทรวงสาธารณสุขพบว่าในปี 2556 มีจำนวนคลินิกที่ให้บริการด้านความงามที่ขึ้นทะเบียนแล้วทั้งรายเล็กและรายใหญ่รวมกว่า3,000 รายทั่วประเทศโดยวุฒิศักดิ์คลินิกมีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดที่ 50% รองลงมาคือนิติพลคลินิกซึ่งผู้ให้บริการแต่ละรายยังคงต้องทำการแข่งขันทั้งด้านคุณภาพการให้บริการและการตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาและชิงส่วนแบ่งจากการเติบโตของตลาดรวมทั้งจากส่วนแบ่งตลาดของผู้ให้บริการรายอื่น

ตลาดของ WCIG เน้นลูกค้าระดับกลางถึงระดับล่าง ซึ่งถือได้ว่ามีอำนาจซื้อขนาดใหญ่ที่สุด WCIG มีกลยุทธ์ในการขายและบริการหลากหลาย อาทิ การขายและบริการ เป็น Package เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกผูกพัน และไม่แพงเกินไป แต่ยังมีการขายและบริการเป็นครั้งคราวขึ้นกับความพอใจของลูกค้า นอกจากนี้ยังมีการจำหน่าย ครีมบำรุง อาหารเสริม และยา อยู่ในคลินิกวุฒิศักดิ์ด้วย เพื่อให้บริการที่หลากหลาย

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จำแนกได้ดังนี้

1. นักเรียน นักศึกษา

2. คนวัยทำงาน
3. แม่บ้าน และ
4. คนวัยเกษียณอายุ

สรุปสาระสำคัญของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและเงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติตาม

1. ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน ลักษณะสถานพยาบาลประเภทคลินิกเวชกรรม โดยใบอนุญาตประกอบกิจการสถานพยาบาลแต่ละสาขาดังกล่าวมีอายุ 10 ปี (อายุ 10 ปีถึงวันสิ้นปีปฏิทินของปีที่ 10 นับแต่ปีที่ออกใบอนุญาต) และก่อนครบกำหนดอายุต้องต่อใบอนุญาตก่อนใบอนุญาตสิ้นอายุ
2. ใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาลประเภทไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน ออกให้แก่แพทย์ที่เป็นผู้มีหน้าที่ควบคุม ดูแลและรับผิดชอบในการดำเนินการสถานพยาบาลสาขานั้น ๆ โดยใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาลของแต่ละสาขาดังกล่าวมีอายุ 2 ปี (อายุ 2 ปีถึงวันสิ้นปีปฏิทินของปีที่ 2 นับแต่ปีที่ออกใบอนุญาต) และก่อนครบกำหนดอายุ ต้องต่ออายุใบอนุญาตก่อนใบอนุญาตสิ้นอายุ
3. ใบอนุญาตให้มีไว้ในครอบครองหรือใช้ประโยชน์ซึ่งวัตถุออกฤทธิ์ ออกให้แก่แพทย์ที่เป็นผู้ดำเนินกิจการของสาขานั้น ๆ เพื่อแสดงว่าเป็นผู้รับอนุญาตให้มีไว้ในครอบครองหรือใช้ประโยชน์ซึ่งวัตถุออกฤทธิ์ในประเภท 2, 3 และ 4 โดยใบอนุญาตให้มีไว้ในครอบครองหรือใช้ประโยชน์ซึ่งวัตถุออกฤทธิ์ต้องต่ออายุภายในวันที่ 31 ธันวาคมทุกปี
4. การขึ้นทะเบียนตำรับยา ในการนำยาประเภทต่าง ๆ มาใช้ในการรักษาคนไข้นั้น WCIG จัดหายาโดยสั่งซื้อยาประเภทต่าง ๆ จากผู้จัดจำหน่ายยาที่ได้มีการขึ้นทะเบียนตำรับยาก่อนนำยาดังกล่าวมาใช้ในสาขาต่าง ๆ ของ WCIG
5. WCIG ได้นำกลยุทธ์การตลาดด้านการโฆษณามาใช้ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการของ WCIG ซึ่งมีการควบคุมโดยหน่วยงานกำกับที่เกี่ยวข้อง การโฆษณาที่ฝ่าฝืนหรือไม่เป็นไปตามกำหนดในพระราชบัญญัติสถานพยาบาล พ.ศ.2541 หรือข้อกำหนดของหน่วยงานที่กำกับดูแล อาจถูกเปรียบเทียบปรับ หรือสั่งพักหรือเพิกถอนใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาลได้ WCIG มีนโยบายที่จะปฏิบัติตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่กำกับดูแลเกี่ยวกับการโฆษณา และมีการส่งตัวอย่างข้อความที่จะโฆษณาให้หน่วยที่กำกับดูแลตรวจสอบก่อนที่จะเผยแพร่โฆษณานั้น ๆ

ผู้บริหารของ WCIG เล็งเห็นถึงการแข่งขันของธุรกิจด้านนี้ จึงได้จัดเตรียมแผนรองรับ โดยเน้นการพัฒนาคุณภาพการให้บริการ เพื่อรักษาฐานลูกค้าเก่า และดึงลูกค้าใหม่ให้เข้ามาใช้บริการ อีกทั้งมีการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้เหมาะสมกับเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย และขยายสาขาให้ครอบคลุมทั้งในประเทศและต่างประเทศต่อไป

4) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ในการให้บริการคลินิกเสริมความงามวัตถุดิบหลักของการดำเนินงานลักษณะดังกล่าว ประกอบด้วย1) อุปกรณ์เวชภัณฑ์และเครื่องมือทางการแพทย์และ 2) ยา/เวชสำอาง

อุปกรณ์โดยส่วนใหญ่ที่ WCIG สั่งซื้อ จะเป็นเครื่องเลเซอร์ เครื่อง Dual green and yellow เครื่อง IPL เครื่อง Vella II ซึ่งเป็นเครื่องที่มีบริษัทไทยเป็นตัวแทนจำหน่ายโดยนำเข้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศเช่น สาธารณรัฐประชาชนจีน เกาหลี ออสเตรเลีย เป็นต้น

WCIG มีการทำสัญญาว่างจ้างบริษัท 4 บริษัท ผลิตเวชสำอางให้กับบริษัท โดยมีสัญญา 8 ปี เริ่ม พฤษภาคม 2555 โดยทั้ง 4 บริษัทนี้จะไม่ผลิตหรือจำหน่ายเวชสำอางของ WCIG ให้กับคู่ค้ารายอื่น

ในส่วนของการจัดซื้อยาของคลินิกเสริมความงามโดยทั่วไปจะเป็นการซื้อขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Agent) ได้รับการตรวจสอบและรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ว่าเป็นสินค้าที่มีมาตรฐานและสามารถใช้ในการให้บริการคลินิกได้

นอกจากนี้ WCIG ยังมีโรงงานบรรจุครีมบำรุงผิว ตั้งอยู่ที่ ซอยสามัคคี อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี ซึ่งเป็นที่ตั้งเดียวกับบริษัทย่อยของ WCIG

WCIG ไม่มีนโยบายที่ผลิตยาด้วยตนเอง แต่จะใช้นโยบายจัดหายาและเวชภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับอนุญาตถูกต้องจากทางราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่อลดความเสี่ยงจากที่สินค้าหรือผลิตภัณฑ์มีปัญหาต่อผู้บริโภค

WCIG มีการวางแผนในการจัดซื้อยาและเวชภัณฑ์ ตลอดจนอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์จากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นทดแทนได้ ในกรณีผู้จัดจำหน่ายยารายปัจจุบัน ไม่สามารถจัดส่งยาและเวชภัณฑ์ ตลอดจนอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ได้ตามที่ตกลงไว้ นอกจากนี้ WCIG มีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายยาและเวชภัณฑ์ฯ แต่ละรายอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ซึ่งที่ผ่านมา WCIG ไม่เคยประสบปัญหาเกี่ยวกับการจัดหายาและเวชภัณฑ์

WCIG มีนโยบายสั่งซื้อยาและเวชภัณฑ์จากผู้แทนจำหน่าย (ผู้ส่งมอบหรือ Supplier) ในประเทศ และผู้ผลิต โดยกระจายการสั่งซื้อไปยัง Supplier หลายราย โดยมี Supplier รายใหญ่ ๆ ได้แก่

ตารางที่ 2.3.9 : แสดงซัพพลายเออร์ (ผู้ส่งมอบ) ให้แก่ WCIG ที่มีมูลค่าสูง 10 อันดับแรกในปี 2558

ชื่อซัพพลายเออร์	รายละเอียดรายการ
บจก.มิราเคิลเฮ็ลธ์แคร์	Age Beyond Cream, Protox Like Serum, Melanis, Whitening, etc.
หจก.แม็กซิม อินเตอร์คอนติเนนตอล	Filer, Botox
บจก.โปรเกรสซีฟสกิน	Golden Mask, Oxi Gel mask, Collagen Mask, Detox Defining, etc.
บจก.วุฒิศักดิ์ คอสเมติกอินเตอร์	GlutaHealthi Pine Bark, Collagen Peptide

ชื่อซัพพลายเออร์	รายละเอียดรายการ
	Plus, Sun Encapsulation, Skin Care, etc.
บจก.บอน-ซอง	Botox, Premium Silk
บจก.วุฒิศักดิ์ ฟาร์มาซีอินเตอร์	Vitamin C, Amoxycillin, Gluta-C, Tranexamic Acid, etc.
บจก.ท็อป เอสเทติคส์คอร์ปอเรชั่น	Shot Laser
บจก.แอสตราโก เมดิเคิลเน็ตเวิร์คส	Shot Dual-Green, Medical Equipment
บจก.บาร์เบอร์ แอนด์ ซาลอน บิ้วตี้	Others Equipment
บจก.สยามสเนล	Snail Serum, Snail Whitening Serum

ตารางที่ 2.3.10: แสดงรายชื่อ Supplier (ผู้ส่งมอบ) อุปกรณ์ทางการแพทย์ที่สำคัญของ WCIG ในปี 2558

ชื่อซัพพลายเออร์	ประเภทเครื่องมือและอุปกรณ์
บจก. ท็อป เอสเทติคส์คอร์ปอเรชั่น	เลเซอร์
บจก. เลเซอร์ เอ็นจิเนีย	เลเซอร์

5) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี-

2.4 ธุรกิจของบริษัทย่อย (บจก. สยามสเนล–Siam Snail Co.,Ltd.)

บจก. สยามสเนล ก่อตั้งเมื่อ 26 พฤศจิกายน 2557 ได้รับสิทธิบัตรการผลิตและจำหน่ายเมือกหอยทากจากสถาบันทรัพย์สินทางปัญญาแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ได้นำผลงานวิจัยมาพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ดูแลผิวที่มีส่วนผสมหลักจากเมือกหอยทากสายพันธุ์ไทย และคิดค้นจนได้เป็นผลิตภัณฑ์จากเมือกหอยทากที่มีสารออกฤทธิ์ในการดูแลผิวสูงกว่าผลิตภัณฑ์จากหอยต่างประเทศถึง 30 เท่า

1) **ลักษณะธุรกิจ:**เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องสำอางจากผลิตภัณฑ์เมือกหอยทากโดยนำผลงานที่ทำการศึกษาค้นคว้าข้างต้น เป็นจุดเด่นสำคัญของธุรกิจ

ด้วยผลงานวิจัยได้นำไปสู่การสร้างนวัตกรรมแห่งความงามจากหอยทากไทยถึง 8 ประการ ดังนี้

1) คิดค้นโดยทีมนักวิจัยที่มีประสบการณ์ด้านหอยทากในระดับนานาชาติมากกว่า 30 ปี
2) คัดเลือกมาเพียง 2-3 สายพันธุ์ ที่ให้เมือกคุณภาพสูงสุดสำหรับบำรุงผิวพรรณ จากหอยทากไทยที่ค้นพบแล้วกว่า 600 สายพันธุ์
3) เลี้ยงในฟาร์มกึ่งธรรมชาติ ด้วยสูตรอาหารเฉพาะภายใต้สภาวะแวดล้อมที่เหมาะสม เพื่อให้ได้เมือกที่มีคุณภาพคงที่

4) เลือกใช้เมือกเฉพาะส่วนที่สร้างจากชั้นแมนเทิล ซึ่งเป็นเมือกที่มีคุณภาพสูงสุดในการบำรุงผิวพรรณ
5) มีกระบวนการเก็บเมือกที่ไม่เป็นอันตรายต่อหอยทาก
6) มีเทคโนโลยีการคัดกรองเฉพาะเมือกที่มีสารโมเลกุลขนาดเล็ก สามารถซึมเข้าผิวหนังได้ล้ำลึกและรวดเร็ว
7) ปรับส่วนผสมให้ได้เมือกที่มีความเข้มข้นสูง เพื่อการออกฤทธิ์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุด.
8) ผลิตด้วยมาตราฐานGMP และได้รับการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์โดย SAMSUNG

2) แนวทางการจัดจำหน่าย

- ผลิตภัณฑ์สยามสเนลที่เป็นเมือกเข้มข้น (Concentric Filtrate) จัดจำหน่ายในลักษณะ
  - B2B
  - จำหน่ายเมือกหอยเพื่อนำไปใช้เป็นวัตถุดิบ
- ผลิตภัณฑ์สยามสเนลภายใต้แบรนด์“Snail 8” จำหน่ายในลักษณะ
  - B2C
  - จำหน่ายผลิตภัณฑ์ดูแลผิว

3) **ผลิตภัณฑ์** (รายละเอียดดูในเอกสารแนบ 5)

2.5 ธุรกิจของบริษัทที่เกี่ยวข้อง: บริษัท แดทโซ เอเชีย คอร์ปอร์เรชั่น จำกัด (That’so Asia Corporation Co.,Ltd.)

1) ลักษณะธุรกิจ:แดทโซประกอบธุรกิจเป็นผู้นำเข้าสินค้าเครื่องสำอาง และบริการเสริมความงาม ร้านขายปลีกเครื่องสำอาง โดยแดทโซได้รับสิทธิในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ อุปกรณ์ และเครื่องสำอางภายใต้แบรนด์ “That’so” แต่เพียงผู้เดียวในเอเชีย โดยได้รับสิทธิจาก Quadra Medical S.r.L.หรือกลุ่ม Quadra จากประเทศอิตาลี(Beauty Innovation from Italy) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับเครื่องสำอางเสริมความงาม

- That'soเป็นเครื่องสำอางที่ได้รับความนิยมในหมู่ดารา Hollywood
- เป็นนวัตกรรมความงามที่ไม่ต้องอาศัยการผ่าตัด
- เน้นวัตถุดิบธรรมชาติ
- ใช้อุปกรณ์ที่สามารถควบคุมได้โดยไม่ต้องอาศัยแพทย์

2) **ผลิตภัณฑ์***(แสดงในเอกสารแนบที่ 5)*

3) **ช่องทางการจัดจำหน่าย**

- สาขาที่เป็น Flagship ใน ดิเอ็มควอเทียร์(The Emquartier)
- เว็บไซต์
- Facebook
- Blockker
- นิตยสาร (CLEO)
- B2B ด้วยการมีสิทธิเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในทวีปเอเชีย (38 ประเทศ) ปัจจุบันเป็นตัวแทนจำหน่ายแล้วใน 7 ประเทศ คือ
  1. ไทย
  2. เวียดนาม
  3. ฮ่องกง
  4. มาเก๊า
  5. สิงคโปร์
  6. มาเลเซีย และ
  7. ฟิลิปปินส์

การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง (Cosmetic Industry)

บริษัทที่อยู่ภายใต้อุตสาหกรรมนี้ คือ บจก.วุฒิศักดิ์ คอสเมติก อินเตอร์ (WCI), บจก.สยามสเนล และ บจก.แดทโซ เอเชีย คอร์ปอร์เรชั่น (ธุรกิจของบริษัทที่เกี่ยวข้อง)

- ตลาดเครื่องสำอางคาดว่าจะเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.62 ในระหว่างปี พ.ศ.2557-2562[15]
- ผู้นำตลาดเครื่องสำอางของโลกในปี พ.ศ.2560 คือ[16]
  - ตลาดเอเชียแปซิฟิค ร้อยละ 34

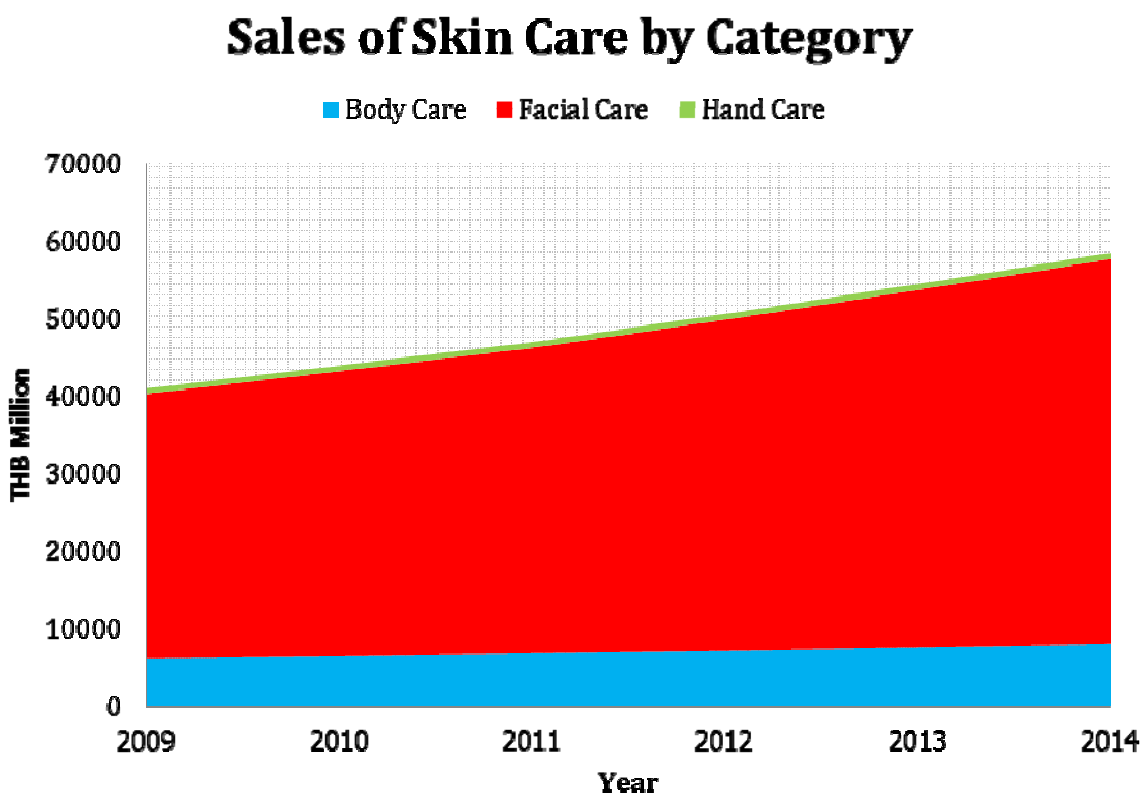
[15]Research and Market, 2013.

[16]RNCOS Business and Consultaney Service, 2013

- ทวีปอเมริกา ร้อยละ 33
- ทวีปยุโรป ร้อยละ 29
- ตะวันออกกลาง และแอฟริกา ร้อยละ 4

โดยในปี พ.ศ.2560 ตลาดเครื่องสำอางสามารถแบ่งออกเป็น[17]

- กลุ่ม Skin care ร้อยละ 62
- กลุ่ม Hair care ร้อยละ 5
- กลุ่ม Injectable ร้อยละ 4



ที่มา: EuroMonitor International

การผนวกรวมอุตสาหกรรมเครื่องสำอางของไทยไว้เข้ากับอุตสาหกรรมด้านการดูแลสุขภาพ (Healthcare and Wellness) โดยได้ประมาณการว่ามีอัตราการเติบโตราวร้อยละ 8-10 ต่อปี (“คุณเกศมณี เลิศกิจจา” นายกสมาคมผู้ผลิตเครื่องสำอางกล่าว)

ทั้งนี้เนื่องมาจากกลุ่มลูกค้ามีการตระหนักถึงสุขภาพมากขึ้น (Health-conscious) และคำนึงถึงภาพลักษณ์ที่ปรากฏ (appearance) และการมีสุขภาพที่สมบูรณ์พร้อม (Wellness)

[17] ข้างต้น

จากข้อมูลทางสถิตินั้น ตลาดเครื่องสำอางของไทยมีมูลค่ารวม 250,000 ล้านบาทในปี พ.ศ.2557 โดย 150,000 ล้านบาทเป็นการบริโภคใช้ในประเทศ และส่งออกไป 100,000 ล้านบาท โดยประมาณการว่าในปี พ.ศ. 2558 จะมีมูลค่ารวมเป็น 275,000 ล้านบาท ซึ่งไม่ได้รับผลกระทบจากการเมืองในประเทศและเศรษฐกิจโลกมากนัก อัตราการเติบโตยังคงอยู่ในระดับที่น่าสนใจ และจะมีการส่งเสริมผลักดันให้ได้ เป็น Asean beauty-sector hub

ประเทศไทยเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้าน Hair care อันดับหนึ่งของโลก และเป็นผู้ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์ Skin care อันดับที่ 12 ของโลก[18]

แนวโน้มตลาดและแนวโน้มผู้บริโภคไทยของอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง (Market and Thai Consumer Trend of Cosmetic Industry)

- การขยายตัวของเขตเมืองที่นำมาซึ่งอำนาจการซื้อที่สูงขึ้น
- การเติบโตของธุรกิจ Spa ที่ส่งผลต่อความต้องการผลิตภัณฑ์ดูแลผ่านช่องทาง B2B
- การแข่งขันที่รุนแรงเป็นอุปสรรคต่อการอยู่รอดของผู้ผลิตขนาดเล็กถึงปานกลาง
- ผู้บริโภคกลุ่ม Beauty Conscionsมีความต้องการผลิตภัณฑ์ดูแลผิวที่ซับซ้อนขึ้น ซึ่งสะท้อนผ่าน
  - ความพร้อมที่จะลงทุนเพื่อดูแลผิวพรรณ
  - ยินยอมที่จะเพิ่มขั้นตอนในการดูแลผิวพรรณ
- ผู้บริโภคเริ่มดูแลผิวตั้งแต่อายุยังน้อย
- การเติบโตของรายได้ที่สามารถนำไปใช้จ่ายได้จริง (Disposable income) ทำให้ผู้บริโภคมีความต้องการที่มีมาตราฐานการเป็นอยู่ที่สูงขึ้น
- ผู้บริโภคที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงค่อนข้างสูงมีความต้องการที่จะ Trade up เพื่อบริโภคแบรนด์ระดับ premium เพราะเชื่อมั่นในภาพลักษณ์ที่ดี
- ผลิตภัณฑ์ดูแลเรื่องสิวเติบโตสูงสุดในกลุ่ม Skin care ในปีพ.ศ.2557 เนื่องจาก
  - สภาพภูมิอากาศที่ร้อนจัดของประเทศไทย
  - มลพิษที่เพิ่มมากขึ้น
- ผู้บริโภคให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมาจากวัตถุดิบธรรมชาติ
- กลุ่มผู้บริโภคชายให้ความสำคัญกับการดูแลผิวพรรณเพิ่มมากขึ้น
- จากรายงานของ L'oreal (Thailand) พบว่า
  - ร้อยละ 60 ของวัยรุ่นชายมีความกังวลเรื่องสิวและสภาพผิวมัน
  - ร้อยละ 70 ของวัยรุ่นชายมีการใช้ Cleansing Lotion ด้วย
- ผลิตภัณฑ์ประเภท Whitening จะได้รับความนิยมในเอเชีย เช่น ไทย อินเดีย จีน ญี่ปุ่น และเกาหลี

[18] จาก www.nationmultimedia.com/business/Thai-beauty-sector-looks-set-for-rosy-future

- ผู้บริโภคมีวิถีชีวิตที่วุ่นวายขึ้นจึงทำให้มีความต้องการผลิตภัณฑ์ เช่น
  - ผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์หลายอย่าง (Multi-purpose Products)
  - ผลิตภัณฑ์ที่มีอายุการทำงานที่ยาวขึ้น (Extended Wear Products)
  - ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ได้รวดเร็ว (Short Application Time Products)
- ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับภาพลักษณ์ของตนเองมากขึ้น

ภายใต้อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง หรือ อุตสาหกรรมด้านการดูแลสุขภาพ (Healthcare and Wellness) นี้ได้แบ่งออกเป็น

1. การรักษาด้านผิวหนัง (Dermotological treatment)

การรักษาด้านผิวหนัง (Dermotological treatment)หรือ Skin Care มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3 ต่อปี (Cumulative Average Growth Rate-CAGR) จนถึงปี พ.ศ.2560 ด้วยมูลค่าตลาดปัจจุบัน 17,500ล้านบาทต่อปี เป็นมากกว่า 20,000 ล้านบาทต่อปี ภายใน 2-3 ปีข้างหน้า (พ.ศ.2560) ทั้งนี้เพราะลูกค้ามีการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่น และการพัฒนาการด้านผลิตภัณฑ์ พร้อม ๆ กับปัจจัยทางด้านสังคมที่ต้องการให้ผิวดูเป็นวัยหนุ่มสาวสดใสอยู่เสมอ รวมทั้งสภาพอากาศที่มีมลภาวะและความร้อนของประเทศไทย ผลักดันให้ตลาด Skin Care มีการเติบโตมากยิ่งขึ้น กลุ่มผู้ใช้เดิมเป็นสตรี ก็มีกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ชายมาใช้มากขึ้น ลูกค้ามีความต้องการที่ซับซ้อนเพิ่มขึ้น[19]

ในกลุ่ม Skin Care แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม คือ:

1) Facial Care
2) Body Care
3) ครีมหรือยาขจัดขนหรือโลชั่น(Depilatories) และ
4) อื่น ๆ

โดย Facial Care นั้นเป็นส่วนตลาดที่มีขนาดใหญ่ที่สุด ส่วน Body Care มีส่วนตลาดที่ใหญ่รองลงมา โดยครีมหรือโลชั่นยาขจัดขนนั้น มีอัตราการเติบโตสูงที่สุด นักการตลาดได้คาดการณ์ว่า ในส่วนของ “Facial Care” มูลค่าขายในปี พ.ศ.2555 เป็น 3,468.5 ล้านบาท ทั้งนี้เนื่องมาจากปัจจัยที่ลูกค้า (อายุระหว่าง 15-24 ปี) ได้รับผลกระทบด้านอากาศร้อน มลภาวะ หน้ามัน สิว

สำหรับสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการที่ให้การดูแลรักษาปัญหาด้านผิวพรรณมีจำนวนมาก ได้แก่ ผู้ประกอบการสถานพยาบาลประเภทคลินิก ผู้ประกอบการประเภทโรงพยาบาลเฉพาะทาง โรงพยาบาลทั่วไปที่มีแผนกตรวจรักษาด้านผิวพรรณ และผู้ประกอบการที่ไม่จดทะเบียนสถานพยาบาล แต่ให้บริการหัตถการที่เกี่ยวข้องกับการดูแลผิวพรรณ โดยการแข่งขันของธุรกิจการดูแลรักษาปัญหาด้านผิวพรรณ มีการแข่งขันสูงขึ้นเนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในตลาดมากขึ้น และการแข่งขันจากผู้ประกอบการ

---

[19] จาก www.cosmeticsdesign-asia.com

ประเภทโรงพยาบาล โดยผู้ประกอบการแต่ละรายมีการขยายสาขาเพิ่มขึ้น มีการนำวิธีการดูแลรักษาปัญหาด้านผิวพรรณมาเป็นระยะเวลานาน การดูแลรักษาปัญหาด้านผิวพรรณของ WCIG ได้รับการยอมรับและเป็นที่รู้จักโดยทั่วไป

ปัจจัยความเสี่ยงและการบริหารความเสี่ยง

ปัจจุบันบริษัท ประกอบธุรกิจ 2 ประเภทหลักคือ ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ กันธุรกิจบริการเสริมความงาม ทั้งนี้ ในการประกอบธุรกิจดังกล่าวย่อมมีความเสี่ยงต่างๆ จากปัจจัยทั้งภายในและภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้ ตามรายละเอียดที่แสดงไว้ด้านล่าง อย่างไรก็ตามนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ซึ่งบริษัทไม่อาจทราบได้ในขณะนี้หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทพิจารณาในขณะนี้ว่าไม่เป็นสาระสำคัญ

1. ความเสี่ยงในด้านการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

การเลือกผลิตภัณฑ์ที่จะมาจัดจำหน่ายและให้บริการ บริษัทจะคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีชื่อเสียง เป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยีและการบริการ เป็นที่ยอมรับของผู้ใช้และเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพที่จะเติบโตในอนาคต ซึ่งการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์นั้น จะต้องมีการเจรจาตกลงกับทางผู้ผลิตหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ ซึ่งการตกลงดังกล่าวจะมีกรอบระยะเวลาในการทำธุรกิจ ซึ่งทางผู้ผลิตหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์อาจจะแต่งตั้งตัวแทนใหม่มาทำธุรกิจในเขตการขายเดียวกัน ดังนั้นบริษัทจึงได้เจรจาต่อรองกับผู้ผลิตหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้บริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) ในประเทศไทยให้ได้มากที่สุด และเจรจาให้ผู้ผลิตหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวออกเอกสารเพื่อยืนยันการจดทะเบียนผลิตภัณฑ์ (Free Sales Certificate) ให้แก่บริษัทแต่เพียงผู้เดียว เพื่อที่บริษัทจะดำเนินการจดทะเบียนผลิตภัณฑ์กับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาของประเทศไทยภายใต้ชื่อบริษัท ทำให้ยากต่อการเปลี่ยนแปลง

นอกจากนี้จากการที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์หลายยี่ห้อกับคู่ค้ารายใหญ่ ๆ เพื่อเพิ่มรายได้จากการขายให้กับบริษัทแล้ว ยังเป็นการป้องกันหากทางผู้ผลิตหรือทางเจ้าของผลิตภัณฑ์รายใดมีปัญหา หรือเกิดข้อขัดข้องในการทำธุรกิจ บริษัทสามารถปรับไปทำธุรกิจกับผู้ผลิตหรือทางเจ้าของผลิตภัณฑ์รายอื่นได้ทันที

2. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับ

ภาครัฐมีกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ เพื่อควบคุมดูแลการประกอบธุรกิจและเพื่อคุ้มครองความปลอดภัยและสิทธิของประชาชน ได้แก่ พ.ร.บ.คุ้มครองผู้บริโภค พ.ร.บ.อาหารและยา ประกาศคณะกรรมการการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ปปช.) เรื่องหลักเกณฑ์และวิธีการจัดทำและแสดงบัญชีรายการรับจ่ายของโครงการที่บุคคลหรือนิติบุคคลเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐ พ.ศ.2554

บริษัทจึงมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ประกาศ กฎเกณฑ์และระเบียบข้อบังคับต่างๆ และให้บุคลากรของบริษัทคอยติดตามตรวจสอบและเข้าอบรม สัมมนาเพื่อรับทราบข่าวสารใหม่ๆ ของภาครัฐ เพื่อที่จะได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบได้อย่างถูกต้อง รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและผู้ผลิตหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ ทั้งยังมีการส่งเสริมให้คณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานปฏิบัติหน้าที่ตามจรรยาบรรณทางธุรกิจ ตามหลักบรรษัทภิบาล และปฏิบัติตามกฎหมาย เสริมสร้างความโปร่งใสในการทำงานและสร้างความเชื่อถือจากสังคม

3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

ธุรกิจของบริษัทเป็นการขายและบริการ ซึ่งต้องพึ่งพิงบุคลากรค่อนข้างสูงในการติดต่อหาลูกค้าและสร้างสรรค์ผลงานต่างๆ เพื่อนำเสนอต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้เกิดความประทับใจและตกลงใช้บริการ โดยบริษัทยังได้ให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขายต่อกลุ่มเป้าหมายของบริษัทลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งได้รับการตอบรับด้วยดีมาโดยตลอดจึงจัดหาบุคลากรและทีมงานที่มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ในธุรกิจนี้มาร่วมงานในการบริหารจัดการ ถือเป็นทรัพย์สินที่สำคัญที่ช่วยส่งเสริมความสำเร็จให้แก่บริษัท ทั้งนี้ หากบริษัทสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ไปไม่ว่าด้วยเหตุผลใดๆ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้รวมของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในการลดความเสี่ยงจากการสูญเสียบุคลากรดังกล่าว โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาและส่งเสริมบุคลากรให้มีส่วนร่วมในการดำเนินงานและเติบโตไปพร้อมๆ กับความสำเร็จของบริษัทรวมทั้งมีการจ่ายค่าตอบแทนและผลประโยชน์ที่เหมาะสมเพื่อจูงใจบุคลากรดังกล่าวให้ทำงานกับบริษัทอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจากอดีตที่ผ่านมา อัตราหมุนเวียนของบุคลากรในตำแหน่งที่สำคัญดังกล่าวอยู่ในระดับที่ต่ำมาก ซึ่งสะท้อนถึงความภักดีของบุคลากรที่มีต่อองค์กร รวมถึงความเชื่อมั่นในศักยภาพขององค์กร

นอกจากนี้ บริษัทยังจะพัฒนาระบบการจัดการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationship management –CRM) เพื่อให้บริษัทสามารถมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าปัจจุบันและกลุ่มที่คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้าต่อไป

สำหรับ WCIG ให้บริการด้านการให้คำปรึกษาและตรวจรักษาปัญหาด้านผิวพรรณภายใต้ชื่อ “วุฒิ-ศักดิ์ คลินิก” ซึ่งเป็นรายได้หลักของ WCIG

การให้คำปรึกษาและการตรวจรักษาด้านผิวพรรณและลดกระชับสัดส่วน ต้องอาศัยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญประจำอยู่ที่คลินิกต่างๆ (เต็มเวลา-Full time) การจูงใจให้บุคลากรเหล่านั้น ทำงานอยู่กับ WCIG ในระยะยาวได้แก่ การจ่ายผลตอบแทนและผลประโยชน์ที่เหมาะสม การให้การฝึกอบรมเกี่ยวกับการรักษาและหัตถการการรักษาใหม่ ๆ และการส่งแพทย์ผู้เชี่ยวชาญไปอบรมสัมมนาทั้งในต่างประเทศ โดยที่ผ่านมา WCIG ไม่เคยประสบปัญหาเกี่ยวกับการขาดแคลนแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ

การจัดหาทีมแพทย์และบุคลากรที่เกี่ยวข้อง

WCIG มีนโยบายจัดหาแพทย์ดังนี้

1. จัดหาแพทย์ที่จบการศึกษาแพทยศาสตร์บัณฑิต และได้ศึกษาต่อเฉพาะด้านทางโรคผิวหนังทั้งในและต่างประเทศ
2. จัดหาแพทย์ที่จบการศึกษาแพทยศาสตร์บัณฑิต และ WCIG จัดให้มีการฝึกอบรมด้านการดูแลรักษาผิวพรรณก่อนที่จะเริ่มปฏิบัติงาน

นอกจากนี้ WCIG ยังได้มีการตั้งศูนย์ฝึกอบรม W Acadamyขึ้นมาเพื่อรองรับการพัฒนาบุคคลากรเข้าสู่อุตสาหกรรมความงาม และยกระดับบุคคลากรของ WCIG ให้มีความรู้ ความสามารถ และมีประสบการณ์ที่ต่อเนื่อง

อนึ่งแม้ WCIG เคยมีการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นเดิมและผู้บริหารเดิมซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทมาตั้งแต่ต้นนั้นแต่ปัจจุบันบริษัทได้แต่งตั้งให้มีคณะกรรมการการบริหารทางการแพทย์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ซึ่งประกอบด้วยบุคลากรทางการแพทย์ที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ เพื่อกำหนดนโยบายการพัฒนาการให้บริการทางการแพทย์ พัฒนาผลิตภัณฑ์ สร้างองค์ความรู้และเทคโนโลยีใหม่ที่นำไปใช้ในการให้บริการที่มีประสิทธิภาพมากกว่าระบบเดิมในอดีตนอกจากนี้ WCIG ยังได้จัดจ้างผู้บริหารระดับสูงที่มีความรู้ความสามารถมาบริหารงาน**ด้านการตลาดและกิจการสาขา จึงทำให้การพึ่งพิงผู้ถือเดิมและผู้บริหารเดิมหมดไป**

4. ความเสี่ยงด้านหนี้สินและดอกเบี้ย

ในปี 2557 กลุ่มบริษัทEFORL มีหนี้สินเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการEFORL กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน จำนวน 1,400 ล้านบาท เพื่อใช้ลงทุนในบริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด (WCIH) ร้อยละ 60 โดยมีระยะเวลาการผ่อนชำระคืนไม่เกิน 5 ปี จำนวน 1,000 ล้านบาท (Tranche A) และระยะเวลาในการชำระคืน 1 ปี จำนวน 400 ล้านบาท (Tranche B) และ WCIH กู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงิน จำนวน 2,000 ล้านบาท โดยมีระยะเวลาชำระคืนไม่เกิน 5 ปี รวมเป็นหนี้เงินกู้ยืมทั้งสิ้นจำนวน 3,400 ล้านบาท

ซึ่งในปี 2558 EFORL และ WCIH ได้มีการชำระหนี้เงินกู้ไปจำนวนมาก ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัท EFORL มีเงินกู้ยืมจากสถาบันทางการเงินคงเหลือ จำนวน 1,789,421,052.60 บาท ประกอบด้วย เงินกู้ยืมจากสถาบันเงินของ EFORL จำนวน 789,473,684.20 บาท และ เงินกู้ยืมจากสถาบันทางการเงินของWCIH จำนวน 999,947,368.40 บาท

บริษัทมีแหล่งเงินทุนเพียงพอที่จะใช้ในการชำระคืนเงินกู้ยืมจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัท และเงินสดที่จะได้รับจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (EFORL-W2) ประมาณ 460 ล้านบาท โดย EFORL-W2 มีการกำหนดใช้สิทธิครั้งเดียวในวันที่ 22 สิงหาคม 2559 มียอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 จำนวน 4,599,606,717 หน่วย ราคาใช้สิทธิ 0.10 บาท อัตราการใช้สิทธิ 1 หุ้นสามัญต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ซึ่งจากการลดภาระหนี้สินดังกล่าว ทำให้ภาระดอกเบี้ยจ่ายและภาระการชำระหนี้สินมีแนวโน้มลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งทำให้บริษัทมีความสามารถในการชำระหนี้ที่ดีขึ้น

5. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2558 ค่าเงินบาทมีความผันผวนมากขึ้นกว่าครึ่งปีแรกและปีก่อน ๆ เนื่องจากมีหลายปัจจัยทั้งภายในและภายนอกประเทศ ส่งผลกระทบโดยตรงกับบริษัท โดยเฉพาะการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของบริษัท เพราะผลิตภัณฑ์แทบทั้งหมด ล้วนแล้วแต่นำเข้าจากต่างประเทศ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่มีผันผวนสูง โดยบริษัทได้ปิดความเสี่ยงของภาระหนี้เงินตราต่างประเทศที่ต้องชำระ เช่น ภาระหนี้ T/R, Open Account และ L/C

ด้วยมติที่ประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหารของบริษัท ได้มีมติให้บริษัทจัดการความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ด้วยมาตรการต่าง ๆ ดังนี้

1. ใบสั่งซื้อ (Purchase Order) ผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศ – ดำเนินการปิดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ 80% และปล่อยภาระหนี้ลอยตัวได้ไม่เกิน 20% โดยเริ่มนับตั้งแต่ Delivery date
2. Import L/C ได้ใช้เงื่อนไขเดียวกับ Purchase Order โดยปิดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ 80% และสามารถ ปล่อยภาระหนี้ลอยตัวได้ไม่เกิน 20% โดยเริ่มนับตั้งแต่ Delivery date เช่นเดียวกัน
3. จัดการกับภาระหนี้ T/R, Open Account และ L/C ด้วยมาตรการย่อยดังนี้
   a) Forward Contract ภาระหนี้สกุลเงินต่างประเทศที่มีกำหนดชำระเงิน 1 เดือน ด้วยบริษัทเลือกใช้วิธีนี้เพราะได้กำหนดราคา Forward Rate ที่แน่นอน และบริษัทไม่ต้องจ่ายค่าธรรมเนียมเริ่มต้น บริษัทสามารถจ่ายชำระได้ก่อนครบกำหนดสัญญาได้ เพื่อประหยัดค่าธรรมเนียม
   b) Call Option ซื้อเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนของภาระหนี้สกุลเงินต่างประเทศที่มีกำหนดชำระเงินตั้งแต่ 2 เดือนถึง 6 เดือน บริษัทจะเลือกวิธีนี้ในการปิดความเสี่ยง (ตัวอย่างเช่น มาตรการย่อยนี้ บริษัทสามารถทำกำไรได้ โดยคำนวรจาก Settlement Rate เทียบกับ Spot at Exercise or Expiry Date โดยคิดรวม Premium ที่บริษัทจะต้องชำระ
   c) แปลงสกุลเงินต่างประเทศ เป็นสกุลเงินบาท เพื่อป้องกันความเสี่ยงอันเนื่องมาจากอัตราแลกเปลี่ยนที่คาดว่าจะสูงขึ้น (เงินบาทมีค่าอ่อนตัวลง) และเมื่อคิดรวมกับดอกเบี้ยเงินบาทต่อปี บริษัทสามารถประหยัดต้นทุนที่ต่ำลงได้ เมื่อเปรียบเทียบความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนที่มีความผันผวน และบริษัทได้รับทราบต้นทุนสินค้าที่แน่นอนด้วย (Fixed Rate)

6. ความเสี่ยงด้านมาตรฐานการบัญชี จากการด้อยค่าของค่าความนิยมและสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ที่เกิดจากการเข้าซื้อกิจการ

ภายหลังการเข้าทำรายการ บริษัทได้พิจารณาการจัดสรรการปันส่วนต้นทุนการรวมธุรกิจ (Purchase Price Allocation: PPA) เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินเรื่องการรวมธุรกิจ (Business Combination) จากนั้นบริษัทบันทึกผลต่างระหว่างราคาซื้อกับมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ (ซึ่งรวมถึงสินทรัพย์ที่

ไม่มีตัวตน-Intangible Assets) และหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นที่ระบุได้และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน เป็นค่าความนิยม (Goodwill) จากการรวมธุรกิจในงบการเงินรวมของบริษัท ทั้งนี้ สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน และค่าความนิยมจะต้องมีการทดสอบการด้อยค่า (Impairment Test) ตามมาตรฐานการบัญชี ซึ่งหากผลประกอบการของ WCIG ไม่เป็นไปตามที่ได้คาดการณ์ไว้ อาจส่งผลให้บริษัท ต้องทำการตั้งสำรองค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ค่านิยมดังกล่าวในภายหลัง ในขณะนี้ยังไม่พบประเด็นที่มีสาระสำคัญต่อการด้อยค่าของค่าความนิยมและสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ที่เกิดจากการเข้าซื้อกิจการ

7. ความเสี่ยงด้านการไม่มีอำนาจควบคุมเบ็ดเสร็จในกิจการของบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด

บริษัทถือหุ้นบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (WCIG) ทางอ้อมผ่านการถือหุ้นในบริษัท ดับบลิว ซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด (WCIH) ร้อยละ 50.17 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ WCIH โดยสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวเป็นสัดส่วนที่น้อยกว่าร้อยละ 75 ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมกิจการ WCIG ได้เบ็ดเสร็จทั้งหมด โดยมติสำคัญ ๆ ที่กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน เป็นต้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงจากผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติในมติที่สำคัญ ๆ ได้

ทั้งนี้บริษัทมีการแต่งตั้งตัวแทนจากบริษัทเข้าเป็นกรรมการใน WCIG เพื่อติดตามดูแลการดำเนินงานของ WCIG และคณะจัดการของบริษัทจะต้องใช้ความสามารถในการสื่อสาร สร้างความเข้าใจ ให้มุ่งไปสู่เป้าหมายร่วมกัน (Goal Congruence) เพื่อกำหนดนโยบายและทิศทางธุรกิจ ตลอดจนกำกับติดตาม เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่เหมาะสมถึงสูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

8. ความเสี่ยงด้านการแข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจเสริมความงามในอนาคต

ธุรกิจเสริมความงามเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรงหากพิจารณาพฤติกรรมผู้บริโภคที่สนใจดูแลผิวพรรณดูแลตัวเองเพิ่มมากขึ้นและอยากเห็นผลลัพธ์อย่างรวดเร็วโดยที่การใช้เครื่องสำอางและครีมบำรุงผิวเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอและไม่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้ ทำให้เกิดความนิยมในการใช้บริการสถานเสริมความงามหรือคลินิกความงามเพื่อดูแลผิวหน้าและผิวพรรณเพิ่มมากขึ้นดังจะเห็นได้จากจำนวนของผู้ประกอบการรายเดิมและรายใหม่ที่เข้าสู่ตลาดมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างมากและต่างแข่งขันการทำการตลาดสร้างกลยุทธ์การขายการขยายสาขาไปยังพื้นที่ต่าง ๆทั้งกรุงเทพฯปริมณฑลและหัวเมืองใหญ่ ๆเพื่อให้เข้าถึงและครอบคลุมลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเช่นกลุ่มวัยรุ่นนักเรียนนักศึกษากลุ่มคนทำงานกลุ่มแม่บ้านที่มีฐานะซึ่งปัจจัยดังกล่าวเป็นปัจจัยที่ท้าทายแก่บริษัทที่จะรักษาความเป็นผู้นำของแบรนด์วุฒิศักดิ์คลินิกรวมทั้งสร้างการเติบโตต่อไปให้ได้อย่างยั่งยืนในอนาคต

อย่างไรก็ตามWCIG เองตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและได้เตรียมวางแผนรองรับไว้แล้วเช่นการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมใหม่ ๆโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่มีกำไรสูงการปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องให้เหมาะสมเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปสภาวะการแข่งขันและความต้องการของผู้บริโภคการขยายกลุ่มลูกค้าไปสู่

