



# 56-1 ONE REPORT 2024

**Bangkok Lab & Cosmetic  
Public Company Limited**



# สารบัญ



สารประธานกรรมการ

2

## 01

### การประกอบธุรกิจ และผลการดำเนินงาน

โครงสร้างและการดำเนินธุรกิจ	3
การบริหารจัดการความเสี่ยง	46
การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	50
การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ	70
ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	81

## 02

### การกำกับดูแลกิจการ

นโยบายการกำกับดูแลกิจการ	83
โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ	94
รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ	112
การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน	124

## 03

### งบการเงิน

รายงานความรับผิดชอบต่อรายงานทางการเงิน	135
งบการเงิน	135

## 04

### เอกสารแนบ

เอกสารแนบ 1	
รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร	136
เอกสารแนบ 2	
รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	136
เอกสารแนบ 3	
รายละเอียดเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน	136
เอกสารแนบ 4	
ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	136
เอกสารแนบ 5	
จรรยาบรรณธุรกิจ	136
เอกสารแนบ 6	
รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ	136
เอกสารแนบ 7	
รายงานคณะกรรมการความเสี่ยง	136
เอกสารแนบ 8	
รายงานคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน	136





# สารประธานกรรมการ

ปีพุทธศักราช 2567 เป็นอีกปีที่สำคัญของ บริษัท บางกอกแล็บ แอนด์ คอสเมติค จำกัด (มหาชน) หรือ BLC ที่สะท้อนให้เห็นถึงการเติบโตของอุตสาหกรรมยาในประเทศไทยที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นดำเนินธุรกิจภายใต้จุดประสงค์ของบริษัท “Trusted solutions for Lifelong Well-being” ที่จะป็นคำตอบให้กับผู้บริโภคทุกท่านได้มีสุขภาพพลานามัยที่ดี ปลอดภัยจากโรคร้ายต่างๆ ที่เพิ่มขึ้นในสังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) บริษัทฯ ตั้งมั่นสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่ดีและมีคุณภาพให้แก่สังคมและเพิ่มการเข้าถึงผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และมีคุณภาพให้มากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าว

บริษัทฯ ยึดมั่นในหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี การดูแลรักษาสีทธิของผู้มีส่วนได้เสียให้มีความเท่าเทียม และดำเนินธุรกิจโดยมุ่งมั่นสร้างการเติบโตจากการผลิตยาที่มีคุณภาพ และมีช่องทางการจำหน่ายที่เข้าถึงง่ายควบคู่ไปกับการพัฒนาสังคมและดูแลสิ่งแวดล้อม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนในปัจจุบันจนถึงอนาคต บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเป็นสำคัญ บริษัทฯ จะมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินการที่ดีอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความเชื่อมั่นของผู้มีส่วนได้เสียทุกๆ ท่าน

ในนามของคณะกรรมการบริษัท ผมขอขอบคุณ  
ที่ท่านได้มอบความเชื่อมั่น และความไว้วางใจให้กับบริษัทฯ  
ด้วยดีเสมอมา เรายังคงยึดมั่นในเจตนารมณ์การดำเนินธุรกิจ  
ที่พร้อมเป็นทุกคำตอบของการใช้ชีวิตที่มีสุขภาพที่ดีอย่างยั่งยืน  
เป็นแบรนด์ชั้นนำที่ได้รับความชื่นชม ความไว้วางใจ  
และสร้างความเชื่อมั่นให้กับคน

Wint.

ผศ.ดร.วันชัย สุธะนันท์  
ประธานกรรมการบริษัท



## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

### 1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

#### 1.1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจบริษัท

บริษัท บางกอกแล็ป แอนด์ คอสเมติก จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (กลุ่มบริษัทฯ) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2535 โดยเกษตรกร 3 ท่าน คือ ภก.สุวิทย์ งามภูพันธ์ ภก.ศุภชัย สายบัว และภก.สมชัย พิสพทุธาร เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตยาแผนปัจจุบันและผลิตภัณฑ์สุขภาพอื่น ๆ โดยเริ่มตั้งแต่การออกแบบพัฒนาสูตรตำรับยาตามหลักการเภสัชกรรม การคัดสรรวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบขั้นตอนการผลิต เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีความปลอดภัยและต้องคุณภาพมาตรฐานในระดับสากล