Segment ใหม่เช่น เครื่องสำอาง (Colors) และผลิตภัณฑ์บำรุงผิว (Non Colors) ภายใต้ชื่อแบรนด์ วุฒิศักดิ์ คอสเมติกการขยายสาขาในรูปแบบของกิจการร่วมค้า (Joint Venture) ไปในต่างประเทศและการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับทั้งลูกค้าและคู่ค้า เป็นต้น

9. ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจและปัจจัยภายนอกอื่น

การเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจและความไม่สงบทางการเมืองมีผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค โดยเฉพาะในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวหรือมีแนวโน้มขยายตัวลดลงจะส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค และความกังวลถึงความไม่แน่นอนของรายได้ในอนาคตผู้บริโภคต่างประหยัดและลดค่าใช้จ่ายประจำวันลงเพื่อออมเงินไว้ใช้ในอนาคตหรือช่วงที่มีความไม่สงบทางการเมืองจะส่งผลกระทบต่อการออกจากบ้านมาใช้จ่ายของผู้บริโภคส่งผลต่ออารมณ์และความกังวลของผู้บริโภคซึ่งปัจจัยภายนอกดังกล่าวมีผลกระทบต่อในวงกว้างในหลายอุตสาหกรรมเช่น การท่องเที่ยวธุรกิจด้านบันเทิงการค้าปลีกธุรกิจโฆษณาผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าฟุ่มเฟือยต่างๆเป็นต้นรวมถึงส่งผลกระทบต่อบริษัทด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้ สาขาส่วนหนึ่งของWCIG ตั้งอยู่ภายในห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าต่าง ๆการที่จำนวนผู้มาจับจ่ายใช้สอยภายในห้างสรรพสินค้าที่ลดลงในยามที่ภาวะเศรษฐกิจไม่ดีหรือมีความไม่สงบทางการเมืองอาจส่งผลกระทบต่อจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการของWCIG อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้อย่างไรก็ตามWCIG ได้มีการวางแผนและปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจและผลกระทบจากความไม่สงบทางการเมืองการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อดำรงความเป็น Product Innovative Leader ไว้ รวมทั้งการสร้างแบรนด์อย่างแข็งแกร่งให้เป็นที่รู้จักและรักษาคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากปัจจัยภายนอกต่อบริษัทลดลงและน้อยกว่าคู่แข่ง

10. ความเสี่ยงจากการต่ออายุสัญญาเช่าสาขาวุฒิศักดิ์ คลินิก

WCIG ดำเนินธุรกิจคลินิกให้บริการคำปรึกษาและตรวจรักษาปัญหาด้านผิวพรรณและลดกระชับสัดส่วนภายใต้ชื่อ “วุฒิศักดิ์ คลินิก” ปัจจุบันมีสาขารวม 123 สาขาทั่วประเทศ ในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด พื้นที่สาขาส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าระยะสั้น อายุประมาณ 3 ปี โดยมีแค่บางสาขาเป็นสัญญาเช่าระยะยาว ดังนั้น WCIG อาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่า หรือมีความเสี่ยงจากการที่อัตราค่าเช่าและค่าบริการปรับตัวสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม สัญญาเช่าโดยส่วนใหญ่ให้สิทธิ WCIG ต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดอายุสัญญา และมีการกำหนดอัตราการปรับอัตราค่าเช่าที่ชัดเจน นอกจากนี้ WCIG ยังเป็นผู้เช่าที่มีความสำคัญและมีอำนาจต่อรองในระดับหนึ่งกับผู้ให้เช่า โดยเฉพาะห้างสรรพสินค้า เนื่องจาก WCIG มีสาขาในห้างสรรพสินค้าเป็นจำนวนมาก บริษัทคาดว่าจะสามารถต่อสัญญาเช่าและดำเนินการธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

11. ความเสี่ยงจากสัญญา franchise ที่ทำในต่างประเทศ เป็นการทำสัญญากับบุคคลธรรมดา จึงไม่ครอบคลุมบริษัทที่ดำเนินการในต่างประเทศ

สาขาในต่างประเทศทั้งหมดเป็นสาขาที่ดำเนินการในลักษณะแฟรนไชส์ โดยผู้รับแฟรนไชส์(Franchisee) ได้รับสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Right) ในการดำเนินธุรกิจคลินิกเสริมความงามภายใต้เครื่องหมายการค้า การจัดการ และระบบธุรกิจของผู้ให้แฟรนไชส์(Franchisor) ในแต่ละประเทศ ปัจจุบันมีแฟรนไชส์ในประเทศ สปป.ลาว กัมพูชา เมียนม่าร์ และเวียดนาม โดยผู้รับแฟรนไชส์เป็นบุคคลซึ่งไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องใด ๆ กับ WCIG และ EFORL ทั้งนี้ ในสัญญาแฟรนไชส์ได้ระบุเงื่อนไขหลัก ได้แก่ ค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Entrance Fee) สำหรับสาขาแรก และ Franchise Fee สำหรับสาขาต่อ ๆ ไป โดยค่า Royalty Fee เป็นร้อยละของรายได้จากการขายในแต่ละเดือน กำหนดเงื่อนไขในการขยายสาขาในแต่ละประเทศ เงื่อนไขที่ผู้รับแฟรนไชส์จะต้องไม่ทำกิจการที่คล้ายคลึงหรือเหมือนกันกับ WCIG ห้ามโอนกรรมสิทธิ์แฟรนไชส์ให้แก่บุคคลอื่น และต้องซื้อสินค้ายา เวชภัณฑ์ เครื่องสำอาง และเครื่องมือทางการแพทย์จาก WCIG เท่านั้น เป็นต้น

ทั้งนี้ ในปัจจุบัน WCIG ได้ดำเนินการเปลี่ยนคู่สัญญาเป็นนิติบุคคลต่างประเทศแล้ว โดยยังคงไว้ซึ่งเงื่อนไขเดิมที่เป็นสาระสำคัญแห่งสัญญาทุกประการ ซึ่งในสัญญาแฟรนไชส์ดังกล่าวมิได้กำหนดระยะเวลาสิ้นสุด แต่ผู้ให้แฟรนไชส์มีสิทธิ์ที่จะยกเลิกสัญญาได้โดยทันที หากผู้รับแฟรนไชส์ทำผิดเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญา อย่างไรก็ตาม WCIG มีแผนที่จะเปลี่ยนสาขาทั้งหมดในต่างประเทศจากลักษณะแฟรนไชส์เป็นลักษณะกิจการร่วมค้า (Joint Venture) เพื่อให้บริษัทสามารถควบคุมคุณภาพในการให้บริการ ประสิทธิภาพของพนักงานขายที่มีความรู้เกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์และบริการให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน

12. ความเสี่ยงจากการไม่ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในลาว กัมพูชา เวียดนาม พม่า

WCIG ได้ให้ที่ปรึกษาทางกฎหมาย Baker & McKenzie ดำเนินการสืบค้นและจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “Wuttisak&Device” ไว้กับประเทศ 1) บังคลาเทศ 2) บรูไน 3) สาธารณรัฐประชาชนจีน 4) สหภาพยุโรป 5) อินเดีย 6) อินโดนีเซีย 7) ญี่ปุ่น 8) มาเลเซีย 9) ฟิลิปปินส์ 10) สิงคโปร์ และ 11) เกาหลีใต้ โดยกรรมสิทธิ์ในเครื่องหมายการค้าดังกล่าวเป็นกรรมสิทธิ์ของ WCIG ทั้งหมด สำหรับเครื่องหมายการค้าในประเภทคลินิกภายใต้แบรนด์“Wuttisak” ที่ WCIG ได้จดทะเบียนทั้งในและต่างประเทศก็เป็นกรรมสิทธิ์ของ WCIG ทั้งหมดเช่นกัน ซึ่งประเทศที่มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าแล้ว นอกเหนือจากประเทศไทย ได้แก่กลุ่มประเทศใน “The Community Trade Mark – CTM” 27 ประเทศ ญี่ปุ่น ไต้หวันและอีก 9 ประเทศที่อยู่ในระหว่างดำเนินการ ได้แก่ บังคลาเทศ บรูไน สาธารณรัฐประชาชนจีน อินเดีย อินโดนีเซีย เกาหลีใต้ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และสิงคโปร์

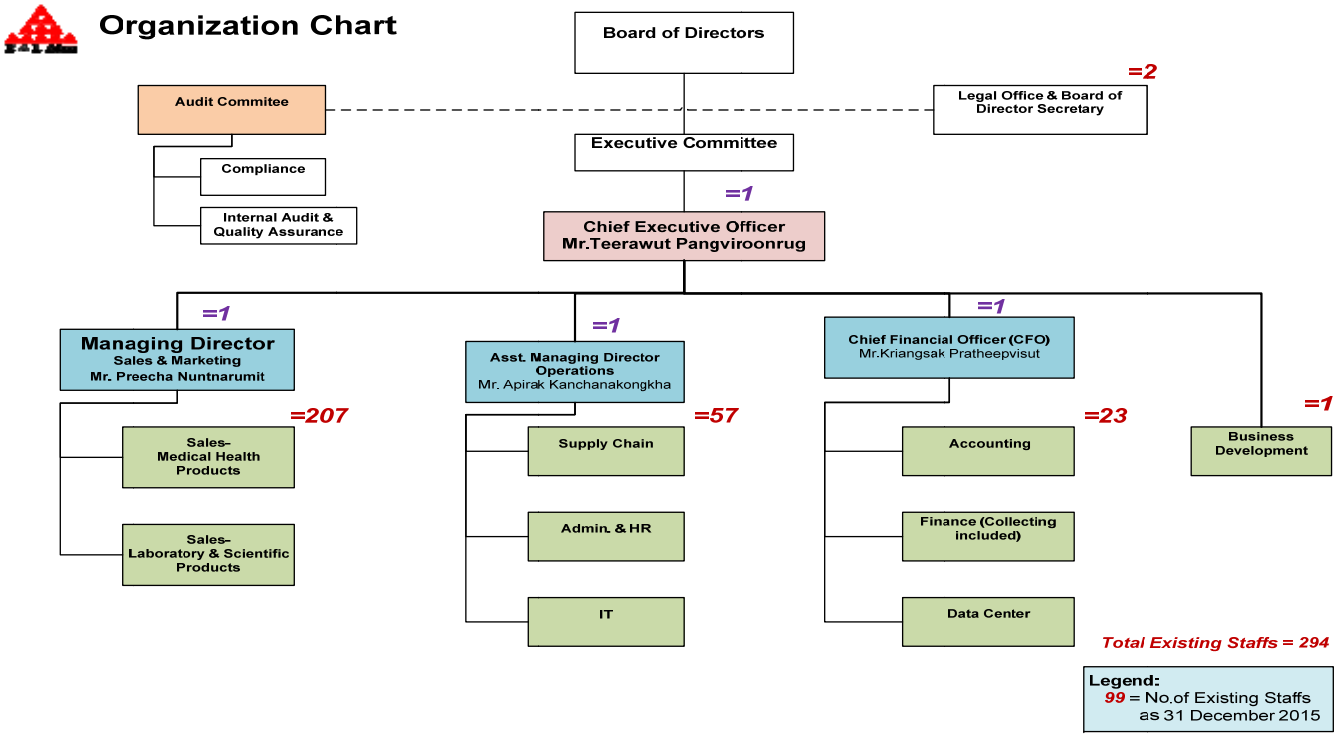
อย่างไรก็ตามยังไม่พบเอกสารที่แสดงการดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในประเทศกัมพูชา สปป.ลาว เมียนม่าร์ และเวียดนาม ซึ่งเป็นประเทศที่มีสาขาแฟรนไชส์ดำเนินการอยู่ นอกจากนี้ยังมีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าสำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางผิวพรรณ (Skin Cosmetics) ในประเทศไทยเพียงบางประเภทเท่านั้น ซึ่งเครื่องหมายการค้าที่มีการขึ้นทะเบียนดังกล่าว เป็นกรรมสิทธิ์ของ WCIG

อย่างก็ตามWCIG มีแผนที่จะเปลี่ยนสาขาทั้งหมดในต่างประเทศจากลักษณะแฟรนไชส์เป็นลักษณะกิจการร่วมค้า (Joint Venture) จึงต้องจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าใหม่ทั้งหมดอยู่แล้ว ซึ่งภายหลังจากการดำเนินการดังกล่าว คาดว่าบริษัทจะไม่มีความเสี่ยงจากการไม่ได้จดทะเบียนการค้า

13. ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจของ WCIG ไม่เป็นไปตาม พรบ.คุ้มครองแรงงาน สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และอื่น ๆ

WCIG ได้มีการพัฒนาการให้บริการอย่างไม่หยุดยั้งเพื่อให้มีคุณภาพทัดเทียมระดับสากล เป็นที่ยอมรับในระดับโลก ซึ่งในปี 2558 วุฒิศักดิ์ คลินิก ได้รับการรับรองมาตรฐาน JCI หรือ The Joint Commission International (JCI) ซึ่งเป็นสถาบันของประเทศสหรัฐอเมริกาที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล เป็นองค์กรอิสระที่ไม่หวังผลกำไร มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการพัฒนาคุณภาพ และความปลอดภัยในการดูแลรักษาพยาบาลผู้ป่วยให้แก่สถานพยาบาลต่างๆ ทั่วโลกอย่างต่อเนื่อง โดย วุฒิศักดิ์ คลินิก สาขาสยาม เป็นแห่งแรกที่ได้รับรองมาตรฐาน JCI นับเป็นคลินิกความงามแห่งแรกของไทยที่ได้รับการรับรอง จึงเป็นเครื่องยืนยันได้ว่า วุฒิศักดิ์มีการให้บริการที่มุ่งเน้นคุณภาพ และความปลอดภัยของผู้รับบริการ และบุคลากรในคลินิกเป็นสำคัญ สอดคล้องต่อมาตรฐานสากล และสามารถตรวจสอบได้WCIG จึงไม่มีความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจที่ไม่เป็นไปตาม พรบ. คุ้มครองแรงงาน สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และอื่น ๆ แต่อย่างไร

โครงสร้างองค์กร (EFORL) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558



หมายเหตุ : ผู้ตรวจสอบภายในจะรายงานตรงแก่คณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานผลการตรวจสอบและข้อเสนอแนะให้ฝ่ายจัดการ โดยประธานเจ้าหน้าที่บริหารรับทราบและดำเนินการพัฒนาปฏิบัติแก้ไขและปรับปรุงต่อไป.

นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทยึดมั่นในหลักการบริหารจัดการที่มีระบบและกระบวนการกำกับดูแลกิจการที่ดีโดยกำหนดนโยบายการปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดี (Code of Best Practice) เพื่อผลักดันให้บริษัทมีการจัดการแบบมืออาชีพ โปร่งใส มีมาตรฐานในระดับสากล สามารถแข่งขันได้ รวมทั้งเป็นที่ยอมรับของผู้ถือหุ้น และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย และเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท คณะกรรมการบริษัทจึงมีการกำหนดหลักการ การกำกับดูแลกิจการ ซึ่งเป็นการปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีซึ่งกำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

1) สิทธิของผู้ถือหุ้น: สิทธิและความเท่าเทียมกัน

บริษัทตระหนักและให้ความสำคัญในสิทธิพื้นฐานต่างๆ ของผู้ถือหุ้น ทั้งในฐานะเจ้าของบริษัท และในฐานะนักลงทุนในหลักทรัพย์ เช่น สิทธิในการซื้อ ขายหรือโอนหลักทรัพย์ที่ตนถืออยู่ สิทธิในการได้รับข้อมูลของบริษัทอย่างเพียงพอ สิทธิที่จะได้รับส่วนแบ่งผลกำไรจากบริษัท สิทธิต่าง ๆ ในการประชุมผู้ถือหุ้น สิทธิในการแสดงความคิดเห็น และสิทธิในการร่วมตัดสินใจในเรื่องสำคัญของบริษัท เช่น การจัดสรรเงินปันผล การแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการ การแต่งตั้งผู้สอบบัญชี การอนุมัติธุรกรรมที่สำคัญและมีผลต่อทิศทางในการดำเนินธุรกิจของบริษัท เป็นต้น.

ในการประชุมผู้ถือหุ้นคณะกรรมการบริษัทมีนโยบายอำนวยความสะดวก โดยจัดส่งข้อมูลสารสนเทศที่ครบถ้วน ชัดเจน เพียงพอ และทันเวลา คณะกรรมการบริษัทสนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นเข้าร่วมและใช้สิทธิออกเสียงในการประชุม หรือมอบฉันทะให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งเข้าร่วมประชุม หรือกรรมการอิสระคนใดคนหนึ่งเป็นผู้ออกเสียงแทนในกรณีที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ รวมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้แสดงความคิดเห็น ขอคำอธิบาย หรือตั้งคำถามได้อย่างเท่าเทียมกัน.

บริษัทมีนโยบายจะให้โอกาสแก่ผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกันทุกราย โดยกำหนดให้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมเป็นไปตามจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นถืออยู่ คือ หนึ่งหุ้นมีสิทธิเท่ากับหนึ่งเสียง และในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระหรือบุคคลใดๆ เข้าร่วมประชุมแทนตนได้ โดยใช้หนังสือมอบฉันทะแบบหนึ่งแบบใดที่บริษัทได้จัดส่งไปพร้อมกับหนังสือนัดประชุม.

นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดมาตรการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในโดยมิชอบ (Insider Trading) ของบุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งหมายถึง กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายใน (รวมทั้งคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว) โดยห้ามบุคคลที่เกี่ยวข้องทำการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทเป็นระยะเวลาอย่างน้อย 1 เดือนก่อนมีการเปิดเผยงบการเงินรายไตรมาส และงบการเงินประจำปี และควรรออย่างน้อย 24 ชั่วโมงภายหลังการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวให้แก่สาธารณชนแล้ว รวมทั้งห้ามไม่ให้เปิดเผยข้อมูลนั้น

ต่อบุคคลอื่นด้วยซึ่งบริษัทจะมีการติดตามสอบถามให้กรรมการทุกท่านรายงานสถานการณ์เปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นและการเปลี่ยนแปลงการมีส่วนได้เสียในธุรกิจอื่นทั้งที่เกี่ยวข้องและไม่เกี่ยวข้องกับบริษัท ทุกครั้งที่มีการประชุมคณะกรรมการ.

บริษัทได้ให้ข้อมูลแก่กรรมการ และผู้บริหารเกี่ยวกับหน้าที่ที่ผู้บริหารต้องรายงานการถือหลักทรัพย์ในบริษัท และบทกำหนดโทษตาม พ.ร.บ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 และตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และในกรณีที่กรรมการ หรือผู้บริหารมีการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ต้องรายงานการถือหลักทรัพย์ในบริษัท ของตนเอง คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ภายใน 3 วันทำการ ให้สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ทราบ เพื่อเผยแพร่ต่อสาธารณะต่อไป

บริษัทจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2558ณ ห้องกรุงธนบอลรูม 1 โรงแรมรอยัล ริเวอร์เลขที่ 219 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 66/1 ถนนจรัญสนิทวงศ์แขวงบางพลัด กรุงเทพมหานคร โดยมีกรรมการ 6คน เข้าร่วมประชุม ในปี 2558

บริษัทมอบให้บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นนายทะเบียนหุ้นของบริษัท เป็นผู้จัดส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นล่วงหน้า รายงานการประชุมผู้ถือหุ้นที่จัดขึ้นในปี 2558ได้นำไปเปิดเผยไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทหลังวันประชุม 14 วันหลังจากที่ได้เปิดเผยในเว็บไซต์ของบริษัทบริษัทได้ดำเนินการประกาศวิธีการเปิดเผยผ่านไปยังตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบ

บริษัทจะจัดให้มีการประชุมใหญ่สามัญประจำปีทุกปี โดยจะจัดภายใน 4 เดือนนับจากวันสิ้นสุดรอบบัญชีในแต่ละปี พร้อมทั้งจัดส่งหนังสือนัดประชุม และข้อมูลประกอบการประชุมตามวาระต่างๆ ให้ผู้ถือหุ้นรับทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 7 วัน ก่อนวันประชุม และลงประกาศหนังสือพิมพ์แจ้งวันนัดประชุมล่วงหน้าเป็นเวลา 3 วันติดต่อกันก่อนที่จะถึงวันประชุม โดยในแต่ละวาระการประชุมจะมีความเห็นของคณะกรรมการประกอบไปด้วย:-

1. ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระหรือบุคคลใดๆ เข้าร่วมประชุมแทนตนได้ โดยใช้หนังสือมอบฉันทะแบบใดแบบหนึ่งที่บริษัทได้จัดส่งไปพร้อมกับหนังสือนัดประชุม.
2. ก่อนการประชุมบริษัทจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถส่งความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ ข้อซักถามได้ล่วงหน้าก่อนวันประชุมผ่านอีเมล์แอดเดรสของเลขานุการบริษัท.
3. ในการประชุมบริษัทจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นตั้งข้อซักถาม ให้ข้อเสนอแนะ หรือแสดงความเห็นต่อที่ประชุมในประเด็นต่าง ๆ อย่างอิสระและเท่าเทียมกัน ทั้งนี้ ในการประชุมผู้ถือหุ้นจะมีกรรมการและผู้บริหารที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุมเพื่อตอบคำถามและให้ข้อมูลรายละเอียดในที่ประชุม.
4. ภายหลังการประชุมบริษัทจะจัดทำรายงานการประชุม โดยให้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนเพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้.

2) สิทธิของผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่าง ๆ

บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นผู้มีส่วนได้เสียภายใน ได้แก่ พนักงานและผู้บริหารของบริษัท หรือผู้มีส่วนได้เสียภายนอก เช่น คู่แข่ง คู่ค้า ลูกค้า เป็นต้น โดยบริษัทตระหนักดีว่า การสนับสนุนและข้อคิดเห็นจากผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มจะเป็นประโยชน์ในการดำเนินงานและการพัฒนาธุรกิจของบริษัท ดังนั้นบริษัทจะปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องเพื่อให้สิทธิของผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าวได้รับการดูแลเป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทยังส่งเสริมให้มีความร่วมมือระหว่างบริษัทและกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่ม เพื่อสร้างความมั่นคงให้แก่บริษัทตามแนวทาง ดังต่อไปนี้:-

ผู้ถือหุ้น : บริษัทมุ่งมั่นเป็นตัวแทนที่ดีของผู้ถือหุ้นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ผู้ถือหุ้น โดยคำนึงถึงการเจริญเติบโตของมูลค่าบริษัทในระยะยาว รวมทั้งการดำเนินการเปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใสและเชื่อถือได้.

พนักงาน : บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของพนักงานบริษัท ซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีค่ายิ่งของบริษัท บริษัทจึงมุ่งให้การสนับสนุนในการพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรบุคคลเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท อีกทั้งยังส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมในการสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ดี มีการทำงานเป็นทีม และเสริมสร้างบรรยากาศและความรู้สึกปลอดภัยในการทำงาน รวมทั้งจ่ายค่าตอบแทนในอัตราตลาดให้แก่พนักงาน.

คู่แข่ง : บริษัทจะปฏิบัติต่อคู่แข่งขันทางการค้าให้สอดคล้องกับหลักสากลตามกรอบกติกาการแข่งขันที่เป็นธรรมโดยรักษาบรรทัดฐานของข้อพึงปฏิบัติในการแข่งขัน.

คู่ค้า : บริษัทปฏิบัติต่อคู่ค้าตามกรอบการค้าที่สุจริตเป็นไปด้วยความเสมอภาคและเป็นธรรม โดยยึดถือการปฏิบัติตามสัญญาและคำมั่นที่ให้ไว้กับคู่ค้าอย่างเคร่งครัด.

ลูกค้า : บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะตอบสนองและให้บริการที่ดี เพื่อสร้างความพึงพอใจและความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า.

เจ้าหนี้ : บริษัทตระหนักดีว่าการสร้างความสัมพันธ์กับเจ้าหนี้เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นและไว้วางใจเป็นภาระที่ต้องปฏิบัติควบคู่ไปกับการปฏิบัติตามเงื่อนไขการกู้ยืมเงินด้วยความซื่อสัตย์สุจริต

ทั้งนี้ บริษัทจะปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้สิทธิของผู้มีส่วนได้เสียเหล่านี้ได้รับการดูแลอย่างดี.

3) การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

บริษัทตระหนักดีถึงความสำคัญของการเปิดเผยข้อมูลที่มีความถูกต้อง ครบถ้วน และโปร่งใส ทั้งรายงานข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทั่วไป ตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนข้อมูลอื่นที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทซึ่งล้วนมีผลต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท โดยบริษัทได้เผยแพร่ข้อมูลสารสนเทศของบริษัทต่อผู้ถือหุ้น นักลงทุน และสาธารณชนผ่านช่องทางและสื่อการเผยแพร่ข้อมูลต่างๆ ของ

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงเว็บไซต์ของบริษัท คือ www.eforl-aim.com

บริษัทมีส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์ ทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับผู้ลงทุน ผู้ถือหุ้น รวมทั้งนักวิเคราะห์และภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบต่องบการเงินของบริษัท และสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี งบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไปในประเทศไทย โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอในงบการเงิน ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบจะเป็นผู้สอบทานคุณภาพของรายงานทางการเงินและระบบควบคุมภายใน รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

4) ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยบุคคลซึ่งมีความรู้ความสามารถ โดยเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายและภาพรวมขององค์กร ตลอดจนมีบทบาทสำคัญในการกำกับดูแล ตรวจสอบ และประเมินผลการดำเนินงานของบริษัทให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้อย่างเป็นอิสระ

บริษัทได้แบ่งแยกบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบระหว่างคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดต่าง ๆ เพื่อติดตามและดูแลการดำเนินงานของบริษัทและผู้บริหารอย่างชัดเจน โดยคณะกรรมการบริษัททำหน้าที่ในการกำหนดนโยบายและกำกับดูแลการดำเนินงานของผู้บริหารในระดับนโยบาย ในขณะที่ผู้บริหารทำหน้าที่บริหารงานของบริษัทในด้านต่างๆ ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด โดยทั้งสองตำแหน่งต้องผ่านการคัดเลือกจากคณะกรรมการบริษัทเพื่อให้ได้บุคคลที่มีความเหมาะสมที่สุด

คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยบุคคลที่มีความรู้ ทักษะและความเชี่ยวชาญที่หลากหลาย และมีภาวะผู้นำ ซึ่งเป็นที่ยอมรับ โดยมีส่วนร่วมในการกำหนดวิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์ นโยบายแนวทางในการประกอบธุรกิจ และกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ และมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น และเพื่อประโยชน์ในการติดตามและกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทอย่างใกล้ชิด

ทั้งนี้ บริษัทมีเลขานุการคณะกรรมการบริษัทซึ่งทำหน้าที่ให้คำแนะนำด้านกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่คณะกรรมการจะต้องทราบและปฏิบัติหน้าที่ในการดูแลกิจกรรมของคณะกรรมการ รวมทั้งประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติคณะกรรมการ

บริษัทได้จัดให้มีนโยบายการกำกับดูแลกิจการของบริษัทเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2553 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2553 ได้ให้ความเห็นชอบนโยบายดังกล่าว ทั้งนี้ คณะกรรมการจะได้จัดให้มีการทบทวนนโยบายและการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าวเป็นประจำ ทั้งนี้ บริษัทจะถือปฏิบัติตามกฎและข้อบังคับต่างๆ ตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและหรือตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ กำหนดทุกประการ โดยจะเปิดเผยรายงานการกำกับดูแลกิจการไว้ในรายงานประจำปีและแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

1. จรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัทได้กำหนดหลักปฏิบัติเกี่ยวกับจรรยาบรรณของคณะกรรมการ ฝ่ายบริหาร และพนักงาน เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่ตามภารกิจของบริษัทด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และเที่ยงธรรมทั้งการปฏิบัติต่อบริษัท ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม สาธารณชนและสังคม รวมทั้งการกำหนดระบบติดตามการปฏิบัติตามแนวทางดังกล่าวเป็นประจำ

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการประกาศและแจ้งให้พนักงานทุกคนรับทราบและยึดปฏิบัติอย่างเคร่งครัด รวมถึงให้มีการปฏิบัติตามแนวทางดังกล่าว

2. ความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์บนหลักการที่ว่า การตัดสินใจใดๆ ในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจจะต้องทำเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเท่านั้น และควรหลีกเลี่ยงการกระทำที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยกำหนดให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือเกี่ยวโยงกับรายการที่พิจารณา ต้องแจ้งให้บริษัททราบถึงความสัมพันธ์หรือการเกี่ยวโยงของตนในรายการดังกล่าว และต้องไม่เข้าร่วมการพิจารณาตัดสิน รวมถึงไม่มีอำนาจอนุมัติในธุรกรรมนั้นๆ

คณะกรรมการตรวจสอบจะนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวโยงกัน และรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งได้มีการพิจารณาความเหมาะสมอย่างรอบคอบ และได้ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและหรือสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งจะได้มีการเปิดเผยไว้ในงบการเงิน รายงานประจำปี และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ด้วย

3. ระบบการควบคุมภายใน

บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อระบบควบคุมภายในทั้งในระดับบริหาร และระดับปฏิบัติงาน และเพื่อให้เกิดความมีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน บริษัทจึงได้กำหนดภาระหน้าที่ อำนาจการดำเนินการของผู้ปฏิบัติงานและผู้บริหารไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน มีการควบคุมดูแลการใช้ทรัพย์สินของบริษัทให้เกิดประโยชน์ และมีการแบ่งแยกหน้าที่ผู้ปฏิบัติงาน ผู้ติดตามควบคุมและประเมินผลออกจากกัน โดยบริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่ในการสอบทานระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายในให้มีความเหมาะสม และมีประสิทธิผล

4. การบริหารความเสี่ยง

บริษัทได้มีการทำการประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในที่มีอยู่ เพื่อพิจารณาหาแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขการปฏิบัติงานให้ผลการดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

5. รายงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการตรวจสอบจะทำหน้าที่สอบทานรายงานทางการเงิน โดยมีฝ่ายบัญชีและการเงิน และผู้สอบบัญชีมาประชุมร่วมกันและนำเสนอรายงานทางการเงินต่อคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส โดยคณะกรรมการ

บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบต่องบการเงินของบริษัท รวมทั้งสารสนเทศทางการเงิน (รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน) ที่ปรากฏในรายงานประจำปี งบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีรับรองและตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัท การเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศที่สำคัญ ทั้งข้อมูลทางการเงิน และไม่ใช่การเงิน ดำเนินการบนพื้นฐานของข้อเท็จจริงอย่างครบถ้วน และสม่ำเสมอด้วย

6. การประชุมคณะกรรมการ

คณะกรรมการมีการกำหนดการประชุมโดยปกติเป็นประจำทุกเดือน และจะมีการประชุมพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น โดยมีการกำหนดวาระที่ชัดเจน นำส่งเอกสารก่อนการประชุมล่วงหน้า เพื่อให้คณะกรรมการได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนการประชุม เว้นแต่กรณีมีเหตุจำเป็นเร่งด่วน และมีการบันทึกรายงานการประชุมและจัดเก็บรวบรวมเอกสารรายงานที่รับรองแล้วเพื่อใช้ในการอ้างอิงและสามารถตรวจสอบได้ อย่างไรก็ตามในปี 2558 บริษัทจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท จำนวน 12 ครั้ง

ในการประชุม ประธานกรรมการบริษัทเป็นผู้กำหนดวาระการประชุมและพิจารณาเรื่องเข้าวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยเปิดโอกาสให้กรรมการแต่ละคนสามารถเสนอเรื่องต่างๆ เพื่อเข้ารับการพิจารณาเป็นวาระการประชุมได้

ในการพิจารณาเรื่องต่างๆ ประธานกรรมการบริษัท ซึ่งทำหน้าที่ประธานในที่ประชุมจะเปิดโอกาสให้กรรมการแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ โดยในบางวาระอาจมีผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมประชุมด้วยเพื่อให้สารสนเทศรายละเอียดข้อมูลที่เป็นประโยชน์เพิ่มเติมในฐานะผู้ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งจะได้รับทราบนโยบายโดยตรงเพื่อให้สามารถนำไปปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ในการลงมติในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทให้ถือมติของเสียงข้างมาก โดยให้กรรมการคนหนึ่งมีเสียงหนึ่งเสียง โดยกรรมการที่มีส่วนได้เสียจะไม่เข้าร่วมประชุมและ / หรือไม่ใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น และถ้าคะแนนเสียงเท่ากัน ประธานในที่ประชุมจะออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียงเป็นเสียงชี้ขาด

ในปี 2558 บริษัทได้จัดประชุมคณะกรรมการทั้งสิ้น 12ครั้ง ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ 13 ครั้ง ประชุมคณะกรรมการบริหาร 3 ครั้ง รวมทั้งสิ้น 28 ครั้ง ทั้งนี้ ในการประชุมคณะกรรมการ ปี 2558 บริษัทดำเนินการจัดส่งเอกสารประกอบวาระการประชุมล่วงหน้าทุกครั้ง เพื่อให้กรรมการบริษัทมีเวลาที่จะศึกษาข้อมูลในเรื่องต่าง ๆ อย่างเพียงพอ และจะมอบหมายให้เลขานุการคณะกรรมการเข้าร่วมการประชุมด้วยทุกครั้ง โดยเลขานุการคณะกรรมการจะเป็นผู้บันทึกรายงานการประชุม และจัดส่งให้ประธานกรรมการบริษัทพิจารณาลงลายมือชื่อรับรองความถูกต้อง โดยเสนอให้ที่ประชุมรับรองในวาระแรกของการประชุมครั้งถัดไป รวมทั้งเป็นผู้จัดเก็บข้อมูลหรือเอกสารเกี่ยวกับการประชุมต่าง ๆ เพื่อสะดวกในการสืบค้นอ้างอิงในภายหลัง

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม / จำนวนการจัดประชุมทั้งปี			
		คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการบริหาร	เหตุที่ไม่เข้าประชุม
1) นายปรีชา นันท์นฤมิต	ประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	11/12	-	3/3	เดินทางไปต่างประเทศ
2) นายธีรุวทธิ์ ปางวิรุฬห์รักข์	กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	12/12	-	3/3	-
3) นายโกศล วรฤทธินภา	กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	12/12	-	3/3	-
4) นายรุจพงศ์ ประภาสะโนบล*	กรรมการอิสระ, ประธานกรรมการตรวจสอบ	11/12	12/13	-	ติดภารกิจอื่น
5) นายชาย วัฒนสุวรรณ*	กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ	11/12	12/13	-	ติดภารกิจอื่น
6) ผศ.สัมพันธ์ หุ่นพยนต์	กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ	12/12	13/13	-	-

หมายเหตุ : ข้อ 1.*กรรมการตรวจสอบผู้มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงินของบริษัท.

7. ค่าตอบแทน

บริษัทมีนโยบายจ่ายค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารในระดับที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงผลการดำเนินงานของบริษัทและความสอดคล้องกับธุรกิจ/อุตสาหกรรมเดียวกัน รวมถึงความเหมาะสมกับหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการและผู้บริหารแต่ละท่าน โดยบริษัทใช้ความระมัดระวังในการจ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของบริษัทให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เป็นอัตราที่แข่งขันได้ในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน เพื่อจะดูแลและรักษาผู้บริหารที่มีคุณภาพไว้ ผู้บริหารที่ได้รับมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบเพิ่มขึ้นจะได้รับค่าตอบแทนเพิ่มที่เหมาะสมกับหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ บริษัทจัดให้มีค่าตอบแทนกรรมการไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส โดยกำหนดให้มีการเปิดเผยค่าตอบแทนที่จ่ายให้แก่กรรมการและผู้บริหารตามแบบที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด

8. การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

บริษัทมีนโยบายส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้มีการฝึกอบรมและการให้ความรู้แก่กรรมการผู้เกี่ยวข้องในระบบการกำกับดูแลกิจการของบริษัท เช่น กรรมการ กรรมการตรวจสอบ ผู้บริหาร เป็นต้น เพื่อให้มีการปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง และในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงกรรมการหรือแต่งตั้งกรรมการใหม่ ฝ่ายจัดการจะจัดให้มีเอกสารและข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการใหม่ รวมถึงการจัดให้มีการแนะนำลักษณะธุรกิจ และแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้แก่กรรมการใหม่

9. การรวมหรือแยกตำแหน่ง

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้ประธานกรรมการเป็นบุคคลคนละคนกับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยมีบทบาท อำนาจ และหน้าที่ ซึ่งแบ่งแยกออกจากกันอย่างชัดเจน เพื่อสร้างดุลยภาพระหว่างการบริหารและการกำกับดูแลกิจการที่ดี

คณะกรรมการบริษัท

บริษัทมีคณะกรรมการเพื่อกำหนดนโยบาย แนวทางการดำเนินงาน ชี้แนะด้านการบริหารจัดการ กฎระเบียบ ความเป็นบรรษัทภิบาล การกำกับและตรวจสอบการดำเนินงานอันคำนึงถึงความรับผิดชอบ และประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียต่าง ๆ รวม 3 ชุด ประกอบด้วย 1) คณะกรรมการบริษัท 2) คณะกรรมการตรวจสอบ และ 3) คณะกรรมการบริหาร โดยมีรายละเอียดแสดงไว้ดังนี้:-

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม / จำนวนการจัดประชุมทั้งปี			
		คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการบริหาร	เหตุที่ไม่เข้าประชุม
1) นายปรีชา นันท์นฤมิต	ประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	11/12	-	3/3	เดินทางไปต่างประเทศ
2) นายธีรุวทธิ์ ปางวิรุฬห์รักข์	กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	12/12	-	3/3	-
3) นายโกศล วรฤทธินภา	กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	12/12	-	3/3	-
4) นายรุจพงศ์ ประภาสะโนบล*	กรรมการอิสระ, ประธานกรรมการตรวจสอบ	11/12	12/13	-	ติดภารกิจอื่น
5) นายชาย วัฒนสุวรรณ*	กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ	11/12	12/13	-	ติดภารกิจอื่น
6) ผศ.สัมพันธ์ หุ่นพยนต์	กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ	12/12	13/13	-	-

หมายเหตุ : ข้อ 1.* กรรมการตรวจสอบผู้มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงินของบริษัท.

กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

คือ นายปรีชา นันท์นฤมิต นายธีรวุทธิ์ ปางวิรุฬห์รักข์ นายโกศล วรฤทธินภา กรรมการสองในสามคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท.

ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีผู้บริหารจำนวน6 ท่าน ดังนี้:-

<u>บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)</u>

1. นายธีรวุทธิ์ ปางวิรุฬห์รักข์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. นายปรีชา นันท์นฤมิต กรรมการผู้จัดการ
3. นายเกรียงศักดิ์ ประทีปวิศรุต ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน
4. นายอภิรักษ์ กาญจนคงคา ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

หมายเหตุ :

1. นายเกรียงศักดิ์ ประทีปวิศรุต เข้ามาดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่การเงินและบัญชี เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2558
2. นายอภิรักษ์ กาญจนคงคา เข้ามาดำรงตำแหน่งผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2558

<u>บริษัท สเปซเมด จำกัด</u>

นายจักรกริสน์โลหะเจริญทรัพย์ กรรมการผู้จัดการ

<u>บริษัท สยามสเนล จำกัด</u>

นายกิตติศักดิ์ เทพปินตา กรรมการผู้จัดการ

<u>บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด</u>

-ไม่มี-

การสรรหากรรมการและผู้บริหาร

บริษัทไม่มีคณะกรรมการสรรหา ดังนั้นในการพิจารณาสรรหากรรมการที่ครบวาระหรือทดแทนตำแหน่งที่ว่างลง เป็นหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทที่จะพิจารณาสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด โดยบริษัทมีหลักเกณฑ์และขั้นตอน ดังต่อไปนี้:-

<u>การสรรหากรรมการ</u>

1. ทบทวนโครงสร้างและองค์ประกอบที่เหมาะสมของคณะกรรมการบริษัททั้งคณะ เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งในภาพรวมให้กับคณะกรรมการบริษัทให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ข้อกฎหมาย ข้อบังคับบริษัท และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง ดังนี้:-

   1.1 คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการไม่น้อยกว่า 5 คน และกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดต้องมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร และกรรมการต้องมีคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนด.

   1.2 ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีทุกครั้ง กรรมการออกจากตำแหน่งในอัตราหนึ่งในสาม ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้ที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้น ให้จับฉลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังต่อไป ให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งแล้วนั้นอาจได้รับเลือกตั้งกลับเข้ามาเป็นกรรมการใหม่ได้.

2. ทบทวนคุณสมบัติทั่วไป คุณสมบัติเฉพาะ คุณสมบัติของกรรมการอิสระ พิจารณาจากปัจจัยหลาย ๆ ด้านประกอบกัน เช่น ความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ความชำนาญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และกำหนดเพิ่มเติมหลักเกณฑ์ในการสรรหาและคัดเลือกเพื่อให้ตรงกับสถานการณ์และความต้องการของบริษัทและให้เป็นไปตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อผ่านการพิจารณาเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทแล้วจะและเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อลงมติแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัทต่อไป

3. ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้แต่งตั้งกรรมการ โดยใช้เสียงข้างมากตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

   3.1 ผู้ถือหุ้นคนหนึ่ง มีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง

   3.2 ในการเลือกกรรมการ อาจใช้วิธีออกเสียงลงคะแนนเลือกกรรมการเป็นรายบุคคล คราวละคนหรือคราวละหลายคนรวมกันเป็นคณะ ตามแต่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเห็นสมควร แต่ในการลงมติแต่ละครั้งผู้ถือหุ้นต้องออกเสียงด้วยคะแนนที่มีอยู่ทั้งหมด จะแบ่งคะแนนเสียงแก่คนใดหรือคณะใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้

3.3 การออกเสียงลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการให้ใช้เสียงข้างมาก หากมีคะแนนเสียงเท่ากันให้ผู้เป็นประธานในที่ประชุมเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

3.4 ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการเลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัดเข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการจะเหลือน้อยกว่าสองเดือน โดยบุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการดังกล่าวแทนจะอยู่ในตำแหน่งกรรมการได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทน โดยมติดังกล่าวของคณะกรรมการจะต้องประกอบด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่

3.5 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอาจลงมติให้กรรมการคนใดออกจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระได้ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงและมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง

คณะกรรมการบริษัท และ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย โดยพิจารณาบุคลากรที่มีประสบการณ์และมีความรู้ความสามารถในการบริหารงาน เช่น เป็นผู้มีความรู้ความสามารถในการสอบทานความเชื่อถือของงบการเงินบริษัท.

<u>การสรรหาผู้บริหาร</u>

คณะกรรมการบริษัทและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาแต่งตั้งผู้บริหารโดยคำนึงถึงคุณสมบัติบุคลากรที่มีประสบการณ์และมีความรู้ความสามารถและมีความเชี่ยวชาญในการบริหารงานในสายงานที่เกี่ยวข้อง.