ในปี 2552 ผู้บริหารเล็งเห็นความสำคัญของสมุนไพร ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สามารถหาได้ภายในประเทศ ผสานกับความรู้เทคโนโลยีเภสัชกรรมสมัยใหม่ ภายใต้ระบบบริหารงานคุณภาพของยาแผนปัจจุบัน จึงเป็นจุดเริ่มต้นของอุตสาหกรรมผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพรมาจนถึงปัจจุบัน

ด้วยวิสัยทัศน์ของผู้บริหารได้ตระหนักถึงความสำคัญของงานวิจัยที่มีบทบาทสำคัญในอุตสาหกรรมยา เพื่อพัฒนารูปร่างให้มีความมั่นคงบนฐานความรู้และนวัตกรรม จึงได้ก่อตั้งศูนย์วิจัย BLC เพื่อพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ รวมทั้งเพื่อรับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากหน่วยงานวิจัยต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน

บริษัทฯ ได้ผ่านการรับรองมาตรฐานด้านคุณภาพและการจัดการในหลายด้านเพื่อสร้างความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าและผู้บริโภค อาทิ GMP (Good Manufacturing Practice) หลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตยาและเป็นมาตรฐานสำคัญในระบบประกันคุณภาพยา ISO/IEC17025 มาตรฐานสากลสำหรับห้องปฏิบัติการทดสอบ ISO22000 ระบบบริหารความปลอดภัยของอาหาร GHP (Good Hygiene Practices) มาตรฐานด้านความปลอดภัยทางอาหาร และ HACCP (Hazard Analysis and Critical Point System) ระบบการจัดการด้านการควบคุมการผลิตเพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีความปลอดภัย เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม โดยได้รับการรับรอง ISO14001 มาตรฐานระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม

ปัจจุบันบริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยา และผลิตภัณฑ์สุขภาพอื่น ๆ โดยสามารถแบ่งกลุ่มได้ดังนี้

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ยา (Pharmaceuticals) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญและยาสามัญใหม่ (Generics Drugs and New Generic Drugs) ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร (Herbal Medicines) และผลิตภัณฑ์ยาสำหรับสัตว์ (Animal Medicines)
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพอื่น ๆ (Other Health-Related Products) ได้แก่ เครื่องสำอาง (Cosmetics) ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร (Food Supplements) และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

### 1.1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์

คณะกรรมการบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนโดยได้มีการวิเคราะห์ทิศทางอุตสาหกรรม ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ความเสี่ยงและการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ เพื่อปรับปรุงกลยุทธ์และแผนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เป็นประจำทุกปี เพื่อให้แน่ใจว่ากลุ่มบริษัทฯ มีความพร้อมในการรับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และเพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างไม่หยุดชะงัก

#### วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำการคิดค้นนวัตกรรม เป็นธุรกิจธรรมาภิบาล บูรณาการภูมิปัญญาไทย สร้างคุณประโยชน์ให้ผู้บริโภค

#### พันธกิจ

- ส่งเสริมการคิดค้นการสร้างนวัตกรรม และนำระบบมาตรฐานการจัดการด้านต่าง ๆ มาปฏิบัติ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมีความปลอดภัย
- ส่งเสริมให้นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการทำงาน เพื่อพัฒนากระบวนการปฏิบัติงาน
- ดำเนินธุรกิจโดยยึดถือการปฏิบัติตามข้อกำหนดกฎหมาย ความต้องการของลูกค้า และความรับผิดชอบต่อสังคม ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

#### กลยุทธ์ทางธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดทำกลยุทธ์ตั้งแต่ปี 2568 จนถึง 2572 โดยเป็นกลยุทธ์การเติบโต โดยมีรายได้เติบโตจาก 7 บริษัท ใน 7 ช่องทางการจัดจำหน่ายและ 7 กลุ่มผลิตภัณฑ์

การเติบโตจากกลุ่มผลิตภัณฑ์แบ่งเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) กลุ่มผลิตภัณฑ์ยา ประกอบไปด้วย ยาสามัญแผนปัจจุบัน ยาสมุนไพร ยาสำหรับเศรษฐกิจ 2) กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ยา ประกอบไปด้วย ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์สำหรับสัตว์เลี้ยง และ ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ โดยการเติบโตของรายได้ (1) จะเน้นการเพิ่มยอดขายจากฐานลูกค้าเดิม โดยสินค้าเดิมโดยการปรับโครงสร้างทีมขายเพื่อสนับสนุนการทำงานเชิงลึก และครอบคลุมกลุ่มลูกค้า และสามารถเพิ่มจำนวนร้านค้า โรงพยาบาล คลินิก และร้านขายยา (2) เพิ่มยอดขายจากฐานลูกค้าเดิมจากสินค้าใหม่ โดยมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อต่อยอดจากตราสินค้าเดิมเพื่อเพิ่มตัวเลือกให้แก่ผู้บริโภค (3) การเพิ่มยอดขายจากฐานลูกค้าใหม่จากสินค้าเดิม โดยบริษัทได้จัดตั้งบริษัท ปีเคดี วีว่า จำกัด มาช่วยเพิ่มยอดขายในช่องทาง e-commerce มีการขยายตลาดในต่างประเทศ และ มีการรับจ้างผลิต (4) มีการต่อยอดจากยาสามัญสู่ยาชีววัตถุ ซึ่งถือเป็นตลาดในอนาคตที่มีศักยภาพสูง รวมถึงเริ่มมีผลิตภัณฑ์สินค้าที่เข้าถึงตลาดสัตว์เลี้ยง