คณะกรรมการชุดย่อย

โครงสร้างคณะกรรมการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ประกอบด้วยคณะกรรมการและผู้บริหาร ส่วนของคณะกรรมการบริษัทมีจำนวน 6 ท่าน ประกอบด้วยกรรมการอิสระที่ไม่เป็นผู้บริหาร และกรรมการที่เป็นผู้บริหาร โดยมีกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน (ครึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งคณะ) ซึ่งจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงในการพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ตามเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด ตามข้อบังคับของบริษัทกำหนดไว้ว่าในการประชุมสามัญประจำปี กรรมการต้องออกจากตำแหน่งอย่างน้อยจำนวนหนึ่งในสาม ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้ที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้นให้ใช้วิธีจับฉลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง อย่างไรก็ตาม กรรมการที่ออกตามวาระนั้นอาจได้รับเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่ก็ได้

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการย่อย 2 คณะ ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริหาร เพื่อปฏิบัติหน้าที่เฉพาะเรื่องและเสนอเรื่องให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาหรือรับทราบตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ ที่กำหนด

(1) คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 คน ดังนี้

1. นายรุจพงศ์ ประภาสะโนบล ประธานกรรมการ
2. นายชาย วัฒนสุวรรณ กรรมการ และ
3. ผศ. สัมพันธ์ หุ่นพยนต์ กรรมการ

โดยนายชายวัฒนสุวรรณ และ ผศ.สัมพันธ์ หุ่นพยนต์ เป็นผู้มีความรู้ความสามารถมีประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการตรวจสอบ จึงได้รับการแต่งตั้งกรรมการตรวจสอบอีกวาระหนึ่ง เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2558

นางสาวมัทธณา หนูปลอด เลขานุการบริษัท เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่รับผิดชอบการสอบทานรายการด้านการเงินของบริษัทสอบทานความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในระบบการบริหารความเสี่ยง การปฏิบัติตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ ระเบียบที่เกี่ยวข้อง และจัดทำรายงานหรือให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่ออนุมัติหรือเพื่อเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น แล้วแต่กรณี ดังนี้:-

1. สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ
3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ฯ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และเสนอค่าตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วม
5. พิจารณารายการเกี่ยวโยงกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท
6. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้:-

6.1 ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท

6.2 ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท

6.3 ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

6.4 ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี

6.5 ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

6.6 จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน

6.7 ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎบัตร (Charter)

6.8 รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

7. สอบทานและติดตามการบริหารความเสี่ยงที่สำคัญอย่างต่อเนื่องจากคณะกรรมการบริหารและฝ่ายบริหาร
8. พิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน รวมทั้งให้ความเห็นเกี่ยวกับแผนงานและผลการปฏิบัติงาน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง เลิกจ้างผู้ตรวจสอบภายใน
9. ในการปฏิบัติตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ ให้คณะกรรมการตรวจสอบเชิญฝ่ายจัดการหรือหัวหน้างานเข้าร่วมประชุมเพื่อชี้แจงหรือให้ส่งเอกสารที่เกี่ยวข้องได้
10. คณะกรรมการตรวจสอบสามารถรับคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญอิสระตามความเหมาะสมด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทตามขอบเขตงานที่รับผิดชอบ
11. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัท มอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

(2) คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารประกอบด้วยกรรมการ 3 คน ดังนี้

1. นายปรีชา นันท์นฤมิต ประธานกรรมการ
2. นายธีรวุทธิ์ ปางวิรุฬห์รักข์ กรรมการและ
3. นายโกศล วรฤทธินภา กรรมการ

นางสาวมัทธณา หนูปลอด เลขานุการบริษัท เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริหาร

อำนาจหน้าที่คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบตาม ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดและมอบหมาย และตามขอบเขตอำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบที่กำหนดโดยคณะกรรมการบริษัท สรุปอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญได้ ดังนี้:-

1. รับผิดชอบการบริหารงานในเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินงานตามปกติ งานบริหารของบริษัท พิจารณากำหนดนโยบาย ทิศทาง และกลยุทธ์ การดำเนินธุรกิจของบริษัท กำหนดแผนการเงิน งบประมาณ การบริหารทรัพยากรบุคคล การลงทุน ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การประชาสัมพันธ์ของบริษัท กำกับดูแลการบริหารความเสี่ยง เพื่อเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทพิจารณา และอนุมัติและ/หรือให้ความเห็นชอบ รวมตลอดถึง การตรวจสอบและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทตามนโยบายที่กำหนด
2. ดำเนินกิจการและบริหารกิจการของบริษัทตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง และมติของที่ประชุมคณะ กรรมการและ/หรือมติที่ประชุม ผู้ถือหุ้นของบริษัททุกประการ
3. มีอำนาจพิจารณา
4. อนุมัติ การทำธุรกรรมด้านการขายสินค้าและบริการ (Price List), การขายในรายการที่เกี่ยวโยงกัน, การส่งเสริมแผนการขาย, การอนุมัติเกี่ยวกับการประมูลงาน งานราชการและเอกชน, การลงทุนในสินทรัพย์ไม่มีตัวตน, การลงทุนในหลักทรัพย์, การลงทุนอื่น เช่นการร่วมทุน การกู้ยืม, การบริหารเงิน, เงินลงทุน เงินฝาก ตามตารางอำนาจอนุมัติของบริษัท
5. มีอำนาจพิจารณาแต่งตั้ง และควบคุมกำกับดูแลให้การดำเนินงานของ คณะทำงานที่แต่งตั้งบรรลุตามนโยบายและเป้าหมายที่กำหนด
6. กำหนดโครงสร้างองค์กร อำนาจการบริหารองค์กร รวมถึง การแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินค่าจ้าง ค่าตอบแทน โบนัสพนักงานระดับผู้บริหารซึ่งมิได้ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริหาร และ การเลิกจ้าง ทั้งนี้ อำนาจของคณะกรรมการบริหาร จะไม่รวมถึงการอนุมัติ รายการใดที่อาจมีความขัดแย้ง หรือรายการใดที่คณะกรรมการ บริหาร หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรือผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใด ขัดแย้งกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ตามกฎเกณฑ์ของ สำนักงานคณะกรรมการกำกับ หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งการอนุมัติรายการในลักษณะดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติรายการดังกล่าวตามที่ข้อบังคับของบริษัท
7. จัดประชุมเพื่อพิจารณางบการเงินและพิจารณาผลการดำเนินงานของบริษัททุกฝ่ายไตรมาสไตรมาสละ 1 ครั้ง เว้นแต่จะมีกรณีต้องพิจารณาเป็นสำคัญหรือต้องพิจารณาเป็นพิเศษจึงจะมีการประชุมเพื่อพิจารณาหารือในเรื่องนั้น ๆ

(3) การสรรหากรรมการและแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

1. กรรมการอิสระ มีจำนวนร้อยละ 50 ของคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย:-

1. นายรุจพงศ์ประภาสะโนบล กรรมการอิสระ
2. นายชาย วัฒนสุวรรณ กรรมการอิสระและ
3. ผศ.สัมพันธ์หุ่นพยนต์ กรรมการอิสระ

กรรมการอิสระ ประกอบด้วยกรรมการ 3 คน โดยมีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละ 3 ปี บริษัทมีนโยบายในการสรรหากรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ ให้สอดคล้องกับประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 28/2551 เรื่อง การขออนุญาตและอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่โดยต้องมีคุณสมบัติดังนี้:-

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละหนึ่งของจำนวนทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัท และบริษัทที่เกี่ยวข้องโดยรวมหุ้นที่ถือโดยบุคคลที่เกี่ยวข้องด้วย
2. ไม่เป็นผู้ที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทและบริษัทที่เกี่ยวข้องในลักษณะที่มีส่วนได้เสีย หรือได้ผลประโยชน์ในด้านการเงินหรือการบริหารงาน ทั้งในปัจจุบันและช่วง 2 ปีก่อน เป็นกรรมการอิสระ โดยลักษณะความสัมพันธ์ดังกล่าว ได้แก่
   - เป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมในการบริหารงาน พนักงาน ลูกจ้าง ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำหรือผู้มีอำนาจควบคุม
   - เป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพ เช่น เป็นผู้สอบบัญชี ที่ปรึกษากฎหมาย ที่ปรึกษาทางการเงิน หรือผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน
   - เป็นผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจ เช่น ซื้อ/ขายสินค้าหรือบริการ ซื้อขายสินทรัพย์ ให้/รับความช่วยเหลือทางการเงิน เป็นต้น
3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็น บิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
4. ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระ และไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท
5. ไม่เป็นกรรมการตรวจสอบเป็นกรรมการใด ๆ ในบริษัทอื่นในกลุ่มที่เป็นบริษัทจดทะเบียน

นอกจากนี้ กรรมการอิสระที่ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 คน จะต้องเป็นบุคคลที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านการบัญชีหรือการเงินเพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้ รวมทั้งบริษัทจะพิจารณาคุณสมบัติในด้านอื่นๆ ประกอบด้วย เช่น ประสบการณ์ในธุรกิจ ความเชี่ยวชาญเฉพาะทางที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ความมีจริยธรรม เป็นต้น

สำหรับหลักเกณฑ์และวิธีการแต่งตั้งกรรมการตรวจสอบจะดำเนินการตามหลักเกณฑ์และวิธีการแต่งตั้งกรรมการบริษัท โดยกรรมการตรวจสอบซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งให้กลับมาดำรงตำแหน่งใหม่ได้ ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการตรวจสอบว่างลงเพราะเหตุอื่นใดนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งบุคคลที่มีคุณสมบัติครบถ้วนเป็นกรรมการตรวจสอบเพื่อให้กรรมการตรวจสอบมีจำนวนครบตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด โดยบุคคลที่เป็นกรรมการตรวจสอบแทนจะอยู่ในตำแหน่งได้เพียงวาระที่เหลืออยู่ของกรรมการตรวจสอบซึ่งตนทดแทน และบริษัทต้องแจ้งตลาดหลักทรัพย์ฯ ทันทีที่กรรมการตรวจสอบลาออกหรือถูกให้ออกก่อนครบวาระ

2. การสรรหากรรมการและผู้บริหารสูงสุด

บริษัทไม่มีคณะกรรมการสรรหา ดังนั้นในการพิจารณาสรรหากรรมการที่ครบวาระหรือทดแทนตำแหน่งที่ว่างลง เป็นหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทที่จะพิจารณาสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด โดยบริษัทมีหลักเกณฑ์และขั้นตอน ดังต่อไปนี้:-

<u>การสรรหากรรมการ</u>

4. ทบทวนโครงสร้างและองค์ประกอบที่เหมาะสมของคณะกรรมการบริษัททั้งคณะ เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งในภาพรวมให้กับคณะกรรมการบริษัทให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ข้อกฎหมาย ข้อบังคับบริษัท และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง ดังนี้:-

   1.3 คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการไม่น้อยกว่า 5 คน และกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดต้องมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร และกรรมการต้องมีคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนด.

   1.4 ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีทุกครั้ง กรรมการออกจากตำแหน่งในอัตราหนึ่งในสาม ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้ที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้น ให้จับฉลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังต่อไป ให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งแล้วนั้นอาจได้รับเลือกตั้งกลับเข้ามาเป็นกรรมการใหม่ได้.

5. ทบทวนคุณสมบัติทั่วไป คุณสมบัติเฉพาะ คุณสมบัติของกรรมการอิสระ พิจารณาจากปัจจัยหลาย ๆ ด้านประกอบกัน เช่น ความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ความชำนาญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และกำหนดเพิ่มเติมหลักเกณฑ์ในการสรรหาและคัดเลือกเพื่อให้ตรงกับสถานการณ์และความต้องการของบริษัทและให้เป็นไปตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อผ่านการพิจารณาเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทแล้วจะและเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อลงมติแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัทต่อไป

6. ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้แต่งตั้งกรรมการ โดยใช้เสียงข้างมากตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

6.1 ผู้ถือหุ้นคนหนึ่ง มีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง

6.2 ในการเลือกกรรมการ อาจใช้วิธีออกเสียงลงคะแนนเลือกกรรมการเป็นรายบุคคล คราวละคนหรือคราวละหลายคนรวมกันเป็นคณะ ตามแต่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเห็นสมควร แต่ในการลงมติแต่ละครั้งผู้ถือหุ้นต้องออกเสียงด้วยคะแนนที่มีอยู่ทั้งหมด จะแบ่งคะแนนเสียงแก่คนใดหรือคณะใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้

6.3 การออกเสียงลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการให้ใช้เสียงข้างมาก หากมีคะแนนเสียงเท่ากันให้ผู้เป็นประธานในที่ประชุมเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

6.4 ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการเลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัดเข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการจะเหลือน้อยกว่าสองเดือน โดยบุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการดังกล่าวแทนจะอยู่ในตำแหน่งกรรมการได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทน โดยมติดังกล่าวของคณะกรรมการจะต้องประกอบด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่

6.5 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอาจลงมติให้กรรมการคนใดออกจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระได้ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงและมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง

คณะกรรมการบริษัท และ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย โดยพิจารณาบุคลากรที่มีประสบการณ์และมีความรู้ความสามารถในการบริหารงาน เช่น เป็นผู้มีความรู้ความสามารถในการสอบทานความเชื่อถือของงบการเงินบริษัท.

<u>การสรรหาผู้บริหาร</u>

คณะกรรมการบริษัทและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาแต่งตั้งผู้บริหารโดยคำนึงถึงคุณสมบัติบุคลากรที่มีประสบการณ์และมีความรู้ความสามารถและมีความเชี่ยวชาญในการบริหารงานในสายงานที่เกี่ยวข้อง

การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทใช้นโยบายบริหารจัดการบริษัทย่อยรวมถึงกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจโดยใช้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีตามมาตรฐานเดียวกับบริษัท เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปอย่างมีศักยภาพ มีประสิทธิภาพ.

มีการกำหนดนโยบายเสนอชื่อและใช้สิทธิออกเสียงโดยการแต่งตั้งบุคคลเป็นกรรมการในบริษัทย่อยดำเนินการโดยฝ่ายจัดการ กำหนดระเบียบปฏิบัติให้การเสนอชื่อและใช้สิทธิออกเสียงดังกล่าวต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทด้วย โดยบุคคลที่ได้รับแต่งตั้งให้เป็นกรรมการในบริษัทย่อย มีหน้าที่ดำเนินการเพื่อประโยชน์ที่ดีที่สุดของบริษัทย่อย และบริษัทได้กำหนดให้บุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งนั้น ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทก่อนที่จะไปลงมติหรือใช้สิทธิออกสียงในเรื่องสำคัญในระดับเดียวกับที่ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท หากเป็นการดำเนินการโดยบริษัทเอง ทั้งนี้การส่งกรรมการเพื่อเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยดังกล่าวเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท

นอกจากนี้ บริษัท ได้กำหนดระเบียบให้บุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทนั้น ต้องดูแลให้บริษัทย่อยมีข้อบังคับในเรื่องการรายการเกี่ยวโยงการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์หรือการทำรายการสำคัญอื่นใดของบริษัทให้ครบถ้วนถูกต้อง และใช้หลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลและการทำรายการข้างต้นในลักษณะเดียวกับหลักเกณฑ์ของบริษัท รวมถึงมีการกำกับดูแลให้มีการจัดเก็บข้อมูลและการบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยให้บริษัทสามารถตรวจสอบและรวบรวมมาจัดทำงบการเงินรวมได้ทันตามกำหนด

<u>นโยบายการลงทุนของบริษัทและบริษัทย่อย</u>

1. ฝ่ายบริหารจะต้องมีการศึกษาและประเมินผลการศึกษาเบื้องต้น
2. การลงทุนโดยคณะกรรมการบริหารจะเป็นผู้กลั่นกรองการลงทุนแล้วจึงนำเสนอผลการประเมิน พร้อมทั้งสรุปภาวการณ์ลงทุนเพื่อนำเสนอยังคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติโครงการ ซึ่งจะต่อเนื่องถึงการพัฒนาโครงการ การขยายการลงทุน และการอนุมัติงบลงทุน
3. นโยบายที่สำคัญของบริษัทย่อย ทั้งนี้หากมีการต้องจัดตั้งบริษัทย่อย หรือยกเลิกบริษัทย่อยเพื่อการบริหารจัดการของบริษัทให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ คณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้มีอำนาจอนุมัติดังกล่าว
4. คณะกรรมการบริษัท พิจารณาอนุมัติรายการลงทุนที่มีลักษณะเข้าข่ายตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด เช่น รายการที่เกี่ยวโยงกัน รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์
5. บริษัทย่อยต้องรายงานผลการประกอบการและการดำเนินงานของธุรกิจที่สำคัญ ประเมินผลโดยเปรียบเทียบกับเป้าหมาย รวมถึงแสดงความคิดเห็น หรือข้อเสนอแนะแนวทางการบริหารกิจการของแต่ละบริษัทย่อยเพื่อใช้ประกอบการพิจารณากำหนดนโยบายหรือปรับปรุงส่งเสริมให้ธุรกิจของบริษัทในเครือมีการพัฒนาและเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง

นโยบายการควบคุมภายใน และนโยบายการบริหารงานส่วนกลาง

คณะกรรมการบริษัทและฝ่ายบริหารให้สายงานตรวจสอบภายในรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อการทำหน้าที่อย่างอิสระและรายงานผลการตรวจสอบให้คณะกรรมการบริษัททราบความคืบหน้าเป็นรายไตรมาส

สำหรับการบริหารงานในบริษัทย่อยได้บริหารตามสัดส่วนการลงทุน และคณะกรรมการบริษัท มีหน้าที่แต่งตั้งผู้บริหารที่จะไปปฏิบัติหน้าที่กรรมการในบริษัทต่างๆ เพื่อให้มีทิศทางที่สอดคล้องและเชื่อมโยงในด้านนโยบายและกลยุทธ์ ทั้งนี้โดยพิจารณาจากความรู้ มีความเชี่ยวชาญในการบริหารงานในสายงานที่เกี่ยวข้อง

นโยบายด้านงบประมาณ

การทำงบประมาณลงทุนและดำเนินการต้องเป็นไปตามระเบียบงบประมาณของแต่ละบริษัทย่อยที่สอดคล้องกับระเบียบงบประมาณของบริษัทฯและการจัดทำและทบทวนงบประมาณฯต้องดำเนินการตามกรอบเวลาและจัดส่งข้อมูลให้สอดคล้องกับการดำเนินการของบริษัท

การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธีการดูแลกรรมการและผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัท ซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปใช้เพื่อแสวงหาประโยชน์ส่วนตน รวมทั้งการซื้อขายหลักทรัพย์ ดังนี้:-

- ให้ความรู้แก่กรรมการรวมทั้งผู้บริหารฝ่ายต่างๆ เกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตน คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ต่อสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษ ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษ ตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535.
- กำหนดให้กรรมการและผู้บริหารมีหน้าที่ต้องรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 ภายในวันทำการถัดไปจากวันที่เกิดรายการเปลี่ยนแปลงและจัดส่งสำเนารายงานนี้ให้แก่บริษัทในวันเดียวกับวันที่ส่งรายงานต่อสำนักงาน กำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์.
- บริษัทจะกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จะต้องระงับการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทเป็นระยะเวลาอย่างน้อย 1 เดือน ก่อนที่งบการเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน และควรรอคอยอย่างน้อย 24 ชั่วโมงภายหลังการเปิดเผยข้อมูลให้แก่สาธารณชนแล้ว รวมทั้งห้ามไม่ให้เปิดเผยข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญนั้นต่อบุคคลอื่น.

บริษัทกำหนดบทลงโทษทางวินัยหากมีการฝ่าฝืนนำข้อมูลภายในไปใช้หาประโยชน์ส่วนตน ซึ่งเริ่มตั้งแต่การตักเตือนเป็นหนังสือ ตัดค่าจ้าง พักงานชั่วคราวโดยไม่ได้รับค่าจ้าง หรือให้ออกจากงาน ทั้งนี้ การลงโทษจะพิจารณาจากเจตนาของการกระทำและความร้ายแรงของความผิดนั้นๆ

การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

- **ความเห็นของคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในของบริษัท**

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญต่อการมีระบบการควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ ฝ่ายจัดการจึงได้มอบหมายให้ผู้ตรวจสอบภายในที่ได้รับแต่งตั้งเข้าปฏิบัติงานตรวจสอบ ประเมินความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในปี 2558 เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทสามารถดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลรวมทั้งการปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้บริษัทและกลุ่มบริษัทสามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสอดคล้องกับเจตนารมณ์

ในการดำเนินธุรกิจให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืน โปร่งใส มีคุณธรรม และสามารถตรวจสอบได้ สามารถลดหรือป้องกันความเสี่ยงต่าง ๆ.

บริษัทและบริษัทย่อยมีการกำหนดแนวทางระบบควบคุมภายในที่สอดคล้องกับแนวทางการควบคุมภายในตามมาตรฐานสากลของ COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission)

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559 ซึ่งมีคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่านเข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการได้พิจารณาและประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัท โดยการสอบถามข้อมูลจากฝ่ายบริหารในด้านต่างๆ 2 ส่วน คือ ระบบงานจัดซื้อจัดจ้างทั้งในประเทศและต่างประเทศ จากการดำเนินงานในปีที่ผ่านมา โดยพิจารณาจากผลการตรวจสอบของผู้ตรวจสอบภายในที่แต่งตั้งขึ้น

คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่า ภาพรวมระบบการควบคุมภายในของระบบงานจัดซื้อจัดจ้างทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในปัจจุบันยังคงมีความเพียงพอ โดยมีการปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและคู่มือการปฏิบัติงานของบริษัท แม้ยังคงพบข้อบกพร่องบางส่วนที่เกิดขึ้น อาทิ การได้รับสินค้าล่าช้าจากวันที่ผู้ขอซื้อต้องการ เอกสารประกอบการตั้งหนี้ขาดความครบถ้วนกระบวนการสรุปความต้องการสั่งซื้อไม่พบเอกสารที่เป็นลายลักษณ์อักษรการสั่งซื้อการตรวจรับสินค้าและการบันทึกรายการสินค้ารับเข้าคลังต้องใช้ประสบการณ์ของผู้ปฏิบัติงานวันที่ในการบันทึกรับสินค้าเข้าบัญชีสินค้าคงเหลือไม่เหมาะสม

จากข้อบกพร่องที่พบบริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการแก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายใน เช่น การสรรหาบุคลากรผู้มีประสบการณ์ในการปฏิบัติงานเกี่ยวกับการตรวจรับสินค้า ฝ่ายงานคลังสินค้า และกำหนดแผนการทดแทนสับเปลี่ยนบุคลากรในการปฏิบัติงาน การกำหนดนโยบายบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนตลอดจนการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบันทึกรับสินค้าโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนของธนาคารแห่งประเทศไทย ณ วันที่ตามใบเสร็จรับเงินของกรมศุลกากร เพื่อลดความเสี่ยงจากกำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนกรณีค่าเงินมีความผันผวน สำหรับกรณีข้อบกพร่องเรื่องการได้รับสินค้าล่าช้ากว่าวันที่กำหนด และเอกสารประกอบการตั้งหนี้ไม่ครบถ้วนนั้น ฝ่ายบริหารของบริษัทมีนโยบายเพื่อกำชับติดตามการปฏิบัติหน้าที่ของพนักงานอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องต่อไป

ผู้ทำหน้าที่ตรวจสอบภายในของบริษัท คือ บริษัทกรีน แอ็คเค้าน์ติ้ง เพอร์เฟค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทอิสระจากภายนอก เพื่อทำหน้าที่ในการสำรวจและประเมินระบบควบคุมภายในของบริษัท พร้อมทั้งรายงานผลการตรวจสอบต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้เป็นการแต่งตั้งโดยมติที่ประชุม

คณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 3/2558 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2558 โดยบริษัทกรีนแอ็คเค้าน์ติ้ง เพอร์เฟค จำกัด ได้มอบหมายให้นายอรรถพล วานิชชา เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการปฏิบัติหน้าที่ผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัท กรีน แอ็คเค้าน์ติ้ง เพอร์เฟค จำกัด และนายนายอรรถพล วานิชชา แล้วเห็นว่ามีความเหมาะสมเพียงพอกับการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวเนื่องจากมีความเป็นอิสระและมีประสบการณ์ในการปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบภายใน โดยคุณสมบัติผู้ตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายใน(ปรากฏตามเอกสารแนบ 3)

บริษัทกรีน แอ็คเค้าน์ติ้ง เพอร์เฟค ได้เข้าตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 พร้อมทั้งทำการศึกษาและประเมินประสิทธิภาพระบบการควบคุมภายในของบริษัทในการปฏิบัติตามระเบียบการปฏิบัติงานและระบบการควบคุมภายในที่มีอยู่ของบริษัทตามที่เห็นว่าจำเป็น เพื่อประโยชน์ในการกำหนดขอบเขตการปฏิบัติงานตรวจสอบให้รัดกุมและเหมาะสม โดยผู้ตรวจสอบระบบการควบคุมภายในมีข้อสังเกตจากการตรวจสอบ จึงได้เสนอข้อคิดเห็นพร้อมทั้งข้อเสนอแนะเพื่อให้บริษัทดำเนินการแก้ไขปรับปรุงให้เหมาะสมและบริษัทได้ปฏิบัติตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายในแล้ว

- **การปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในเรื่องอื่น ๆ**

บริษัทมีการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2555 ตามแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด ยกเว้นบางเรื่องที่บริษัทมิได้มีการปฏิบัติตามหลักการดังกล่าว โดยมีรายละเอียดและเหตุผลประกอบ ดังนี้:-

ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

1) <u>การสรรหากรรมการ กรรมการชุดย่อยและผู้บริหารระดับสูงสุด</u>

คณะกรรมการสรรหาควรเป็นกรรมการอิสระทั้งคณะ คณะกรรมการสรรหาทำหน้าที่พิจารณาหลักเกณฑ์และกระบวนการในการสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติ เหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหาร ระดับสูง รวมทั้งคัดเลือกบุคคลตามกระบวนการสรรหาที่ได้กำหนดไว้ และเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการ ซึ่งจะนำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นผู้แต่งตั้งกรรมการ ทั้งนี้ควรเปิดเผยหลักเกณฑ์และขั้นตอนในการสรรหา กรรมการและผู้บริหารระดับสูงให้ทราบ.

<u>แนวปฏิบัติของบริษัท</u> บริษัทไม่มีคณะกรรมการสรรหา การสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุดเป็นอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท โดยคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการ 3 คน และกรรมการอิสระ 3 คน

- **การดำเนินการสอบทานการควบคุมภายในของบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด**

การสอบทานการควบคุมภายในของบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (WCIG)

WCIG จัดตั้งขึ้นใหม่ในปี 2555 โดยมีกองทุนต่างประเทศเข้ามาถือหุ้น ซึ่งกองทุนฯ ได้นำหลักการและนโยบายตลอดจนกระบวนการด้านบัญชีการเงินที่ดีมีมาตรฐานเข้ามาใช้ WCIG ได้แต่งตั้ง บริษัท ไพร้ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอเอส จำกัด (“PWC”) ซึ่งเป็นสำนักงานตรวจสอบบัญชี เป็นผู้สอบบัญชีให้แก่ WCIG ตั้งแต่วันก่อตั้งกิจการ

แม้ว่าในช่วงแรก PWC ได้ออก Management Letter (“ML”) เพื่อให้ WCIG ปรับปรุงระบบการบริหารจัดการต่าง ๆ ให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป (GAAP) และมาตรฐานอื่นที่เกี่ยวข้องแล้ว ต่อมา WCIG ได้มีการพัฒนาปรับปรุงยกระดับการบริหารจัดต่าง ๆ ให้ดีขึ้นตามข้อเสนอแนะของ PWC หลังจากนั้น WCIG ก็ไม่ได้รับหนังสือ ML จาก PWC อีกเลย ซึ่งแสดงให้เห็นถึงข้อมูลและระบบงานด้านบัญชีต่าง ๆ ของ WCIG มีการปรับปรุงให้เหมาะสม เป็นไปตามมาตรการบัญชีที่ยอมรับโดยทั่วไปในระดับหนึ่งแล้ว

อย่างไรก็ตาม หลังจากที่บริษัทได้เข้ามาลงทุนและเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ WCIG แล้ว การปรับปรุงระบบการบริหารจัดการก็ได้มีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง (Continuous improvement) ยกระดับระบบบัญชีการเงิน การควบคุมภายในให้มีความทันสมัย มีประสิทธิภาพ ทันการณ์ (Real time) การสอบยันหรือ Cross Check ระหว่างหน่วยงานภายในสามารถตรวจสอบได้มากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการบริหารให้ครอบคลุมในทุก ๆ ด้าน และเพื่อให้มีระบบการควบคุมภายในที่ถือปฏิบัติเช่นเดียวกันกับ มาตรฐานการควบคุมภายในของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดย WCIG ได้รับเกียรติจากผู้ทรงคุณวุฒิซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ตรง ตลอดจนหลากหลายเข้ามาเป็นคณะกรรมการในชุดต่าง ๆ ของบริษัท และบริษัทในเครือ

รายชื่อบุคคลผู้ทรงคุณวุฒิซึ่งเป็นกรรมการ WCIG ในปัจจุบัน มีดังต่อไปนี้ :-

(1) คณะกรรมการบริษัท

1. นายอภิพร	ภาษวัธน์	ประธานกรรมการ
2. นายณกรณ์	กรณ์หิรัญ	กรรมการ
3. นางพิสชา	ขจรเกียรติสกุล	กรรมการ
4. นายปรีชา	นันท์นฤมิต	กรรมการ
5. นายสุพรรณ	เศษธะพาณิช	กรรมการ
6. นายธีรวุทธิ์	ปางวิรุฬห์รักข์	กรรมการ
7. พญ.ชญาดา	ชัยบุตร	กรรมการอิสระ
8. ศ.นพ. สมรัตน์	จารุลักษณานันท์	กรรมการอิสระ

9. นายสายัณห์	สตางค์มงคล	กรรมการอิสระ
10.ผศ.สัมพันธ์	หุ่นพยนต์	กรรมการอิสระ
11.นพ.พิพัฒน์	ยิ่งเสรี	กรรมการอิสระ
12.นายผดุงเดช	อินทรลักษณ์	กรรมการอิสระ

(2) คณะกรรมการตรวจสอบและบริหารความเสี่ยง

1. นายสายัณห์	สตางค์มงคล	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. ผศ.สัมพันธ์	หุ่นพยนต์	กรรมการตรวจสอบ
3. นพ.พิพัฒน์	ยิ่งเสรี	กรรมการตรวจสอบ
4. ศ.นพ. สมรัตน์	จารุลักษณานันท์	กรรมการตรวจสอบ
5. นายผดุงเดช	อินทรลักษณ์	กรรมการตรวจสอบ

(3) คณะกรรมการบริหาร

1. นายปรีชา	นันท์นฤมิต	ประธานกรรมการบริหาร
2. นายธีรวุทธิ์	ปางวิรุฬห์รักข์	กรรมการบริหาร
3. นายณกรณ์	กรณ์หิรัญ	กรรมการบริหาร

(4) คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

1. ผศ.สัมพันธ์	หุ่นพยนต์	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
2. นายปรีชา	นันท์นฤมิต	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
3. นางพิสชา	ขจรเกียรติสกุล	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
4. นายณกรณ์	กรณ์หิรัญ	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

(5) คณะกรรมการการบริการทางการแพทย์และพัฒนาผลิตภัณฑ์

1. นพ.พิพัฒน์	ยิ่งเสรี	ประธานกรรมการการบริการทางการแพทย์และพัฒนาผลิตภัณฑ์
2. ศ.นพ.สมรัตน์	จารุลักษณานันท์	กรรมการการบริการทางการแพทย์และพัฒนาผลิตภัณฑ์
3. พญ.ชญาดา	ชัยบุตร	กรรมการการบริการทางการแพทย์และพัฒนาผลิตภัณฑ์
4. นายณกรณ์	กรณ์หิรัญ	กรรมการการบริการทางการแพทย์และพัฒนาผลิตภัณฑ์

ต่อมาเมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2558 คณะกรรมการบริษัท WCIG ได้แต่งตั้งให้ นางสาวอรสา จินาวัฒน์ เข้ารับตำแหน่งเป็นกรรมการอีกท่านหนึ่ง ดังนั้น WCIG จึงมีคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งสิ้น 13 ท่าน

ในช่วงต้นปี 2558 คณะกรรมการตรวจสอบและบริหารความเสี่ยง รวมทั้งคณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาถึงความคืบหน้าในการดำเนินการตามนโยบายด้านการปรับปรุงการควบคุมภายในของ WCIG เกี่ยวกับการยกระดับมาตรฐานการบริหารจัดการ และการควบคุมภายในของ WCIG ให้มีประสิทธิภาพ คณะกรรมการบริษัท WCIG มีมติแต่งตั้ง บริษัท พีแอนแอล อินเทอนอล ออดิทจำกัด (P&L) เป็นผู้ตรวจสอบภายใน (คัดเลือกจากบริษัท 3 รายที่เสนอแผนการตรวจสอบ คุณสมบัติ พร้อมค่าใช้จ่าย) โดยเริ่มดำเนินการตรวจสอบตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2558โดย WCIG ได้กำหนดขอบเขตงานตรวจสอบภายในไว้ 5 วงจรหลัก ๆ ประกอบด้วย วงจรรายได้ วงจรรายจ่าย วงจรการบริหารทรัพยากรบุคคล วงจรการบริหารสินค้าคงคลัง และวงจรการบริหารงานสาขา

ช่วงเดือนมิถุนายน 2558 P&L ตรวจสอบภายในของ WCIG ในวงจรหลัก 5 หมวดใหญ่ๆ แล้ว โดยให้ข้อคิดเห็นและคำแนะนำเพื่อให้ WCIG ใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงระบบการควบคุมภายในให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ดีขึ้น โดย P&Lจะเข้าตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของ WCIG อีกครั้ง ในช่วงกลางเดือนเมษายน 2559 และ P&L จะรายงานผลการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของ WCIG เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการยื่นคำขอเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ (Filing)

นอกจากนี้ WCIG ได้จ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อช่วยดำเนินการยกระดับคุณภาพในการบริการคลินิกความงามให้มีมาตรฐานระดับสากล โดยใช้มาตรฐาน JCI (Joint Commission International on Accreditation; JCI) ซึ่งเป็นมาตรฐานของสถานพยาบาลในระดับสากลที่ได้รับการยอมรับจากทั่วโลก JCI ก่อตั้งมาเป็นระยะเวลากว่า 75 ปี และในปัจจุบัน หน่วยงานนี้นับเป็นหน่วยงานที่ใหญ่ที่สุดในสหรัฐอเมริกา ที่ทำหน้าที่ในการรับรององค์กรที่ให้บริการด้านสุขภาพ และเป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ ซึ่ง JCI ได้พิจารณารับรองคุณภาพการบริการสุขภาพไปแล้วกว่า 737 องค์กรใน 62 ประเทศทั่วโลก

ทั้งนี้เพื่อให้ Wuttisak เป็นคลินิกความงามต้นแบบของประเทศไทยที่มีการให้บริการที่มีมาตรฐานตามแนวทางของ JCI ทั้งนี้ WCIG ได้เลือกคลินิก “วุฒิ-ศักดิ์ คลินิก สาขา สยามสแควร์” เป็นสาขาต้นแบบโดยให้ JCI เข้ามาตรวจสอบการดำเนินการของสาขาดังกล่าว

ในช่วงระหว่างวันที่ 21 -23 ธันวาคม 2558 เจ้าหน้าที่ JCI ได้เข้าทำการตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานการให้บริการคลินิก เพื่อประเมินผลการให้บริการของสาขาโดยมีค่าการประเมินเป็นไปตามหลักการทางสถิติและผลการตรวจสอบ พบว่าคลินิกดังกล่าวผ่านเกณฑ์ประเมินด้วยคะแนนร้อยละ99.2และในวันที่ 23 ธันวาคม 2558 สถาบัน JCI ได้รับรองโดยออกประกาศนียบัตรให้ วุฒิศักดิ์ สาขาสยามสแควร์ เป็นคลินิกเสริมความงามแห่งแรกในประเทศไทยที่ได้รับมาตรฐาน JCI เทียบเท่าการให้บริการของโรงพยาบาลชั้นนำของประเทศโดย WCIG จะนำมาตรฐานสาขาต้นแบบมาพัฒนาใช้กับสาขาอื่นๆ ทั่วประเทศ และWCIG มีแผนยื่นขอรับมาตรฐาน JCI เพิ่มขึ้นอีก

ไม่น้อยกว่า 20 สาขาภายใน 2 ปี ทั้งนี้เนื่องจาก WCIG ตระหนักว่าคุณภาพมาตรฐานการให้บริการคลินิกความงามเป็นเรื่องหลักสำคัญสำหรับการควบคุมภายในของธุรกิจเสริมความงามของ WCIG

อย่างไรก็ตามบริษัทและ WCIG มีนโยบายจะจัดตั้งสำนักตรวจสอบภายในขึ้น เป็นหน่วยงานในโครงสร้างองค์กรใหม่ของ WCIG เพื่อร่วมกันวางแผน กำหนดแนวทางการปฏิบัติเพื่อให้ WCIG มีระบบการควบคุมภายในที่ดีมีประสิทธิภาพ เป็นไปตามมาตรฐานการควบคุมภายในที่ดี เช่นเดียวกับบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

การขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัท กับ บริษัท อี ฟอร์ แอล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (ชื่อเดิม)

บริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการระหว่างกันกับบริษัท อี ฟอร์ แอล อินเตอร์เนชั่นแนล (EFORL INTER) ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด ต่อไปนี้จะเรียกว่า “K & W” เนื่องจากการดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์นั้นจำเป็นต้องได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ซึ่งส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่จำหน่ายในประเทศไทยนั้น มีตัวแทนจำหน่ายอยู่แล้ว หากจะมีการเปลี่ยนแปลงตัวแทนจำหน่ายใหม่ ตามธรรมเนียมปฏิบัติโดยปกติของธุรกิจนี้ การเปลี่ยนแปลงตัวแทนจำหน่ายต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติโดยเจ้าของผลิตภัณฑ์เท่านั้น

ตัวแทนจำหน่วยเดิมไม่มีสิทธิเปลี่ยนแปลงหรือแต่งตั้งตัวแทนใหม่ได้ด้วยตนเอง แต่ก็สามารถแต่งตั้งตัวแทนย่อย (Sub Distributor) ได้ แล้วแต่กรณี

สำหรับบริษัทที่ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ แบบตัวแทนหลัก (“Master Distributor”) นั้น ไม่มีนโยบายเป็นตัวแทนย่อย (“Sub Distributor”) ดังนั้น ผลิตภัณฑ์เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของบริษัทที่จัดจำหน่าย จะต้องได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายจากเจ้าของสินค้าเท่านั้น

ดังนั้นการใช้กลยุทธ์ของบริษัท เพื่อให้มีการเติบโตที่รวดเร็ว บริษัทจึงมุ่งเน้นจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่รู้จักกันเป็นอย่างดี และมีจำหน่ายอยู่แล้วในตลาดเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์เป็นหลัก ทำให้ลดหรือประหยัดเวลาในการแนะนำผลิตภัณฑ์ และเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงทางด้านยอดขายในกรณีที่อาจจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ยาก

บริษัทมีกลยุทธ์การได้มาเพื่อตัวแทนจำหน่ายในสี่ลักษณะ คือ

ลักษณะแรก: การเข้าซื้อกิจการ ดังกรณีการซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท สเปซเมด จำกัด

ลักษณะที่สอง: การติดต่อเจ้าของผลิตภัณฑ์ เพื่อขอเปลี่ยนแปลงตัวแทนจำหน่ายจากเจ้าหรือรายเดิมมาเป็นบริษัทแทน กรณี K & W ซึ่งเป็นตัวแทนเจ้าหรือรายเดิมและบริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายแทน เช่น ผลิตภัณฑ์ของ Nihon Kohden Corporation และ Hamilton Medical AG เป็นต้น

ลักษณะที่สาม: การติดต่อเจ้าของผลิตภัณฑ์ เพื่อขอให้พิจารณาแต่งตั้งบริษัท เป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยแทนบริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ (กรณีที่มีผลิตภัณฑ์จำหน่ายในประเทศไทยอยู่แล้ว) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ของ Mindray Medical (Thailand) Company Limited และ Thai Samsung Electronics Company Limited เป็นต้น ซึ่งผู้จำหน่ายเดิม เป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายทั่วไปในประเทศไทย

ลักษณะที่สี่: การติดต่อเจ้าของผลิตภัณฑ์ เพื่อขอให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย กรณีที่เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ยังไม่มีการจัดจำหน่ายในประเทศไทย เช่น ผลิตภัณฑ์ของ SK Medical Company Limited, i-Health (China) Company Limited, Cymedics (Germany) และ evolu Care (France) เป็นต้น

โดยกลยุทธ์ในลักษณะที่สองนั้น ทำให้บริษัทต้องมีความผูกพันกับผู้แทนจำหน่ายเดิม เช่น ความผูกพันในการซื้อผลิตภัณฑ์หรือสินค้าคงเหลือ การให้บริการหลังการขาย การบำรุงรักษา การขอใบอนุญาต ขอหนังสือรับรองประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) กระทรวงสาธารณสุข การจำหน่ายผลิตภัณฑ์และส่งมอบผลิตภัณฑ์ตามภาระผูกพันในสัญญาเดิมระหว่างลูกค้ากับตัวแทนจำหน่ายเดิม เป็นต้น

สำหรับประเด็นความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทกับ K & W นั้น บริษัทได้เปิดเผยความสัมพันธ์ไว้ในรายงานผู้สอบบัญชีแล้ว ตั้งแต่เริ่มแรกที่มีรายการระหว่างกัน ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากกลยุทธ์การเติบโตในลักษณะที่สอง

แม้ว่าปัจจุบัน K & W ไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในยี่ห้อที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายแล้วก็ตาม แต่เนื่องจาก K & W ยังคงมีภาระผูกพันคงค้างอยู่ ดังนี้:

1) ภาระผูกพันที่จะต้องให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้าเดิมตามเงื่อนไข Warranty ตามสัญญา ซึ่งไม่ใช่เป็นภาระของบริษัท ดังนั้นหากมีกรณีที่ K & W จะต้องบำรุงรักษาเครื่องมือและอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้า K & W จึงมีความจำเป็นที่จะต้องซื้อเครื่องมือและ/หรืออุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจากบริษัท เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าของ K & W เอง จนกว่าจะครบกำหนดอาสัญญา Warranty ผลิตภัณฑ์จะมีระยะเวลาประมาณ 1-2 ปี ซึ่งบริษัทคาดว่ารายการดังกล่าวจะหมดไปภายในปี 2558
2) ภาระผูกพันที่ต้องส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าเดิมตามข้อตกลงในสัญญา โดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นภาครัฐจะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงคู่สัญญาใหม่ได้ ซึ่งบริษัทได้ประสานงานและหารือไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับประเด็นนี้แล้ว ซึ่งได้รับการยืนยันว่ากรณีดังกล่าวไม่สามารถเปลี่ยนแปลงคู่สัญญาได้ ดังนั้น K & W จึงจำเป็นที่จะต้องซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัท เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าของตน จนกว่าสัญญาจะครบกำหนดระยะเวลาตามสัญญา โดยสัญญาส่วนใหญ่ จะสิ้นสุดภายในปี 2558
3) กรณี K & W เป็นผู้ถือใบอนุญาต อ.ย. ซึ่งเป็นเอกสารสำคัญจำเป็นสำหรับประกอบการนำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศ ขณะนี้ K & W ยังเป็นผู้ถือใบอนุญาต อ.ย. (ใบอนุญาตยังไม่หมดอายุ) สำหรับผลิตภัณฑ์บางรายการที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายนั้น บริษัทยังอยู่ในระหว่างการขอหนังสือรับรองประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ (ขอ อ.ย.) แต่เนื่องจากต้องใช้เวลา ทำให้บริษัทยังไม่

สามารถนำเข้าผลิตภัณฑ์รายการนั้น ๆ ได้ด้วยตนเอง จึงจำเป็นต้องพึ่งพา K & W ในการนำเข้าผลิตภัณฑ์ที่บริษัทยังไม่ได้รับใบอนุญาต อ.ย. ทั้งนี้บริษัทอยู่ระหว่างการพยายามเร่งดำเนินการขอ อ.ย.โดยเร็วที่สุด เพื่อลดการพึ่งพาการนำเข้าผ่าน K & W โดยคาดว่ารายการระหว่างกันดังกล่าว จะหมดไปภายในครึ่งปีแรกของปี 2558

อย่างไรก็ตาม รายการระหว่างกันซึ่งเกิดจากเหตุผลความจำเป็นทั้ง 3 ข้อ ดังกล่าวข้างต้น มีแนวโน้มทยอยลดลง โดยบริษัทประมาณการว่าหลังปี 2558 จะไม่มีรายการระหว่างกันจากสาเหตุดังกล่าวอีกต่อไป

นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบยังมีความเห็นต่อรายการดังกล่าว โดยแนะนำให้บริษัทดำเนินการตามนโยบายการกำหนดราคาตามราคาตลาด และมอบหมายให้ฝ่ายบริหารรายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ตลอดจนรายงานการทำธุรกรรมของบริษัท กรณีที่มีการทำรายการระหว่างกัน โดยต้องรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบทุกครั้ง

หากแม้เกิดกรณีที่มีความจำเป็นอันทำให้บริษัทกับ K & W จะต้องมีรายการระหว่างกันเกิดขึ้น คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท จะพิจารณาตรวจสอบกำกับดูแลให้บริษัท ปฏิบัติตามนโยบายการกำหนดราคาและปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลต่อไป อย่างไรก็ตาม รายการระหว่างกันที่หากแม้จำเป็นต้องมีรายการเกิดขึ้น จะไม่เป็นรายการที่มีนัยสำคัญแต่อย่างใด

กรณีความคืบหน้าในการขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทกับ K & W นั้น เพื่อเป็นการป้องกันมิให้ลูกค้าและบุคคลทั่วไป เกิดความสับสนสำคัญผิดเกี่ยวกับคู่ค้าคู่สัญญา K & W ได้มีนโยบายทยอยลดการดำเนินการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์ โดยจะไม่เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันกับบริษัท ในลักษณะที่เป็นคู่แข่ง อันจะก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท

ปี 2558 มีรายการระหว่างกันเกิดขึ้น ระหว่างบริษัท กับ K & W ซึ่งไม่มีสาระสำคัญ รายการระหว่างกันดังกล่าว มีสาเหตุมาจากสองกรณีดังนี้:

1) กรณีที่บริษัทต้องใช้บริการด้านโลจิสติกส์กับ K & W เพื่อนำเข้าผลิตภัณฑ์ที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแล้ว แต่ยังอยู่ในระหว่างการขอใบอนุญาต (อ.ย.) รายการระหว่างกันดังกล่าวมีประมาณร้อยละ 15 ของจำนวนผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นอุปกรณ์เสริม (Peripherals) ของผลิตภัณฑ์เท่านั้น ทั้งนี้คาดการณ์ไว้ว่ารายการดังกล่าวจะหมดไปภายในปี 2558

2) กรณีที่ K & W ยังคงมีภาระผูกพันกับลูกค้าตามสัญญาเรื่องการส่งมอบผลิตภัณฑ์ จึงจำเป็นต้องซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัท เพื่อส่งมอบให้แก่ลูกค้า โดยที่รายการดังกล่าวนี้จะทยอยลดน้อยลงตามลำดับตั้งแต่ไตรมาสแรกจนถึงไตรมาสที่สี่ของปี 2557 ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบได้กำหนดนโยบายให้บริษัทพิจารณา K & W เสมือนหนึ่งว่าเป็นคู่ค้าปกติ และการกำหนดราคาขายตามราคาตลาด โดยกำหนดราคาขายไว้เป็นแบบ Cost Plus คือต้นทุนขายบวกกำไรร้อยละ 10 และคาดว่ารายการดังกล่าวจะหมดไปภายในปี 2558

รายการระหว่างกันระหว่างบริษัทกับ K & W ซึ่งเกิดจากกรณีที่บริษัทต้องใช้บริการด้านโลจิสติกส์กับ K & W และกรณีที่ K & W ยังคงมีภาระผูกพันกับลูกค้าตามสัญญาเรื่องการส่งมอบผลิตภัณฑ์ จึงจำเป็นต้องซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัท เพื่อส่งมอบให้กับลูกค้า ตามรายงานการตรวจสอบของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เปรียบเทียบปี 2557 บริษัทกับ K&W มีรายการระหว่างกันดังนี้:

หน่วย : พันบาท	**ปี 2558**	**ปี 2557**
ขายสินค้า	15,016	123,765
ซื้อสินค้า	546,014	617,628