### 1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2533	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดตั้งบริษัท บางกอก ดรัก จำกัด (“BDC”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายยาแผนปัจจุบัน โดยการรับผลิตภัณฑ์ยาจากโรงงานอื่น เพื่อนำไปจำหน่ายในช่องทางร้านยา</li> </ul>
2535	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดตั้งบริษัท บางกอกแกล๊ป แอนด์ คอสเมติก จำกัด (“บริษัทฯ” หรือ “BLC”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท เพื่อประกอบธุรกิจผลิตยาและเครื่องสำอาง โดย BLC เป็นโรงงานผลิตให้กับ BDC</li> </ul>
2536	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC จาก 1,000,000 บาทเป็น 5,000,000 บาท</li> </ul>
2537	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC จาก 5,000,000 บาทเป็น 7,000,000 บาท</li> <li>โรงงานก่อสร้างแล้วเสร็จ เริ่มดำเนินการผลิตยาแผนปัจจุบัน และได้รับมาตรฐาน GMP จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา</li> </ul>
2542	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC จาก 7,000,000 บาทเป็น 10,000,000 บาท</li> </ul>
2543	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC จาก 10,000,000 บาทเป็น 20,000,000 บาท</li> <li>จัดตั้งบริษัท ฟาร์ม่าไลน์ จำกัด (“FLC”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ ที่มีการใช้ในโรงพยาบาลเป็นหลักในกลุ่มโรคทางเดินอาหาร และทางเดินหายใจ โดยกลุ่มผู้ก่อตั้ง BLC ถือหุ้นรวมกัน 79% ร่วมกับคุณวิโรจน์ พิชิตนิตกร นายศิริวุฒิ ขุนชำนาญ นายเฉลิมชัย อนันต์วิจิตร และนายปราโมทย์ สันติบุญเลิศ สัดส่วนการถือหุ้น 10%, 5%, 5% และ 1% ตามลำดับ ซึ่งผู้ร่วมก่อตั้งมีความประสบการณ์ และความชำนาญในการขายลูกค้ากลุ่มโรงพยาบาล รวมถึงยาในกลุ่มโรคทางเดินอาหาร และทางเดินหายใจ โดยในปี 2557 เป็นต้นมา มีการปรับสัดส่วนการถือหุ้นใน FLC โดยกลุ่มผู้ก่อตั้ง BLC ถือหุ้นรวมกัน 60% ร่วมกับคุณวิโรจน์ พิชิตนิตกร นายศิริวุฒิ ขุนชำนาญ นายเฉลิมชัย อนันต์วิจิตร สัดส่วนการถือหุ้น 30%, 5%, และ 5% ตามลำดับ</li> <li>จัดตั้งบริษัท บีริช (ประเทศไทย) จำกัด (“BRC”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มเครื่องสำอางบำรุงผิว เพื่อตลาดร้านยาและร้านค้าปลีกสมัยใหม่</li> </ul>
2544	<ul style="list-style-type: none"> <li>ได้รับมาตรฐาน ISO 9001 ซึ่งเป็นระบบมาตรฐานการบริหารงานคุณภาพระดับสากล เพื่อการจัดการคุณภาพภายในองค์กร ช่วยยกระดับประสิทธิภาพในการทำงานและกระตุ้นให้องค์กรมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง</li> </ul>
2546	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC จาก 20,000,000 บาทเป็น 30,000,000 บาท</li> </ul>
2547	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC จาก 30,000,000 บาทเป็น 60,000,000 บาท</li> </ul>
2548	<ul style="list-style-type: none"> <li>ได้รับมาตรฐาน ISO14001 ซึ่งเป็นระบบมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อม (Environment management System)</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ได้รับมาตรฐาน OHSAS18001 เป็นระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (Occupational Health Safety System)</li> </ul>
2550	<ul style="list-style-type: none"> <li>ได้รับมาตรฐาน TLS8001 เป็นมาตรฐานความรับผิดชอบต่อด้านแรงงานและสวัสดิการของธุรกิจไทย มรท. 8001 (Thai Labor-Standard: TLS 8001)</li> </ul>
2551	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดตั้งบริษัท บางกอก เมดิก้า จำกัด (“BMC”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาสำหรับปศุสัตว์</li> <li>จัดตั้งบริษัท ฟาร์มา อัลลิอันซ์ จำกัด (“PAC”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการระบบคลังสินค้า ระบบคำสั่งซื้อสินค้า ระบบบัญชีและการเงิน ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบขนส่งสินค้า ให้กับกลุ่มบริษัท และดำเนินการด้านการหาคู่ค้าในต่างประเทศและการส่งออก</li> </ul>
2552	<ul style="list-style-type: none"> <li>คณะผู้บริหารของบริษัท บางกอกแล็บ แอนด์ คอสเมติก จำกัด ร่วมลงนามสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิ “พริกยอดสนเข็ม 80” อนุสิทธิบัตรของมหาวิทยาลัยขอนแก่น เพื่อนำไปส่งเสริมให้เกษตรกรปลูก และผลิตที่ได้ทั้งหมดนำเข้าสู่กระบวนการผลิตเป็นสารสกัดพริก Capsicum Tincture ที่มีความเข้มข้นของสารสำคัญ Capsaicin ในปริมาณสูงและสม่ำเสมอสามารถควบคุมผลผลิตสารสกัดได้อย่างคงที่ ซึ่งนำไปใช้เป็นส่วนประกอบตัวยาสัญญาหลักในการผลิตยาสมุนไพรกลุ่ม “เจลพริก” เพื่อบรรเทาอาการปวด สามารถนำผลิตภัณฑ์ที่ทำจากพริกจำหน่ายได้ทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงสามารถใช้คำว่า “ผลิตภัณฑ์นี้ใช้พริกพันธุ์ยอดสนเข็ม 80 ซึ่งเป็นผลงานการวิจัยและพัฒนาของนักวิจัยมหาวิทยาลัยขอนแก่นเป็นส่วนผสม” ในการประชาสัมพันธ์ได้</li> </ul>
2554	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC จาก 60,000,000 บาทเป็น 80,000,000 บาท</li> <li>ได้รับมาตรฐาน ISO/IEC17025 ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลสำหรับห้องปฏิบัติการทดสอบและห้องปฏิบัติการสอบเทียบที่แสดงให้เห็นว่าห้องปฏิบัติการมีการจัดการด้านระบบคุณภาพ มีความสามารถทางวิชาการ ผลการทดสอบที่ออกโดยห้องปฏิบัติการมีความถูกต้อง</li> </ul>
2555	<ul style="list-style-type: none"> <li>ก่อตั้งศูนย์วิจัย BLC เพื่อพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ รวมทั้งรับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากหน่วยงานวิจัยต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน</li> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC จาก 80,000,000 บาทเป็น 100,000,000 บาท</li> </ul>
2556	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC จาก 100,000,000 บาทเป็น 110,000,000 บาท</li> </ul>
2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 110,000,000 บาทเป็น 120,000,000 บาท</li> <li>ได้รับมาตรฐาน ISO22000 ซึ่งเป็นระบบบริหารความปลอดภัยของอาหารที่พัฒนาโดย Codex มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการจัดการระบบอาหารปลอดภัยตลอดห่วงโซ่อาหาร เป็นกรอบมาตรฐานสากลที่ครอบคลุมข้อกำหนดทุกมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพด้านความปลอดภัยอาหาร (Food safety)</li> </ul>
2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC จาก 120,000,000 บาทเป็น 130,000,000 บาท</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร สารสกัดกระชายดำได้รับรางวัล Prime Minister Herbal Awards จากกรมการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก</li> </ul>
2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร เจลพริกในรูปแบบโลชั่นได้รับรางวัล Prime Minister Herbal Awards จากกรมการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก</li> </ul>
2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ได้รับรางวัล FDA Quality Awards จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ประเภทสถานประกอบการด้านวัตถุดิบที่ใช้ในบ้านเรือนหรือทางสาธารณสุข 3 ปีติดต่อกัน และประเภทสถานประกอบการด้านยาและวัตถุดิบ 3 ปีติดต่อกันขึ้นไป</li> <li>● ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร สารสกัดกระชายดำ เพื่อยืดอายุเซลล์ ได้รับรางวัลเหรียญทองจาก Geneva International Exhibition of Inventions และได้รับรางวัลจาก National Research Council of Thailand</li> </ul>
2562	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ขนาด 1.4 เมกะวัตต์ สำหรับใช้ภายใน BLC</li> <li>● ได้รับมาตรฐาน HACCP ซึ่งเป็นมาตรฐานการจัดการด้านการควบคุมการผลิต โดยเน้นการจัดการจุดที่ได้มีการวิเคราะห์แล้วว่าเป็นจุดที่สำคัญหรือวิกฤตในการควบคุมอันตรายไม่ให้ไปสู่ผู้บริโภค เพื่อเป็นการทำให้มั่นใจว่าอาหารมีความปลอดภัย</li> </ul>
2563	<ul style="list-style-type: none"> <li>● เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC จาก 130,000,000 บาทเป็น 180,000,000 บาท</li> <li>● ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท เพื่อเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</li> <li>● ได้รับมาตรฐาน ISO45001 ซึ่งเป็นระบบการจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย</li> <li>● ได้รับรางวัล FDA Quality Awards จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ประเภทสถานประกอบการด้านอาหารและเครื่องสำอาง</li> </ul>
2564	<ul style="list-style-type: none"> <li>● เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC จาก 180,000,000 บาทเป็น 200,000,000 บาท</li> <li>● ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร เจลพริก สารสกัดพริกยอดสนเข้ม 80 ได้รับรางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2 ด้านเศรษฐกิจ ในการประกวด 7 Innovation Award 2564 ศูนย์นวัตกรรมกลุ่มธุรกิจ ซีพี ออลล์</li> </ul>
2565	<ul style="list-style-type: none"> <li>● เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC ครั้งที่ 1/2565 จาก 200,000,000 บาทเป็น 240,000,000 บาท</li> <li>● เพิ่มทุนจดทะเบียน BLC ครั้งที่ 2/2565 จาก 240,000,000 บาทเป็น 300,000,000 บาท</li> <li>● แปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชน</li> <li>● ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร สารสกัดกระชายดำ ได้รับรางวัล Creator Awards ด้านเศรษฐกิจ ในการประกวด 7 Innovation Award 2565 ศูนย์นวัตกรรมกลุ่มธุรกิจ ซีพี ออลล์</li> </ul>



ปี	เหตุการณ์สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ลงนามใน MOU เรื่องการพัฒนาศักยภาพและผลิตภัณฑ์จากกัญชา กัญชง และพืชสมุนไพรอื่นที่เกี่ยวข้อง ในการพัฒนาสูตรตำรับ เพื่อประโยชน์ทางการแพทย์และพาณิชย์ระหว่างกรมการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก กับกลุ่มบริษัทและกลุ่มวิสาหกิจผู้ปลูก</li> <li>บริษัทฯ ทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนกระจายสินค้ากับ บริษัท ซิลลิค ฟาร์มา จำกัด สำหรับลูกค้ากลุ่มโรงพยาบาล และคลินิก</li> </ul>
2566	<ul style="list-style-type: none"> <li>รับมอบเกียรติบัตรโครงการพัฒนารูจิววิทยาศาสตร์เพื่อเข้าสู่ตลาดทุนอย่างยั่งยืน</li> <li>วันที่ 21 มิถุนายน ทำพิธีการเปิดการซื้อขายวันแรกในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</li> <li>รับรางวัลเชิดชูเกียรติแก่ผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์สุขภาพคุณภาพสูง โดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา</li> <li>รับใบประกาศนียบัตร Thailand Trust Mark (T mark) จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP) กระทรวงพาณิชย์</li> <li>ได้รับรางวัล CSR-DIW Continuous Award ประจำปี 2566 จากกรมโรงงานอุตสาหกรรม</li> </ul>
2567	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทได้ทำสัญญาตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว กับทางบริษัท นิซิโอเค (ประเทศไทย) จำกัด สำหรับการขายสินค้าของบจก.นิซิโอเค ผ่านช่องทางร้านขายยา</li> <li>บริษัทออกผลิตภัณฑ์ยาสามัญใหม่ ยาด้านไวรัสตับอักเสบ บี จำนวน 1 ผลิตภัณฑ์</li> <li>บริษัทออกผลิตภัณฑ์ยาสามัญ ยารักษาโรคผิวหนัง จำนวน 1 ผลิตภัณฑ์</li> <li>ผลิตภัณฑ์ยาบรรเทาอาการปวด Capsika -75 ซึ่งเป็นสารสกัดจากพริกได้รับบรรจุเข้าบัญชียาหลัก</li> <li>ผลิตภัณฑ์ยาสามัญใหม่ ยาด้านไวรัสตับอักเสบ บี ได้เข้าสู่บัญชียานวัตกรรม</li> <li>จัดตั้งบริษัท บีเคดี วีว่า จำกัด (“BKD Viva”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจขายส่งและขายปลีกและดำเนินธุรกิจตลาดแบบตรง</li> <li>ได้รับการประเมิน AGM Checklist ในระดับ “ดีเยี่ยม”</li> <li>ได้รับการประเมิน CG Report ในระดับ “GOOD” จากการประเมินการกำกับดูแลกิจการที่ดีของ IOD</li> <li>ได้รับการประเมิน SET ESG Rating ในระดับ “BBB”</li> </ul>