สำหรับรายการระหว่างกันที่ยังคงมีอยู่ระหว่างบริษัทกับK&W นั้นเนื่องจากสภาพการดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปตามแนวทางที่คาดไว้โดยเฉพาะกรณีที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายน้ำยาวิเคราะห์เลือดซึ่งใช้กับเครื่องและอุปกรณ์ในห้องปฏิบัติการในโรงพยาบาลต่างๆ ทั่วทุกภูมิภาคและเครื่องตรวจวิเคราะห์เลือดพร้อมอุปกรณ์เป็นสินค้าของ K&W อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายขอซื้อเครื่องตรวจวิเคราะห์เลือดพร้อมอุปกรณ์ดังกล่าวจาก K&W เพื่อให้การทำรายการระหว่างกันหมดไป และขจัดรายการอันอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินการประเมินมูลค่าเครื่องตรวจวิเคราะห์เลือดพร้อมอุปกรณ์ แต่การประเมินมูลค่าค่อนข้างเป็นไปด้วยความล่าช้า เนื่องจากเครื่องดังกล่าวตั้งอยู่ในพื้นที่ห่างไกลทั่วทุกภูมิภาค ซึ่งเมื่อการประเมินมูลค่าเครื่องดังกล่าวแล้วเสร็จจนสามารถทำรายการซื้อขายเครื่องดังกล่าวระหว่างกันแล้ว น่าจะช่วยทำให้รายการระหว่างกันค่อยๆหมดไปในที่สุด

ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ในปี 2558 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติแต่งตั้ง

1) นายสมคิด เตียตระกูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2785 หรือ

2) นางสุมาลี โชคดีอนันท์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3322 หรือ

3) นายธีรศักดิ์ ฉั่วศรีสกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6624 หรือ

4) นางสาวศันสนีย์ พูลสวัสดิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6977

เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทแห่งบริษัท แกรนท์ธอนตัน จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีปี 2558 และรอบระหว่างกาล 3 ไตรมาส โดยบริษัทและบริษัทย่อยได้ชำระค่าตอบแทนจากการสอบบัญชีให้แก่ผู้สอบบัญชีเป็นเงินจำนวน 2,280,000บาท โดยไม่รวมค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้อง

ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

ค่าตอบแทนกรรมการ

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินสำหรับประธานกรรมการ กรรมการอิสระ และกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร ตามที่ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2558 ได้มีมติอนุมัติกำหนดค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและกรรมการตรวจสอบเป็นรายเดือน ตามรายละเอียดดังนี้:-

นโยบายการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2558

ค่าตอบแทน (รายเดือน/คน)	ประธานกรรมการ	กรรมการ	ประธานกรรมการตรวจสอบ	กรรมการตรวจสอบ
ค่าตอบแทนรายเดือน	30,000	20,000	30,000	25,000

รายละเอียดค่าตอบแทนกรรมการบริษัทเป็นรายบุคคลที่ได้รับในฐานะกรรมการบริษัทจำนวน 6 ราย ในปี 2558 มีดังนี้

ชื่อ –สกุล	ตำแหน่ง	ค่าตอบแทนรายเดือน
1) นายปรีชา นันท์นฤมิต	ประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	216,000 บาท

2) นายธีรุวทธิ์ ปางวิรุฬห์รักข์	กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	144,000บาท
3) นายโกศล วรฤทธินภา	กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	144,000 บาท
4) นายรุจพงศ์ ประภาสะโนบล*	กรรมการอิสระ, ประธานกรรมการตรวจสอบ	360,000 บาท
5) นายชาย วัฒนสุวรรณ*	กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ	324,000 บาท
6) ผศ.สัมพันธ์ หุ่นพยนต์	กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ	324,000 บาท

- **ค่าตอบแทนอื่น**

-ไม่มี-

8.4.2 ค่าตอบแทนผู้บริหารบริษัทและบริษัทย่อย

คณะกรรมการบริหารเป็นผู้กำหนดค่าตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง โดยมีนโยบายและวัตถุประสงค์การกำหนดค่าตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงให้สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทสะท้อนถึงการปฏิบัติงาน เพื่อดึงดูดจูงใจ และรักษาผู้บริหารที่สำคัญต่อความสำเร็จของบริษัทไว้ในระยะยาว

ค่าตอบแทนรวมของคณะผู้บริหารจำนวน 6 รายเท่ากับ 18.32 ล้านบาท คิดเป็น ร้อยละ 8.40 ของค่าตอบแทนบุคลากรทั้งหมดของบริษัท

รายการระหว่างกัน

รายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

สินทรัพย์ หนี้สิน รายได้และค่าใช้จ่าย ส่วนหนึ่งของบริษัทเกิดจากรายการบัญชีกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน หมายถึง บุคคลหรือกิจการที่อยู่ภายใต้การควบคุมของบริษัท หรือสามารถควบคุมบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม หรือมีอิทธิพลอย่างเป็นสาระสำคัญในการตัดสินใจด้านการเงินหรือการดำเนินงานของบริษัท

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกันที่มีสาระสำคัญสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2558 ของบริษัทและบริษัทย่อย (พันบาท)		ความสมเหตุสมผลของการทำรายการและนโยบายการกำหนดราคา
		งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะบริษัท	
1.บริษัท สเปซเมด จำกัด ประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100.00	1.ขายสินค้า	-	431	บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าให้บริษัทย่อย โดยขายในราคาต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม
	2.รายได้ค่าบริการ	-	350	บริษัทมีรายได้ค่าบริการจากการให้บริษัทย่อยใช้พื้นที่จัดเก็บสินค้าและชั้นวางสินค้า โดยอัตราค่าบริการเป็นไปตามราคาตลาด
	3.ซื้อสินค้า	-	11,799	บริษัทได้ซื้อสินค้าจากบริษัทย่อยเพื่อมาจำหน่ายให้ลูกค้า โดยซื้อในราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม
	4.ค่าเช่า	-	600	บริษัทได้เช่าอาคารสำนักงานของบริษัทย่อย โดยคิดค่าเช่าเดือนละ 50,000 บาท

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกันที่มีสาระสำคัญสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2558 ของบริษัทและบริษัทย่อย (พันบาท)		ความสมเหตุสมผลของการทำรายการและนโยบายการกำหนดราคา
		งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะบริษัท	
	5.ดอกเบี้ยจ่าย	-	1	บริษัทได้กู้ยืมเงินบริษัทย่อยจำนวน 5 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.87 ต่อปี
	6.ลูกหนี้การค้า	-	155	บริษัทย่อยได้ซื้อสินค้าจากบริษัทในราคาต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม และยังไม่ครบกำหนดการชำระเงิน
	7.เจ้าหนี้การค้า	-	3,696	บริษัทซื้อสินค้าจากบริษัทย่อย โดยยังไม่ถึงกำหนดชำระเงิน
	8.เจ้าหนี้อื่น	-	54	บริษัทย่อยให้บริษัทเช่าอาคารสำนักงานโดยยังไม่ถึงกำหนดชำระเงิน
	9.เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	-	5,002	บริษัทได้กู้ยืมเงินบริษัทย่อยจำนวน 5 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.87 ต่อปี
2. บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด ประกอบธุรกิจด้านการลงทุน โดยลงทุนในบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด	1.ดอกเบี้ยรับ	-	14	บริษัทให้บริษัทย่อยกู้ยืมเงิน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.25 ต่อปี
	2.ลูกหนี้อื่น		137,335	บริษัทได้สำรองเงินจ่ายล่วงหน้าให้กับบริษัทย่อยสำหรับค่าใช้จ่ายในการลงทุนในบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด
	3.เงินให้กู้ยืม		50,000,000	บริษัทได้ให้เงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อย อัตราดอกเบี้ย

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกันที่มีสาระสำคัญสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2558 ของบริษัทและบริษัทย่อย (พันบาท)		ความสมเหตุสมผลของการทำรายการและนโยบายการกำหนดราคา
		งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะบริษัท	
				ร้อยละ 5.25 ต่อปี
3. บริษัท สยามสเนล จำกัด ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเมือกหอยทากและผลิตภัณฑ์ด้านความงามที่มีเมือกหอยทาก	1.ค่าใช้จ่ายอื่น	-	2,750	บริษัทได้ซื้อสินค้าของบริษัทย่อย เพื่อใช้สำหรับเป็นของขวัญสำหรับเทศกาลปีใหม่ โดยซื้อสินค้าตามราคาตลาด
	2.เจ้าหนี้อื่น	-	2,750	บริษัทได้ซื้อสินค้าจากบริษัทย่อย โดยยังไม่ถึงกำหนดชำระเงิน
4. บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด ประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ ซึ่งมีการถือหุ้นโดยญาติกรรมการในบริษัทย่อยสาเหตุความจำเป็นในการรายการระหว่างกันเกิดจาก 2 กรณี 1) กรณีบริษัทต้องใช้บริการด้านโลจิสติกส์กับบริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อนำสินค้าที่บริษัทได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแล้ว แต่ยังอยู่ระหว่างการขอใบอนุญาต (อ.ย.) 2) กรณีที่บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด ยังคงมีภาระผูกพันกับลูกค้าตามสัญญาเรื่องการส่งมอบสินค้าจึงจำเป็นต้องซื้อสินค้า	1.ขายสินค้า	15,016[(1)]	14,381	บริษัทและบริษัทย่อยขายสินค้าให้กับบริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด ในราคาต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม[(2)]
	2.ซื้อสินค้า	546,014[(3)]	533,613	บริษัทและบริษัทย่อยได้ซื้อสินค้าจากบริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด ในราคาต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม
	3.ต้นทุนอื่น	41,114	40,780	บริษัทและบริษัทย่อยมีต้นทุนจากการใช้บริการเครื่องมือแพทย์ของบริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัดเพื่อขายน้ำยาวิเคราะห์ในห้องปฏิบัติการ ราคาตามที่ตกลงกัน
	4.ซื้อสินทรัพย์	1,297	-	บริษัทซื้อสินทรัพย์จากบริษัท เค แอนด์ ดับบลิว

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกันที่มีสาระสำคัญสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2558 ของบริษัทและบริษัทย่อย (พันบาท)		ความสมเหตุสมผลของการทำรายการและนโยบายการกำหนดราคา
		งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะบริษัท	
จากบริษัท เพื่อนำส่งมอบให้ลูกค้า				(ประเทศไทย) จำกัด ในราคาต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม
	5.ค่าเช่า	3,360	3,360	บริษัทได้เช่าอาคารสำนักงานจากบริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อเก็บรักษาสินค้า ในราคาเดือนละ 280,000 บาท
	6.ค่าใช้จ่ายอื่น	5,603	5,603	บริษัทได้จ้างบริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทยย) จำกัด ในการนำเข้าสินค้า ขนส่งสินค้า เป็นต้น ในราคาตามที่ตกลงกัน
	7.ลูกหนี้การค้า	3,454	3,395	บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด ซื้อสินค้าจากบริษัทและบริษัทย่อย โดยยังไม่ครบกำหนดการชำระ
	8.เจ้าหนี้การค้า	257,155	254,078	บริษัทและบริษัทย่อยซื้อสินค้าจากบริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด โดยยังไม่ครบกำหนดการชำระ
	9.เจ้าหนี้อื่น	15,604	14,927	บริษัทและบริษัทย่อยได้ใช้บริการเครื่องมือแพทย์และบริการการนำเข้าสินค้า และการขนส่งจากบริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด โดยยังไม่ครบกำหนดการชำระ

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกันที่มีสาระสำคัญสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2558 ของบริษัทและบริษัทย่อย (พันบาท)		ความสมเหตุสมผลของการทำรายการและนโยบายการกำหนดราคา
		งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะบริษัท	
5. บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด โดยประกอบธุรกิจบริการด้านความงามและธุรกิจแฟรนไชส์	1.ขายสินค้า	-	3,230	บริษัทได้ขายสินค้าให้กับบริษัทย่อย ในราคาต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม
6. บริษัท เดอะฮาร์เบอร์ จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการเช่าพื้นที่ทำธุรกิจ ซึ่งถือหุ้นโดยกรรมการของบริษัทย่อย	1.ค่าเช่า	3,222	-	บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ได้เช่าพื้นที่ของ บริษัท เดอะฮาร์เบอร์ จำกัด เพื่อใช้ในการเปิดสาขาเพื่อให้บริการด้านความงาม โดยค่าเช่าเป็นไปตามราคาที่ตกลงกัน
7.คุณปริน ชนันทรานนท์ กรรมการบริหาร(ลาออกเมื่อวันที่ 15กันยายน 2557	1.ค่าที่ปรึกษา	3,600	3,600	บริษัทได้จ้างคุณปริน ชนันทรานนท์ เป็นที่ปรึกษาเดือนละ 300,000 บาท
8. คุณณกรณ์ กรณ์หิรัญ กรรมการบริษัทย่อย	1.ค่าเช่า	1,905	-	บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ได้เช่าอาคารพร้อมที่ดินของคุณณกรณ์ กรณ์หิรัญ เพื่อเป็นที่ตั้งของบริษัท วุฒิศักดิ์ คอสเมติก อินเตอร์ จำกัด, บริษัท วุฒิศักดิ์ ฟาร์มาซี อินเตอร์ จำกัด และโรงงานบรรจุภัณฑ์ โดยมีอัตราค่าเช่าเดือนละ 158,760 บาท และมีเงินประกันในการเช่าจำนวน 300,000 บาท
	2.ดอกเบี้ยจ่าย	175		บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ได้

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง / ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกันที่มีสาระสำคัญสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2558 ของบริษัทและบริษัทย่อย (พันบาท)		ความสมเหตุสมผลของการทำรายการและนโยบายการกำหนดราคา
		งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะบริษัท	
				กู้ยืมเงินจากคุณณกรณ์ กรณ์หิรัญ โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.00 ต่อปี
9. คุณปรีชา นันท์นฤมิต ประธานกรรมการบริษัท	1.ดอกเบี้ยจ่าย	77	5	บริษัทและบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ได้กู้ยืมเงินจากคุณปรีชา นันท์นฤมิต โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.00 – 4.00 ต่อปี
	2.เจ้าหนี้อื่น	8	-	บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ได้กู้ยืมเงินจากคุณปรีชา นันท์นฤมิต และมีดอกเบี้ยค้างจ่าย
	3.เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	25,005	25,005	บริษัทได้กู้ยืมเงินจากคุณปรีชา นันท์นฤมิต โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.00 – 4.00 ต่อปี

หมายเหตุ

รายการระหว่างกันของบริษัท และ บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด (K&W)

(1) รายการที่ขายจำนวน 15.02 ล้านบาท ประกอบด้วย

ที่	รายการ	หน่วย : ล้านบาท
1.	น้ำยาวิเคราะห์ที่ใช้ในห้องปฏิบัติการ	5.13
2.	อุปกรณ์ในห้องปฏิบัติการ	0.18
3.	เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	7.53
4.	อุปกรณ์ประกอบเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	1.89
5.	อื่น ๆ	0.29
	รวม	**15.02**

(2) การทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งตามตารางข้างต้น เช่น รายการซื้อขายสินค้าระหว่างบริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด (“K&W” เดิมชื่อ บริษัท อี ฟอร์ แอล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด) เป็นการทำรายการโดยใช้ราคาต้นบวกกำไรส่วนเพิ่ม ซึ่งเป็นราคาที่ตกลงกันโดยคำนึงถึงเกณฑ์ราคาตลาดและไม่เกินกว่าราคาตลาด ทั้งนี้ เป็นไปตามบันทึกข้อตกลงระหว่างบริษัทกับ K&Wฉบับลงวันที่ 25 สิงหาคม 2557

(3) รายการที่ซื้อจำนวน 546.01 ล้านบาท ประกอบด้วย

ที่	รายการ	หน่วย : ล้านบาท
1.	น้ำยาวิเคราะห์ที่ใช้ในห้องปฏิบัติการ	311.63
2.	อุปกรณ์ในห้องปฏิบัติการ	28.77
3.	เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	182.01
4.	อุปกรณ์ประกอบเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	9.82
5.	อื่น ๆ	13.78
	รวม	**546.01**

บริษัทมีเหตุผลความจำเป็นในการทำรายการระหว่างกัน ดังนี้

1) เนื่องจากการดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์ จำเป็นต้องได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจากเจ้าของสินค้าซึ่งส่วนใหญ่สินค้าเครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์ที่จำหน่ายในประเทศไทยจะมีตัวแทนจำหน่ายอยู่แล้ว หากจะมีการเปลี่ยนแปลงตัวแทนจำหน่ายใหม่ ตามวิธีปฏิบัติโดยปกติทั่วไปของธุรกิจนี้ การเปลี่ยนแปลงตัวแทนจำหน่ายต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติโดยเจ้าของสินค้าเท่านั้น ตัวแทนจำหน่ายเดิมไม่มีสิทธิเปลี่ยนแปลงหรือแต่งตั้งตัวแทนใหม่แทนตนเองได้ แต่สามารถแต่งตั้งตัวแทนย่อย (“Sub Distributor”) ได้แล้วแต่กรณีๆ ไป

สำหรับบริษัทประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ แบบตัวแทนหลัก (“Master Distributor”) ไม่มีนโยบายเป็นตัวแทนย่อย (“Sub Distributor”) ดังนั้น สินค้าเครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์ของบริษัทที่จำหน่ายนั้นจะต้องได้รับอนุญาตเป็นตัวแทนจำหน่ายจากเจ้าของสินค้าเท่านั้น และเนื่องจากบริษัทได้เริ่มประกอบธุรกิจนี้เมื่อปลายปี 2556 ดังนั้นเพื่อกลยุทธ์การเติบโตที่รวดเร็วของธุรกิจ บริษัทจะมุ่งเน้นขายสินค้าที่เป็นที่รู้จักกันเป็นอย่างดีและมีจำหน่ายอยู่แล้วในตลาดเครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์เป็นหลัก เพื่อไม่ต้องเสียเวลาในการแนะนำผลิตภัณฑ์และเพื่อป้องกันความเสี่ยงเรื่องยอดขายในกรณีที่อาจจำหน่ายสินค้าได้ยาก เนื่องจากบริษัทมีกลยุทธ์การได้มาซึ่งการเป็นตัวแทนจำหน่าย โดยการติดต่อเจ้าของสินค้าเพื่อขอเปลี่ยนแปลงตัวแทนจากเจ้าเดิมมาเป็นบริษัทแทน กรณี K&Wซึ่งเป็นตัวแทนเจ้าเดิมและบริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายแทน ซึ่งจากกลยุทธ์ดังกล่าว ทำให้บริษัทต้องมีความผูกพันกับผู้แทนจำหน่ายเดิม เช่น ความผูกพันในการ

ซื้อสินค้าคงเหลือ, การให้บริการหลังการขาย การบำรุงรักษา, การขอใบอนุญาตหนังสือรับรองประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (“อ.ย.”) กระทรวงสาธารณะสุข

2) แม้ปัจจุบัน K&Wไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์ในยี่ห้อที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายแล้วก็ตาม แต่เนื่องจาก K&Wยังคงมีภาระผูกผันคงค้างอยู่ เช่น

1) ภาระผูกพันที่จะต้องให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้าเดิมตามเงื่อนไข Warranty ตามสัญญา ซึ่งไม่ใช่ภาระของบริษัท ดังนั้น หากมีกรณีที่ K&Wจะต้องบำรุงรักษาเครื่องมือและอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้า K&Wจึงมีความจำเป็นต้องซื้อเครื่องมือ/อุปกรณ์ของสินค้าดังกล่าวจากบริษัท เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าของตน จนกว่าจะครบกำหนดอายุสัญญา Warranty โดยปกติการให้ Warranty สินค้าจะมีระยะเวลาประมาณ 1-2 ปี

2) ภาระผูกพันที่ต้องส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าเดิมตามข้อตกลงในสัญญาโดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นภาครัฐจะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงคู่สัญญาใหม่ได้ ซึ่งบริษัทได้ประสานงานหารือไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแล้วเกี่ยวกับประเด็นนี้ ก็ได้รับการยืนยันว่ากรณีดังกล่าวไม่สามารถเปลี่ยนแปลงคู่สัญญาได้ ดังนั้น K&Wจึงจำเป็นต้องซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าของตนจนกว่าสัญญาจะครบกำหนดระยะเวลาตามสัญญา โดยสัญญาส่วนใหญ่สิ้นสุดภายในปี 2558

3) กรณี K&Wเป็นผู้ถือใบอนุญาต อ.ย. และเป็นเอกสารสำคัญจำเป็นสำหรับประกอบการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ขณะนี้ K&W ยังเป็นผู้ถือใบอนุญาต อ.ย. (ใบอนุญาตยังไม่หมดอายุ) สำหรับสินค้าบางรายการที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทยังอยู่ระหว่างการขอหนังสือรับรองประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ (ขอ อ.ย.) แต่เนื่องจากวิธีการต้องใช้เวลา ทำให้บริษัทยังไม่สามารถนำเข้าสินค้ารายการนั้นๆ ได้ด้วยตนเอง จึงจำเป็นต้องพึ่งพา K&Wในการนำเข้าสินค้าที่บริษัทยังไม่ได้รับใบอนุญาต อ.ย. ทั้งนี้ บริษัทอยู่ระหว่างพยายามเร่งดำเนินการขอ อ.ย. อย่างเร็วที่สุดเพื่อลดการพึ่งพาการนำเข้าผ่าน K&W

4) WCIG ทำสัญญาเช่าอาคารบนที่ดิน กับนายณกรณ์ กรณ์หิรัญ ฉบับลงวันที่ 25 เมษายน 2556 มีอายุสัญญาเช่า 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2556 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2559 ด้วยค่าเช่าเดือนละ 185,760 บาท (หนึ่งแสนแปดหมื่นห้าพันเจ็ดร้อยหกสิบบาทถ้วน) และมีเงินประกันในการเช่าจำนวน 300,000บาท (สามแสนบาทถ้วน)

ตามสัญญาเช่าข้อ 11 ระบุว่า “*ถ้าผู้ให้เช่าตกลงขายทรัพย์สินที่เช่าให้แก่ผู้ใดก่อนครบกำหนดการตามสัญญาแล้ว ผู้ให้เช่าจะแจ้งให้ผู้เช่าทราบล่วงหน้า เพื่อให้ผู้เช่าเตรียมตัวออกจากทรัพย์สินที่เช่า เป็นเวลาไม่น้อยกว่าสองเดือน*”

ตามสัญญาเช่าข้อ 14 ระบุว่า “*ผู้ให้เช่าตกลงว่าเมื่อครบกำหนดสัญญาเช่าแล้ว หากผู้ให้เช่าประสงค์จะขอต่อสัญญาเช่าต่อไปอีก ผู้ให้เช่ามีความยินดีที่จะต่ออายุสัญญาให้อีกโดยมีกำหนดระยะเวลา 3 ปี*”

จากข้อสัญญาข้างต้น กรณีเจ้าของอาคารขายอาคารที่ให้เช่า ผู้ให้เช่าต้องแจ้งให้ WCIG ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 2 เดือน ซึ่งเป็นระยะเวลาที่มากพอสำหรับการจัดหาสถานที่เช่าเพื่อใช้ประกอบกิจการของ WCIG ต่อไปได้ ทั้งนี้สถานที่เช่าดังกล่าว WCIG ใช้เป็นประโยชน์เพียงพอ เพื่อเป็นโรงหรือโกดังสำหรับบรรจุภัณฑ์เท่านั้น

หรือกรณีผู้ให้เช่าไม่ต่อสัญญาให้กับ WCIG เมื่อครบกำหนดอายุสัญญา บริษัทได้พิจารณาแล้วเห็นว่าทั้งสองกรณีดังกล่าว ไม่กระทบต่อบริษัทหรือ WCIG แต่อย่างใด เนื่องจากอาคารบนที่ดินตามสัญญาเช่าดังกล่าว WCIG ใช้เพื่อประโยชน์เพียงเพื่อเป็นโรงงานเล็กๆหรือโกดังบรรจุภัณฑ์เท่านั้น ทั้งนี้ตามข้อกำหนดเงื่อนไขในสัญญาข้อ 14 กำหนดระยะเวลาในสัญญาเช่าจะครบกำหนดในวันที่ 30 เมษายน 2559 ซึ่งเมื่อครบกำหนดตามสัญญา WCIG มีสิทธิต่ออายุสัญญา นอกจากนี้ ผู้ให้เช่าตามสัญญาคือ นายณกรณ์ กรณ์หิรัญ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายหนึ่งของ WCIH ก็ได้ตกลงชัดแจ้งในข้อสัญญาว่า “มีความยินดีที่จะต่ออายุสัญญาให้อีก โดยมีกำหนดระยะเวลา 3 ปี” หาก WCIG ประสงค์จะขอต่อสัญญาเช่าต่อไปอีก ซึ่งการที่ WCIG จะต่อสัญญาหรือไม่นั้น จะได้มีการพิจารณาถึงความจำเป็นในการใช้สถานที่เช่าดังกล่าวเป็นโรงหรือโกดังบรรจุภัณฑ์หรือไม่

ค่าตอบแทนผู้บริหารสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 มีดังนี้

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
พันบาท	**2558**	**2557**	**2558**	**2557**
ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงาน	28,090	20,243	12,082	13,571
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	1,069	709	782	93
รวม	**29,159**	**20,952**	**12,864**	**13,664**

ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน ผู้บริหารที่สำคัญ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 มีดังนี้

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
พันบาท	**2558**	**2557**	**2558**	**2557**
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	3,469	899	718	573

การอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานปี 2558

หน่วย : พันบาท

รายการ	ปี 2558	ปี 2557	%เปลี่ยนแปลง
รายได้จากการขาย	1,916,121	1,165,317	64%
รายได้จากการให้บริการ	2,587,811	284,931	808%
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	**4,503,932**	**1,450,248**	**211%**
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	**591,106**	**305,815**	**93%**
อัตรากำไร	13%	21%	
กำไรสุทธิสำหรับปี	**251,284**	**251,447**	**0%**
อัตรากำไร	6%	17%	
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัท	**210,392**	**258,596**	**-19%**
อัตรากำไร	5%	18%	

ภาพรวมผลประกอบการของบริษัทและบริษัทย่อย ในปี 2558 มีรายได้จากการขายและบริการจำนวน 4,504 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 211 เมื่อเทียบกับปี 2557 ทั้งนี้เป็นการเติบโตของรายได้จากการขายจากกลุ่มธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์และรายได้จากการให้บริการจากกลุ่มธุรกิจบริการเสริมความงาม

ในเดือนธันวาคม 2557 บริษัทได้ขยายการลงทุนไปในกลุ่มธุรกิจบริการเสริมความงาม โดยเป็นการลงทุนผ่านบริษัทย่อย บจก.ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง (WCIH) ในสัดส่วนร้อยละ 60 เพื่อไปลงทุนในหุ้นสามัญของ บจก.วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป (WCIG) โดยบริษัทได้กู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินจำนวน 1,400 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ย MLR-1 ระยะเวลาในการผ่อนชำระไม่เกิน 5 ปี และเงินสดของบริษัท จำนวน 100 ล้านบาท ในการซื้อหุ้นสามัญของ WCIH จำนวน 60 ล้านหุ้น ในราคา 25 บาทต่อหุ้น และ WCIH ได้กู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินจำนวน 2,000 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ย MRL ระยะเวลาในการผ่อนชำระไม่เกิน 5 ปีเพื่อนำไปซื้อและให้เงินกู้ยืมแก่ WCIG สำหรับในปี 2558 บริษัทได้มีการขายหุ้นสามัญของ WCIH ให้กับบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวโยง จำนวน 17.8 ล้านหุ้น ในราคา 55 บาทต่อหุ้น และได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนของ WCIH จำนวน 16 ล้านหุ้น ในราคา 50 บาทต่อหุ้น ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทยังคงสัดส่วนการถือหุ้นของ WCIH ร้อยละ 50.17

สำหรับปี 2558 บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับปีจำนวน 251 ล้านบาท (คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 6 ของรายได้จากการขายและบริการ) ซึ่งใกล้เคียงกับกำไรสุทธิสำหรับปี 2557 ถึงแม้ว่ารายได้รวมของปี 2558 จะเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยมีภาระดอกเบี้ยจ่ายจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงิน และภาระทางภาษี

2) สรุปผลประกอบแยกตามกลุ่มธุรกิจ

หน่วย : ล้านบาท

รายได้ตามกลุ่มธุรกิจ	ปี 2558	ปี 2557	%เปลี่ยนแปลง
ตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	**1,929**	**1,189**	**62%**
กำไรขั้นต้น	696	407	71%
อัตรากำไรขั้นต้น	36%	34%	
บริการสื่อโฆษณา	**-**	**25**	**(100%)**
กำไรขั้นต้น	-	9	(100%)
อัตรากำไรขั้นต้น	-	36%	
บริการเสริมความงาม	**2,587**	**276**	**837%**
กำไรขั้นต้น	588	100	488%
อัตรากำไรขั้นต้น	23%	36%	
อื่น ๆ	**15**	**9**	**67%**
กำไรขั้นต้น	11	-	100%
อัตรากำไรขั้นต้น	73%	N/A	

- **ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์**

บริษัทและบริษัท สเปซเมด จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งรายได้จากการขายและบริการในกลุ่มธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ในปี 2558 เพิ่มขึ้น 62% เมื่อเทียบกับปี 2557 เนื่องจาก เนื่องจากบริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์เพิ่มมากขึ้น

ในปี 2558 กำไรขั้นต้นสำหรับธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์จำนวน696 ล้านบาท เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 71 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557 เนื่องจากมียอดขายที่เพิ่มขึ้น โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นคิดเป็นร้อยละ 34 ใกล้เคียงกันทั้ง 2 ปี คือ ของปี 2557 และ 2558

- **ธุรกิจบริการเสริมความงาม**

ธุรกิจบริการเสริมความงาม ดำเนินการโดย บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด (บริษัทย่อย)) และบริษัท สยามสเนล จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งรายได้จากการขายและบริการในกลุ่มธุรกิจบริการความงาม จำนวน 2,587 ล้านบาท เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 837 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557 เนื่องจากทางบริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ในปี 2557 ณ วันที่ 3 ธันวาคม 2557 บริษัทจึงได้รับรู้รายได้ของธุรกิจบริการความงามสำหรับงวด 1 เดือน หรือเดือนธันวาคมของปี 2557 จำนวน 276 ล้านบาท แต่ในปี 2558 บริษัทรับรู้รายได้จากธุรกิจบริการเสริมความงามเต็มปี

กำไรขั้นต้นสำหรับธุรกิจบริการเสริมความงาม ปี 2558 มีจำนวน 588 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 23 ลดลงจากปี 2557 ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 36 เนื่องจากธุรกิจมีรายได้ลดลงในขณะนี้ต้นทุนการให้บริการค่อนข้างคงที่ และสัดส่วนรายได้ของธุรกิจบริการความงามต่อรายได้รวมเท่ากับ 57%

3) รายการหลักในงบกำไรขาดทุนบริษัทและบริษัทย่อยปี 2558 และปี 2557

รายการ	ปี 2558		ปี 2557		%
	พันบาท	%	พันบาท	%	เปลี่ยนแปลง
รายได้จากการขาย	1,916,121	43%	1,165,317	80%	64%
รายได้จากการให้บริการ	2,587,811	57%	284,931	20%	808%
ต้นทุนขายและบริการ	**3,212,525**	**71%**	**942,713**	**65%**	**241%**
กำไรขั้นต้น	**1,291,407**	**29%**	**507,535**	**35%**	**154%**
กำไรและรายได้อื่น ๆ	26,096	1%	39,964	3%	-35%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	376,041	8%	130,567	9%	188%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	350,356	8%	111,117	8%	215%
ต้นทุนทางการเงิน	240,445	5%	18,689	1%	1,187%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**350,661**	**8%**	**287,126**	**20%**	**22%**
ภาษีเงินได้	99,377	2%	37,890	3%	162%
กำไรสำหรับปีจากการดำเนินงาน	**251,284**	**6%**	**249,236**	**17%**	**1%**
กำไรสำหรับการดำเนินงานที่ยกเลิก	-	-	2,211	0%	NA.
กำไรสำหรับปี	**251,284**	**6%**	**251,447**	**17%**	**0%**
กำไรจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย – สุทธิภาษี	13,555	0%	(4)	0%	338,975%
กำไร(ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	**264,839**	**6%**	**251,443**	**17%**	**5%**
การแบ่งปันกำไร					
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท	210,392		258,596		-19%
ส่วนได้เสียที่ไม่อยู่ในอำนาจควบคุม	40,892		(7,149)		672%

- **รายได้จากการขายและให้บริการ**

ปี 2558 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ เป็นเงิน 1,916,121 ล้านบาทและ 2,587,811 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีอัตราการเติบโตเมื่อเทียบกับปี 2557 เป็นร้อยละ 64 และร้อยละ 808 ตามลำดับ อันเป็นผลจากการเติบโตของธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ และในปี 2557 บริษัทรับรู้รายได้จากการให้บริการจากธุรกิจบริการเสริมความงามเพียง 1 เดือน ในขณะที่ปี 2558 บริษัทรับรู้รายได้จากธุรกิจนี้เต็มปี

- **กำไรขั้นต้น**

สำหรับปี 2558 บริษัทมีกำไรขั้นต้นจำนวน 1,291,407 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 154 เมื่อเทียบกับปีก่อน สำหรับอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2558 และปี 2557 เท่ากับร้อยละ 29 และ 35 ตามลำดับ

- **ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร**

ในปี 2558 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและค่าใช้จ่ายในการบริหารเป็นเงิน 376,041 ล้านบาทและ 350,356 ล้านบาทตามลำดับ เพิ่มขึ้นร้อยละ 188 และร้อยละ 215 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อนเนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยมีการดำเนินงานด้านธุรกิจอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์อย่างเต็มตัว รวมถึงการดำเนินงานธุรกิจบริการเสริมความงาม ซึ่งทำให้มีการใช้ค่าใช้จ่ายด้านกิจกรรมด้านการตลาดมากกว่าปีก่อน โดยในปี 2558 สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและค่าใช้จ่ายด้านบริหาร คิดเป็นร้อยละ 8 และร้อยละ 8 ตามลำดับเมื่อเทียบกับรายได้รวม

- **ต้นทุนทางการเงิน**

ปี 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีต้นทุนทางการเงินรวม 240,445 ล้านบาท ซึ่งเป็นสัดส่วนร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับรายได้รวม โดยต้นทุนทางการเงินส่วนใหญ่มาจากดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทและบริษัทย่อยจากการกู้ยืมเงินจากสองธนาคารพาณิชย์ในประเทศ เป็นจำนวนเงิน 3,400 ล้านบาท เพื่อนำมาลงทุนซื้อหุ้นสามัญของ บจก.วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป โดยมีอัตราดอกเบี้ย MLR – 1.000% ต่อปี ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2558 เท่ากับ 3.30 เท่า ซึ่งลดลงจากปี 2557แต่เพิ่มขึ้นจาก 2556 อย่างมีนัยสำคัญ (ปี 2557 เท่ากับ 5.77 เท่าและ ปี 2556 เท่ากับ 0.21 เท่า)

- **กำไรสุทธิ**

ปี 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิ 251 ล้านบาท (คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 6 ของรายได้จากการขายและบริการ) ซึ่งใกล้เคียงกับกำไรสุทธิสำหรับปี 2557 ถึงแม้ว่ารายได้รวมของปี 2558 จะเพิ่มขึ้นเนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยมีภาระดอกเบี้ยจ่ายจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงิน และภาระทางภาษีกำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทเท่ากับ 210 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 19 เมื่อเทียบกับปีก่อน

สำหรับอัตรากำไรสุทธิของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2558, 2557 และ 2556 เท่ากับร้อยละ 4.64, 16.15 และ 15.49 ตามลำดับ

การวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์รวมของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีจำนวนทั้งสิ้น 7,305ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปีก่อน จำนวน 57ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1โดยมีรายละเอียดเมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปีก่อน ดังนี้

- **ลูกหนี้การค้า**

ลูกหนี้การค้า จำนวน 711ล้านบาท เพิ่มขึ้น 223ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 46โดยเป็นการเพิ่มขึ้นตามการเจริญเติบโตของยอดขาย ทั้งนี้ในธุรกิจเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์นั้นลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็น

สถานพยาบาลภาครัฐ จึงไม่มีโอกาสที่บัญชีลูกหนี้การค้าจะเป็นหนี้สูญ จะมีเฉพาะส่วนลูกค้าที่เป็นภาคเอกชนเท่านั้น ที่มีโอกาสเป็นหนี้สูญอยู่บ้าง โดยบริษัทได้มีนโยบายด้านการกำหนดค่าเผื่อสำรองหนี้สูญไว้ดังนี้ *"เพื่อให้งานด้านการดูแลลูกหนี้ของบริษัทฯ มีการติดตามหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดปัญหาหนี้สูญ มีแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจน มีการกำหนดค่าเผื่อสำรองหนี้สูญจะช่วยให้การบันทึกบัญชีมีความถูกต้องตามมาตรฐานบัญชี*

การกำหนดค่าเผื่อสำรองหนี้สูญ

1. *ลูกหนี้ภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ ได้แก่ โรงพยาบาล มหาวิทยาลัย สถาบันการศึกษา องค์กรอิสระ เป็นต้น ให้กำหนดค่าเผื่อสำรองหนี้สูญจากอายุลูกหนี้เกินกว่า 18 เดือน นับจากวันที่ในใบกำกับภาษี*
2. *ลูกหนี้ภาคเอกชน ให้กำหนดค่าเผื่อสำรองหนี้สูญจากอายุลูกหนี้เกินกว่า 12 เดือน นับจากวันที่ในใบกำกับภาษี.*
3. *ข้อยกเว้นจากข้อ 1 ข้อ 2 กรณีอายุลูกหนี้เกินกว่ากำหนด แต่มีหลักฐานการติดตามหนี้เพียงพอว่าหนี้ดังกล่าวสามารถจัดเก็บหนี้ค่าสินค้าได้ ให้พิจารณากำหนดระยะเวลาเฉพาะกรณี โดยให้มีการลงนามจากผู้จัดการ."*

ดังนั้นบัญชีลูกหนี้ค้างชำระมากกว่า 12 เดือนของบริษัท คิดเป็นจำนวน 6 ล้านบาทตามที่ปรากฏในงบการเงินนั้น ถือเป็นจำนวนที่ปกติและเป็นลักษณะเฉพาะของธุรกิจด้านตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

- **สินค้าคงเหลือ**

สินค้าคงเหลือ จำนวน 727 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 173 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31 สินค้าที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่เกิดจากบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศหลายรายการ ซึ่งมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่ K & W ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายเดิมนั้น ได้ลดหรือทยอยหยุดการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศดังกล่าวลง การที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายนี้นั้น จะต้องรับผลิตภัณฑ์ในส่วนที่เป็นอะไหล่เก็บไว้สำรองด้วย เพื่อจะรองรับการบริการซ่อมแซมผลิตภัณฑ์ที่อาจมีการเสียหรือสึกหรอตามกรอบที่ได้มี Warranty กับลูกค้าไว้ ซึ่งจะเห็นได้ว่างบการเงินว่ามีการเปลี่ยนแปลงในสินค้าสำเร็จรูป จำนวน 184 ล้านบาท ประกอบกับบริษัทได้ออกประกาศภายในถึงนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินค้าที่ลดลง โดยบริษัทได้กำหนดอายุของสินค้าโดยนับจากวันที่ได้รับสินค้าตามใบส่งสินค้า ดังนี้

1. สินค้าประเภท เครื่องมือแพทย์และเครื่องมือห้องชันสูตรโรค รวมทั้งส่วนประกอบของเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ต่าง ๆ

อายุเกิน 3 – 5 ปี	ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า สะสมร้อยละ 10
อายุ 6 – 10 ปี	ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า สะสมร้อยละ 40
อายุเกิน 10 ปี	ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า สะสมร้อยละ 100

2. สินค้าประเภท ของใช้สินเปลือง (Medical Supply, Consumable)

อายุเกิน 3 – 5 ปี	ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า สะสมร้อยละ 10
อายุ 6 – 10 ปี	ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า สะสมร้อยละ 40
อายุเกิน 10 ปี	ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า สะสมร้อยละ 100

3. สินค้าประเภท อะไหล่ (Spare Part)

อายุเกิน 8 ปี	ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า สะสมร้อยละ 10
อายุ 9– 12 ปี	ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า สะสมร้อยละ 30
อายุ 13–15 ปี	ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า สะสมร้อยละ 60
อายุเกิน 15 ปี	ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า สะสมร้อยละ 100

4. สินค้าประเภท กลุ่ม I-Health

อายุ 3 – 5 ปี	ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า สะสมร้อยละ 20
อายุเกิน 5 ปี	ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า สะสมร้อยละ 100

5. สินค้าชำรุดไม่สามารถใช้งานได้และไม่อยู่ในสภาพพร้อมขาย ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า ในอัตราร้อยละ 100

6. กลุ่มสินค้าที่มีการกำหนดวันหมดอายุจากผู้ผลิต ถ้าหมดอายุแล้ว ให้สำรองมูลค่าลดลงของสินค้า ในอัตราร้อยละ 100

จึงเป็นผลให้ในปี 2558 อัตราหมุนเวียนสินค้าคงเหลือเท่ากับ 5.02 เท่า ซึ่งมากกว่าปี 2557 ที่อัตราหมุนเวียนสินค้าคงเหลือเท่ากับ 2.87 เท่า

- **สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น**

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นในปี 2558 จำนวน 24 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 65 สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นส่วนใหญ่เป็นเงินสำรองจ่ายและเงินมัดจำ

- **ค่าความนิยม**

ค่าความนิยมในปี 2558 และปี 2557 จำนวน 2,259 ล้านบาท เป็นมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดพิจารณาจากการคำนวณมูลค่าจากการใช้การคำนวณจัดทำโดยผู้ประเมินอิสระโดยใช้ประมาณการกระแสเงินสดก่อนภาษีซึ่งอ้างอิงจากประมาณการทางการเงินครอบคลุมระยะเวลา 5 ปี ซึ่งได้รับอนุมัติจากผู้บริหารโดยใช้ประมาณการของอัตราการเติบโตเฉลี่ยของส่วนงานที่หน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดนั้นดำเนินงานอยู่และมีอัตราคิดลดที่ร้อยละ 11.20 ต่อปี ผู้บริหารได้พิจารณาแล้วว่าค่าความนิยมดังกล่าวไม่ด้อยค่า

- **การด้อยค่า**

การด้อยค่าของสินทรัพย์: บริษัทและบริษัทย่อยจะประเมินว่ามีข้อบ่งชี้ของสินทรัพย์ว่ามีการด้อยค่าหรือไม่ หากมีข้อบ่งชี้ว่ามีการด้อยค่า บริษัทและบริษัทย่อยจะประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์ หากราคาตามบัญชีของสินทรัพย์สูงกว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน บริษัทและบริษัทย่อยปรับปรุงลดมูลค่าของสินทรัพย์นั้นลดลงให้เท่ากับมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน และรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์ หมายถึงราคาขายสุทธิหรือมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์นั้นแล้วแต่จำนวนใดจะสูงกว่า

- **ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์**

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ในปี 2558 จำนวน 921 ล้านบาท ลดลง 88 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9 ลดลงตามการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ ซึ่งที่ดิน อาหารและอุปกรณ์เป็นของ WCIG เนื่องจากบริษัทได้ซื้อกิจการ WCIG ซึ่งประกอบธุรกิจเกี่ยวกับบริการด้านความงามและธุรกิจแฟรนไชส์ซึ่งมีมูลค่ายุติธรรมของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ที่รับมา ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2557 ซึ่งเป็นวันใกล้เคียงที่สุดกับวันที่ซื้อ WCIG โดยมีราคาประมาณ 1,033 ล้านบาท

- **สินทรัพย์ไม่มีตัวตน**

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนในปี 2558 จำนวน 2,076 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1สินทรัพย์ไม่มีตัวตนเป็นของWCIG โดยบริษัทได้ให้ บจก.15 ที่ปรึกษาธุรกิจซึ่งเป็นผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ประเมินราคามูลค่าสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนของ WCIG โดยประกอบด้วย:

ก. เครื่องหมายการค้า (ในประเทศ) (Domestic Trademarks)

ข. ฐานลูกค้า (Customer Base) และ

ค. สิทธิการขยายกิจการในต่างประเทศ หรือ โอกาสในการขยายธุรกิจในต่างประเทศ (International Expansion Opportunities)

รายละเอียดโดยสังเขปของเกณฑ์แต่ละรายการมีดังนี้:

ก. **เครื่องหมายการค้า (ในประเทศ) (Domestic Trademarks)**จัดเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนเกี่ยวกับตลาด (Marketing-related Intangible Asset) ซึ่ง WCIG ดำเนินธุรกิจคลินิกเสริมควางาม โดยใช้เครื่องหมายการค้า “วุฒิศักดิ์” (Wuttisak) บจก. 15 ที่ปรึกษาธุรกิจ ได้เลือกใช้วิธีประเมินมูลค่าเครื่องหมายการค้าด้วยวิธี Royalty Saving หรือ Royalty Relief โดยใช้อัตราค่าความจงรักภักดี (Royalty Rate) ซึ่งถือเป็นสัดส่วนค่าธรรมเนียมที่ต้องจ่ายเพื่อใช้เครื่องหมายการค้า ในกรณีที่บริษัทใด ๆ ไม่ได้เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้านั้น ๆ และต้องได้รับอนุญาตเพื่อใช้เครื่องหมายการค้าดังกล่าวจากบุคคลอื่น ภายใต้วิธี Royalty Saving หรือ Royalty Relief.

การประเมินมูลค่าเครื่องหมายการค้า คำนวณจากมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดของค่าความจงรักภักดี (Royalty Stream) หลังหักภาษี ทั้งนี้อัตราค่าความจงรักภักดี (Royalty rate) ที่นำมาใช้ในการคำนวณมาจากอัตราค่าธรรมเนียมการใช้เครื่องหมายการค้าของบริษัทที่อยู่ในธุรกิจที่ใกล้เคียง ซึ่งในครั้งนี้ 15 ที่ปรึกษาธุรกิจได้อ้างอิงอัตราค่าความจงรักภักดี (Royalty Rate) จาก RoyaltySource Intellectual Property Database (ซึ่งเป็นบริการของ AUS Consultants, Inc.)

การประเมินมูลค่าและสมมติฐานที่สำคัญ

การประเมินมูลค่าเครื่องหมายการค้าของ WCIG บจก. 15 ที่ปรึกษาธุรกิจได้ประมาณการกระแสรายได้ของ WCIG สำหรับปี 2557-2561 โดยคาดว่ารายได้จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.73 ร้อยละ 10.02 และร้อยละ 10.02 ต่อปี ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องข้อมูลในอดีตและตามประมาณการของฝ่าย

บริหารของ WCIG นอกจากนี้ บจก.15 ที่ปรึกษาธุรกิจกำหนดให้อัตราการเติบโตของรายได้ในระยะยาว (Terminal Growth) เท่ากับร้อยละ 3.00 ต่อปี.

นอกจากนี้ บจก. 15 ที่ปรึกษาธุรกิจได้ประมาณการ Royalty Rate เท่ากับร้อยละ 5.334 ของรายได้ (อ้างอิงจากค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักค่าธรรมเนียมการใช้เครื่องหมายการค้าของธุรกิจร้านค้าปลีกที่ขายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสุขภาพ (Health Related Retail Store Licenses) และค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ของธุรกิจที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย (Personal Care Related Franchise) จาก RoyaltySource โดยค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก Royalty Rate ของเครื่องหมายการค้าที่นำมาอ้างอิง.

ข. **ฐานลูกค้า (Customer Base)**ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา WCIG ได้สร้างฐานลูกค้าขึ้นมาระดับหนึ่ง โดยลูกค้าของ WCIG แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ ลูกค้าใหม่ (New Customers) และลูกค้าเก่า (Return Customers) การรักษาระดับความพึงพอใจของลูกค้าและการสร้างฐานลูกค้าเป็นส่วนที่สำคัญต่อรายได้ของ WCIG ดังนั้น

ในการประเมินมูลค่านี้ บจก.15 ที่ปรึกษาธุรกิจใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ฝ่ายบริหารของ WCIG พบว่าในปี 2555 จำนวนลูกค้าใหม่และลูกค้าเก่าคิดเป็นร้อยละ 20.62 และร้อยละ 79.38 ของจำนวนลูกค้าทั้งหมดตามลำดับ ในปี 2556 จำนวนลูกค้าใหม่และลูกค้าเก่าคิดเป็นร้อยละ 17.39 และร้อยละ 82.61 ของจำนวนลูกค้าทั้งหมดตามลำดับ ทั้งนี้ WCIG ได้พยายามที่จะพัฒนาและรักษาระดับความพึงพอใจของลูกค้า โดยการนำเสนอโปรโมชั่นและบริการที่ดึงดูดลูกค้า ดังนั้นในการประมาณการนี้ บจก.15 ที่ปรึกษาธุรกิจได้ให้สมมติฐานว่ากระแสรายได้ร้อยละ 50 จะมาจากฐานลูกค้าของ WCIG ซึ่งอ้างอิงจากการสัมภาษณ์และข้อมูลจากฝ่ายบริหารของ WCIG หลังจากนั้นนำกระแสรายได้ดังกล่าวมาหักด้วยต้นทุนสินค้าและบริการ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ค่าเสื่อมราคา และภาษีเงินได้นิติบุคคล รวมถึงหักค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการใช้ทรัพย์สิน ได้แก่ เงินทุนหมุนเวียน สินทรัพย์ถาวร เครื่องหมายการค้า และพนักงาน

นอกจากนี้ บจก.15 ที่ปรึกษาธุรกิจ ได้ประมาณการระยะเวลาความจงรักภักดีของฐานลูกค้า (Survivorship of Customer Base) ที่ 7 ปี ซึ่งประมาณการจากมาตรฐานของอุตสาหกรรม (Industry Benchmark) และ

ค. **สิทธิการขยายกิจการในต่างประเทศ หรือ โอกาสในการขยายธุรกิจในต่างประเทศ (International Expansion Opportunities)** ตามสัญญาแฟรนไชส์และแผนธุรกิจของ WCIG (ตามแผนธุรกิจปี 2557 ของ WCIG) มีข้อตกลงตามสัญญาแฟรนไชส์ ซึ่งผู้ได้รับสัญญาจะต้องเปิดสาขาแฟรนไชส์เพิ่มอีก 5 สาขา และ WCIG มีแผนที่จะขยายธุรกิจแฟรนไชส์ไปในประเทศในภูมิภาคอาเซียน ดังนั้นในการประเมินมูลค่าสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนครั้งนี้นอกเหนือจากบจก. 15 ที่ปรึกษาธุรกิจจะพิจารณาเครื่องหมายการค้าในต่างประเทศ ตามที่ระบุในข้อตกลงตามสัญญาแฟรนไชส์แล้ว ก็ยังได้พิจารณารวมถึงโอกาสในการขยายธุรกิจต่างประเทศในอนาคต โดยใช้วิธี Income Approach-Multiperiod ExcessEarnings Methods (MPEEM)

รายได้จากธุรกิจแฟรนไชส์ จะประกอบด้วย ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (Franchise Fee) ค่า Royalty Fee และรายได้จากการขายสินค้าให้กับสาขาแฟรนไชส์ ทั้งนี้ จากประมาณการของ WCIG กำหนดให้รายได้จากธุรกิจแฟรนไชส์เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี

- **สินทรัพย์ที่ได้มาจากการค้ำประกัน**

WCIG รับรู้หนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้นที่รับมาจากการรวมธุรกิจ ณ วันที่ซื้อ จำนวน 153.95 ล้านบาท ซึ่งผู้ขาย (ผู้ลงทุน WCIG) ได้ทำสัญญาเพื่อรับประกันความไม่แน่นอนจากหนี้สินดังกล่าวจำนวน 100 ล้านบาท มีระยะเวลา 2 ปี นับแต่วันที่ซื้อ WCIG จึงรับรู้สินทรัพย์ที่ได้มาจากการค้ำประกันจำนวน 100 ล้านบาท ณ วันที่ซื้อ

- **ค่าธรรมเนียมทางการเงินรอตัดบัญชี**

ค่าธรรมเนียมทางการเงินรอตัดบัญชีในปี 2558 จำนวน 53 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 42ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ให้ได้มาซึ่งธุรกิจของ บจก.วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป

หนี้สินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีจำนวนทั้งสิ้น 4,307ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปีก่อน จำนวน 1,106ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20โดยมีรายละเอียดเมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปีก่อน ดังนี้

- **เงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคาร**

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคาร ณ สิ้นสุดปี 2558 จำนวน 467 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 925 เมื่อเทียบกับสิ้นปีก่อน เนื่องจากในปี 2558 บริษัทได้ออกและเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้นจากสถาบันจำนวน 250 ล้านบาท อัตราคิดลด 4.25 ระยะเวลาไม่เกิน 270 วัน เพื่อมาชำระเงินกู้ยืมธนาคาร เพื่อลดภาระดอกเบี้ยจ่าย เนื่องจากอัตราคิดลดจากตั๋วแลกเงินน้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยจากธนาคาร

- **เงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี**

เงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดภายในหนึ่งปีในปี ณ สิ้นสุดปี 2558 จำนวน 737 ล้านบาท ลดลงจำนวน 295 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 29 เมื่อเทียบกับสิ้นปีก่อน เนื่องจากมีการชำระคืนเงินต้นในช่วงปี 2558 ที่ผ่านมา

- **ประมาณการหนี้สินภายใต้โปรแกรมส่งเสริมการขายกับลูกค้า**

ประมาณการหนี้สินภายใต้โปรแกรมส่งเสริมการขาย ณ สิ้นสุดปี 2558 จำนวน 1 ล้านบาท ลดลงจำนวน 3 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69 เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปีก่อน ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด (WCIG) ได้ถือปฏิบัติตามการตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 13 (TFRIC 13) เรื่อง โปรแกรมสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า

TFRIC 13 ได้ให้แนวทางในการบันทึกบัญชีสำหรับกิจการที่มีภาระผูกพันภายใต้โปรแกรมสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าที่กิจการจะต้องจัดหาสินค้าหรือบริการฟรีหรือให้ส่วนลดในสินค้าหรือบริการ (รางวัล) ในอนาคต TFRIC 13 กำหนดให้กิจการรับรู้คะแนนสะสมแยกเป็นส่วนประกอบที่ระบุได้แยกต่างหากจากรายการขายที่กิจการให้คะแนนสะสม (รายการขายเริ่มแรก) มูลค่ายุติธรรมของสิ่งตอบแทนที่ได้รับหรือค้างรับจากการขายเริ่มแรก ต้องปันส่วนระหว่างคะแนนสะสมและส่วนประกอบอื่น ๆ ของรายการขายนั้น รายได้และต้นทุนของคะแนนจะรับรู้เมื่อลูกค้ามาใช้สิทธิและบริษัทได้ปฏิบัติตามสัญญาภาระผูกพันที่จะจัดหารางวัลนั้น

โดยนโยบายการบัญชีสำหรับโปรแกรมสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าของ WCIG เป็นดังนี้:

1) WCIG มีโปรแกรมสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า ลูกค้าจะได้รับรางวัลเป็นคะแนนสะสม (คะแนน) ลูกค้าสามารถนำคะแนนใช้บริการจาก WCIG ได้

2) มูลค่ายุติธรรมของสิ่งตอบแทนที่ได้รับหรือค้างรับจากการขายเริ่มแรก จะต้องปันส่วนระหว่างคะแนนและส่วนประกอบอื่น ๆ ของรายการขายนั้น

3) การปันส่วนไปยังคะแนนใช้วิธีการประมาณ โดยอ้างอิงจากมูลค่ายุติธรรมของรางวัลที่ให้ลูกค้าใช้สิทธิแลก ซึ่งมูลค่ายุติธรรมนี้ประมาณโดยใช้มูลค่าบริการปรับปรุงด้วยอัตราที่คาดว่าจะไม่ใช้สิทธิ โดยรับรู้เป็นรายได้รอรับรู้และจะรับรู้เป็นรายได้ เมื่อลูกค้ามาใช้สิทธิและ WCIG ได้ปฏิบัติตามสัญญาภาระผูกพัน

4) จำนวนที่รับรู้เป็นรายได้ขึ้นอยู่กับจำนวนของคะแนนที่ลูกค้าได้ใช้สิทธิในการแลกใช้บริการ ซึ่งต้องสัมพันธ์กับจำนวนรวมของคะแนนที่คาดว่าจะมีการใช้สิทธิ

5) นอกจากนี้รายได้รอรับรู้จะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน เมื่อมีความเป็นไปได้ว่าลูกค้าจะไม่นำคะแนนมาใช้สิทธิอีกต่อไป

- **ค่านายหน้าค้างจ่าย**

ค่านายหน้าค้างจ่าย จำนวน 54 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 36 ซึ่งค่านายหน้าค้างจ่ายที่ปรากฏในงบการเงินที่เป็นงบเฉพาะบริษัท การตั้งค่านายหน้าค้างจ่ายจะจ่ายให้กับผู้แทนขาย (Sales Representative) โดยคำนวณจากยอดขายและรายได้ค่าบริการก่อนภาษีมูลค่าเพิ่มโดยรวมแล้ว จะต้องไม่เกินร้อยละ 5 ของรายได้ ส่วนในการจ่ายค่านายหน้านั้น บริษัทจะจ่ายจากยอดเงินที่ได้รับชำระแล้วเท่านั้น (Cash Basis) ดังนั้นค่านายหน้าค้างจ่ายจะมียอดแปรผันโดยตรงกับลูกหนี้ค้างชำระ โดยบริษัทได้ประกาศนโยบายการจ่ายเงินค่าคอมมิชชั่นและเงินรางวัลการขายสินค้าให้พนักงาน ดังนี้ "*ในการจ่ายเงินค่าคอมมิชชั่น เงินรางวัลจากรายได้ของการขายสินค้า บริการต่าง ๆ มีหลักการระเบียบปฏิบัติดังนี้*

1. *การคำนวณจ่ายค่าคอมมิชชั่น เงินรางวัลจากการขายสินค้า การบริการ ให้ตัดจากยอดรายได้ก่อนภาษีมูลค่าเพิ่ม รวมแล้วต้องไม่เกินร้อยละ 5 ของรายได้*
2. *การจ่ายเงินค่าคอมมิชชั่น เงินรางวัลต่อเมื่อได้รับการชำระค่าสินค้าเรียบร้อยแล้ว จะจ่ายให้ภายในเดือนถัดไป"*

- **เงินกู้ยืมระยะยาว**

เงินกู้ยืมระยะยาว ณ สิ้นสุดปี 2558 จำนวน 1,158 ล้านบาท ลดลงจำนวน 1,211 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 51 เนื่องจากภายใน 2558 บริษัทได้มีการชำระเงินกู้ยืมจากธนาคารทั้งตามกำหนดและก่อนกำหนดการชำระเงินของธนาคาร เพื่อเป็นการลดภาระของดอกเบี้ยจ่าย

การเปลี่ยนแปลงของเงินกู้ยืมระยะยาวสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม	3,400,000	-	1,400,000	-
บวก กู้เพิ่มเติม	-	3,400,000	-	1,400,000
หัก จ่ายชำระ	(1,505,316)	-	(610,527)	-
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	1,894,684	3,400,000	789,473	1,400,000

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีจำนวนทั้งสิ้น 1,305 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสิ้นปีก่อนจำนวน 349 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 36

- **การบริหารจัดการภาระผูกพันและภาระนอกงบดุล**

จากกรณีที่บริษัทได้เข้าซื้อกิจการ WCIG บริษัทได้ว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อทำ Tax due diligence ในการพิจารณาปัจจัยเสี่ยงเพื่อใช้ในการต่อรองราคาซื้อขาย ภาระความเสี่ยงที่ถูกยกขึ้นมาเป็นเพียงการคาดการณ์ปัจจัยเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อราคาซื้อขาย โดยที่ปรึกษาได้ประเมินค่าความเสี่ยงไว้ประมาณ 153.95 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้หารือกับที่ปรึกษาดังกล่าวถึงโอกาสที่อาจจะเกิดขึ้น และเพื่อยึดหลัก conservative จึงต่อรองไว้เพียง 100 ล้านบาทเท่านั้น ซึ่งหลังจากที่บริษัทเข้ามาบริหารกิจการดังกล่าว บริษัทได้ปรับปรุงและแก้ไขไม่ให้เกิดความเสี่ยงดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

การวิเคราะห์กระแสเงินสด

บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวดปี 2558 จำนวน 122 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน จำนวน 217 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 64

- เงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมการดำเนินงาน จำนวน 74 ล้านบาท
- เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมลงทุน จำนวน 866 ล้านบาท
- เงินสดที่ใช้ไปไปกิจกรรมจัดหาเงิน จำนวน 1,158 ล้านบาท บาท สาเหตุหลักเนื่องจากบริษัทได้ชำระเงินกู้ยืมจากธนาคาร ที่กู้ยืมมาสำหรับซื้อธุรกิจ WCIG

อัตราส่วนทางการเงิน

	ปี 2558	ปี 2557	ปี 2556
อัตราส่วนสภาพคล่อง			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.63	0.66	5.77
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว(เท่า)	0.33	0.40	5.04
อัตราส่วนการชำระหนี้			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	3.30	5.77	0.21
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	2.46	16.36	375.68
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร			
อัตรากำไรขั้นต้น(%)	28.67	35.00	34.54
อัตรากำไรสุทธิ (%)	4.64	16.15	15.49
อัตราผลตอบแทนสินทรัพย์ (%)	8.06	7.45	6.25
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	18.75	29.42	7.26
อัตราส่วนแสดงการดำเนินงาน			
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	7.51	5.24	4.17
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	48.60	69.71	87.49
อัตราส่วนหมุนเวียนสินทรัพย์ถาวร (เท่า)	4.65	2.86	7.45
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ(เท่า)	5.02	2.87	1.00
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	72.73	127.20	364.81
อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์(เท่า)	0.62	0.36	0.38

- **อัตราส่วนสภาพคล่อง**

ปี 2558 สภาพคล่องของบริษัทลดต่ำลงเท่ากับ 0.63 เท่า ซึ่งในปี 2557 บริษัทมีสภาพคล่องเท่ากับ 0.66 เท่า และในปี 2556 เท่ากับ 5.77 เท่า เนื่องจากบริษัทมีการกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อซื้อธุรกิจ WCIG ทำให้หนี้สินหมุนเวียนเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทมีการบริหารจัดหาเกี่ยวกับเงินทุนเพิ่มเติมโดยวิธีอื่น เพื่อรองรับการชำระคืนเงินกู้ยืมและดอกเบี้ยในปี 2559 โดยบริษัทคาดว่าจะได้รับเงินจากการแปรสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิ EFORL-W2 อีกจำนวน 460 ล้านบาท ในปีเดือนสิงหาคม 2559

- **อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น**

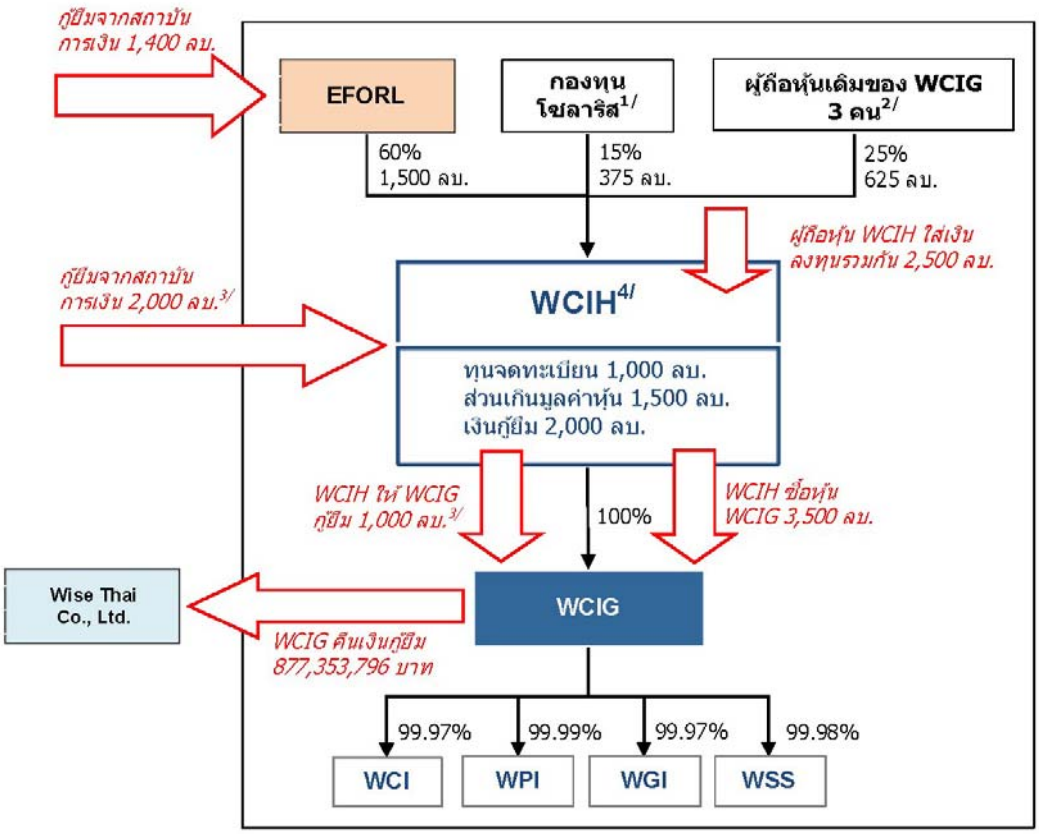
บริษัทใช้แหล่งเงินทุนสำหรับการเข้าทำรายการซื้อหุ้นสามัญของ WCIG รวมประมาณ 4,500 ล้านบาท มาจาก 2 ส่วนหลักๆ คือ

(1) ส่วนของทุน WCIH จำนวน 2,500 ล้านบาท ประกอบด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1,000 ล้านบาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 1,500 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นใน WCIH สัดส่วนร้อยละ 60 ดังนั้น

บริษัทจะมีเงินทุนใน WCIH จำนวน 1,500 ล้านบาท โดยเงินลงทุนดังกล่าวบริษัทจะใช้เงินสดคงเหลือของบริษัท จำนวน 100 ล้านบาทและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินในวงเงินไม่เกิน 1,400 ล้านบาท

(2) WCIH กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยมีเงื่อนไขสำคัญได้แก่ ระยะเวลาในการผ่อนชำระคืนไม่เกิน 5 ปี และอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงอัตราดอกเบี้ย MLR ของธนาคารที่ใช้อ้างอิง และบริษัทจะเข้าค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 หรือเท่ากับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใน WCIH

โครงสร้างการเข้าซื้อกิจการ WCIG



จึงทำให้จากเดิมปี 2556 มี D/E Ratio เพียง 0.21 เท่า เป็น 5.77 เท่าในปี 2557 และลดลงเป็น 3.30 เท่าในปี 2558 เนื่องจากในระหว่างปีบริษัทและบริษัทย่อยได้มีการชำระเงินกู้ยืมจากธนาคาร

- **อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย**

อัตราส่วนส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยในปี 2558 เท่ากับ2.46 เท่า ลดลงจากปี 2557 ซึ่งเท่ากับ 16.36 เท่า และปี 2556 เท่ากับ 375.68 เท่า เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยเข้าทำรายซื้อหุ้นสามัญจากผู้ถือหุ้นของ WCIG บริษัทใช้แหล่งเงินทุนซึ่งเป็นเงินกู้ยืมสถาบันการเงินซึ่งทำให้บริษัทและบริษัทมีภาระหนี้เพิ่มขึ้น อย่างไรก็จาม บริษัทจะมีเงินสดรับจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (EFORL-W2)ประมาณ 460 ล้านบาท โดย EFORL-W2 มีกำหนดการใช้สิทธิครั้งเดียวในวันที่ 22 สิงหาคม 2559 มียอดคงเหลือ ณ วันที่

31ธันวาคม 2558 จำนวน 4,599,606,717 หน่วย ราคาใช้สิทธิ 0.10 บาท อัตราการใช้สิทธิ 1 หุ้นสามัญต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ

อีกทั้ง บริษัทมีแผนการจัดหาแหล่งเงินทุนด้วยวิธีอื่นเพิ่มเติม หากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานไม่เพียงพอสำหรับการชำระหนี้ โดยพิจารณาดำเนินการตามเงื่อนในสัญญากู้ยืม ดังนั้น บริษัทเชื่อมั่นว่าจะไม่มีปัญหาในการชำระหนี้เงินกู้แต่ประการใด

สรุปสาระสำคัญของข้อเสนอจากสถาบันการเงิน

หัวข้อ			รายละเอียด
1.	ผู้กู้	:	บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)
2.	วงเงินกู้ยืม	:	ไม่เกิน 1,400 ล้านบาท - วงเงิน A1 : ไม่เกิน 1,000 ล้านบาท - วงเงิน A2 : ไม่เกิน 400 ล้านบาท
3.	การจัดสรรวงเงิน	:	KBANK จะจัดวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 50 % ของวงเงิน CIMB จะจัดวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 50 % ของวงเงิน
4.	การจ่ายชำระคืนเงินต้น	:	- วงเงิน A1 ชำระคืนเงินต้นภายในวันที่ 30 ก.ย. 2562 - วงเงิน A2 ชำระคืนเงินต้นภายในวันที่ 30 ธ.ค. 2558
5.	อัตราดอกเบี้ย	:	MLR-1% ต่อปี
7.	Negative Covenants	:	1. ผู้กู้ต้องไม่สร้างภาระหนี้เพิ่มขึ้น นอกเหนือจากหนี้ที่เกิดขึ้นตามการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท 2. ผู้กู้ต้องไม่ลงทุนใดๆ นอกเหนือจากการลงทุนตามธุรกิจปกติ ยกเว้นแต่จะได้รับการผ่อนผันเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้กู้ 3. ผู้กู้ต้องไม่นำหลักประกันไปค้ำประกันเงินกู้อื่นเพิ่มเติม 4 ผู้กู้ต้องไม่กู้หรือให้กู้ หรือค้ำประกัน หรือออกหนังสือค้ำประกันเพื่อค้ำประกันหนี้ให้กับบุคคลใดที่นอกเหนือจากได้รับอนุญาตตามที่ระบุไว้ในสัญญาฉบับนี้
8.	Financial Covenants	:	1. D/E Ratio ไม่เกิน 1.75:1 2. Debt Service Coverage Ratio ไม่น้อยกว่า 1.2 : 1
9.	Security Interest	:	1. จำนำหุ้นของบริษัทย่อยในสัดส่วนร้อยละ 60 % ของทุนจดทะเบียน 2. เฉพาะกรณีที่ผู้กู้ผิดนัดชำระหนี้ (Event of Default) : โอนสิทธิในเงินปันผลของ WCIH ในสัดส่วนร้อยละ 60 ให้กับธนาคาร (Conditional Assignment) 3. บุคคลค้ำประกัน : คุณจักรกฤษณ์ โลหะเจริญทรัพย์และคุณปรีชา นันท์นฤมิต จะค้ำประกันวงเงิน A 1 จนกว่าภาระหนี้ลดลงน้อยกว่า 500 ล้านบาท 4. บริษัท อี ฟอร์ แอล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ค้ำประกันหนี้

สรุปสาระสำคัญของข้อเสนอจากสถาบันการเงินของบริษัทย่อย (บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด)

หัวข้อ			รายละเอียด
1.	ผู้กู้ /ผู้ค้ำประกัน	:	WCIH เป็นผู้กู้ และมี WCIG และ บริษัทย่อยของ WCIG เป็นผู้ค้ำประกัน
2.	วงเงินกู้ยืม	:	ไม่เกิน 2,000 ล้านบาท
3.	การจ่ายชำระคืนเงินต้น	:	ชำระคืนเงินต้นคืนภายในวันที่ 30 ก.ย. 2562
4.	การจัดสรรวงเงิน		KBANK จะจัดวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 50 % ของวงเงิน CIMB จะจัดวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 50 % ของวงเงิน
5.	อัตราดอกเบี้ย	:	MLR % ต่อปี
6.	Negative Covenants	:	1. ผู้กู้ต้องไม่สร้างภาระหนี้เพิ่มขึ้น 2. ผู้กู้ต้องไม่ลงทุนใดๆ นอกเหนือจากการลงทุนตามธุรกิจปกติ ยกเว้นแต่จะได้รับการผ่อนผันเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้กู้ 3. ผู้กู้ต้องไม่นำหลักประกันไปค้ำประกันเงินกู้อื่นเพิ่มเติม 4. ผู้กู้ต้องไม่กู้หรือให้กู้ หรือค้ำประกัน หรือออกหนังสือค้ำประกันเพื่อค้ำประกันหนี้ให้กับบุคคลใดที่นอกเหนือจากได้รับอนุญาตตามที่ระบุไว้ในสัญญาฉบับนี้
7.	Financial Covenants	:	1. D/E Ratio ไม่เกิน 1.0:1 2. Debt Service Coverage ratio ไม่น้อยกว่า 1.1 : 1
9.	Security Interest	:	1. จำนำหุ้น WCIG 100% 2. เฉพาะกรณีที่ผู้กู้ผิดนัดชำระหนี้ (Event of Default) : โอนสิทธิในเงินปันผลของ WCIG ในสัดส่วนร้อยละ 100 ให้กับธนาคาร (Conditional Assignment) 3. บุคคลค้ำประกันโดย คุณณกรณ์ กรณ์หิรัญ ค้ำประกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ก่อตั้ง จนกว่าเงินกู้คงค้างต่ำกว่า 1,000 ล้านบาท หรือร้อยละ 50 ของวงเงินกู้ 4. ผู้ก่อตั้ง รับรองว่าจะไม่ทำธุรกิจแข่งกับ WCIH หรือ WCIG ตลอดอายุเงินกู้ และ E for L ค้ำประกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 หรือเท่ากับสัดส่วนที่ถือใน WCIH

14.2 ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต

สืบเนื่องมาจากปัจจัยความเสี่ยงและการบริหารความเสี่ยงดังที่แสดงในบทที่ 3 นั้น ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ โดยบริษัทคำนึงถึงระดับความสามารถในการเข้าบริหารจัดการกับปัจจัยหรือเหตุการณ์ดังกล่าวไว้ด้วย ซึ่งบริษัทได้กำหนดเกณฑ์ลำดับความสำคัญ (Prioritize) ไว้ดังนี้ :-

ระดับ 5	หมายถึง	สำคัญที่สุด
ระดับ 4	หมายถึง	สำคัญมาก
ระดับ 3	หมายถึง	สำคัญ
ระดับ 2	หมายถึง	สำคัญปานกลาง
ระดับ 1	หมายถึง	สำคัญน้อย

- การเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ (**ระดับ 5**)
- การปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับ (**ระดับ 3**)
- ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (**ระดับ 3**)
- การพึ่งพิงบุคลากร (**ระดับ 3**)
- ภาระหนี้สินและดอกเบี้ย (**ระดับ 3**)
- การไม่มีอำนาจควบคุมเบ็ดเสร็จในกิจการของ บจก.วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป (**ระดับ 1**)
- การแข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจเสริมความงามในอนาคต (**ระดับ 3**) และ
- ธุรกิจผันผวนจากปัจจัยภายนอก (**ระดับ 2**)

รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอ ผู้ถือหุ้นของบริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบการเงินรวมของบริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ซึ่งประกอบด้วย งบแสดงฐานะการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 งบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นรวม งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นรวม และงบกระแสเงินสดรวม สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และหมายเหตุสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญและหมายเหตุเรื่องอื่นๆ และข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบการเงินเฉพาะของบริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบด้วยงบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 งบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น และงบกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และหมายเหตุสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญและหมายเหตุเรื่องอื่นๆ

ความรับผิดชอบของผู้บริหารต่องบการเงิน

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดทำและนำเสนองบการเงินเหล่านี้โดยถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหารพิจารณาว่าจำเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำงบการเงินที่ปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชี

ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบในการแสดงความเห็นต่องบการเงินดังกล่าวจากผลการตรวจสอบของข้าพเจ้า โดยได้ปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชี ซึ่งกำหนดให้ข้าพเจ้าปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านจรรยาบรรณ รวมถึงวางแผนและปฏิบัติงานตรวจสอบเพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่างบการเงินปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ การตรวจสอบรวมถึงการใช้วิธีการตรวจสอบเพื่อให้ได้มาซึ่งหลักฐานการสอบบัญชีเกี่ยวกับจำนวนเงินและการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน วิธีการตรวจสอบที่เลือกใช้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้สอบบัญชี ซึ่งรวมถึงการประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญของงบการเงิน ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ในการประเมินความเสี่ยงดังกล่าว ผู้สอบบัญชีพิจารณาการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำและการนำเสนองบการเงินโดยถูกต้องตามที่ควรของบริษัท เพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อประสิทธิผลของการควบคุมภายในของบริษัท การตรวจสอบรวมถึงการประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชีที่จัดทำขึ้นโดยผู้บริหาร รวมทั้งการประเมินการนำเสนองบการเงินโดยรวม

ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่ข้าพเจ้าได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

ความเห็น

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินข้างต้นแสดงฐานะการเงินรวมของบริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และผลการดำเนินงานรวมและกระแสเงินสดรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และแสดงฐานะการเงินเฉพาะของบริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

นายธีรศักดิ์ ฉั่วศรีสกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต
ทะเบียนเลขที่ 6624
กรุงเทพมหานคร
29 กุมภาพันธ์ 2559

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงฐานะการเงิน

(หน่วย : พันบาท)

	หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
		31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557 (ปรับปรุงใหม่)	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	6	122,464	339,442	27,675	113,651
เงินลงทุนชั่วคราว - สุทธิ	7	20,730	140,781	20,590	105,236
ลูกหนี้การค้า - ลูกค้าทั่วไป - สุทธิ	8	707,350	473,837	576,772	375,645
- บริษัทที่เกี่ยวข้อง	5	3,900	14,410	3,550	7,936
ลูกหนี้อื่น - บริษัทที่เกี่ยวข้อง	5	-	-	137,335	151,909
เงินให้กู้ยืม - บริษัทย่อย	5	-	-	50,000	-
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	9	726,760	553,520	461,056	258,351
ส่วนของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	10	10,471	7,265	10,411	7,265
ภาษีมูลค่าเพิ่มรอเรียกคืน		-	1,133	-	-
ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	16	2,644	2,644	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		24,139	68,334	4,739	12,292
สินทรัพย์ที่ถือไว้สำหรับการดำเนินงานที่ยกเลิก	12	938	4,162	938	4,162
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		1,619,396	1,605,528	1,293,066	1,036,447
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน - สุทธิ	10	7,121	7,173	7,121	7,173
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้	11	52,686	-	52,686	-
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	13	-	-	1,840,505	1,559,391
เงินลงทุนในบริษัทอื่น - สุทธิ	15	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าระยะยาว	16	10,886	13,530	-	-
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	17	921,907	1,010,581	96,217	6,123
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	18	2,076,957	2,066,076	26,380	12,758
ค่าความนิยม	13, 20	2,258,659	2,258,659	-	-
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	28	32,964	33,877	-	-
สินทรัพย์ที่ได้มาจากการค้ำประกัน	13	100,000	100,000	-	-
ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่าย		42	7,106	-	7,035
เงินประกันสัญญาเช่า		135,231	131,989	-	-
ค่าธรรมเนียมทางการเงินรอตัดบัญชี	19	52,564	90,611	19,031	34,232
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		1,081	1,588	697	1,408
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		5,686,098	5,757,190	2,078,637	1,664,120
รวมสินทรัพย์		7,305,494	7,362,718	3,371,703	2,700,567

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงฐานะการเงิน

(หน่วย : พันบาท)

	หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
		31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557 (ปรับปรุงใหม่)	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	21	467,008	45,571	440,477	-
เจ้าหนี้การค้า - ผู้ค้าทั่วไป		407,534	307,648	290,032	170,261
- บริษัทที่เกี่ยวข้อง	5	257,155	139,215	257,774	131,721
เจ้าหนี้อื่น - บริษัทที่เกี่ยวข้อง	5	15,612	12,144	17,731	13,309
เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่ายจากบุคคลและ					
บริษัทที่เกี่ยวข้อง	5	25,005	-	30,007	-
เจ้าหนี้ค่าซื้อสินทรัพย์		1,143	7,094	-	1,560
รายได้รับล่วงหน้า	22	293,638	676,438	229	10
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน					
ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	23	2,129	3,949	1,423	266
เงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	25	736,842	1,031,579	210,526	610,526
ประมาณการหนี้สินภายใต้โปรแกรมส่งเสริม					
การขายกับลูกค้า		1,394	4,524	-	-
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย		121,882	37,779	103,018	-
ค่านายหน้าค้างจ่าย		53,667	39,585	22,599	15,319
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	24	166,700	116,712	54,489	13,629
หนี้สินที่ถือไว้สำหรับการดำเนินงานที่ยกเลิก	12	9,526	11,213	9,526	11,213
รวมหนี้สินหมุนเวียน		2,559,235	2,433,451	1,437,831	967,814
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน - สุทธิ	23	11,290	1,662	10,357	46
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิ	25	1,157,842	2,368,421	578,947	789,474
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	26	14,202	26,279	1,906	1,339
ผลประโยชน์ระยะยาวอื่น	27	-	16,733	-	-
ประมาณการหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น	14	153,951	153,951	-	-
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	28	403,919	405,889	3,056	490
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		7,034	7,113	-	252
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		1,748,238	2,980,048	594,266	791,601
รวมหนี้สิน		4,307,473	5,413,499	2,032,097	1,759,415

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงฐานะการเงิน

(หน่วย : พันบาท)

	หมายเหตุ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
		31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557 (ปรับปรุงใหม่)	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ต่อ)					
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุนเรือนหุ้น - หุ้นสามัญ มูลค่าหุ้นละ 0.075 บาท	29				
(2557 มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท)					
- ทุนจดทะเบียน 13,800,020,250 หุ้น		1,035,001	1,035,001	1,035,001	1,035,001
- ทุนเรือนหุ้นที่ออกและรับชำระแล้ว					
หุ้นสามัญ 9,200,013,500 หุ้น		690,001	690,001	690,001	690,001
ส่วนเกินทุนจากการลดทุน	29	29,845	29,845	29,845	29,845
ส่วนเกินจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วน					
ในบริษัทย่อย	13	216,816	-	-	-
กำไรสะสม					
- จัดสรรเพื่อเป็นสำรองตามกฎหมาย	32	37,000	12,000	37,000	12,000
- ยังไม่ได้จัดสรร		331,472	224,522	582,760	209,306
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัท		1,305,134	956,368	1,339,606	941,152
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	14	1,692,887	992,851	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		2,998,021	1,949,219	1,339,606	941,152
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		7,305,494	7,362,718	3,371,703	2,700,567

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
งบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

(หน่วย : พันบาท)

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	หมายเหตุ	2558	2557	2558	2557
รายได้จากการขายและบริการ	5				
รายได้จากการขาย		1,916,121	1,165,317	1,697,728	967,811
รายได้จากการให้บริการ		2,587,811	284,931	-	7,609
รวมรายได้จากการขายและบริการ		4,503,932	1,450,248	1,697,728	975,420
ต้นทุนขายและบริการ	5, 35				
ต้นทุนขาย		(1,213,321)	(759,600)	(1,069,951)	(622,676)
ต้นทุนการให้บริการ		(1,999,204)	(183,113)	-	(6,724)
รวมต้นทุนขายและบริการ		(3,212,525)	(942,713)	(1,069,951)	(629,400)
กำไรขั้นต้น		1,291,407	507,535	627,777	346,020
กำไรจากการต่อรองราคาซื้อ	13	2,127	-	-	-
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	13	-	25,481	434,924	-
รายได้ดอกเบี้ยรับ	5	3,780	9,445	3,501	9,031
รายได้อื่น		20,189	5,038	960	2,445
ค่าใช้จ่ายในการขาย	5, 35	(376,041)	(130,567)	(216,828)	(85,613)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	5, 35	(350,356)	(111,117)	(122,085)	(44,420)
ต้นทุนทางการเงิน	5	(240,445)	(18,689)	(95,460)	(6,805)
กำไรก่อนภาษีเงินได้		350,661	287,126	632,789	220,658
ภาษีเงินได้	28	(99,377)	(37,890)	(143,084)	(490)
กำไรสำหรับปีจากการดำเนินงาน		251,284	249,236	489,705	220,168
กำไรสำหรับการดำเนินงานที่ยกเลิก	12	-	2,211	-	1,142
กำไรสำหรับปี		251,284	251,447	489,705	221,310
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่นสำหรับ					
รายการที่ไม่ต้องจัดประเภทรายการใหม่เข้าไปไว้					
ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง					
กำไร (ขาดทุน) จากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย					
- สุทธิจากภาษี	26	13,555	(4)	746	(4)
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		264,839	251,443	490,451	221,306
การแบ่งปันกำไรสำหรับปี					
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท		210,392	258,596	489,705	221,310
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	14	40,892	(7,149)	-	-
		251,284	251,447	489,705	221,310
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี					
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท		223,947	258,592	490,451	221,306
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	14	40,892	(7,149)	-	-
		264,839	251,443	490,451	221,306
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน	31				
กำไร (บาทต่อหุ้น)		0.0229	0.0281	0.0532	0.0241
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (พันหุ้น)		9,200,014	9,200,014	9,200,014	9,200,014
กำไรต่อหุ้นปรับลด	31				
กำไร (บาทต่อหุ้น)		0.0157	0.0192	0.0365	0.0164
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (พันหุ้น)		13,417,810	13,466,542	13,417,810	13,466,542

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

(หน่วย : พันบาท)

		ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท								
					ส่วนเกินจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนในบริษัทย่อย	กำไร (ขาดทุน) สะสม				
	หมายเหตุ	ทุนที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	ส่วนเกินจากการลดทุน		สำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	รวม	ส่วนได้เสียที่ไม่อยู่ในอำนาจควบคุม	รวม
งบการเงินรวม										
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2557		920,001	1,801	-	-	2,500	(226,526)	697,776	-	697,776
ลดทุน	29	(230,000)	(1,801)	29,845	-	(2,500)	204,456	-	-	-
ส่วนได้เสียที่ไม่อยู่ในอำนาจควบคุมเพิ่มขึ้นระหว่างปี		-	-	-	-	-	-	-	1,000,000	1,000,000
สำรองตามกฎหมาย	32	-	-	-	-	12,000	(12,000)	-	-	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		-	-	-	-	-	258,592	258,592	(7,149)	251,443
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557		690,001	-	29,845	-	12,000	224,522	956,368	992,851	1,949,219
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2558		690,001	-	29,845	-	12,000	224,522	956,368	992,851	1,949,219
เงินปันผลจ่าย	33	-	-	-	-	-	(91,997)	(91,997)	-	(91,997)
ส่วนได้เสียที่ไม่อยู่ในอำนาจควบคุมเพิ่มขึ้นระหว่างปี	13	-	-	-	-	-	-	-	5,776	5,776
ส่วนเกินจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนในบริษัทย่อย	13	-	-	-	216,816	-	-	216,816	653,368	870,184
สำรองตามกฎหมาย	32	-	-	-	-	25,000	(25,000)	-	-	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		-	-	-	-	-	223,947	223,947	40,892	264,839
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558		690,001	-	29,845	216,816	37,000	331,472	1,305,134	1,692,887	2,998,021

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

(หน่วย : พันบาท)

					กำไร (ขาดทุน) สะสม		
	หมายเหตุ	ทุนที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	ส่วนเกินทุนจากการลดทุน	สำรองตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร	รวม
งบการเงินเฉพาะของบริษัท							
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2557		920,001	1,801	-	2,500	(204,456)	719,846
ลดทุน	29	(230,000)	(1,801)	29,845	(2,500)	204,456	-
สำรองตามกฎหมาย	32	-	-	-	12,000	(12,000)	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		-	-	-	-	221,306	221,306
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557		690,001	-	29,845	12,000	209,306	941,152
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2558		690,001	-	29,845	12,000	209,306	941,152
เงินปันผลจ่าย	33	-	-	-	-	(91,997)	(91,997)
สำรองตามกฎหมาย	32	-	-	-	25,000	(25,000)	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี		-	-	-	-	490,451	490,451
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558		690,001	-	29,845	37,000	582,760	1,339,606

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
งบกระแสเงินสด
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน				
กำไรก่อนภาษีเงินได้	350,661	287,126	632,789	220,658
รายการปรับปรุงเพื่อกระทบกำไรก่อนภาษีเงินได้เป็น				
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน				
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	214,081	30,685	13,014	10,598
ตัดจำหน่ายค่าธรรมเนียมทางการเงิน	38,047	2,998	15,201	1,268
ขาดทุน (กำไร) ที่ยังไม่เกิดขึ้นของเงินลงทุนชั่วคราว	(316)	111	(316)	(139)
กำไรที่เกิดขึ้นจากการขายเงินลงทุนชั่วคราว	(2)	(2,271)	(38)	(2,271)
ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	1,513	-	1,423	-
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอุปกรณ์	9,247	7,110	-	766
กำไรจากการขายอุปกรณ์	(4,498)	(6)	-	-
ค่าเผื่อด้อยค่า (กลับรายการค่าเผื่อด้อยค่า) ของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	7,860	(3,451)	-	-
กำไรจากการต่อรองราคาซื้อ	(2,127)	-	-	-
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	115	730	248	-
ค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย	8,705	-	888	-
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	(25,481)	(454,504)	-
ประมาณการหนี้สินภายใต้โปรแกรมส่งเสริมการขายกับลูกค้า	(3,130)	-	-	-
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	2,692	1,048	1,207	131
ตัดจ่ายภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	3,383	-	3,383	-
ดอกเบี้ยรับ	(3,780)	(9,445)	(3,501)	(9,031)
ดอกเบี้ยจ่าย	240,445	18,689	95,460	6,805
เงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลง				
ในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	862,896	307,843	305,254	228,785
สินทรัพย์ดำเนินงานลดลง (เพิ่มขึ้น)				
ลูกหนี้การค้า - ลูกค้าทั่วไป	(252,311)	(385,648)	(220,058)	(350,356)
- บริษัทที่เกี่ยวข้อง	10,510	(14,410)	4,386	(7,936)
ลูกหนี้อื่น - บริษัทที่เกี่ยวข้อง	-	-	14,574	(151,909)
สินค้าคงเหลือ	(181,945)	(253,941)	(203,593)	(274,599)
ภาษีมูลค่าเพิ่มรอเรียกคืน	1,133	5,000	-	-
ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า	2,644	220	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	44,171	37,305	7,666	(5,315)
เงินประกันสัญญาเช่า	(3,242)	(1,188)	-	-
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	507	991	711	991
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)				
เจ้าหนี้การค้า - ผู้ค้าทั่วไป	99,196	170,301	119,081	165,729
- บริษัทที่เกี่ยวข้อง	117,940	20,668	126,053	119,127
เจ้าหนี้อื่น - บริษัทที่เกี่ยวข้อง	3,468	12,144	4,422	13,309
รายได้รับล่วงหน้า	(382,800)	(23,872)	219	10
ค่านายหน้าค้างจ่าย	14,082	16,930	7,280	14,475
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	32,952	10,516	40,753	12,093
สินทรัพย์และหนี้สินสำหรับการดำเนินงานที่ยกเลิกสุทธิ	(1,180)	2,211	1,537	1,139
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	(553)	(832)	-	(126)
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	(79)	168	(252)	168
เงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) การดำเนินงาน	367,389	(95,594)	208,033	(234,415)

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด (ต่อ)