### 1.1.3 วัตถุประสงค์ในการใช้เงินระดมทุน

บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ครั้งนี้ประมาณ 1,260.00 ล้านบาท (ก่อนหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์) หรือประมาณ 1,199.50 ล้านบาท (หลังหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์) โดยมีวัตถุประสงค์ในการใช้เงินตามที่ระบุไว้ในหนังสือชี้ชวน ได้แก่ (1) เพื่อลงทุนใน

โครงการในอนาคต 985.00 ล้านบาท (2) เพื่อสำหรับจ่ายคืนหนี้สินเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 100.00 ล้านบาท (3) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 144.50 ล้านบาท

ภายหลังจากการหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวแล้ว ซึ่งมีการแจ้งเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงิน อย่างไม่เป็นนัยสำคัญ โดยเผยแพร่ข่าวเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2566 และ ได้รายงานต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นปี 2567 เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2567

บริษัทฯ จึงขอรายงานผลการใช้เงินเพิ่มทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นการทั่วไปเป็นครั้งแรก สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 ดังนี้

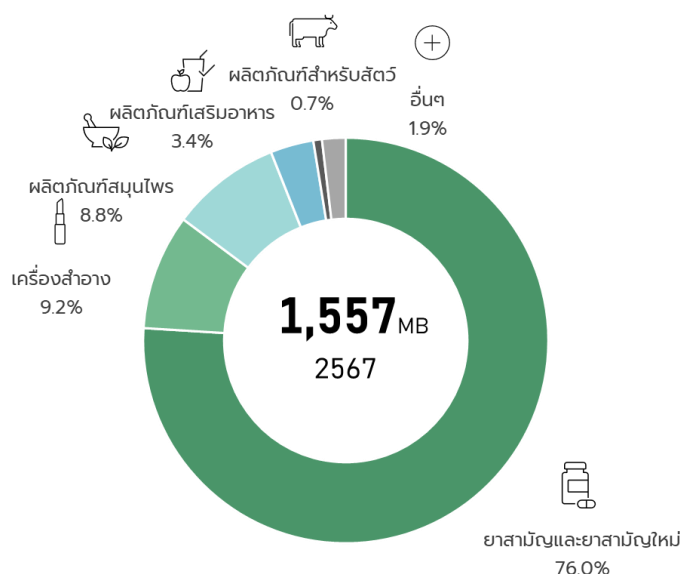
วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนที่คาดว่าจะใช้ตามวัตถุประสงค์	เปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินที่ใช้ไปจนถึง 31 ธันวาคม 2566	คงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	จำนวนเงินที่ใช้ไปจนถึง 31 ธันวาคม 2567	คงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567
1. เพื่อลงทุนในโครงการในอนาคต	985.00	(100.00)	9.50	875.50	186.64	688.86
2. เพื่อสำหรับจ่ายคืนหนี้สินเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	100.00	-	100.00	-	-	
3. เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	114.50	100	204.50	10	10	
<b>รวม</b>	<b>1,199.50</b>	<b>-</b>	<b>314.00</b>	<b>885.50</b>	<b>196.64</b>	<b>668.86</b>