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	**2557**	**2558**	**2557**
เงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน (ต่อ)				
รับคืนภาษีเงินได้	3,653	-	3,653	-
จ่ายดอกเบี้ย	(239,721)	(14,299)	(95,354)	(6,298)
จ่ายภาษีเงินได้	(56,373)	(12,706)	(37,500)	(9,789)
เงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	74,948	(122,599)	78,832	(250,502)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน				
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้ลดลง (เพิ่มขึ้น)	(52,686)	300	(52,686)	-
เงินสดรับจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน	15,529	1,810	15,589	1,810
ขายเงินลงทุนชั่วคราว	277,369	502,245	102,000	422,629
ซื้อเงินลงทุนชั่วคราว	(157,000)	(565,358)	(17,000)	(520,358)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์	(119,361)	(10,042)	(81,145)	(4,084)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(23,329)	(11,303)	(18,305)	(12,844)
เงินสดรับจากการขายอุปกรณ์	6,779	126	-	-
รับดอกเบี้ย	3,780	14,439	3,501	10,187
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นกับบริษัทที่เกี่ยวข้องเพิ่มขึ้น	-	-	(50,000)	-
เงินสดรับจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	915,100	35,000	979,000	35,000
เงินสดจ่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	(276)	(3,577,743)	(805,610)	(1,516,200)
เงินสดจ่ายเงินลงทุนในบริษัทอื่น	-	(36,000)	-	(36,000)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	865,905	(3,646,526)	75,344	(1,619,860)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน				
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคารเพิ่มขึ้น	420,614	45,571	439,744	-
จ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	(11,032)	(680)	(7,372)	(255)
จ่ายชำระหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้น	-	(883,978)	-	-
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องเพิ่มขึ้น	25,000	-	30,000	-
เงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(1,505,316)	3,400,000	(610,527)	1,400,000
เงินสดรับจากส่วนได้เสียที่ไม่อยู่ในอำนาจควบคุมในบริษัทย่อย	-	1,000,000	-	-
เงินสดรับจากการเพิ่มทุน	4,900	-	-	-
จ่ายเงินปันผล	(91,997)	-	(91,997)	-
จ่ายค่าธรรมเนียมทางการเงิน	-	(93,609)	-	(35,500)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(1,157,831)	3,467,304	(240,152)	1,364,245
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงสุทธิ	(216,978)	(301,821)	(85,976)	(506,117)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นปี	339,442	641,263	113,651	619,768
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นปี	122,464	339,442	27,675	113,651
รายการที่ไม่กระทบกระแสเงินสด				

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอมจำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

หมายเหตุประกอบงบการเงินรวม

วันที่ 31 ธันวาคม2558

1. <u>ข้อมูลทั่วไป</u>

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนในประเทศไทยและจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ บริษัทดำเนินธุรกิจหลักเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์และให้บริการสื่อโฆษณาบริษัทย่อยประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และให้บริการด้านความงาม ที่อยู่ของบริษัทตั้งอยู่เลขที่ 184 ถนนราชวิถี แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทคือ นายศุภชัย วัฒนาสุวิสุทธิ์และนางพิชชุดา ชาน

2. <u>เกณฑ์ในการจัดทำงบการเงินและงบการเงินรวม</u>

2.1 เกณฑ์ในการถือปฏิบัติ

งบการเงินนี้ได้จัดทำขึ้นเป็นทางการเป็นภาษาไทยตามพระราชบัญญัติการบัญชี พ.ศ. 2543 และตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกภายใต้พระราชบัญญัติวิชาชีพบัญชี พ.ศ.2547 และตามข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการจัดทำและนำเสนอรายงานทางการเงินภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 การแปลงบการเงินฉบับนี้เป็นภาษาอื่นต้องให้สอดคล้องกับงบการเงินที่จัดทำขึ้นเป็นภาษาไทย

งบการเงินนี้ได้จัดทำขึ้นโดยใช้เกณฑ์ราคาทุนเดิม เว้นแต่จะได้เปิดเผยเป็นอย่างอื่นเป็นการเฉพาะ

2.2 มาตรฐานการรายงานทางการเงินใหม่

สภาวิชาชีพบัญชีได้ออกและปรับปรุงมาตรฐานการรายงานทางการเงินหลายฉบับ ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่รอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่1 มกราคม 2558 ในการปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกและปรับปรุงใหม่นั้น มีผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีของบริษัทในบางเรื่อง ดังนี้

<u>มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 10 เรื่อง งบการเงินรวม</u>

มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 10 กำหนดหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการจัดทำงบการเงินรวม โดยใช้แทนเนื้อหาเกี่ยวกับการบัญชีสำหรับงบการเงินรวมที่เดิมกำหนดอยู่ในมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 27 เรื่อง งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการ มาตรฐานฉบับนี้เปลี่ยนแปลงหลักการเกี่ยวกับการพิจารณาว่าผู้ลงทุนมีอำนาจการควบคุมหรือไม่ กล่าวคือ ภายใต้มาตรฐานฉบับนี้ผู้ลงทุนจะถือว่าควบคุมกิจการที่เข้าไปลงทุนได้หากมีสิทธิได้รับหรือมีส่วนได้เสียในผลตอบแทนของกิจการที่เข้าไปลงทุน และสามารถใช้อำนาจในการสั่งการกิจกรรมที่ส่งผลกระทบต่อจำนวนเงินผลตอบแทนนั้นได้ ถึงแม้ว่าจะมีสัดส่วนการถือหุ้นหรือสิทธิในการออกเสียงโดยรวมน้อยกว่ากึ่งหนึ่งก็ตาม การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญนี้ส่งผลให้ฝ่ายบริหารต้องใช้ดุลยพินิจอย่างมากในการทบทวนว่าบริษัทมีอำนาจควบคุมในกิจการที่เข้าไปลงทุนหรือไม่ และจะต้องนำบริษัทใดมาจัดทำงบการเงินรวมบ้าง

มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 12 เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับส่วนได้เสียในกิจการอื่น

มาตรฐานฉบับนี้กำหนดให้กิจการเปิดเผยข้อมูลเพื่อช่วยให้ผู้ใช้งบการเงินสามารถประเมินลักษณะและความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องของส่วนได้เสียของกิจการในบริษัทย่อย บริษัทร่วม การร่วมการงาน และกิจการซึ่งมีโครงสร้างเฉพาะตัวซึ่งไม่ได้รวมอยู่ในงบการเงินรวม

<u>มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 13 เรื่อง การวัดมูลค่ายุติธรรม</u>

มาตรฐานฉบับนี้กำหนดแนวทางเกี่ยวกับการวัดมูลค่ายุติธรรมและการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวกับการวัดมูลค่ายุติธรรม กล่าวคือ หากกิจการต้องวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หรือหนี้สินใดตามข้อกำหนดของมาตรฐานที่เกี่ยวข้องอื่น กิจการจะต้องวัดมูลค่ายุติธรรมนั้นตามหลักการของมาตรฐานฉบับนี้ โดยใช้วิธีเปลี่ยนทันทีเป็นต้นไปในการรับรู้ผลกระทบจากการเริ่มใช้มาตรฐานนี้

จากการประเมิน ฝ่ายบริหารของบริษัทเชื่อว่ามาตรฐานข้างต้นไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินงวดปัจจุบัน

นอกเหนือจากมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกและปรับปรุงใหม่ข้างต้น สภาวิชาชีพบัญชีได้ออกและปรับปรุงมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับอื่นๆ ซึ่งมีผลบังคับสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2559 เป็นต้นไป และไม่ได้มีการนำมาใช้สำหรับการจัดทำงบการเงินนี้ มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกและปรับปรุงใหม่เหล่านี้อาจเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัท และถือปฏิบัติกับงบการเงินสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2559ซึ่งมีรายละเอียดตามที่แสดงไว้ข้างล่างนี้

มาตรฐานการรายงานทางการเงิน	**เรื่อง**
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 1 (ปรับปรุง 2558)	การนำเสนองบการเงิน
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 2 (ปรับปรุง 2558)	สินค้าคงเหลือ
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 7 (ปรับปรุง 2558)	งบกระแสเงินสด
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 8 (ปรับปรุง 2558)	นโยบายการบัญชี การเปลี่ยนแปลงประมาณการทางบัญชีและข้อผิดพลาด
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 10 (ปรับปรุง 2558)	เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 11 (ปรับปรุง 2558)	สัญญาก่อสร้าง
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 12 (ปรับปรุง 2558)	ภาษีเงินได้
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 16 (ปรับปรุง 2558)	ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 17 (ปรับปรุง 2558)	สัญญาเช่า
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 18 (ปรับปรุง 2558)	รายได้
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 19 (ปรับปรุง 2558)	ผลประโยชน์ของพนักงาน
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 20 (ปรับปรุง 2558)	การบัญชีสำหรับเงินอุดหนุนจากรัฐบาลและการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับความช่วยเหลือจากรัฐบาล
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 21 (ปรับปรุง 2558)	ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 23 (ปรับปรุง 2558)	ต้นทุนการกู้ยืม
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 24 (ปรับปรุง 2558)	การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 26 (ปรับปรุง 2558)	การบัญชีและการรายงานโครงการผลประโยชน์เมื่อออกจากงาน
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 27 (ปรับปรุง 2558)	งบการเงินเฉพาะของบริษัท
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 28 (ปรับปรุง 2558)	เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 29 (ปรับปรุง 2558)	การรายงานทางการเงินในสภาพเศรษฐกิจที่เงินเฟ้อรุนแรง
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 33 (ปรับปรุง 2558)	กำไรต่อหุ้น
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 34 (ปรับปรุง 2558)	งบการเงินระหว่างกาล
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 36 (ปรับปรุง 2558)	การด้อยค่าของสินทรัพย์
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 37 (ปรับปรุง 2558)	ประมาณการหนี้สิน หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น และสินทรัพย์ที่อาจเกิดขึ้น
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 38 (ปรับปรุง 2558)	สินทรัพย์ไม่มีตัวตน
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 40 (ปรับปรุง 2558)	อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

มาตรฐานการรายงานทางการเงิน	เรื่อง
มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 41	เกษตรกรรม
มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 2 (ปรับปรุง 2558)	การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์
มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 3 (ปรับปรุง 2558)	การรวมธุรกิจ
มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 4 (ปรับปรุง 2558)	สัญญาประกันภัย
มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 5 (ปรับปรุง 2558)	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขายและการดำเนินงานที่ยกเลิก
มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 6 (ปรับปรุง 2558)	การสำรวจและประเมินค่าแหล่งทรัพยากรแร่
มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 8 (ปรับปรุง 2558)	ส่วนงานดำเนินงาน
มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 10 (ปรับปรุง 2558)	งบการเงินรวม
มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 11 (ปรับปรุง 2558)	การร่วมการงาน
มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 12 (ปรับปรุง 2558)	การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับส่วนได้เสียในกิจการอื่น
มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 13 (ปรับปรุง 2558)	การวัดมูลค่ายุติธรรม
การตีความมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 10 (ปรับปรุง 2558)	ความช่วยเหลือจากรัฐบาล-กรณีที่ไม่มีความเกี่ยวข้องอย่างเฉพาะเจาะจงกับกิจกรรมดำเนินงาน
การตีความมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 15 (ปรับปรุง 2558)	สัญญาเช่าดำเนินงาน-สิ่งจูงใจที่ให้แก่ผู้เช่า
การตีความมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 25 (ปรับปรุง 2558)	ภาษีเงินได้-การเปลี่ยนแปลงสถานภาพทางภาษีของกิจการหรือของผู้ถือหุ้น
การตีความมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 27 (ปรับปรุง 2558)	การประเมินเนื้อหาสัญญาเช่าที่ทำขึ้นตามรูปแบบกฎหมาย
การตีความมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 29 (ปรับปรุง 2558)	การเปิดเผยข้อมูลของข้อตกลงสัมปทานบริการ
การตีความมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 31 (ปรับปรุง 2558)	รายได้-รายการแลกเปลี่ยนเกี่ยวกับบริการโฆษณา
การตีความมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 32 (ปรับปรุง 2558)	สินทรัพย์ไม่มีตัวตน-ต้นทุนเว็บไซต์
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 1 (ปรับปรุง 2558)	การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการรื้อถอน การบูรณะ และหนี้สินที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 4 (ปรับปรุง 2558)	การประเมินว่าข้อตกลงประกอบด้วยสัญญาเช่าหรือไม่
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 5 (ปรับปรุง 2558)	สิทธิในส่วนได้เสียจากกองทุนรื้อถอน การบูรณะ และการปรับปรุงสภาพแวดล้อม
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 7 (ปรับปรุง 2558)	การปรับปรุงย้อนหลังภายใต้มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 29 (ปรับปรุง 2558) เรื่อง *การรายงานทางการเงินในสภาพเศรษฐกิจที่เงินเฟ้อรุนแรง*
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 10 (ปรับปรุง 2558)	งบการเงินระหว่างกาลและการด้อยค่า
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 12 (ปรับปรุง 2558)	ข้อตกลงสัมปทานบริการ
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 13 (ปรับปรุง 2558)	โปรแกรมสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 14 (ปรับปรุง 2558)	ข้อจำกัดสินทรัพย์ตามโครงการผลประโยชน์ ข้อกำหนดเงินทุนขั้นต่ำและปฏิสัมพันธ์ของรายการเหล่านี้ สำหรับมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 19 (ปรับปรุง 2558) เรื่อง *ผลประโยชน์ของพนักงาน*
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 15 (ปรับปรุง 2558)	สัญญาสำหรับการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 17 (ปรับปรุง 2558)	การจ่ายสินทรัพย์ที่ไม่ใช่เงินสดให้เจ้าของ
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 18 (ปรับปรุง 2558)	การโอนสินทรัพย์จากลูกค้า
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 20 (ปรับปรุง 2558)	ต้นทุนการเปิดหน้าดินในช่วงการผลิตสำหรับเหมืองผิวดิน
การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 21	เงินที่นำส่งรัฐ

บริษัทและบริษัทย่อยได้ประเมินในเบื้องต้นถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่องบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะของบริษัทจากการถือปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกและปรับปรุงใหม่เหล่านี้ ซึ่งคาดว่าไม่มีผลกระทบที่มีสาระสำคัญต่องบการเงินในงวดที่ถือปฏิบัติ

2.3 เกณฑ์ในการจัดทำงบการเงินรวม

งบการเงินรวมนี้ได้รวมงบการเงินของบริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยที่บริษัทมีอำนาจควบคุมหรือถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50 ของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง ดังต่อไปนี้

บริษัทย่อย	ประเทศที่จดทะเบียน	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ) 2558	2557	ลักษณะธุรกิจ
บริษัท สเปซเมด จำกัด	ไทย	100.00	100.00	ตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
บริษัท สยามสเนล จำกัด	ไทย	51.00	-	ผลิตและจำหน่ายเมือกหอยทากและผลิตภัณฑ์ด้านความงามที่มีเมือกหอยทาก
บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด	ไทย	50.17	60.00	ลงทุนในบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด

รายการบัญชีระหว่างบริษัทกับบริษัทย่อยที่มีสาระสำคัญได้ถูกตัดรายการในการทำงบการเงินรวมแล้ว

งบการเงินรวมนี้ได้จัดทำขึ้นโดยใช้นโยบายการบัญชีเดียวกันสำหรับรายการบัญชีที่เหมือนกันหรือเหตุการณ์ทางบัญชีที่คล้ายคลึงกันสำหรับการจัดทำงบการเงินของบริษัท

3. <u>นโยบายการบัญชีที่สำคัญ</u>

3.1 การรับรู้รายได้

รายได้จากการขายสินค้า

บริษัทและบริษัทย่อยรับรู้รายได้จากการขายสินค้าเมื่อได้โอนความเสี่ยงและผลตอบแทนที่เป็นสาระสำคัญของความเป็นเจ้าของของสินค้าให้กับผู้ซื้อแล้ว

รายได้จากการให้บริการ

รายได้จากการให้บริการสื่อโฆษณาแสดงมูลค่าตามใบแจ้งหนี้หลังจากหักส่วนลดและไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

รายได้จากการให้บริการเกมส์ออนไลน์ รับรู้เป็นรายได้เมื่อลูกค้าได้ใช้สิทธิในการเล่นเกมส์

รายได้จากการให้บริการประเภทเรียกเก็บเงินล่วงหน้าจากลูกค้าจะถูกบันทึกเป็นรายได้รับล่วงหน้าและรับรู้เป็นรายได้ในงวดที่ให้บริการ

รายได้จากแฟรนไชส์รับรู้ตามเกณฑ์คงค้างซึ่งเป็นไปตามเนื้อหาทางเศรษฐกิจของข้อตกลงที่เกี่ยวข้อง

ดอกเบี้ยรับรู้ตามเกณฑ์คงค้างตามสัดส่วนของเวลาโดยคำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงของสินทรัพย์

รายได้อื่นรับรู้ตามเกณฑ์คงค้าง

3.2 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด หมายถึง เงินสดในมือและเงินฝากธนาคารทุกประเภทที่มีสภาพคล่องสูง (ซึ่งไม่มีข้อจำกัดในการใช้) และพร้อมที่จะเปลี่ยนเป็นเงินสดที่แน่นอนเมื่อครบกำหนด ซึ่งมีความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงมูลค่าน้อย

3.3 เงินลงทุนชั่วคราว

เงินลงทุนชั่วคราวถือเป็นหลักทรัพย์เพื่อค้าซึ่งแสดงด้วยมูลค่ายุติธรรมกำไรหรือขาดทุนจากการปรับมูลค่าหลักทรัพย์รับรู้ในงบกำไรขาดทุน

3.4 ลูกหนี้การค้าและค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้การค้าแสดงในราคาตามใบแจ้งหนี้สุทธิจากค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ (ถ้ามี)บริษัทและบริษัทย่อยบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามจำนวนหนี้ที่คาดว่าจะเรียกเก็บจากลูกหนี้ไม่ได้ ทั้งนี้โดยการประมาณจากประสบการณ์การเรียกเก็บหนี้ในอดีตควบคู่กับการวิเคราะห์สถานะปัจจุบันของลูกหนี้

3.5 สินค้าคงเหลือ

บริษัทและบริษัทย่อยตีราคาสินค้าคงเหลือตามราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า ราคาทุนคำนวณโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ต้นทุนของการซื้อประกอบด้วยราคาซื้อ และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการซื้อสินค้านั้น เช่นค่าอากรขาเข้าและค่าขนส่งหักด้วยส่วนลดและอื่นๆ มูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับ ประมาณจากราคาที่คาดว่าจะขายได้ตามปกติของธุรกิจหักด้วยค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการขาย

บริษัทและบริษัทย่อยบันทึกค่าเผื่อสินค้าเคลื่อนไหวช้าและสินค้าเสียหายโดยพิจารณาจากประสบการณ์ที่ผ่านมาในอดีตและข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบัน

3.6 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน แสดงด้วยจำนวนหนี้คงเหลือตามสัญญาหักด้วยรายได้ทางการเงินรอรับรู้และค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ บริษัทตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามระยะเวลาค้างชำระของลูกหนี้

3.7 เงินลงทุน

เงินลงทุนในบริษัทย่อยในงบการเงินเฉพาะบริษัท แสดงตามวิธีราคาทุน และบริษัทจะบันทึกผลกำไรหรือขาดทุนจากการจำหน่ายในงบกำไรขาดทุนในปีที่มีการจำหน่ายเงินลงทุนนั้น กรณีที่เงินลงทุนดังกล่าวเกิดการด้อยค่า บริษัทจะรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุน

เงินลงทุนระยะยาวอื่นแสดงในราคาทุนหักค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

3.8 การรวมธุรกิจ

บริษัทบันทึกบัญชีสำหรับการรวมธุรกิจโดยถือปฏิบัติตามวิธีซื้อ บริษัท (ผู้ซื้อ) วัดมูลค่าต้นทุนการซื้อธุรกิจด้วยผลรวมของสิ่งตอบแทนที่โอนให้ซึ่งวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมณ วันที่ซื้อ และจำนวนของส่วนของผู้ที่ไม่มีอำนาจควบคุมในผู้ถูกซื้อ ในการรวมธุรกิจแต่ละครั้ง บริษัทจะวัดมูลค่าส่วนของผู้ที่ไม่มีอำนาจควบคุมในผู้ถูกซื้อด้วยมูลค่ายุติธรรมหรือมูลค่าของสินทรัพย์สุทธิที่ระบุได้ของผู้ถูกซื้อตามสัดส่วนของหุ้นที่ถือโดยผู้ที่ไม่มีอำนาจควบคุมนั้น

ค่าความนิยมถูกวัดมูลค่า ณ วันที่ซื้อ โดยวัดจากมูลค่ายุติธรรมของสิ่งตอบแทนที่โอนให้ซึ่งรวมถึงการรับรู้จำนวนส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมในผู้ถูกซื้อหักด้วยมูลค่าสุทธิ(มูลค่ายุติธรรม)ของสินทรัพย์ที่ระบุได้ที่ได้มาและหนี้สินที่รับมาซึ่งวัดมูลค่า ณ วันที่ซื้อ

หนี้สินที่อาจเกิดขึ้นของบริษัทที่ถูกซื้อที่รับมาจากการรวมธุรกิจ รับรู้เป็นหนี้สินหากมีภาระผูกพันในปัจจุบันซึ่งเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ในอดีตและสามารถวัดมูลค่ายุติธรรมได้อย่างน่าเชื่อถือ

ต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการซื้อที่เกิดขึ้นซึ่งเป็นผลมาจากการรวมธุรกิจ เช่น ค่าที่ปรึกษากฎหมาย ค่าธรรมเนียมวิชาชีพและค่าที่ปรึกษาอื่นๆ ถือเป็นค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดขึ้น

บริษัทย่อย

บริษัทย่อยเป็นกิจการที่อยู่ภายใต้การควบคุมของบริษัท การควบคุมเกิดขึ้นเมื่อบริษัทมีอำนาจควบคุมทั้งทางตรงหรือทางอ้อมในการกำหนดนโยบายทางการเงินและการดำเนินงานของกิจการนั้น เพื่อได้มาซึ่ง

ประโยชน์จากกิจกรรมของบริษัทย่อย งบการเงินของบริษัทย่อยได้รวมอยู่ในงบการเงินรวม นับแต่วันที่มีการควบคุมจนถึงวันที่การควบคุมสิ้นสุดลง

นโยบายการบัญชีของบริษัทย่อยได้ถูกเปลี่ยนตามความจำเป็นเพื่อให้เป็นนโยบายเดียวกันกับของบริษัท ผลขาดทุนในบริษัทย่อยจะถูกปันส่วนไปยังส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมแม้ว่าการปันส่วนดังกล่าวจะทำให้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมมียอดคงเหลือติดลบก็ตาม

3.9 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ แสดงมูลค่าตามราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

ค่าเสื่อมราคาคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการใช้งาน ดังนี้

อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	20 ปี
ส่วนปรับปรุงพื้นที่เช่า	10 ปี
อุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์	5 ปี
อุปกรณ์และระบบสื่อโฆษณาดิจิตอล	5 ปี และตามอายุการให้ประโยชน์คงเหลือของสัญญาติดตั้งโฆษณา
เครื่องมือและอุปกรณ์	5 ปี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	5 ปี
ยานพาหนะ	5 ปี

ไม่มีการคิดค่าเสื่อมราคาสำหรับที่ดินและสินทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง

รายจ่ายเกี่ยวกับการต่อเติม การต่ออายุ หรือการปรับปรุงถือเป็นราคาทุนของสินทรัพย์ ส่วนค่าซ่อมแซมและค่าบำรุงรักษารับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในรอบระยะเวลาบัญชีที่เกิดขึ้น

กำไรและขาดทุนจากการจำหน่ายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ คำนวณโดยเปรียบเทียบจากมูลค่าตามบัญชีกับราคาขาย และรับรู้ในงบกำไรขาดทุน

3.10 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

โปรแกรมคอมพิวเตอร์และลิขสิทธิ์โปรแกรมเกมส์ออนไลน์

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนซึ่งมีอายุการใช้งานจำกัดแสดงในราคาทุน หักค่าตัดจำหน่ายสะสม และค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

ค่าตัดจำหน่ายบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุน คำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามเกณฑ์ระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนดังนี้

โปรแกรมคอมพิวเตอร์	3 - 5 ปี และตามอายุการให้ประโยชน์คงเหลือของสัญญาติดตั้งสื่อโฆษณา
ลิขสิทธิ์โปรแกรมเกมส์ออนไลน์	ตามอายุสัญญาให้สิทธิ (2 ปี)

เครื่องหมายการค้า

ตราสินค้า ชื่อทางการค้าหรือบริการเฉพาะกิจการที่ได้รับความนิยมและการยอมรับจากกลุ่มลูกค้าในเชิงพาณิชย์โดยไม่มีการตัดจำหน่าย และมีการทดสอบการด้อยค่าทุกปี

สิทธิการขยายกิจการในต่างประเทศและสินทรัพย์ทางปัญญา

สิทธิการขยายกิจการในต่างประเทศและสินทรัพย์ทางปัญญามาจากการรวมธุรกิจที่สามารถรับรู้แยกเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนรับรู้ด้วยมูลค่ายุติธรรม โดยบริษัทจะทดสอบการด้อยค่าทุกปี

สัญญาที่ทำกับลูกค้าและความสัมพันธ์กับลูกค้าที่เกี่ยวข้อง

สัญญาที่ทำกับลูกค้าและความสัมพันธ์กับลูกค้าที่เกี่ยวข้องที่ได้มาจากการรวมธุรกิจจะรับรู้ด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันรวมธุรกิจ สัญญาที่ทำกับลูกค้าและความสัมพันธ์กับลูกค้าที่เกี่ยวข้องมีอายุการให้ประโยชน์ที่ทราบได้แน่นอนและวัดมูลค่าที่ราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสม การตัดจำหน่ายคำนวณโดยใช้วิธีเส้นตรงตลอดอายุที่คาดว่าจะให้ประโยชน์ของความสัมพันธ์กับลูกค้า

3.11 การด้อยค่าของสินทรัพย์

บริษัทและบริษัทย่อยจะประเมินว่ามีข้อบ่งชี้ของสินทรัพย์ว่ามีการด้อยค่าหรือไม่ หากมีข้อบ่งชี้ว่ามีการด้อยค่า บริษัทและบริษัทย่อยจะประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์ หากราคาตามบัญชีของสินทรัพย์สูงกว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน บริษัทและบริษัทย่อยปรับปรุงลดมูลค่าของสินทรัพย์นั้นลดลงให้เท่ากับมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน และรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ในงบกำไรขาดทุน มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์ หมายถึงราคาขายสุทธิหรือมูลค่าจากการใช้ของสินทรัพย์นั้นแล้วแต่จำนวนใดจะสูงกว่า

3.12 กำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานที่ยกเลิก

การดำเนินงานที่ยกเลิกเป็นส่วนประกอบของกลุ่มที่ถูกขายหรือจัดประเภทไว้เพื่อขาย กำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานที่ยกเลิกซึ่งประกอบด้วยจากการวัดมูลค่าของกำไรขาดทุนก่อนและหลังภาษีของการดำเนินงานที่ยกเลิกและการขายสินทรัพย์ที่จัดประเภทไว้เพื่อขาย

3.13 สัญญาเช่าระยะยาว - กรณีที่บริษัทเป็นผู้เช่า

สัญญาเช่าอุปกรณ์ที่ความเสี่ยงและผลตอบแทนของความเป็นเจ้าของส่วนใหญ่ได้โอนไปให้กับผู้เช่าถือเป็นสัญญาเช่าการเงิน สัญญาเช่าการเงินจะบันทึกเป็นรายจ่ายฝ่ายทุนตามมูลค่าปัจจุบันสุทธิของจำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่า โดยจำนวนเงินที่ต้องจ่ายจะปันส่วนระหว่างหนี้สิน และค่าใช้จ่ายทางการเงินเพื่อให้ได้อัตราดอกเบี้ยคงที่ต่อหนี้สินคงค้างอยู่ ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าหักค่าใช้จ่ายทางการเงินจะบันทึกเป็นหนี้สินระยะยาว ส่วนค่าใช้จ่ายทางการเงินจะบันทึกในงบกำไรขาดทุนตลอดอายุของสัญญาเช่า สินทรัพย์ภายใต้สัญญาเช่าการเงินจะคิดค่าเสื่อมราคาตลอดอายุการใช้งานของสินทรัพย์นั้น

สัญญาเช่าสินทรัพย์โดยที่ความเสี่ยง และผลตอบแทนของความเป็นเจ้าของส่วนใหญ่ตกอยู่กับผู้ให้เช่าจะจัดเป็นสัญญาเช่าดำเนินงาน เงินที่ต้องจ่ายภายใต้สัญญาเช่าดำเนินงานจะบันทึกในงบกำไรขาดทุนโดยใช้วิธีเส้นตรงตลอดอายุของสัญญาเช่านั้น ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการยกเลิกสัญญาเช่าดำเนินงานก่อนหมดอายุการเช่า เช่น เบี้ยปรับที่ต้องจ่ายให้แก่ผู้ให้เช่า จะบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในรอบระยะเวลาบัญชีที่การยกเลิกนั้นเกิดขึ้น

3.14 โปรแกรมสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า

บริษัทย่อยให้สิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าที่เป็นสมาชิกบัตร โดยถือเป็นส่วนหนึ่งของรายการขายหรือบริการ โดยลูกค้าจะได้รับคะแนนสะสมเพื่อสามารถนำไปใช้สิทธิได้ในอนาคตเพื่อรับสินค้าหรือบริการเป็นส่วนลดหรือเงินสด โดยไม่ต้องจ่ายค่าตอบแทนตามเงื่อนไขที่กำหนดในบัตร

ภายใต้การตีความมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 13 การวัดมูลค่าภาระผูกพันที่กิจการต้องจัดหาสินค้าหรือบริการในอนาคตพิจารณาจากสิ่งตอบแทนที่ได้รับจาการขายซึ่งปันส่วนระหว่าง รายการขายและให้บริการเริ่มแรกซึ่งรับรู้เป็นรายได้และประมาณการต้นทุนในอนาคตของการจัดหารางวัลให้แก่ลูกค้าซึ่งจะรับรู้เป็นรายได้เมื่อลูกค้ามาใช้สิทธิและบริษัทย่อยได้ปฏิบัติตามสัญญาภาระผูกพันที่จะจัดหารางวัลนั้น

บริษัทย่อยจะรับรู้มูลค่าสิ่งตอบแทนของคะแนนสะสมเป็นรายได้รอตัดบัญชีและเมื่อลูกค้ามาใช้สิทธิและเมื่อกลุ่มบริษัทได้ปฏิบัติตามภาระผูกพันที่จะจัดหารางวัลนั้นจึงจะรับรู้รายได้รอตัดบัญชีเป็นรายได้

3.15 ผลประโยชน์ของพนักงาน

ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงาน

เงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส และเงินสมทบกองทุนประกันสังคมรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดรายการ

ผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงาน (โครงการผลประโยชน์)

บริษัทและบริษัทย่อยมีภาระต้องจ่ายเงินชดเชยให้แก่พนักงานเมื่อออกจากงานตามกฎหมายแรงงาน ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยบันทึกหนี้สินตามโครงการผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงานจากการคำนวณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย โดยใช้วิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการไว้

หนี้สินของโครงการผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงาน ประกอบด้วย มูลค่าปัจจุบันของภาระผูกพันตามโครงการผลประโยชน์ และผลกำไร (ขาดทุน) จากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย

ผลกำไรหรือขาดทุนจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงานจะรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

3.16 ภาษีเงินได้

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้สำหรับปี ประกอบด้วย ภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี ภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน เว้นแต่ในส่วนที่เกี่ยวกับรายการที่รับรู้โดยตรงในส่วนของผู้ถือหุ้นหรือกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ภาษีเงินได้ปัจจุบัน

ภาษีเงินได้ปัจจุบัน ได้แก่ ภาษีที่คาดว่าจะจ่ายชำระหรือจะได้รับชำระ โดยคำนวณจากกำไรหรือขาดทุนประจำปีที่ต้องเสียภาษี ซึ่งแตกต่างจากกำไรขาดทุนที่ปรากฏในงบการเงิน คูณด้วยอัตราภาษีที่ประกาศใช้หรือที่คาดว่ามีบังคับใช้ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน และรวมรายการการปรับปรุงทางภาษีที่เกี่ยวกับรายการในปีก่อนๆ

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีบันทึกโดยคำนวณจากผลแตกต่างชั่วคราวที่เกิดขึ้นระหว่างมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สินและจำนวนที่ใช้เพื่อการคำนวณทางภาษี ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีวัดมูลค่าโดยใช้อัตราภาษีที่คาดว่าจะใช้กับผลแตกต่างชั่วคราวเมื่อมีการกลับรายการโดยใช้อัตราภาษีที่ประกาศใช้หรือที่คาดว่ามีผลบังคับใช้ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะบันทึกต่อเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่นอนว่ากำไรเพื่อเสียภาษีในอนาคตจะมีจำนวนเพียงพอกับการใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวดังกล่าว สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะถูกทบทวน ณ ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงานและจะถูกปรับลดลงเท่าที่ประโยชน์ทางภาษีจะมีโอกาสถูกใช้จริง

3.17 รายการบัญชีที่เป็นเงินตราต่างประเทศ

รายการบัญชีที่เกิดขึ้นในระหว่างปีที่มีค่าเป็นเงินตราต่างประเทศแปลงค่าเป็นเงินบาท โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่เกิดรายการ สินทรัพย์และหนี้สินที่มีค่าเป็นเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ในงบแสดงฐานะการเงินแปลง

ค่าเป็นเงินบาท โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันนั้น กำไรหรือขาดทุนจากการแปลงค่าเงินตราต่างประเทศบันทึกเป็นรายได้หรือค่าใช้จ่ายของรอบระยะเวลาบัญชี

3.18 สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า

เจ้าหนี้ตามสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า แปลงค่าตามอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ในรายงาน กำไรขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้นจากการแปลงค่าเงินตราต่างประเทศดังกล่าวจะถูกบันทึกในงบกำไรขาดทุน

3.19 การจ่ายเงินปันผล

เงินปันผลจ่าย บันทึกในงบการเงินในรอบระยะเวลาบัญชีซึ่งที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการ ได้อนุมัติการจ่ายเงินปันผล

3.20 กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน คำนวณโดยการหารกำไรด้วยจำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ออกจำหน่ายและชำระแล้วในระหว่างปี

3.21 กำไรต่อหุ้นปรับลด

กำไรต่อหุ้นปรับลด คำนวณโดยการหารกำไรด้วยจำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ออกจำหน่ายและชำระแล้วในระหว่างปีบวกด้วยจำนวนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นสามัญที่บริษัทต้องออกเพื่อรองรับการแปลงสภาพตราสารที่อาจเปลี่ยนเป็นหุ้นสามัญที่เกิดในระหว่างปี

3.22 ส่วนงานดำเนินงาน

ผลการดำเนินงานของส่วนงานที่รายงานต่อคณะกรรมการบริหารของบริษัท (ผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงาน) จะแสดงถึงรายการที่เกิดขึ้นจากส่วนงานดำเนินงานนั้นโดยตรงรวมถึงรายการที่ได้รับการปันส่วนอย่างสมเหตุสมผล

3.23 ประมาณการหนี้สินและค่าใช้จ่าย และสินทรัพย์ที่อาจจะเกิดขึ้น

บริษัทและบริษัทย่อยจะบันทึกประมาณการหนี้สินและค่าใช้จ่ายไว้ในงบการเงิน เมื่อบริษัทและบริษัทย่อยมีภาระผูกพันตามกฎหมายหรือเป็นภาระผูกพันที่ค่อนข้างแน่นอนที่มีผลสืบเนื่องจากเหตุการณ์ในอดีต ซึ่งอาจทำให้บริษัทต้องชำระหรือชดใช้ตามภาระผูกพันนั้น และจำนวนที่ต้องชดใช้ดังกล่าวสามารถประมาณได้อย่างสมเหตุสมผล สินทรัพย์ที่อาจเกิดขึ้นจะถูกรับรู้เป็นสินทรัพย์แยกต่างหาก เมื่อมีปัจจัยสนับสนุนว่าจะได้รับคืนแน่นอน

4. <u>ประมาณการทางบัญชีที่สำคัญ ข้อสมมติฐาน และการใช้ดุลยพินิจ</u>

ในการจัดทำงบการเงิน ผู้บริหารต้องใช้การประมาณการและข้อสมมติฐานหลายประการ ซึ่งมีผลกระทบต่อจำนวนเงินที่เกี่ยวกับรายได้ ค่าใช้จ่าย สินทรัพย์หนี้สิน และการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับสินทรัพย์และหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้น ซึ่งผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างจากจำนวนที่ได้ประมาณการไว้

ประมาณการทางบัญชีที่สำคัญ ข้อสมมติฐาน และการใช้ดุลยพินิจ มีดังนี้

1. การด้อยค่าของลูกหนี้

บริษัทและบริษัทย่อยได้บันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพื่อให้สะท้อนถึงการด้อยค่าของลูกหนี้อันเกิดมาจากการที่ไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญนั้นเป็นการประเมินบนพื้นฐานจาก ความไม่แน่นอนในการรับชำระหนี้และพิจารณาโดยผู้บริหาร

2. การด้อยค่าเงินลงทุน

บริษัทพิจารณาค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน เมื่อพบว่ามูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุนดังกล่าวลดลงอย่างมีสาระสำคัญและเป็นระยะเวลานาน ซึ่งความมีสาระสำคัญและระยะเวลานั้นขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของฝ่ายบริหาร

3. ค่าเผื่อสำหรับสินค้าเก่า และเสื่อมคุณภาพ

บริษัทและบริษัทย่อยได้ประมาณการค่าเผื่อสำหรับสินค้าเก่า และเสื่อมคุณภาพเพื่อให้สะท้อนถึงการด้อยค่าของสินค้าคงเหลือ โดยการประมาณการนั้นจะพิจารณาจากการหมุนเวียนและการเสื่อมสภาพของสินค้าคงเหลือประเภทต่างๆ

4. อาคารและอุปกรณ์

ฝ่ายบริหารเป็นผู้ประมาณการของอายุการใช้งานและมูลค่าซากของอาคารและอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย โดยจะทบทวนค่าเสื่อมราคาเมื่ออายุการใช้งานและมูลค่าซากมีความแตกต่างไปจากการประมาณการในงวดก่อน หรือมีการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ที่เสื่อมสภาพหรือไม่ได้ใช้งานอีกต่อไป

5. ค่าความนิยม และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ในการบันทึกและวัดมูลค่าของค่าความนิยมและสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ได้มา ตลอดจนการทดสอบการด้อยค่าในภายหลัง ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องประมาณการกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตของสินทรัพย์ หรือหน่วยของสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสด รวมทั้งการเลือกอัตราคิดลดที่เหมาะสมในการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดนั้นๆ

6. ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์

บริษัทและบริษัทย่อยพิจารณาค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ เมื่อพบว่ามูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ดังกล่าวลดลงต่ำกว่าทุนอย่างมีสาระสำคัญ หรือเป็นระยะเวลานาน ซึ่งความมีสาระสำคัญและระยะเวลานั้นขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของฝ่ายบริหาร

7. ผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงาน (โครงการผลประโยชน์)

หนี้สินตามโครงการผลประโยชน์หลังออกจากงานของพนักงานประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ซึ่งข้อสมมติฐานในการประมาณการดังกล่าวประกอบด้วย อัตราคิดลด จำนวนเงินเดือนที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในอนาคต อัตรามรณะและปัจจัยที่เกี่ยวข้องในเชิงประชากรศาสตร์อย่างไรก็ตามผลประโยชน์หลังการเลิกจ้างงานที่เกิดขึ้นจริงนั้นอาจแตกต่างไปจากที่ประมาณไว้

8. การรับรู้รายได้

บริษัทย่อยรับรู้รายได้จากการให้บริการตามขั้นความสำเร็จของงานที่ทำเสร็จโดยใช้วิธีอัตราส่วนของบริการที่ให้จนถึงปัจจุบันเทียบกับบริการทั้งสิ้นที่ต้องให้แก่ลูกค้า ฝ่ายบริหารเป็นผู้จัดทำอัตราส่วนดังกล่าวแยกตามจำนวนครั้งของการให้บริการในแต่ละประเภทโดยอาศัยประสบการณ์ในการประมาณราคาทุนและปริมาณการใช้ตามหลักการต้นทุนมาตรฐานอ้างอิงจากลักษณะของการให้บริการซึ่งรวมไปถึง ประมาณการเวลาที่ใช้ในการให้บริการของแพทย์และผู้เชี่ยวชาญ ประมาณการปริมาณยาและผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ใช้ตลอดจนราคาต้นทุนมาตรฐานที่เกี่ยวข้องซึ่งต้นทุนที่เกิดขึ้นเมื่อลูกค้าซื้อบริการและรับบริการแต่ละครั้งจะสัมพันธ์กับลักษณะของการให้บริการ

9. สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีรับรู้โดยการประมาณการในการประเมินความสามารถในการทำกำไรทางภาษีในอนาคตของบริษัทที่นำมาหักกับผลแตกต่างชั่วคราวที่สามารถใช้ประโยชน์ได้ นอกจากนั้น ผู้บริหารต้องใช้ดุลยพินิจในการประเมินผลกระทบของกฎหมายหรือข้อจำกัดทางด้านเศรษฐกิจหรือความไม่แน่นอนของกฎหมายภาษีอากร

10. คดีฟ้องร้อง

บริษัทและบริษัทย่อยมีหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้นจากข้อพิพาททางกฎหมายและการถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายตามปกติธุรกิจ ซึ่งฝ่ายบริหารได้ใช้ดุลยพินิจในการประเมินผลของข้อพิพาทและคดีที่ถูกฟ้องร้องแล้วผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างไปจากที่ได้มีการประมาณการไว้

5. <u>รายการกับบุคคลและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน</u>

บริษัทมีรายการบัญชีที่เกิดขึ้นกับบุคคลและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทเหล่านี้เกี่ยวข้องกันโดยการมีผู้ถือหุ้นและหรือกรรมการร่วมกัน ดังนั้นงบการเงินนี้จึงแสดงรวมถึงผลของรายการเหล่านี้ตามมูลฐานที่พิจารณาร่วมกันระหว่างบริษัทกับบุคคลและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งมูลฐานที่ใช้บางกรณีอาจแตกต่างจากมูลฐานที่ใช้สำหรับรายการที่เกิดขึ้นกับบุคคลหรือบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกัน

ชื่อ	ประเภทธุรกิจ	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท เอนโม จำกัด	ด้านเกมส์ออนไลน์และบริการสื่อโฆษณา	บริษัทย่อย(สิ้นสุดวันที่ 18 กันยายน 2557)
บริษัท สเปซเมด จำกัด	ตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	บริษัทย่อย
บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด	ด้านการลงทุน	บริษัทย่อย
บริษัท สยามสเนล จำกัด	ผลิตและจำหน่ายเมือกหอยทากและผลิตภัณฑ์ด้านความงามที่มีเมือกหอยทาก	บริษัทย่อย
บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด	บริการด้านความงามและธุรกิจแฟรนไชส์	ถือหุ้นโดยบริษัทย่อย
บริษัท วุฒิศักดิ์ คอสเมติก อินเตอร์ จำกัด	ซื้อมาขายไปเครื่องสำอางและอาหารเสริม	ถือหุ้นโดยบริษัทย่อยทางอ้อม
บริษัท วุฒิศักดิ์ ฟาร์มาซี อินเตอร์ จำกัด	ซื้อมาขายไปเครื่องผลิตภัณฑ์ยาและอาหาร เสริม	ถือหุ้นโดยบริษัทย่อยทางอ้อม
บริษัท วุฒิศักดิ์ แกรนด์ อินเตอร์ จำกัด	ผู้ให้บริการเกี่ยวกับการบริหารจัดการสินทรัพย์	ถือหุ้นโดยบริษัทย่อยทางอ้อม
บริษัท ดับบลิว. เอส. เซอร์จีรี่ 2014 จำกัด	ซื้อมาขายไปและให้บริการเสริมความงามโดยการทำศัลยกรรมพลาสติกและตกแต่ง	ถือหุ้นโดยบริษัทย่อยทางอ้อม
บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด (เดิมชื่อ "บริษัท อี ฟอร์ แอล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด")	ตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	ถือหุ้นโดยญาติกรรมการของบริษัทย่อย
บริษัท แดทโซ เอเชีย คอร์ปอร์เรชั่น จำกัด	บริการด้านความงาม	ถือหุ้นโดยบริษัท
บริษัท เดอะฮาร์เบอร์ จำกัด	ให้บริการเช่าพื้นที่ทำธุรกิจ	ถือหุ้นโดยกรรมการของบริษัทย่อย
คุณปริน ชนันทรานนท์	-	กรรมการบริหาร (ลาออกเมื่อวันที่ 15 กันยายน 2557)
คุณณกรณ์ กรณ์หิรัญ	-	กรรมการบริษัทย่อย
คุณปรีชานันท์นฤมิต	-	กรรมการ

รายการบัญชีที่มีสาระสำคัญกับบุคคลและบริษัทที่เกี่ยวข้องกันสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 มีดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม			
	นโยบายการกำหนดราคา	2558	2557	2558	2557
<u>ขายสินค้า</u>	ต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม				
บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด		15,016	123,765	14,381	104,014
บริษัท สเปซเมด จำกัด		-	-	431	-
บริษัทวุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด		-	-	3,230	-
รวม		15,016	123,765	18,042	104,014

(หน่วย : พันบาท)