## 1.2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร ผลิตภัณฑ์ยาสำหรับสัตว์ เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ โดยเป็นการจำหน่ายแบบผู้ประกอบการกับผู้ประกอบการ (Business to Business: B2B) ให้กับลูกค้าร้านขายยา โรงพยาบาลรัฐและเอกชน บริษัทเอกชน ร้านค้าปลีก ผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรด ได้แก่ ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ เป็นต้น ทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง (Business to Consumer: B2C) จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

### 1.2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทฯ จำแนกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 สรุปได้ดังต่อไปนี้



### 1.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร ผลิตภัณฑ์ยาสำหรับสัตว์ เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ โดยเป็นการจำหน่ายแบบผู้ประกอบการกับผู้ประกอบการ (B2B) ให้กับลูกค้าร้านขายยา โรงพยาบาลรัฐและเอกชน บริษัทเอกชน ร้านค้าปลีก ผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรด ได้แก่ ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ เป็นต้น ทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง (B2C) จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

#### 1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์

##### กลุ่มผลิตภัณฑ์ยา (Pharmaceuticals)

##### ผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ (Generic Drugs and New Generic Drugs)

ผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบันที่บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายเป็นยาสามัญและยาสามัญใหม่ (Generic Drugs and New Generic Drugs) เป็นยาที่มีตัวยาสำคัญเหมือนกับยาต้นแบบ (Original Drugs) หรือยาจดสิทธิบัตร (Patented Drugs) ที่หมดอายุสิทธิบัตรแล้ว โดยบริษัทฯ จะผลิตผลิตภัณฑ์ยาสามัญแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ซึ่งมีตัวยาสำคัญชนิดเดียวกันกับยาต้นตำรับในรูปแบบยาเม็ด ยาแคปซูล ยาผง ยาน้ำ ครีม และเจล ทั้งนี้ ยาสามัญแผนปัจจุบันของบริษัทฯ ได้แก่ กลุ่มยาที่เกี่ยวข้องกระดูกและข้อ กลุ่มยาที่เกี่ยวข้องกับผิวหนัง กลุ่มยาที่เกี่ยวข้องกับทางเดินอาหาร กลุ่มยาที่เกี่ยวข้องกับทางเดินหายใจ กลุ่มยาฆ่าเชื้อ กลุ่มยาแก้ปวด กลุ่มยาเกี่ยวกับเลือดและอวัยวะสร้างเลือด กลุ่มยาระบบทางเดินปัสสาวะ กลุ่มยาระบบประสาท กลุ่มยาด้านประสาท เป็นต้น