		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม			
	นโยบายการกำหนดราคา	2558	2557	2558	2557
<u>รายได้ค่าบริการ</u>					
บริษัท สเปซเมด จำกัด	ราคาตลาด	-	-	350	16
บริษัท เอนโม จำกัด	ราคาตามที่ตกลงกัน	-	-	-	3,441
รวม		-	-	350	3,457
<u>ซื้อสินค้า</u>	ต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม				
บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด		546,014	617,628	533,613	589,332
บริษัท สเปซเมด จำกัด		-	-	11,799	7,135
รวม		546,014	617,628	545,412	596,467
<u>ต้นทุนอื่น</u>					
บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด	ราคาตามที่ตกลงกัน	41,114	6,195	40,780	5,428
<u>ขายสินทรัพย์</u>					
บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด	ต้นทุนบวกกำไรขั้นต้น ร้อยละ 5	-	126	-	-
<u>ซื้อสินทรัพย์</u>					
บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด	ต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม	1,297	2,965	-	2,965
<u>ค่าเช่า</u>					
บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด	เดือนละ 280,000 บาท	3,360	-	3,360	-
บริษัท สเปซเมด จำกัด	เดือนละ 50,000 บาท	-	-	600	550
บริษัท เดอะฮาร์เบอร์ จำกัด	ราคาตามที่ตกลงกัน	3,222	-	-	-
คุณ ณกรณ์ กรณ์หิรัญ	ราคาตามที่ตกลงกัน	1,905	339	-	-
รวม		8,487	339	3,960	550
<u>ดอกเบี้ยรับ</u>					
บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด	ร้อยละ 5.25ต่อปี	-	-	14	-

(หน่วย : พันบาท)

	นโยบายการกำหนดราคา	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม			
		2558	2557	2558	2557
<u>ดอกเบี้ยจ่าย</u>					
บริษัท สเปซเมด จำกัด	ร้อยละ 3.87 ต่อปี	-	-	1	-
คุณ ณกรณ์ กรณ์หิรัญ	ร้อยละ 3.00ต่อปี	175	-	-	-
คุณปรีชานันท์นฤมิต	ร้อยละ 3.00-4.00ต่อปี	77	-	5	-
รวม		252	-	6	-
<u>ค่าที่ปรึกษา</u>					
คุณปริน ชนันทรานนท์	เดือนละ 300,000 บาท	3,600	2,100	3,600	2,100
<u>ค่าใช้จ่ายอื่น</u>					
บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด	ราคาตามที่ตกลงกัน	5,603	12,602	5,603	12,602
บริษัท วุฒิศักดิ์ คลีนิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด	ราคาตลาด	-	50	-	50
บริษัท สยามสเนล จำกัด	ราคาตลาด	-	-	2,750	-
รวม		5,603	12,652	8,353	12,652
<u>ค่าตอบแทนผู้บริหาร</u>					
ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงาน		28,090	20,243	12,082	13,571
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน		1,069	709	782	93
รวม		29,159	20,952	12,864	13,664

ยอดคงเหลือกับบุคคลและบริษัทที่เกี่ยวข้องกันที่มีสาระสำคัญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558และ 2557มีดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
<u>ลูกหนี้การค้า– บริษัทที่เกี่ยวข้อง</u>				
บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด	3,454	14,410	3,395	7,936
บริษัท สเปซเมด จำกัด	-	-	155	-
กรรมการ	446	-	-	-
รวม	3,900	14,410	3,550	7,936

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
<u>ลูกหนี้อื่น – บริษัทที่เกี่ยวข้อง</u>				
บริษัท สเปซเมด จำกัด	-	-	-	17
บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด	-	-	137,335	151,892

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
รวม	-	-	137,335	151,909
<u>เงินให้กู้ยืม– บริษัทที่เกี่ยวข้อง</u>				
บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด	-	-	50,000	-
รวม	-	-	50,000	-

ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558รายการเคลื่อนไหวของเงินให้กู้ยืมมีดังต่อไปนี้

(หน่วย : พันบาท)

	2558
	งบการเงินเฉพาะของบริษัท
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม	-
<u>บวก</u> รับเงิน	50,000
ยอดคงเหลือณ วันที่ 31 ธันวาคม	50,000

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
<u>เจ้าหนี้การค้า – บริษัทที่เกี่ยวข้อง</u>				
บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด	257,155	139,215	254,078	131,000
บริษัท สเปซเมด จำกัด	-	-	3,696	721
รวม	257,155	139,215	257,774	131,721
<u>เจ้าหนี้อื่น – บริษัทที่เกี่ยวข้อง</u>				
บริษัท เค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด	15,604	12,144	14,927	12,116
บริษัท วุฒิศักดิ์ คลีนิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด	-	-	-	1,139
บริษัท สเปซเมด จำกัด	-	-	54	54
บริษัท สยามสเนล จำกัด	-	-	2,750	-
คุณปรีชานันท์นฤมิต	8	-	-	-
รวม	15,612	12,144	17,731	13,309
<u>เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่ายจากบุคคลและบริษัทที่เกี่ยวข้อง</u>				
บริษัท สเปซเมด จำกัด	-	-	5,002	-
คุณปรีชานันท์นฤมิต	25,005	-	25,005	-
รวม	25,005	-	30,007	-

ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558รายการเคลื่อนไหวของเงินกู้ยืมมีดังต่อไปนี้

(หน่วย : พันบาท)

	2558	
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะของบริษัท
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม	-	-
บวก รับเงิน	25,000	30,000
ยอดคงเหลือณ วันที่ 31 ธันวาคม	25,000	30,000

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน				
ผู้บริหารสำคัญ				
- ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	3,469	899	718	573

6. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
เงินสด	5,573	5,981	214	149
เงินฝากธนาคาร				
เงินฝากกระแสรายวัน	20,688	59,742	11,496	13,923
เงินฝากออมทรัพย์	94,115	271,659	15,944	99,558
เงินฝากประจำ	2,088	2,060	21	21
รวม	122,464	339,442	27,675	113,651

7. เงินลงทุนชั่วคราว – สุทธิ

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
เงินลงทุนชั่วคราว				
กองทุนรวม	20,270	40,637	20,129	5,092
หุ้นกู้	-	100,000	-	100,000
กำไรที่ยังไม่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลง				
มูลค่าเงินลงทุน	460	144	461	144
สุทธิ	20,730	140,781	20,590	105,236

รายการเคลื่อนไหวสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558และ 2557ของเงินลงทุนชั่วคราวมีดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
2558	2557	2558	2557

มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ ณ วันที่ 1 มกราคม	140,780	5,097	105,236	5,097
เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	-	70,410	-	-
ซื้อระหว่างปี	157,000	565,358	17,000	520,358
ขายระหว่างปี	(277,369)	(502,245)	(101,962)	(422,629)
ปรับปรุงมูลค่าตามมูลค่ายุติธรรม	319	2,161	316	2,410
มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	20,730	140,781	20,590	105,236

8. <u>ลูกหนี้การค้า - สุทธิ</u>

ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557แยกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระได้ดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ยังไม่ครบกำหนดชำระ	509,581	374,996	494,357	334,019
เกินกำหนดชำระ				
น้อยกว่า 3 เดือน	76,923	47,490	49,600	31,831
3–6 เดือน	33,706	35,496	18,611	8,195
6–12 เดือน	83,120	11,434	12,325	1,600
มากกว่า 12 เดือน	5,813	6,099	2,127	-
รวม	709,143	475,515	577,020	375,645
<u>หัก</u> ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(1,793)	(1,678)	(248)	-
สุทธิ	707,350	473,837	576,772	375,645

ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 รายการเคลื่อนไหวของค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ มีดังต่อไปนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม	1,678	1,556	-	1,239
<u>บวก</u> ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	395	122	248	-
<u>หัก</u> กลับรายการค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(280)	-	-	(1,239)
ยอดคงเหลือณ วันที่ 31 ธันวาคม	1,793	1,678	248	-

9. <u>สินค้าคงเหลือ – สุทธิ</u>

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
สินค้าสำเร็จรูป	647,264	462,928	461,944	258,351
วัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลือง	72,519	43,350	-	-
วัสดุบรรจุภัณฑ์	17,532	49,092	-	-
รวม	737,315	555,370	461,944	258,351
<u>หัก</u> ค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพ	(10,555)	(1,850)	(888)	-
สุทธิ	726,760	553,520	461,056	258,351

ในระหว่างปี รายการเคลื่อนไหวของค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพ มีดังต่อไปนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม	1,850	2,803	-	-
บวก ค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพ	8,705	1,853	888	-
หัก กลับรายการค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพ	-	(2,806)	-	-
ยอดคงเหลือณ วันที่ 31 ธันวาคม	10,555	1,850	888	-

10. ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน – สุทธิ

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน				
ไม่เกิน 1 ปี	11,569	7,774	11,506	7,774
ที่เกิน 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	7,644	7,478	7,644	7,478
รวม	19,213	15,252	19,150	15,252
หัก รายได้ทางการเงินรอรับรู้	(1,621)	(814)	(1,618)	(814)
รวม	17,592	14,438	17,532	14,438
หักส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(10,471)	(7,265)	(10,411)	(7,265)
สุทธิ	7,121	7,173	7,121	7,173

บริษัทได้ทำสัญญาให้เช่าเครื่องมือแพทย์กับลูกค้า มีระยะเวลา 6 เดือน - 4 ปี

11. เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้

ณ วันที่ 31ธันวาคม2558 บริษัทมีเงินฝากออมทรัพย์จำนวน 53 ล้านบาท ซึ่งมีข้อจำกัดในการใช้เนื่องจากนำไปค้ำประกันตามสัญญาเงินกู้

12. สินทรัพย์ที่ถือไว้สำหรับการดำเนินงานที่ยกเลิก

บริษัทมีสินทรัพย์ที่จะยกเลิกเนื่องจากได้รับสิทธิในการดำเนินธุรกิจให้บริการสื่อโฆษณาจากสัญญาเช่าพื้นที่ภายในอาคารศูนย์การค้าแห่งหนึ่ง ซึ่งสิทธิดังกล่าวสิ้นสุดแล้วเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2557

รายละเอียดฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของส่วนงานบริการสื่อโฆษณาที่แสดงอยู่ในงบการเงินเฉพาะของบริษัทและงบการเงินรวม มีดังต่อไปนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม และ งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557
สินทรัพย์		
ลูกหนี้การค้า	-	2,664
สินทรัพย์อื่น	938	1,498
สินทรัพย์สำหรับการดำเนินงานที่ยกเลิก	938	4,162

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม และ งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557
หนี้สิน		
เจ้าหนี้การค้า	8,084	8,521
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1,442	2,692
หนี้สินสำหรับการดำเนินงานที่ยกเลิก	9,526	11,213

(หน่วย : พันบาท)

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557	
	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะของบริษัท
ผลการดำเนินงานของการดำเนินงานที่ยกเลิก		
รายได้รวม	34,314	25,054
ต้นทุนรวม	(21,859)	(15,741)
รายได้อื่นรวม	3,203	3,193
ค่าใช้จ่ายรวม	(13,447)	(11,364)
กำไรสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก	2,211	1,142

13. <u>เงินลงทุนในบริษัทย่อย</u>

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท					
	ทุนชำระแล้ว		สัดส่วนร้อยละการลงทุน		วิธีราคาทุน	
	2558	2557	2558	2557	2558	2557
บริษัท สเปซเมด จำกัด	50,000	50,000	100.00	100.00	59,391	59,391
บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด	1,160,000	1,000,000	50.17	60.00	1,775,504	1,500,000
บริษัท สยามสเนล จำกัด	11,000	-	51.00	-	5,610	-
รวม					1,840,505	1,559,391

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31ธันวาคม2558 เงินลงทุนในบริษัทย่อยมีการเปลี่ยนแปลง ดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557
มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 1 มกราคม	1,559,391	78,191
<u>บวก</u> ซื้อเงินลงทุนเพิ่ม	805,610	1,516,200
<u>หัก</u> จำหน่ายเงินลงทุน	(524,496)	(35,000)
มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม	1,840,505	1,559,391

บริษัท เอนโม จำกัด

ในระหว่างปี 2557 บริษัท เอนโม จำกัด ได้เรียกชำระค่าหุ้นสามัญ มูลค่าหุ้นละ 0.40 บาท จำนวน 3 ล้านหุ้น เป็นเงินจำนวน 1.20 ล้านบาทเมื่อวันที่ 24 มิถุนายน 2557 คณะกรรมการของบริษัทได้อนุมัติจำหน่ายหุ้นสามัญของบริษัท เอนโม จำกัด จำนวน 6,999,996 หุ้น ในราคาหุ้นละ 5 บาท จำนวน 35 ล้านบาทให้กับบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกัน และได้ขายบริษัทดังกล่าวแล้ว เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2557

บริษัท สเปซเมด จำกัด

ในระหว่างปี2557 บริษัท สเปซเมด จำกัด ได้เรียกชำระค่าหุ้นสามัญ มูลค่าหุ้นละ 33.33 บาท จำนวน 450,000 หุ้น เป็นเงินจำนวน 15 ล้านบาท

บริษัท สยามสเนล จำกัด

ในระหว่างปี 2558 บริษัทได้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท สยามสเนล จำกัด มีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยถือหุ้นร้อยละ 51 ของสัดส่วนทั้งหมด โดยจ่ายชำระเงินจำนวน 0.51 ล้านบาท

มูลค่าของสินทรัพย์และหนี้สินที่รับมา ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2558 ซึ่งเป็นวันที่ใกล้เคียงที่สุดกับวันที่ซื้อธุรกิจสรุปได้ดังนี้

	พันบาท
สินทรัพย์	
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	234
ลูกหนี้การค้า	500
สินค้าคงเหลือ	776
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	819
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ	931
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	4,230
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	214
หนี้สิน	
เจ้าหนี้การค้า	13
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง	1,664
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	9
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	846
มูลค่ารวมของสินทรัพย์สุทธิ	5,172
มูลค่ารวมของสินทรัพย์สุทธิตามสัดส่วนการลงทุน	2,637
หัก กำไรจากการต่อรองราคาซื้อ	(2,127)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย	510
หักเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดของบริษัทย่อย	(234)
เงินสดจ่ายจากการรวมธุรกิจ	276

บริษัทไม่ได้รวมผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยใหม่ดังกล่าวในช่วงระหว่างวันที่ 15 - 30 มิถุนายน2558ในการจัดทำงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558เนื่องจากผู้บริหารของบริษัทพิจารณาว่าผลการดำเนินงานในช่วงระยะเวลาดังกล่าวไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญ

ในวันที่ 10 กรกฎาคม 2558 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สยามสเนล จำกัด ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 2,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท โดยบริษัทชำระค่าหุ้นสามัญเป็นจำนวนเงิน 5.10 ล้านบาท

<u>บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด</u>

ในระหว่างปี 2557บริษัทได้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด มีทุนจดทะเบียน 1พันล้านบาท และบริษัทถือหุ้น ร้อยละ 60 เพื่อลงทุนในบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด

เงินลงทุนในบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด

เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นของบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจเกี่ยวกับบริการด้านความงามและธุรกิจแฟรนไชส์ บริษัทย่อยลงทุนในหุ้นบุริมสิทธิจำนวน 53,396 หุ้น และหุ้นสามัญ จำนวน 36,418หุ้น หรือร้อยละ 100 ของหุ้นทั้งหมดโดยต้นทุนการซื้อหุ้นมีมูลค่ารวม 3,674 ล้านบาท

มูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินที่รับมา ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2557 ซึ่งเป็นวันใกล้เคียงที่สุดกับวันที่ซื้อธุรกิจสรุปได้ดังนี้

	พันบาท
สินทรัพย์	
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	96,266
เงินลงทุน – ระยะสั้น	70,410
ลูกหนี้การค้า	34,040
สินค้าคงเหลือ	212,303
ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,586
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	111,999
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	1,032,791
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	10,867
ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า	14,807
เครื่องหมายการค้า	1,506,461
ความสัมพันธ์กับลูกค้า	12,185
สิทธิการขยายกิจการในต่างประเทศ	523,704
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	32,385
สินทรัพย์ที่ได้มาจากการค้ำประกัน	100,000
ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่าย	71
เงินประกันการเช่า	128,699
หนี้สิน	
เจ้าหนี้การค้า	130,835
รายได้รับล่วงหน้า	700,311

หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	3,102
เงินกู้ยืมระยะสั้น	877,357
ประมาณการหนี้สินภายใต้โปรแกรมส่งเสริมการขายกับลูกค้า	4,784
ค่านายหน้าค้างจ่าย	21,481
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	13,127
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	105,572
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	2,623
ประมาณการหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น	153,951
ภาระผูกพันผลประโยชน์ของพนักงาน	23,863
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	397,680
ผลประโยชน์ระยะยาวอื่น	17,490
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	6,819
มูลค่ารวมของสินทรัพย์สุทธิ	**1,429,579**
ค่าความนิยม	2,244,430
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย	**3,674,009**
หักเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดของบริษัทย่อย	(96,266)
เงินสดจ่ายสุทธิเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย	**3,577,743**

ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการซื้อธุรกิจจำนวน 25 ล้านบาทที่เกี่ยวข้องกับค่าที่ปรึกษากฎหมายภายนอก ค่าที่ปรึกษาและค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบสถานะทางการเงิน ต้นทุนเหล่านี้ได้รวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการบริหารในงบกำไรขาดทุนรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557

บริษัทรับรู้หนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้นที่รับมาจากการรวมธุรกิจ ณ วันที่ซื้อ จำนวน 153.95 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ผู้ขายได้ทำสัญญาเพื่อรับประกันความไม่แน่นอนจากหนี้สินดังกล่าวจำนวน 100 ล้านบาท มีระยะเวลา 2 ปีนับแต่วันที่ซื้อ บริษัทจึงรับรู้สินทรัพย์ที่ได้มาจากการค้ำประกันจำนวน 100 ล้านบาท ณ วันที่ซื้อ

ในการจัดทำงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทได้ปรับปรุงรายการมูลค่ายุติธรรมของสิ่งตอบแทนที่ได้รับจากการซื้อธุรกิจครั้งนี้ รวมทั้งวัดมูลค่าของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมด้วยมูลค่ายุติธรรม และบันทึกผลต่างระหว่างราคาซื้อกับมูลค่าของสิ่งตอบแทนที่ได้รับจากการซื้อธุรกิจดังกล่าวไว้ในบัญชี “ค่าความนิยม” เป็นจำนวนเงิน 2,244ล้านบาท โดยพิจารณาจากข้อมูลในร่างรายงานของผู้ประเมินราคาอิสระและปัจจัยต่างๆ ในปัจจุบันที่อาจจะกระทบต่อข้อมูลดังกล่าวแล้ว อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายในการทบทวนมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ที่ได้มาที่ระบุได้ เช่น ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เป็นต้น และหนี้สินที่รับมาและปันส่วนมูลค่ายุติธรรมของรายการ ณ วันที่ซื้ออย่างต่อเนื่อง ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 3 (ปรับปรุง 2555) หากได้รับข้อมูลใหม่เพิ่มเติมภายในหนึ่งปีนับจากวันที่มีการซื้อธุรกิจเกี่ยวกับข้อเท็จจริงและข้อมูลที่สะท้อนเหตุการณ์แวดล้อมที่มีอยู่ ณ วันที่ซื้อธุรกิจ บริษัทจะทำการปรับปรุงมูลค่ายุติธรรมดังกล่าว หรือการรับรู้สินทรัพย์หรือหนี้สินเพิ่มเติมซึ่งสินทรัพย์หรือหนี้สินดังกล่าวมีอยู่แล้ว ณ วันที่ซื้อธุรกิจ กรณีดังกล่าวการบันทึกบัญชีเกี่ยวกับการซื้อธุรกิจจะถูกปรับปรุงใหม่ค่าความนิยมที่เกิดจากการซื้อธุรกิจนี้ไม่สามารถนำมาเป็นค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ในการซื้อกิจการดังกล่าว บริษัทคาดว่าจะก่อให้เกิดศักยภาพร่วมกันในการประกอบธุรกิจ และเป็นการขยายขอบเขตของธุรกิจให้มีขนาดใหญ่ขึ้น

ในการจัดทำงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทได้รวมผลการดำเนินงานของบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัดและบริษัทย่อยตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557 รายละเอียดที่สำคัญมีดังนี้

	ล้านบาท
รายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการ	276
กำไรสำหรับงวดส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท	16

บริษัทได้รวมผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยใหม่ดังกล่าวในช่วงระหว่างวันที่ 1 – 31 ธันวาคม 2557ในการจัดทำงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557เนื่องจากใกล้เคียงกับวันที่ซื้อธุรกิจ (4ธันวาคม 2557) ผู้บริหารของบริษัทพิจารณาว่าผลการดำเนินงานรวมในช่วงระยะเวลาดังกล่าวไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 การประเมินมูลค่ายุติธรรมที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ยังไม่เสร็จสิ้น ในปี 2558 การประเมินมูลค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวเสร็จสิ้นแล้ว จึงทำให้มูลค่าสินทรัพย์สุทธิที่ได้รับมาจากการรวมธุรกิจเปลี่ยนแปลงไปดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

	ผลกระทบ	ตามที่รายงานไว้เดิม	ปรับปรุงใหม่
สินทรัพย์			
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	ลดลง	1,028,367	1,010,581
ค่าความนิยม	เพิ่มขึ้น	2,244,430	2,258,659
หนี้สิน			
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	ลดลง	409,446	405,889

ในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2558 เมื่อวันที่ 24 มิถุนายน 2558 มีมติให้ขายหุ้นสามัญในบริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด ในจำนวนไม่เกิน 9,000,000 หุ้น โดยจำหน่ายในราคา 55 บาทต่อหุ้น โดยบริษัทยังคงเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทดังกล่าวอยู่ อย่างไรก็ตาม บริษัทต้องได้รับความยินยอมจากธนาคารก่อน ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ยืม บริษัทได้ขายเงินลงทุนแล้วในเดือนกันยายน 2558 โดยมีกำไรจากการขายจำนวน 239ล้านบาท และมีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 9.9 ล้านบาท ในงบการเงินเฉพาะของบริษัท

ในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2558 เมือวันที่14 กันยายน 2558 มีมติอนุมัติให้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด ในจำนวนไม่เกิน 16 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 50 บาทต่อหุ้น มูลค่ารวม 800 ล้านบาท บริษัทได้ชำระหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 9.60 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 50 บาทต่อหุ้น มูลค่ารวม 480 ล้านบาทเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2558

ในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 8/2558 เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 มีมติให้ขายหุ้นสามัญในบริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด จำนวน 8.8 หุ้น ในราคาหุ้นละ 55 บาทต่อหุ้น บริษัทได้ขายเงินลงทุนแล้วในเดือนตุลาคม 2558 โดยมีกำไรจากการขายจำนวน 216ล้านบาท และมีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 9.9 ล้านบาท ในงบการเงินเฉพาะของบริษัท

ในเดือนตุลาคม 2558 ภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อบุคคลในภายนอก ทำให้ส่วนได้เสียของบริษัทในบริษัทย่อยลดลงจากร้อยละ60.00เหลือเพียงร้อยละ 50.17 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558ดังนั้น บริษัทจึงรับรู้ “ส่วนเกินจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อย” จำนวน 216.82ล้านบาท ในงบแสดงฐานะการเงินรวม

14. <u>ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม</u>

บริษัทย่อยที่มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมที่เป็นสาระสำคัญ

(หน่วย : พันบาท)

บริษัท	สัดส่วนการถือของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จจัดสรรให้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม		ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมสะสม	
	2558	2557	2558	2557	2558	2557
บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด	49.83%	40.00%	37,852	(7,149)	1,682,413	992,851
บริษัท สยามสเนล จำกัด	49.00%	-	3,040	-	10,474	-
รวม			40,892	(7,149)	1,692,887	992,851

สรุปข้อมูลทางการเงินของบริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท สยามสเนล จำกัด ก่อนการตัดรายการระหว่างกัน มีดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด		บริษัท สยามสเนลจำกัด
	2558	2557	2558
สินทรัพย์หมุนเวียน	363,568	556,050	17,683
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	5,437,576	5,653,687	7,178
รวมสินทรัพย์	5,801,144	6,209,737	24,861
หนี้สินหมุนเวียน	1,426,565	1,689,936	2,640
หนี้สินไม่หมุนเวียน	998,274	2,037,675	846
รวมหนี้สิน	2,424,839	3,727,611	3,486
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท	3,376,305	2,482,126	21,375
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	1,682,413	992,850	10,474

(หน่วย : พันบาท)

	บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด		บริษัท สยามสเนลจำกัด
	2558	2557	2558
รายได้	2,587,158	276,491	15,000
กำไร(ขาดทุน) ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท	81,175	(17,874)	3,165
กำไรส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	3,040
กำไรสำหรับปี	81,175	(17,874)	6,205
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	13,004	-	-
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมของผู้ถือหุ้นของบริษัท	56,327	(17,874)	3,165
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	37,852	-	3,040
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	94,179	(17,874)	6,205
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	(91,327)	164,549	(4,042)
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมการลงทุน	172,385	(4,536,211)	(1,342)
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(213,794)	4,489,084	8,344
เงินสดรับ (จ่าย)	(132,736)	117,422	2,960

15. <u>เงินลงทุนในบริษัทอื่น – สุทธิ</u>

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะของบริษัท					
	ทุนชำระแล้ว		สัดส่วนร้อยละการลงทุน		วิธีราคาทุน	
	2558	2557	2558	2557	2558	2557
บริษัท แดทโซ เอเชีย คอร์ปอร์เรชั่น จำกัด	200,000	200,000	18.00	18.00	36,000	36,000
บริษัท อิเมจิแมกซ์ จำกัด	108,000	108,000	7.40	7.40	8,000	8,000
รวม					44,000	44,000
<u>หัก</u> ค่าเผื่อการด้อยค่า					(8,000)	(8,000)
สุทธิ					36,000	36,000

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2557 เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2557 คณะกรรมการได้อนุมัติในการจัดทำบันทึกต่อท้ายสัญญาซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท แดทโซ เอเชีย คอร์ปอร์เรชั่น จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นผู้นำเข้าสินค้าเครื่องสำอางและบริการเสริมความงาม และร้านขายปลีกเครื่องสำอาง บริษัทลงทุนในหุ้นสามัญจำนวน 360,000 หุ้น หรือร้อยละ 18 ของทุนชำระแล้ว มูลค่าหุ้นละ 100 บาท จำนวน 36 ล้านบาท

16. <u>ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า</u>

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม	
	2558	2557
ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า		
ไม่เกิน 1 ปี	2,644	2,644
ที่เกิน 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	10,886	13,530
รวม	13,530	16,174

รายการเคลื่อนไหวสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ2557 มีดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม	
	2558	2557
มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ ณ วันที่ 1 มกราคม	16,174	-
<u>บวก</u> เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	-	16,394
<u>หัก</u> ค่าตัดจำหน่าย	(2,644)	(220)
มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	13,530	16,174

17. <u>ส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ</u>

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม								
	ที่ดิน	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	ส่วนปรับปรุงพื้นที่เช่า	อุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์	อุปกรณ์และระบบสื่อโฆษณาดิจิตอล	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	ยานพาหนะ	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
ราคาทุน									
1 มกราคม 2557	-	454	-	-	83,882	14,106	2,412	-	100,854
เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	83,200	186,762	495,921	-	414,263	167,941	28,706	7,895	1,384,688
ซื้อเพิ่ม	-	186	2,106	-	3,791	1,940	1,097	2,261	11,381
จำหน่าย	-	-	(4,037)	-	(29,723)	(11,237)	-	-	(44,997)
ลดลงจากการตัดจำหน่ายและการดำเนินงานที่ยกเลิก	-	-	-	-	(54,165)	(1,879)	-	-	(56,044)
โอนเข้า / (โอนออก)	-	-	5,292	-	-	100	-	(5,392)	-
31 ธันวาคม 2557	83,200	187,402	499,282	-	418,048	170,971	32,215	4,764	1,395,882
เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	-	-	-	-	941	34	-	-	975
ซื้อเพิ่ม	-	39	7,339	78,023	8,491	6,567	18,516	13,275	132,250
จำหน่าย	-	-	(13,672)	-	(49,870)	(360)	(13,635)	-	(77,537)
โอนเข้า / (โอนออก)	-	-	13,130	2,956	(2,956)	486	-	(13,616)	-
31 ธันวาคม 2558	83,200	187,441	506,079	80,979	374,654	177,698	37,096	4,423	1,451,570

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม								
	ที่ดิน	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	ส่วนปรับปรุงพื้นที่เช่า	อุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์	อุปกรณ์และระบบสื่อโฆษณาดิจิตอล	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	ยานพาหนะ	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
ค่าเสื่อมราคาสะสม									
1 มกราคม 2557	-	37	-	-	69,701	9,783	1,245	-	80,766
เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	-	26,220	95,971	-	135,558	72,595	19,544	-	349,888
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	-	965	5,733	-	16,726	4,259	1,052	-	28,735
ค่าเสื่อมราคาสำหรับส่วนที่จำหน่าย	-	-	(924)	-	(26,739)	(8,914)	-	-	(36,577)
ลดลงจากการตัดจำหน่ายและการดำเนินงานที่ยกเลิก	-	-	-	-	(52,423)	(1,432)	-	-	(53,855)
31 ธันวาคม 2557	-	27,222	100,780	-	142,823	76,291	21,841	-	368,957
เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	-	-	-	-	43	2	-	-	45
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	-	10,060	63,012	6,090	83,126	34,304	5,041	-	201,633
ค่าเสื่อมราคาสำหรับส่วนที่จำหน่าย	-	-	(4,384)	-	(48,870)	(215)	(11,707)	-	(65,176)
โอนเข้า / (โอนออก)	-	-	-	23	(23)	-	-	-	-
31 ธันวาคม 2558	-	37,282	159,408	6,113	177,099	110,382	15,175	-	505,459

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม								
	ที่ดิน	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	ส่วนปรับปรุงพื้นที่เช่า	อุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์	อุปกรณ์และระบบสื่อโฆษณาดิจิตอล	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	ยานพาหนะ	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
<u>หัก</u> ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์									
1 มกราคม 2557	-	-	13,155	-	1,949	1,240	-	-	16,344
31 ธันวาคม 2557	-	-	13,155	-	1,949	1,240	-	-	16,344
เพิ่มขึ้น	-	-	7,860	-	-	-	-	-	7,860
31 ธันวาคม 2558	-	-	21,015	-	1,949	1,240	-	-	24,204
มูลค่าสุทธิตามบัญชี									
31 ธันวาคม 2557	83,200	160,180	385,347	-	273,276	93,440	10,374	4,764	1,010,581
31 ธันวาคม 2558	83,200	150,159	325,656	74,866	195,606	66,076	21,921	4,423	921,907
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2557									
ต้นทุนขาย									24,583
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร									4,152
รวม									28,735
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2558									
ต้นทุนขาย									178,975
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร									22,703
รวม									201,678

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท								
	ที่ดิน	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	ส่วนปรับปรุงพื้นที่เช่า	อุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์	อุปกรณ์และระบบสื่อโฆษณาดิจิตอล	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	ยานพาหนะ	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
ราคาทุน									
1 มกราคม 2557	-	-	-	-	78,029	11,164	2,412	-	91,605
ซื้อเพิ่ม	-	-	-	-	3,061	1,485	1,098	-	5,644
จำหน่าย	-	-	-	-	(29,723)	(11,074)	-	-	(40,797)
ลดลงจากการตัดจำหน่ายและการดำเนินงานที่ยกเลิก	-	-	-	-	(48,312)	(90)	-	-	(48,402)
โอนเข้า / (โอนออก)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
31 ธันวาคม 2557	-	-	-	-	3,055	1,485	3,510	-	8,050
ซื้อเพิ่ม	-	-	-	78,023	951	1,093	18,358	-	98,425
จำหน่าย	-	-	-	-	-	-	-	-	-
โอนเข้า / (โอนออก)	-	-	-	2,956	(2,956)	-	-	-	-
31 ธันวาคม 2558	-	-	-	80,979	1,050	2,578	21,868	-	106,475
ค่าเสื่อมราคาสะสม									
1 มกราคม 2557	-	-	-	-	66,369	8,488	1,245	-	76,102
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	-	-	-	-	8,728	541	577	-	9,846
ค่าเสื่อมราคาสำหรับส่วนที่จำหน่าย	-	-	-	-	(26,739)	(8,880)	-	-	(35,619)
ลดลงจากการตัดจำหน่ายและการดำเนินงานที่ยกเลิก	-	-	-	-	(48,312)	(90)	-	-	(48,402)
31 ธันวาคม 2557	-	-	-	-	46	59	1,822	-	1,927
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	-	-	-	6,090	124	341	1,776	-	8,331
ค่าเสื่อมราคาสำหรับส่วนที่โอนเข้า (โอนออก)	-	-	-	23	(23)	-	-	-	-
31 ธันวาคม 2558	-	-	-	6,113	147	400	3,598	-	10,258

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท								
	ที่ดิน	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	ส่วนปรับปรุงพื้นที่เช่า	อุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์	อุปกรณ์และระบบสื่อโฆษณาดิจิตอล	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	ยานพาหนะ	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	รวม
มูลค่าสุทธิตามบัญชี									
31 ธันวาคม 2557	-	-	-	-	3,009	1,426	1,688	-	6,123
31 ธันวาคม 2558	-	-	-	74,866	903	2,178	18,270	-	96,217
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2557									
ต้นทุนขาย									8,559
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร									1,287
รวม									9,846
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2558									
ต้นทุนขาย									6,124
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร									2,207
รวม									8,331

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558และ 2557บริษัทและบริษัทย่อย มีอุปกรณ์ตามสัญญาเช่าการเงินโดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีของสินทรัพย์ดังกล่าว จำนวนเงินประมาณ 14.90 ล้านบาทและ 9.30 ล้านบาทตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีส่วนหนึ่งของอุปกรณ์ ซึ่งคิดค่าเสื่อมราคาเต็มมูลค่าและยังใช้งานอยู่ มีราคาทุนประมาณ 25.78 ล้านบาท และ 4.30ล้านบาทตามลำดับ

18. <u>สินทรัพย์ไม่มีตัวตน–สุทธิ</u>

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวมของบริษัท					
	โปรแกรมคอมพิวเตอร์และลิขสิทธิ์โปรแกรมออนไลน์	เครื่องหมายการค้า	ความสัมพันธ์กับลูกค้า	สิทธิการขยายกิจการในต่างประเทศ	สินทรัพย์ทางปัญญา	รวม
ราคาทุน						
1 มกราคม 2557	44,393	-	-	-	-	44,393
เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	19,112	1,506,461	12,185	523,704	-	2,061,462
ซื้อเพิ่ม	12,864	-	-	-	-	12,864
จำหน่าย	(39,304)	-	-	-	-	(39,304)
ลดลงจากการตัดจำหน่ายและการดำเนินงานที่ยกเลิก	(3,924)	-	-	-	-	(3,924)
31 ธันวาคม 2557	33,141	1,506,461	12,185	523,704	-	2,075,491
เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	-	-	-	-	4,230	4,230
ซื้อเพิ่ม	19,099	-	-	-	-	19,099
31 ธันวาคม 2558	52,240	1,506,461	12,185	523,704	4,230	2,098,820
<u>หัก</u>ค่าตัดจำหน่ายสะสม						
1 มกราคม 2557	41,176	-	-	-	-	41,176
เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	8,245	-	-	-	-	8,245
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี	1,950	-	-	-	-	1,950
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับส่วนที่จำหน่าย	(39,064)	-	-	-	-	(39,064)
ลดลงจากการตัดจำหน่ายและการดำเนินงานที่ยกเลิก	(2,892)	-	-	-	-	(2,892)
31 ธันวาคม 2557	9,415	-	-	-	-	9,415
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี	8,387	-	4,061	-	-	12,448
31 ธันวาคม 2558	17,802	-	4,061	-	-	21,863
มูลค่าสุทธิตามบัญชี						
31 ธันวาคม 2557	23,726	1,506,461	12,185	523,704	-	2,066,076
31 ธันวาคม 2558	34,438	1,506,461	8,124	523,704	4,230	2,076,957

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวมของบริษัท					
	โปรแกรมคอมพิวเตอร์และลิขสิทธิ์โปรแกรมออนไลน์	เครื่องหมายการค้า	ความสัมพันธ์กับลูกค้า	สิทธิการขยายกิจการในต่างประเทศ	สินทรัพย์ทางปัญญา	รวม
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี 2557						
ต้นทุนขาย						-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร						1,950
รวม						1,950
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี 2558						
ต้นทุนขาย						3,591
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร						8,857
รวม						12,448

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท
	โปรแกรมคอมพิวเตอร์
<u>ราคาทุน</u>	
1 มกราคม 2557	18,841
เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	-
ซื้อเพิ่ม	12,843
จำหน่าย	(18,228)
31 ธันวาคม 2557	13,456
ซื้อเพิ่ม	18,305
ตัดจำหน่าย	-
31 ธันวาคม 2558	31,761
<u>ค่าตัดจำหน่ายสะสม</u>	
1 มกราคม 2557	17,935
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี	752
ค่าตัดจำหน่ายสะสมสำหรับส่วนที่ตัดจำหน่าย	(17,989)
31 ธันวาคม 2557	698
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี	4,683
31 ธันวาคม 2558	5,381

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท
	โปรแกรมคอมพิวเตอร์
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	
31 ธันวาคม 2557	12,758
31 ธันวาคม 2558	26,380
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี 2557	
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	752
ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปี 2558	
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	4,683

19. <u>ค่าธรรมเนียมทางการเงินรอตัดบัญชี</u>

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ค่าธรรมเนียมทางการเงินรอตัดบัญชี	93,609	93,609	35,500	35,500
<u>หัก</u>ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(41,045)	(2,998)	(16,469)	(1,268)
สุทธิ	52,564	90,611	19,031	34,232
ค่าตัดจำหน่าย	38,047	2,998	15,201	1,268

ค่าธรรมเนียมทางการเงินรอตัดบัญชีเป็นค่าธรรมเนียมทางการเงินในการจัดหาเงินกู้ยืมระยะยาวของบริษัทและบริษัทย่อยค่าธรรมเนียมทางการเงินรอตัดบัญชีตัดจำหน่ายคำนวณโดยวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงตามอายุสัญญาที่เกี่ยวข้องโดยประมาณ 5 ปี

20. <u>ค่าความนิยม</u>

ค่าความนิยมได้ถูกปันส่วนให้แก่หน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดสด (CGU) ที่ถูกกำหนดตามส่วนงาน การปันส่วนของค่าความนิยมให้แก่หน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดสามารถแสดงได้ดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

	งบการเงินรวม	
	2588	2557
การปันส่วนค่าความนิยม	2,258,659	2,258,659

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดพิจารณาจากการคำนวณมูลค่าจากการใช้การคำนวณจัดทำโดยผู้ประเมินอิสระโดยใช้ประมาณการกระแสเงินสดก่อนภาษีซึ่งอ้างอิงจากประมาณการทางการเงินครอบคลุมระยะเวลา 5 ปี ซึ่งได้รับอนุมัติจากผู้บริหารโดยใช้ประมาณการของอัตราการเติบโตเฉลี่ยของส่วนงานที่หน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดนั้นดำเนินงานอยู่และมีอัตราคิดลดที่ร้อยละ 11.20 ต่อปี ผู้บริหารได้พิจารณาแล้วว่าค่าความนิยมดังกล่าวไม่ด้อยค่า

21. <u>เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน</u>

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ตั๋วสัญญาใช้เงิน	-	15,000	-	-
หนี้สินภายใต้สัญญาทรัสต์รีซีท	217,624	30,571	191,093	-
ตั๋วแลกเงิน	249,384	-	249,384	-
รวม	467,008	45,571	440,477	-

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557บริษัทและบริษัทย่อยมีตั๋วสัญญาใช้เงินและหนี้สินภายใต้สัญญาทรัสต์รีซีทโดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ MLR-1.25 ต่อปี และร้อยละ 1.96 – 2.55ต่อปีตามลำดับ เพื่อใช้สำหรับการซื้อสินค้า หนี้สินดังกล่าวค้ำประกันโดยบริษัท

ตั๋วแลกเงินระยะสั้นจำนวนมีระยะเวลา 91 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.25 ต่อปี เพื่อชำระหนี้เงินกู้ระยะยาวสถาบันการเงิน

22. <u>รายได้รับล่วงหน้า</u>

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม	676,438	783,267	10	-
<u>บวก</u>เพิ่มขึ้นระหว่างปี	1,641,195	2,075,077	11,906	12,274
<u>หัก</u> รับรู้เป็นรายได้ระหว่างปี	(2,023,995)	(2,181,906)	(11,687)	(12,264)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	293,638	676,438	229	10

23. <u>หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน – สุทธิ</u>

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน				
ไม่เกิน 1 ปี	2,953	1,034	2,194	274
เกินกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	13,661	4,856	12,703	46
รวม	16,614	5,890	14,897	320
<u>หัก</u> ดอกเบี้ยจ่ายรอตัดบัญชี	(3,195)	(279)	(3,117)	(8)
	13,419	5,611	11,780	312
<u>หัก</u> ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(2,129)	(3,949)	(1,423)	(266)
สุทธิ	11,290	1,662	10,357	46

บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำสัญญาเช่าการเงินกับบริษัทในประเทศหลายแห่งเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ โดยมีระยะเวลา 48 เดือน

24. <u>หนี้สินหมุนเวียนอื่น</u>

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ผลประโยชน์พนักงาน	38,312	35,827	6,025	1,740
ผลตอบแทน	41,990	-	9,284	-
ค่าโฆษณาค้างจ่าย	6,734	-	-	-
ภาษีหัก ณ ที่จ่ายค้างจ่าย	3,787	17,399	-	-
ค่าสาธารณูปโภคค้างจ่าย	3,549	27,171	-	-
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	3,365	6,612	1,198	5,678
โบนัสค้างจ่าย	20,985	-	20,951	-
อื่นๆ	47,978	29,703	17,031	6,211
รวม	166,700	116,712	54,489	13,629

25. เงินกู้ยืมระยะยาว – สุทธิ

เงินกู้ยืมระยะยาวเป็นเงินกู้ยืมที่มีหลักประกันซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยได้รับจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศสองแห่งโดยมีรายละเอียดดังนี้

	อัตราดอกเบี้ยต่อปี	เงื่อนไขการชำระคืนเงินต้น	หลักประกันเพื่อค้ำประกัน	2558(หน่วย : พันบาท) งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะของบริษัท
1. วงเงินกู้ 1,400 ล้านบาท	MLR ลบร้อยละ 1	จ่ายชำระคืนเงินกู้ 400 ล้านบาทภายในวันที่ 30 ธันวาคม 2558 เงินกู้ยืมส่วนที่เหลือผ่อนชำระคืนเป็นรายไตรมาสๆ ละ 52.63 ล้านบาท เริ่มชำระงวดแรกในเดือนมีนาคม 2558 จนถึงเดือนกันยายน 2562	- ค้ำประกันร่วมโดยบริษัทเค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด - ค้ำประกันโดยกรรมการสองท่าน	789,473	789,473
2. วงเงินกู้ 2,000 ล้านบาท	MLR	ผ่อนชำระคืนเป็นรายไตรมาสๆละ 105.26 ล้านบาท เริ่มชำระงวดแรกในเดือนมีนาคม 2558 จนถึงเดือนกันยายน 2562	- ค้ำประกันร่วมเป็นจำนวนร้อยละ 60 ของหนี้สินทั้งหมด โดยบริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และค้ำประกันหนี้สินทั้งหมด โดยบริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัดบริษัท วุฒิศักดิ์ คอสเมติก อินเตอร์ จำกัด และบริษัท วุฒิศักดิ์ ฟาร์มาซี อินเตอร์ จำกัด - ค้ำประกันโดยกรรมการ - จดจำนองที่ดินและอาคารของสำนักงานใหญ่ของบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด	1,105,211	-
รวม				1,894,684	789,473
หักส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี				(736,842)	(210,526)
เงินกู้ยืมระยะยาว – สุทธิ				1,157,842	578,947
3. วงเงินกู้ 1,400 ล้านบาท	MLR ลบร้อยละ 1	จ่ายชำระคืนเงินกู้ 400 ล้านบาทภายในวันที่ 30 ธันวาคม 2558 เงินกู้ยืมส่วนที่เหลือผ่อนชำระคืนเป็นรายไตรมาสๆ ละ 52.63 ล้านบาท เริ่มชำระงวดแรกในเดือนมีนาคม 2558 จนถึงเดือนกันยายน 2562	- ค้ำประกันร่วมโดยบริษัทเค แอนด์ ดับบลิว (ประเทศไทย) จำกัด - ค้ำประกันโดยกรรมการสองท่าน	1,400,000	1,400,000
4. วงเงินกู้ 2,000 ล้านบาท	MLR	ผ่อนชำระคืนเป็นรายไตรมาสๆละ 105.26 ล้านบาท เริ่มชำระงวดแรกในเดือนมีนาคม 2558 จนถึงเดือนกันยายน 2562	- ค้ำประกันร่วมเป็นจำนวนร้อยละ 60 ของหนี้สินทั้งหมด โดยบริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน) และค้ำประกันหนี้สินทั้งหมด โดยบริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัดบริษัท วุฒิศักดิ์ คอสเมติก อินเตอร์ จำกัด และบริษัท วุฒิศักดิ์ ฟาร์มาซี อินเตอร์ จำกัด - ค้ำประกันโดยกรรมการ - จดจำนองที่ดินและอาคารของสำนักงานใหญ่ของบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด	2,000,000	-

รวม	3,400,000	1,400,000
หักส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(1,031,579)	(610,526)
เงินกู้ยืมระยะยาว – สุทธิ	2,368,421	789,474

การเปลี่ยนแปลงของเงินกู้ยืมระยะยาวสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม	3,400,000	-	1,400,000	-
บวก กู้เพิ่มเติม	-	3,400,000	-	1,400,000
หัก จ่ายชำระ	(1,505,316)	-	(610,527)	-
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	1,894,684	3,400,000	789,473	1,400,000

ภายใต้สัญญาเงินกู้ บริษัทและบริษัทย่อยต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินบางประการตามที่ระบุในสัญญา เช่น การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น และอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ให้เป็นไปตามสัญญา เป็นต้น

26. ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน

- รายการเคลื่อนไหวภาระผูกพันหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 มีดังนี้

(หน่วย :พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน ณ วันที่ 1 มกราคม	26,279	1,421	1,339	1,288
เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	-	23,863	-	-
ต้นทุนบริการปีปัจจุบัน	2,692	1,048	1,207	131
ดอกเบี้ยจ่าย	303	113	107	42
การปรับมูลค่า - ผลกำไรตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	(15,072)	4	(747)	4
จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	-	(126)	-	(126)
ลดลงจากการจำหน่ายบริษัทย่อย	-	(44)	-	-
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม	14,202	26,279	1,906	1,339
ไม่ได้จัดตั้งเป็นกองทุนทั้งหมด	14,202	26,279	1,906	1,339

- ข้อสมมติหลักที่สำคัญในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ณ วันที่รายงาน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 มีดังนี้

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
	(ร้อยละ)	(ร้อยละ)	(ร้อยละ)	(ร้อยละ)
อัตราคิดลด (ต่อปี)	2.92 – 4.01	4.01 – 4.77	2.92	4.01
อัตราการเพิ่มขึ้นของเงินเดือน (ต่อปี)	3.38 – 4.13	5.00 – 5.75	4.13	5.02
จำนวนพนักงาน	34 – 3,058 คน	34 – 3,058 คน	299 คน	58 คน
อัตรามรณะ	100 ของตาราง มรณะไทยปี 2551	100 ของตาราง มรณะไทยปี 2551	100 ของตาราง มรณะไทยปี 2551	100 ของตาราง มรณะไทยปี 2551

มูลค่าปัจจุบันของโครงการผลประโยชน์พนักงาน ถูกวัดโดยใช้วิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการ

ระยะเวลาถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของภาระผูกพันผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ 13 – 30 ปี

- ค่าใช้จ่ายในโครงการผลประโยชน์ของพนักงาน
ผลกำไรหรือขาดทุนที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ของพนักงานมีดังนี้

(หน่วย : บาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ต้นทุนการบริการปีปัจจุบัน	2,692	1,048	1,207	131
ดอกเบี้ยจ่ายสุทธิ	303	113	107	42
ต้นทุนการบริการปีในอดีต	1,694	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน	4,689	1,161	1,314	173

ต้นทุนการให้บริการในปัจจุบันจะรวมอยู่ในค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ของพนักงาน และดอกเบี้ยจ่ายสุทธิจะรวมอยู่ในต้นทุนทางการเงิน

- ผลประโยชน์ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ของพนักงานมีดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ผลกำไรตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยจากการเปลี่ยนแปลงของข้อสมมติฐานประสบการณ์	(14,362)	-	(62)	-
ผลกำไรตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยจากการเปลี่ยนแปลงสมมติฐานด้าน ประชากรศาสตร์	(2,143)	-	(109)	-
ผลกำไรตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยจากการเปลี่ยนแปลงของข้อสมมติฐานทางการเงิน	1,290	-	1,070	-
รวมรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	(15,215)	-	899	-

รายการทั้งหมดข้างต้นจะถูกรวมอยู่ในรายการที่ไม่ต้องจัดประเภทใหม่เข้าไปไว้ในงบกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง

- การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

การเปลี่ยนแปลงในแต่ละข้อสมมติฐานที่เกี่ยวข้องในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยที่อาจเป็นไปได้อย่างสมเหตุสมผล ณ วันที่รายงาน โดยถือว่าข้อสมมติฐานอื่นๆ คงที่ จะมีผลกระทบต่อภาระผูกพันผลประโยชน์ที่กำหนดไว้เป็นจำนวนเงินดังต่อไปนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	เพิ่มขึ้น ร้อยละ 0.5-1	ลดลง ร้อยละ 0.5-1	เพิ่มขึ้น ร้อยละ 1	ลดลง ร้อยละ 1
อัตราคิดลด				
การเพิ่มขึ้น (ลดลง) ของภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	(9,618)	11,962	(1,855)	1,960
อัตราการเพิ่มขึ้นของเงินเดือน				
การเพิ่มขึ้น (ลดลง) ของภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	11,928	(9,626)	1,959	(1,855)
อัตราการหมุนเวียนพนักงาน				
การเพิ่มขึ้น (ลดลง) ของภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	(1,855)	1,915	(1,852)	1,915

วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ผลประโยชน์พนักงานที่คาดว่าจะจ่ายก่อนคิดลด มีดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะของบริษัท
ภายใน 1 ปี	253	42
ระหว่าง 2 - 5 ปี	7,701	5,507
ระหว่าง 6 - 10 ปี	12,581	9,242
ระหว่าง 11 - 15 ปี	5,344	4,303
รวม	25,879	19,094

27. <u>ผลประโยชน์ระยะยาวอื่น</u>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทย่อยโอนผลประโยชน์ระยะยาวอื่นจำนวน 15.83 ล้านบาทไปรวมในหนี้สินหมุนเวียนอื่นเพื่อนำไปจดทะเบียนจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงาน และณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทย่อยมีผลประโยชน์ระยะยาวอื่นจำนวน16.73 ล้านบาท ซึ่งบริษัทย่อยจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนของบริษัทให้กับพนักงาน

28. ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีและภาษีเงินได้

28.1 ภาษีเงินได้

ภาษีเงินได้รับรู้สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม2558 และ 2557 ประกอบด้วย

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
ภาษีเงินได้งวดปัจจุบัน	100,434	27,530	140,518	-
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	(1,057)	10,360	2,566	490
รวม	99,377	37,890	143,084	490

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
กำไรทางบัญชีก่อนภาษี	350,662	289,337	632,789	221,800
อัตราภาษี	20	20	20	20
ภาษีคำนวณจากอัตราภาษี	70,132	57,867	126,558	44,360
ผลกระทบ:				
ค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถหักภาษี	9,491	1,764	1,955	1,340
รายได้ที่ไม่ต้องเสียภาษีและค่าใช้จ่ายที่หักเพิ่มได้	9,966	(34,165)	4,783	(45,210)
อื่น	-	12,424	-	-
ภาษีเงินได้งวดปัจจุบัน	89,589	37,890	133,296	490
ปรับปรุงภาษีเงินได้งวดบัญชีก่อน	9,788	-	9,788	-
ภาษีเงินได้	99,377	37,890	143,084	490

28.2 ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

สินทรัพย์และหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2558	2557	2558	2557
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	32,964	33,877	1,079	6,356
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	(403,919)	(405,889)	(4,135)	(6,846)
สุทธิ	(370,955)	(372,012)	(3,056)	(490)

การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม				
			บันทึกเป็นรายได้ (ค่าใช้จ่าย)		
	1 มกราคม 2558	เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	งบกำไรขาดทุน	ส่วนของผู้ถือหุ้น	31 ธันวาคม 2558
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจาก :					
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	230	-	(71)	-	159
ค่าเผื่อสินค้าเสียหาย	100	-	1,658	-	1,758
หนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	5,013	-	815	(3,318)	2,510
ผลประโยชน์ระยะยาวอื่น	3,343	-	(117)	-	3,226
ประมาณการหนี้สินภายใต้โปรแกรม					
ส่งเสริมการขายกับลูกค้า	905	-	(626)	-	279
ประมาณการค่ารื้อถอน	237	-	58	-	295
ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์	3,269	-	1,572	-	4,841
ค่าเสื่อมราคาของส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	13,199	-	5,356	-	18,555
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	884	-	(277)	-	607
กำไรในสินค้าคงเหลือ	609	-	125	-	734
ขาดทุนสะสมยกมา	6,088	-	(6,088)	-	-
	33,877	-	2,405	(3,318)	32,964
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจาก :					
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	-	-	206	-	206
ค่าธรรมเนียมทางการเงินรอตัดบัญชี	18,122	-	(7,486)	-	10,636
ผลแตกต่างชั่วคราวจากการรวมธุรกิจ	387,767	800	4,510	-	393,077
	405,889	800	(2,770)	-	403,919

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม				
			บันทึกเป็นรายได้ (ค่าใช้จ่าย)		
	1 มกราคม 2557	เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	งบกำไรขาดทุน	ส่วนของผู้ถือหุ้น	31 ธันวาคม 2557
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจาก :					
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	63	13	154	-	230
ค่าเผื่อสินค้าเสียหาย	-	561	(461)	-	100
หนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	23	4,648	342	-	5,013
ผลประโยชน์ระยะยาวอื่น	-	3,495	(152)	-	3,343
ประมาณการหนี้สินภายใต้โปรแกรม					
ส่งเสริมการขายกับลูกค้า	-	957	(52)	-	905
ประมาณการค่ารื้อถอน	-	239	(2)	-	237
ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์	-	3,959	(690)	-	3,269
ค่าเสื่อมราคาของส่วนปรับปรุง อาคารเช่า	-	11,347	1,852	-	13,199
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	-	810	74	-	884
กำไรในสินค้าคงเหลือ	-	-	609	-	609
ขาดทุนสะสมยกมา	-	-	6,088	-	6,088
	86	26,029	7,762	-	33,877

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม				
			บันทึกเป็นรายได้ (ค่าใช้จ่าย)		
	1 มกราคม 2557	เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ	งบกำไรขาดทุน	ส่วนของผู้ถือหุ้น	31 ธันวาคม 2557
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจาก :					
ค่าธรรมเนียมทางการเงินรอตัดบัญชี	-	-	18,122	-	18,122
ผลแตกต่างชั่วคราวจากการรวมธุรกิจ	-	387,767	-	-	387,767
	-	387,767	18,122	-	405,889

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท			
		บันทึกเป็นรายได้ (ค่าใช้จ่าย)		
	1 มกราคม 2558	งบกำไรขาดทุน	ส่วนของผู้ถือหุ้น	31 ธันวาคม 2558
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจาก :				
ค่าเผื่อสินค้าเสียหาย	-	177	-	177
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	-	197	-	197
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน	-	324	-	324
หนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	268	262	(149)	381
ขาดทุนสะสมยกมา	6,088	(6,088)	-	-
	6,356	(5,128)	(149)	1,079
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจาก :				
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	-	206	-	206
ค่าธรรมเนียมทางการเงินรอตัดบัญชี	6,846	(2,917)	-	3,929
	6,846	(2,711)	-	4,135

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท			
		บันทึกเป็นรายได้ (ค่าใช้จ่าย)		
	1 มกราคม 2557	งบกำไรขาดทุน	ส่วนของผู้ถือหุ้น	31 ธันวาคม 2557
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจาก :				
หนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	-	268	-	268
ขาดทุนสะสมยกมา	-	6,088	-	6,088
	-	6,356	-	6,356
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจาก :				
ค่าธรรมเนียมทางการเงินรอตัดบัญชี	-	6,846	-	6,846

29. <u>ทุนเรือนหุ้น</u>

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 18 เมษายน 2557 ผู้ถือหุ้นมีมติให้ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 1,380,000,000บาท เป็น 1,035,000,000บาท โดยลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากราคาหุ้นละ 0.10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.075 บาท เพื่อลดขาดทุนสะสม ณ วันที่ 31ธันวาคม2556 โดยนำไปลดขาดทุนสะสมจำนวน 201.96 ล้านบาท และทำให้เกิดส่วนเกินทุนจากการลดมูลค่าหุ้นจำนวน 29.85 ล้านบาท บริษัทได้ดำเนินการลดทุนจดทะเบียนและมูลค่าหุ้นของบริษัทต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้าเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2557

รายการเคลื่อนไหวของทุนจดทะเบียน และทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่าสำหรับปี 2557 แล้วมีดังนี้

ทุนจดทะเบียน	วันที่ได้รับอนุมัติ	จำนวนพันหุ้น	มูลค่าหุ้นละ (บาท)	พันบาท
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2557		13,800,010	0.100	1,380,001
ลดทุน	18 เมษายน 2557	13,800,010	0.025	345,000
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม2557		13,800,010	0.075	1,035,001

ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	วันที่ได้รับอนุมัติ	จำนวนพันหุ้น	มูลค่าหุ้นละ (บาท)	พันบาท
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2557		9,200,014	0.100	920,001
ลดทุน	18 เมษายน 2557	9,200,014	0.025	230,000
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม2557		9,200,014	0.075	690,001

30. <u>ใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้น</u>

1) ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทที่จัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท (EFORL-W2)

ประเภทของใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ครั้งที่ 2 ที่จัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญเดิมของบริษัท(“ใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 2” หรือ “EFORL-W2”)
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกและเสนอขาย	:	4,599,606,717หน่วย
อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ออกและเสนอขาย
วันที่ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	วันที่ 23 สิงหาคม 2556
อัตราการใช้สิทธิ	:	ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยต่อ 1 หุ้นสามัญใหม่
ราคาการใช้สิทธิ	:	ราคาการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิจะเท่ากับ 0.10 บาทต่อหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท)
จำนวนคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557	:	4,599,606,717 หน่วย

การออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทของใบสำคัญแสดงสิทธิ	วันที่ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ	ราคาใช้สิทธิ (บาทต่อหุ้น)	อัตราการใช้สิทธิ (ใบสำคัญแสดงสิทธิต่อหุ้นสามัญ)	จำนวนหุ้นที่ถูกใช้สิทธิ (หุ้น)	จำนวนหุ้นคงเหลือเพื่อรองรับการใช้สิทธิ (หุ้น)	กำหนดการใช้สิทธิ

EFORL – W2	23 สิงหาคม 2556	0.10	1 : 1	-	4,600,006,750	22 สิงหาคม 2559

31. กำไรต่อหุ้น

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานและกำไรต่อหุ้นปรับลดสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม2558 และ 2557 แสดงการคำนวณได้ดังนี้

	งบการเงินรวม					
	กำไรสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก		กำไรต่อหุ้น	
	2558	2557	2558	2557	2558	2557
	(พันบาท)	(พันบาท)	(พันหุ้น)	(พันหุ้น)	(บาท)	(บาท)
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน						
กำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท	210,392	258,596	9,200,014	9,200,014	0.0229	0.0281
ผลกระทบของหุ้นสามัญเทียบเท่าปรับลด						
ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท	-	-	4,217,796	4,266,528		
กำไรต่อหุ้นปรับลด						
กำไรที่เป็นของผู้ถือหุ้นสามัญสมมติว่ามีการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญจากใบสำคัญแสดงสิทธิ	210,392	258,596	13,417,810	13,466,542	0.0157	0.0192

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท					
	กำไรสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก		กำไรต่อหุ้น	
	2558	2557	2558	2557	2558	2557
	(พันบาท)	(พันบาท)	(พันหุ้น)	(พันหุ้น)	(บาท)	(บาท)
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน						
กำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท	489,705	221,310	9,200,014	9,200,014	0.0532	0.0241
ผลกระทบของหุ้นสามัญเทียบเท่าปรับลด						
ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท	-	-	4,217,796	4,266,528		
กำไรต่อหุ้นปรับลด						
กำไรที่เป็นของผู้ถือหุ้นสามัญสมมติว่ามีการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญจากใบสำคัญแสดงสิทธิ	489,705	221,310	13,417,810	13,466,542	0.0365	0.0164

32. สำรองตามกฎหมาย

สำรองตามกฎหมาย

ตามบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 116 บริษัทจะต้องจัดสรรทุนสำรอง (“สำรองตามกฎหมาย”) อย่างน้อยร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิประจำปีหลังจากหักขาดทุนสะสมยกมา (ถ้ามี) จนกว่าสำรองดังกล่าวมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน เงินสำรองนี้จะนำไปจ่ายเป็นเงินปันผลไม่ได้

33. เงินปันผลจ่าย

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลจากกำไรของผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวนรวม 92 ล้านบาท โดยจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดในอัตรา 0.01 บาท ต่อหุ้น

34. <u>เงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ</u>

บริษัทและบริษัทย่อยได้จดทะเบียนจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงานตามพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ. 2530 ตามระเบียบกองทุนบริษัทจ่ายสมทบเข้ากองทุนนี้เท่ากับส่วนที่พนักงานจ่ายในอัตราร้อยละ 2 ของเงินเดือนพนักงาน บริษัทได้แต่งตั้ง บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนทิสโก้ จำกัด เป็นผู้จัดการกองทุน

บริษัทและบริษัทย่อยจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 เป็นจำนวนเงิน 1.14ล้านบาท และ1.16ล้านบาท ตามลำดับ

35. <u>ค่าใช้จ่ายตามลักษณะ</u>

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม			
	2558	2557	2558	2557
ซื้อสินค้า	1,755,489	1,053,014	1,289,585	876,215
เงินเดือนและผลประโยชน์อื่นของพนักงาน	765,922	128,592	93,924	47,332
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	214,081	30,685	13,014	10,598
ต้นทุนส่วนแบ่งรายได้	79	11,661	79	11,661
ค่านายหน้า	294,789	44,816	44,883	31,751
ค่าเดินทาง	42,631	18,303	26,106	13,407
การเปลี่ยนแปลงในสินค้าสำเร็จรูป	(184,336)	(270,689)	(203,593)	(254,806)

36. ส่วนงานดำเนินงาน

บริษัทและบริษัทย่อยมีส่วนงานที่รายงานทั้งสิ้น 4 ส่วนงานหลักคือ (1) ส่วนงานธุรกิจตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ (2) ส่วนงานธุรกิจบริการสื่อโฆษณา(3) ธุรกิจบริการความงาม (4) อื่นๆและดำเนินธุรกิจในส่วนงานทางภูมิศาสตร์หลักในประเทศไทย บริษัทประเมินผลการปฏิบัติงานของส่วนงานโดยพิจารณาจากรายได้และกำไรขั้นต้นของแต่ละส่วนงาน และประเมินกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานของทั้งกลุ่มโดยใช้เกณฑ์เดียวกับที่ใช้ในการวัดกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานในงบการเงิน ข้อมูลรายได้และกำไรขั้นต้นตามส่วนงานของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 มีดังต่อไปนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	งบการเงินรวม											
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม											
	ตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์		บริการสื่อโฆษณา		บริการความงาม		อื่นๆ		ตัดรายการระหว่างกัน		รวม	
	2558	2557	2558	2557	2558	2557	2558	2557	2558	2557	2558	2557
รายได้จากการขายและบริการจากลูกค้าภายนอก	1,911	1,181	-	25	2,587	276	6	9	-	-	4,504	1,450
รายได้จากการขายและบริการระหว่างส่วนงาน	18	8	-	-	-	-	9	-	(27)	(8)	-	-
รวมรายได้	1,929	1,189	-	25	2,587	276	15	9	(27)	(8)	4,504	1,450
กำไรขั้นต้นตามส่วนงาน	696	407	-	9	588	100	11	-	(3)	-	1,292	508
กำไรจากการต่อรองราคาซื้อ											2	-
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย											-	25
ดอกเบี้ยรับ											4	9
ต้นทุนทางการเงิน											(241)	(19)
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย											(214)	(31)
กำไรก่อนภาษีเงินได้											351	287
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ –สุทธิ											922	1,011
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน											2,073	2,066
ค่าความนิยม											2,259	2,259
สินทรัพย์อื่น											2,052	2,027
สินทรัพย์รวม											7,306	7,363

ลูกค้ารายใหญ่

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์เครื่องมือการแพทย์จากลูกค้ารายใหญ่จำนวน1,248 ล้านบาทและ 124ล้านบาทตามลำดับ

37. เครื่องมือทางการเงิน

นโยบายการบริหารความเสี่ยงทางการเงิน

บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจตามปกติจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยและอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และจากการไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดตามสัญญาของคู่สัญญา บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีการออก หรือถือเครื่องมือทางการเงินที่เป็นตราสารอนุพันธ์ เพื่อการเก็งกำไรหรือการค้า

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

บริษัทและบริษัทย่อยมีการควบคุมความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องโดยการรักษาระดับของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของกิจการและเพื่อทำให้ผลกระทบจากความผันผวนของกระแสเงินสดลดลง

ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีการกระจุกตัวของลูกหนี้ที่เป็นสาระสำคัญ เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยมีลูกค้าเป็นจำนวนมากและบริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายที่ดีในการควบคุมการให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้ อย่างไรก็ตามหากมีลูกหนี้ที่บริษัทและบริษัทย่อยคาดว่าอาจจะมีปัญหาด้านการชำระเงินแล้ว ผู้บริหารของกิจการมีนโยบายที่จะบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญให้เพียงพอกับโอกาสที่จะเกิดความสูญเสียดังกล่าว

ความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายการบางรายการเป็นเงินตราต่างประเทศ ซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริษัทได้ป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนบางส่วนแล้ว ตามที่เปิดเผยในหมายเหตุ 38 อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารเชื่อว่าความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศไม่เป็นสาระสำคัญ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีหนี้สินที่เป็นเงินตราต่างประเทศดังนี้

	งบการเงินรวม		
	31 ธันวาคม 2558		
	จำนวนเงินตราต่างประเทศ	อัตราแลกเปลี่ยนที่บันทึกบัญชี	จำนวนเงินเทียบเท่าเงินบาท
เจ้าหนี้การค้า			
ดอลลาร์สหรัฐ	2,667,289	36.25	96,689,226
สวิตเซอร์แลนด์	1,167,507	36.72	42,870,857
ดอลลาร์สิงคโปร์	307,068	25.79	7,919,284
เยน	1,886,000	30.28	57,108,080
ยูโร	450,001	39.80	17,910,040

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท		
	31 ธันวาคม 2558		
	จำนวนเงินตราต่างประเทศ	อัตราแลกเปลี่ยนที่บันทึกบัญชี	จำนวนเงินเทียบเท่าเงินบาท
<u>เจ้าหนี้การค้า</u>			
ดอลลาร์สหรัฐ	2,610,694	36.25	94,637,658
สวิตเซอร์แลนด์	1,167,507	36.72	42,870,857
ยูโร	450,001	39.80	17,910,040

<u>ความเสี่ยงของอัตราดอกเบี้ย</u>

ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย หมายถึง ความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดในอนาคต ซึ่งส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อย เนื่องจากเงินกู้ยืมส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยของกระแสเงินสดที่เกิดจากเงินกู้ยืม โดยความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวเกิดจากความเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่มีความเสี่ยงด้านราคา และด้านกระแสเงินสดอันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	2558									
	งบการเงินรวม					งบการเงินเฉพาะของบริษัท				
	เงินต้น			อัตราดอกเบี้ยถัวเฉลี่ย (ร้อยละ)		เงินต้น			อัตราดอกเบี้ยถัวเฉลี่ย (ร้อยละ)	
	อัตราดอกเบี้ยปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด	อัตราดอกเบี้ยคงที่	รวม	ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด	คงที่	อัตราดอกเบี้ยปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด	อัตราดอกเบี้ยคงที่	รวม	ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด	คงที่
สินทรัพย์										
เงินฝากธนาคาร										
- เงินฝากออมทรัพย์	92,766	-	92,766	0.125% - 0.75%	-	12,852	-	12,852	0.125% - 0.75%	-
- เงินฝากประจำ	-	2,088	2,088	-	0.875%- 3.00%	-	21	21	-	0.875%
เงินให้กู้ยืมบริษัทย่อย	-	-	-	-	-	-	50,000	50,000	-	5.25%
หนี้สิน										
หนี้สินภายใต้สัญญาทรัสต์รีซีท	217,625	-	217,625	1.96% - 3.62%	-	191,093	-	191,093	1.96% - 2.55%	-
เงินกู้ยืมระยะสั้นกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	25,000	25,000	-	4.00%	-	30,000	30,000	-	3.87% และ 4.00%
เงินกู้ยืมจากธนาคาร	1,894,684	-	1,894,684	MLR – 1.00%	-	789,473	-	789,473	MLR – 1.00%	-
ตั๋วแลกเงิน	-	250,000	250,000	-	4.25%	-	250,000	250,000	-	4.25%

(หน่วย : พันบาท)

	2557									
	งบการเงินรวม					งบการเงินเฉพาะของบริษัท				
	เงินต้น			อัตราดอกเบี้ยถัวเฉลี่ย (ร้อยละ)		เงินต้น			อัตราดอกเบี้ยถัวเฉลี่ย (ร้อยละ)	
	อัตราดอกเบี้ยปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด	อัตราดอกเบี้ยคงที่	รวม	ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด	คงที่	อัตราดอกเบี้ยปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด	อัตราดอกเบี้ยคงที่	รวม	ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด	คงที่
สินทรัพย์										
เงินฝากธนาคาร										
- เงินฝากออมทรัพย์	271,659	-	271,659	0.125% - 0.75%	-	99,558	-	99,558	0.125% - 0.75%	-
- เงินฝากประจำ	-	2,060	2,060	-	1.00% - 3.00%	-	21	21	-	1.00% - 2.25%
เงินลงทุนชั่วคราว										
- หุ้นกู้	-	100,000	100,000	-	5.00%	-	100,000	100,000	-	5.00%
หนี้สิน										
เงินกู้ยืมจากธนาคาร	3,400,000	-	3,400,000	-	MLR	1,400,000	-	-	MLR-1.00%	-

38. <u>สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า</u>

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีนโยบายที่จะประกอบธุรกรรมตราสารทางการเงินที่เป็นตราสารอนุพันธ์เพื่อการเก็งกำไรหรือเพื่อการค้า สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าและออปชั่นมีไว้เพื่อช่วยในการบริหารความเสี่ยงที่เกิดจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม2558บริษัทและบริษัทย่อยมีสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าและออปชั่นที่เปิดสถานะไว้ซึ่งมีอายุไม่เกิน 6 เดือน ดังนี้

	งบการเงินรวม	
	จำนวนเงินตราต่างประเทศ	อัตราแลกเปลี่ยนตามสัญญา
ดอลลาร์สหรัฐ	3,945,092	36.25 – 35.83
สวิตเซอร์แลนด์	550,000	37.82
ดอลลาร์สิงคโปร์	671,298	25.52

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	จำนวนเงินตราต่างประเทศ	อัตราแลกเปลี่ยนตามสัญญา
ดอลลาร์สหรัฐ	3,945,092	36.25 – 35.83
สวิตเซอร์แลนด์	550,000	37.82

39. <u>การวัดมูลค่ายุติธรรม</u>

มูลค่ายุติธรรม หมายถึง ราคาที่ได้รับจากการขายสินทรัพย์หรือจะจ่ายเพื่อโอนหนี้สินในรายการที่เกิดขึ้นในสถานการณ์ปกติระหว่างผู้ร่วมตลาด ณ วันที่วัดมูลค่า

สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินวัดมูลค่ายุติธรรมในงบแสดงฐานะการเงินโดยกำหนดลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมเป็น 3 ระดับตามประเภทของข้อมูลที่นำมาใช้ในการประเมินมูลค่า ดังนี้

- ข้อมูลระดับ 1 เป็นราคาเสนอซื้อขาย (ไม่ต้องปรับปรุง) ในตลาดที่มีสภาพคล่องสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินอย่างเดียวกัน
- ข้อมูลระดับ 2 เป็นข้อมูลอันนอกเหนือจากราคาเสนอซื้อขายซึ่งรวมอยู่ในระดับ 1 ที่สามารถสังเกต ได้โดยตรงหรือโดยอ้อม สำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินนั้น
- ข้อมูลระดับ 3 เป็นข้อมูลที่ไม่สามารถสังเกตได้ซึ่งนำมาใช้กับสินทรัพย์หรือหนี้สินนั้น

สินทรัพย์ที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ประกอบด้วยรายการดังต่อไปนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม			
	31 ธันวาคม 2558			
	ข้อมูลระดับที่ 1	ข้อมูลระดับที่ 2	ข้อมูลระดับที่ 3	รวม
สินทรัพย์ทางการเงิน				
เงินลงทุนระยะสั้น –กองทุนรวมตราสารแห่งหนี้	-	20,730	-	20,730
สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า	-	1,260	-	1,260
รวม	-	21,990	-	21,990
หนี้สินทางการเงิน				
ประมาณการหนี้สินภายใต้โปรแกรมส่งเสริมการขายกับลูกค้า	-	-	1,394	1,394

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม			
	31 ธันวาคม 2557			
	ข้อมูลระดับที่ 1	ข้อมูลระดับที่ 2	ข้อมูลระดับที่ 3	รวม
สินทรัพย์ทางการเงิน				
เงินลงทุนระยะสั้น –กองทุนรวมตราสารแห่งหนี้	-	35,544	-	35,544
หนี้สินทางการเงิน				
ประมาณการหนี้สินภายใต้โปรแกรมส่งเสริมการขายกับลูกค้า	-	-	4,524	4,524

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท			
	31 ธันวาคม 2558			
	ข้อมูลระดับที่ 1	ข้อมูลระดับที่ 2	ข้อมูลระดับที่ 3	รวม
สินทรัพย์ทางการเงิน				
เงินลงทุนระยะสั้น –กองทุนรวมตราสารแห่งหนี้	-	20,590	-	20,590
สัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า	-	630	-	630
รวม	-	21,220	-	21,220

40. <u>การจัดการความเสี่ยงในส่วนของทุน</u>

วัตถุประสงค์ของบริษัทในการบริหารทุนนั้นเพื่อดำรงไว้ซึ่งความสามารถในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องของบริษัท เพื่อสร้างผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นและเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่มีส่วนได้เสียอื่น เพื่อดำรงไว้ซึ่งโครงสร้างของทุนที่เหมาะสม

ในการดำรงไว้หรือปรับโครงสร้างของทุน บริษัทอาจออกหุ้นใหม่หรือออกหุ้นกู้เพื่อปรับโครงสร้างหนี้ หรือขายสินทรัพย์เพื่อลดภาระหนี้

41. <u>ภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น</u>

41.1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีภาระผูกพันเกี่ยวกับสัญญาเช่าและบริการที่จะต้องชำระมีดังนี้

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม	งบการเงินเฉพาะของบริษัท
ภายใน 1 ปี	259,627	7,131
เกินกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	203,845	13,724
เกิน 5 ปี	507	-
รวม	463,979	20,855

41.2 บริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา โดยมีค่าตอบแทน จำนวน 0.30 ล้านบาทต่อเดือน ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2557 ถึงวันที่ 31 พฤษภาคม 2559

41.3 บริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงินและที่ปรึกษาการตลาด โดยมีค่าตอบแทนจำนวน 2.6 ล้านบาท และ 3 ล้านบาท ตามลำดับ

41.4 บริษัทย่อยได้ทำสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา โดยมีค่าตอบแทนจำนวน 0.2 ล้านบาทต่อเดือน ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559

41.5 ณ วันที่ 31 ธันวาคม2558 บริษัทย่อยได้ทำสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงิน เพื่อทำหน้าที่ให้คำแนะนำในการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในการเสนอขายหุ้นใหม่แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกและเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายเสนอขายหุ้นให้แก่บุคคลแก่ประชาชนทั่วไปขึ้นอยู่กับเงื่อนไขต่างๆที่จะตกลงในอนาคตโดยจะมีการทำสัญญาอีกฉบับหนึ่ง ค่าตอบแทนถูกสรุปไว้ดังนี้

	จำนวนภาระผูกพัน
ที่ปรึกษาทางการเงิน	3,000,000 บาท
ตัวแทนจัดจำหน่ายเสนอขายหุ้น	อัตราร้อยละ 2.5 ของจำนวนเงินสุทธิหักค่าที่ปรึกษาทางการเงินจำนวน 3,000,000 บาทที่ได้จากการเสนอขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

41.6 ณ วันที่ 31 ธันวาคม2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีภาระผูกพันจากการที่ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันในนามของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับภาระผูกพันทางปฏิบัติบางประการตามปกติธุรกิจจำนวน 85 ล้านบาท และ 11 ล้านบาท ตามลำดับ

41.7 ณ วันที่ 31 ธันวาคม2558 บริษัทและบริษัทย่อยตกลงทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์กับบริษัทในต่างประเทศ 9 แห่ง โดยบริษัทและบริษัทย่อยได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทย สัญญามีผลตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา และจะสิ้นสุดเมื่อถูกบอกเลิกโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง

41.8 บริษัทย่อยมีภาระผูกพันจากการทำสัญญาถ่ายทอดเทคโนโลยีกับมหาวิทยาลัยแห่งหนึ่ง โดยมีค่าตอบแทนตามอัตราร้อยละของยอดขายดังนี้

ยอดขาย		อัตราร้อยละ
ปี 2557 ถึง 2561	:	ร้อยละ 1 ของยอดขาย
ปี 2562 ถึง 2563	:	ร้อยละ 2 ของยอดขาย
ปี 2564 เป็นต้นไป	:	ร้อยละ 3 ของยอดขาย

41.9 บริษัทและบริษัทย่อยมีวงเงินสินเชื่อและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

		งบการเงินรวม		
	สกุลเงิน	วงเงิน	ใช้ไป	คงเหลือ
วงเงินสินเชื่อ				
เงินเบิกเกินบัญชี	บาท	15,000	-	15,000
เงินกู้ยืมระยะยาว	บาท	3,000,000	1,894,684	1,105,316
หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น				
เลตเตอร์ออฟเครดิตและทรัสต์รีซีท	บาท	450,000	217,624	232,376

(หน่วย: พันบาท)

		งบการเงินเฉพาะของบริษัท		
	สกุลเงิน	วงเงิน	ใช้ไป	คงเหลือ
วงเงินสินเชื่อ				
เงินเบิกเกินบัญชี	บาท	15,000	-	15,000
เงินกู้ยืมระยะยาว	บาท	1,000,000	789,473	210,527
หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น				
เลตเตอร์ออฟเครดิตและทรัสต์รีซีท	บาท	400,000	191,093	208,907

วงเงินสินเชื่อดังกล่าวค้ำประกันโดยบริษัทภายใต้สัญญาวงเงินดังกล่าว บริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงิน ซึ่งกำหนดให้บริษัทและบริษัทย่อยดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 1.50 - 2.50:1 และไม่น้อยกว่า 0

42. <u>คดีฟ้องร้อง</u>

บริษัทและบริษัทย่อยทางอ้อมได้ถูกฟ้องร้องเป็นจำเลยร่วมกับผู้อื่นอีก 12 ราย เพื่อเรียกร้องค่าเสียหายให้ชำระเงินค่าบริการโฆษณา โดยให้ชำระหนี้จำนวน 5.20 ล้านบาท และ 12.67 ล้านบาท ซึ่งขณะนี้คดีดังกล่าวอยู่ในระหว่างขั้นตอนพิจารณาของศาลแพ่ง ฝ่ายบริหารเชื่อว่าจะไม่มีหนี้สินจากคดีความดังกล่าว

43. <u>เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน</u>

1. ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2559 มีมติอนุมัติออกและเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้น วงเงินไม่เกิน 200 ล้านบาท มีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.25 ต่อปี และระยะเวลาไม่เกิน 270 วันนับจากวันที่ออกตั๋ว เพื่อนำไปชำระหนี้เงินกู้ยืมสถาบันการเงินและลดภาระดอกเบี้ย
2. ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 11 มกราคม 2559 มีมติอนุมัติออกและเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้นและ/หรือหุ้นกู้ที่เสนอขายในวงจำกัด วงเงินรวมไม่เกิน 1,000 ล้านบาท มีอัตราดอกเบี้ยไม่เกินร้อยละ 6.00 ต่อปี และระยะเวลาไม่เกิน 270 วันนับจากวันที่ออกตั๋วแลกเงิน และ/หรือระยะเวลาไม่เกิน 3 ปีจากวันที่ออกหุ้นกู้ เพื่อนำไปชำระหนี้เงินกู้ยืมสถาบันการเงินและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

3. ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559 โดยมีมติให้เสนอการจ่ายเงินปันผลให้จากกำไรของผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม2558 จำนวนรวม 186.76 ล้านบาท โดยจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดในอัตรา 0.0203 บาท ต่อหุ้น
4. ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทย่อยครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559 โดยมีมติให้เสนอการจ่ายเงินปันผลให้จากกำไรของผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม2558 จำนวนรวม 20 ล้านบาท โดยจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดในอัตรา 40 บาท ต่อหุ้น

44. <u>การอนุมัติงบการเงิน</u>

งบการเงินนี้ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทแล้ว เมื่อวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559

ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ทุนของบริษัท

ทุนจดทะเบียนและทุนที่ชำระแล้วของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีดังนี้ :-

ทุนจดทะเบียน	1,380,002,025 บาท
ทุนที่ชำระแล้ว	690,001,013 บาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ	9,200,013,500 หุ้น
มูลค่าตราไว้	0.075 หุ้น

7.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ วันที่ 30เมษายน 2558 จัดทำโดยบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด มีดังนี้

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่	จำนวนหุ้นสามัญ	สัดส่วนการถือหุ้น %
1.	นายศุภชัย วัฒนาสุวิสุทธิ์	552,577,850	6.01
2.	นางพิชชุดา ชาน	461,446,800	5.02
3.	นางทัศนีย์วงศ์มณีโรจน์	450,000,000	4.89
4.	นายพิสิฏฐ์ภิสสาสุนทร	430,500,000	4.68
5.	นายจักรพงษ์ โลหะเจริญทรัพย์	410,132,200	4.46
6.	นายจักรกริสน์โลหะเจริญทรัพย์	401,537,000	4.36
7.	นายโกศล วรฤทธินภา	350,000,000	3.80
8.	น.ส.ลักษิญา อาลัยผล	300,000,000	3.26
9.	นายพุฒิเมศวรฤทธินภา	231,334,900	2.51
10.	นายปรีชา นันท์นฤมิต	185,000,000	2.01
11.	อื่น ๆ	5,427,484,750	58.99
	รวม	**9,200,013,500**	**100.00**

7.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้น

ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทที่จัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท (EFORL-W2)

ประเภทของใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ครั้งที่ 2 ที่จัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญเดิมของบริษัท (“ใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 2” หรือ “EFORL-W2”)
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกและเสนอขาย	:	4,599,606,717 หน่วย
อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ออกและเสนอขาย
วันที่ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ	:	วันที่ 23สิงหาคม 2556
อัตราการใช้สิทธิ	:	ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยต่อ 1 หุ้นสามัญใหม่
ราคาการใช้สิทธิ	:	ราคาการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิจะเท่ากับ 0.10 บาทต่อหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท)
จำนวนคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	:	4,599,606,717 หน่วย

การออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทของใบสำคัญแสดงสิทธิ	วันที่ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ	ราคาใช้สิทธิ (บาทต่อหุ้น)	อัตราการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิต่อหุ้นสามัญ	จำนวนหุ้นที่ถูกใช้สิทธิ (หุ้น)	จำนวนหุ้นคงเหลือเพื่อรองรับการใช้สิทธิ (หุ้น)	กำหนดการใช้สิทธิ
EFORL – W2	23 สิงหาคม 2556	0.10	1 : 1	-	4,599,606,717	22 สิงหาคม 2559

7.4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลของงบการเงินเฉพาะหลังหักสำรองตามกฎหมาย และเงินสะสมอื่นๆ ตามที่บริษัทกำหนด ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน แผนการลงทุน ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคต ตามที่คณะกรรมการบริษัทและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทเห็นสมควร

6.ข้อมูลทั่วไปของบริษัทและบริษัทที่เกี่ยวข้อง และข้อมูลของบุคคลอ้างอิง

1) ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

บริษัท อี ฟอร์แอล เอม จำกัด (มหาชน)

ชื่อย่อในตลาดหลักทรัพย์ฯ	EFORL
ประเภทธุรกิจ	เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
เลขทะเบียนบริษัท	0107551000142
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	184 ถนนราชวิถี แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700
โทรศัพท์	02-8830871-9
โทรสาร	02-8835051
เว็บไซต์	www.eforl-aim.com
ทุนจดทะเบียน	1,380,002,025 บาท
ทุนชำระแล้ว	690,001,013 บาทประกอบด้วย หุ้นสามัญ 9,200,013,500 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	0.075 บาท

2) ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่เกี่ยวข้อง

บริษัท สเปซเมด จำกัด

ประเภทธุรกิจ	ตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
เลขทะเบียนบริษัท	0105548031031
ที่ตั้งสำนักงาน	402 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 66/1 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางพลัด เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700
โทรศัพท์	02-8835081-4
โทรสาร	02-8835085
เว็บไซต์	www.spacemed.us
ทุนจดทะเบียน	50,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	50,000,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญ 500,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	100 บาท
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัท	ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว

บริษัท สยามสเนล จำกัด

ประเภทธุรกิจ	เป็นผู้วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเมือกหอยทาก
เลขทะเบียนบริษัท	0105557174752
ที่ตั้งสำนักงาน	942/119 ซ4อาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 1 ชั้น 4 ถนนพระราม 4 แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์	02-6328958
โทรสาร	02-6328958
เว็บไซต์	www.siamsnail.com
ทุนจดทะเบียน	20,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	10,999,700 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญ 2,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	10 บาท
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัท	ร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว

บริษัท แดทโซ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด

ประเภทธุรกิจ	เป็นผู้นำเข้าสินค้าเครื่องสำอางและบริการเสริมความงาม, ร้านขายปลีกเครื่องสำอาง
เลขทะเบียนบริษัท	0105553045184
ที่ตั้งสำนักงาน	361 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120
โทรศัพท์	02-5035023-4
โทรสาร	02-5035026
เว็บไซต์	www.thatsoasia.co.th
ทุนจดทะเบียน	200,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	200,000,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญ 2,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	100 บาท
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัท	ร้อยละ 18.00 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว

บริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด

ประเภทธุรกิจ	ลงทุนในบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	0105557138233
ที่ตั้งสำนักงาน	184 ถนนราชวิถี แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700
โทรศัพท์	02-8830871-9
โทรสาร	02-8835051
เว็บไซต์	-
ทุนจดทะเบียน	1,160,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	1,160,000,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญ 116,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	10 บาท
สัดส่วนการลงทุนโดยบริษัท	ร้อยละ 50.17 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว

บริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด

ประเภทธุรกิจ	ให้บริการด้านความงามและธุรกิจแฟรนไชส์
เลขทะเบียนบริษัท	0125555004451
ที่ตั้งสำนักงาน	35/65 หมู่ที่ 2 ถนนงามวงศ์วาน ตำบลบางเขน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์	02-8346600
โทรสาร	02-8346678
เว็บไซต์	-
ทุนจดทะเบียน	1,533,950 บาท
ทุนชำระแล้ว	1,533,950 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญ 99,999 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิ 53,396 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	10 บาท
สัดส่วนการลงทุน	ถือหุ้นโดยบริษัท ดับบลิวซีไอ โฮลดิ้ง จำกัด ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว
หมายเหตุ	1. มีมติพิเศษให้ลดทุนของบริษัทฯ ลง 533,960 บาท โดยการลดหุ้นบุริมสิทธิจำนวน 53,396 หุ้น 2. มีมติพิเศษให้เพิ่มทุนของบริษัทฯอีก 533,960 บาท โดยการออกหุ้นใหม่เป็นหุ้นสามัญจำนวน 53,396 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

บริษัท วุฒิศักดิ์ คอสเมติกอินเตอร์ จำกัด

ประเภทธุรกิจ	ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
เลขทะเบียนบริษัท	0125555004604
ที่ตั้งสำนักงาน	104/4 ถนนสามัคคี ตำบลท่าทราย อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์	02-5914613-4
โทรสาร	02-5914610
เว็บไซต์	-
ทุนจดทะเบียน	100,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	100,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	10 บาท
สัดส่วนการลงทุน	ถือหุ้นโดยบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว

บริษัท วุฒิศักดิ์ ฟาร์มาซีอินเตอร์ จำกัด

ประเภทธุรกิจ	ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
เลขทะเบียนบริษัท	0125555004621
ที่ตั้งสำนักงาน	104/4 ถนนสามัคคี ตำบลท่าทราย อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์	02-5914613-4
โทรสาร	02-5914610
เว็บไซต์	-
ทุนจดทะเบียน	2,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	2,000,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญ 200,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	10 บาท
สัดส่วนการลงทุน	ถือหุ้นโดยบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว

บริษัท วุฒิศักดิ์ แกรนด์ อินเตอร์ จำกัด

ประเภทธุรกิจ	ให้บริการเกี่ยวกับการบริหารจัดการทรัพย์สิน
เลขทะเบียนบริษัท	0125555004612
ที่ตั้งสำนักงาน	35/65 หมู่ที่ 2 ถนนงามวงศ์วาน ตำบลบางเขน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์	02-8346600
โทรสาร	02-8346678
เว็บไซต์	-
ทุนจดทะเบียน	100,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	100,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	10 บาท
สัดส่วนการลงทุน	ถือหุ้นโดยบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว

บริษัท ดับบลิว.เอส.เซอร์จีรี่ 2014 จำกัด

ประเภทธุรกิจ	ให้บริการเสริมความงามโดยการทำศัลยกรรมตกแต่ง
เลขทะเบียนบริษัท	0105556193621
ที่ตั้งสำนักงาน	4, 4/1-2, 4/4 อาคารศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ ห้องเลขที่ บี 506/2 ชั้น 5 ถนนราชดำริห์ แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์	02-8346600
โทรสาร	02-8346678
เว็บไซต์	-
ทุนจดทะเบียน	1,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	1,000,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	100 บาท
สัดส่วนการลงทุน	ถือหุ้นโดยบริษัท วุฒิศักดิ์ คลินิก อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด ร้อยละ 99.98 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว

3) ข้อมูลของบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : (66) 2009-9000
โทรสาร : (66) 20099991
เว็บไซต์ www.set.or.th/tsd

ผู้สอบบัญชี

นายธีรศักดิ์ ฉั่วศรีสกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 6624
บริษัท แกรนท์ธอนตัน จำกัด
87/1 อาคารแคปปิตอล ทาวเวอร์ออล ซีซั่นส์เพลส ชั้น 18 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์ : (66) 2205 8222
โทรสาร : (66) 2654 3339
เว็บไซด์ www.grantthornton.co.th

บริษัท อี ฟอร์ แอล เอม จำกัด (มหาชน)

184 ถนนราชวิถี แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพ 10700

โทร 02-8830871-9 แฟกซ์ 02-8835051

www.eforl-aim.com