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ของบริษัทฯ มีดังนี้



ทางบริษัทฯ มุ่งเน้นการผลิตผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล เริ่มตั้งแต่การคัดเลือกวัตถุดิบที่เป็นตัวยาสำคัญจากแหล่งผลิตที่เชื่อถือได้ การควบคุมและประกันคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิต การตรวจวิเคราะห์ ตลอดจนมีการศึกษาชีวสมมูล (Bioequivalence) ในยาสามัญใหม่ โดยขั้นตอนการวิจัยและพัฒนาจนถึงขึ้นทะเบียนตำรับยาสำเร็จจะใช้เวลาโดยรวมประมาณ 3-4 ปี เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจว่า ผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ของบริษัทฯ มีประสิทธิภาพเทียบเท่ากับยาต้นแบบ นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ของบริษัทฯ หลากหลายตัวได้รับการยอมรับให้บรรจุในบัญชียาของโรงพยาบาลในมหาวิทยาลัย ก่อนการขยายไปยังสถานพยาบาลต่าง ๆ ทั้งในโรงพยาบาลชั้นนำและคลินิก ตลอดจนร้านขายยาทั่วประเทศ ทั้งนี้ยาสามัญใหม่จะมีวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) ตั้งแต่ประมาณ 4-5 ปี ไปจนถึงมากกว่า 10 ปี ขึ้นอยู่กับประเภทยา สภาพตลาดและการแข่งขัน การทดแทนของยาชนิดใหม่ รวมถึงเทคโนโลยีการรักษาใหม่ ๆ โดยยาสามัญใหม่ที่ออกสู่ท้องตลาดรายแรก ๆ จะมีราคาถูกกว่ายานำเข้าแต่มีประสิทธิภาพใกล้เคียงกัน ทำให้ช่วงแรกของการออกสู่ท้องตลาด กำไรยาสามัญใหม่จะค่อนข้างสูง หลังจากนั้นผู้ผลิตขนาดกลางและขนาดเล็กจะผลิตยาสามัญใหม่แบบเดียวกันคุณภาพแตกต่างกัน เพื่อทำการแข่งขันด้านราคา ทำให้อัตราการทำกำไรของยาชนิดนั้น ๆ ลดลงยาแผนปัจจุบันประเภท ยาสามัญ และยาสามัญใหม่มีบทบาทเข้ามาช่วยเพิ่มการเข้าถึงยาของผู้ป่วยได้อย่างมาก ช่วยให้ภาครัฐนำยาเข้าสู่ระบบเบิกจ่ายในระบบสุขภาพของประเทศไทย โดยประหยัดงบประมาณด้านยา เพิ่มคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้ป่วยได้อย่างยั่งยืน

### ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร (Herbal Medicines)

ยาที่ผลิตโดยนำสารสกัดจากสมุนไพรที่สามารถหาวัตถุดิบได้จากภายในประเทศไทยได้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ เช่น พริก ไพล กระชายดำ ว่านหางจระเข้ ฟ้าทะลายโจร เป็นต้น ที่กลุ่มบริษัทได้สะสมองค์ความรู้มาผลิตเป็นยาสำหรับผู้บริโภคที่ใช้ในการรักษาโดยการแพทย์ทางเลือก บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรในรูปแบบยาเม็ด ยาแคปซูล ยาผง ยาน้ำ ครีม และเจล โดยผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรของบริษัทฯ ได้แก่ กลุ่มยาที่เกี่ยวข้องกับกระดูกและข้อ เป็นต้น



ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรของบริษัทฯ มีดังนี้



บริษัทฯ ได้จัดตั้ง BLC Research Center ขึ้นเพื่อนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัยเข้ามาประยุกต์ใช้ รวมทั้งวิจัยและพัฒนาต่อยอดเพิ่มคุณค่าผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ยาสามัญแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรไทย ผลิตภัณฑ์ยาสำหรับสัตว์ เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ สำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรเพื่อให้เกิดเป็นการรักษาทางเลือกควบคู่กับผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ โดยมีขั้นตอนที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. ร่วมมือกับมหาวิทยาลัย และหน่วยงานวิจัยพัฒนาในประเทศ เพื่อศึกษาวิจัยสมุนไพรไทยหลายชนิด รวมทั้งฤทธิ์ทางเภสัชวิทยา
2. สกัดพืชสมุนไพรเป็นสารสกัดมาตรฐาน เพื่อให้มีระดับของสารออกฤทธิ์ที่สำคัญเท่ากันในทุก ๆ หน่วยยาเพื่อประสิทธิภาพที่ดี และความปลอดภัยที่เชื่อถือได้
3. พัฒนาระบบการผลิตตามมาตรฐานการผลิตยาแผนปัจจุบัน (GMP PIC/S) และมีการแสดงผลการวิเคราะห์รองรับมาตรฐานคุณภาพ COA (Certificate of Analysis) ทั้งวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป
4. ทำการศึกษาวิจัยทางคลินิกเพื่อให้ได้ผลพิสูจน์ด้านประสิทธิผลในการรักษา และความปลอดภัย ผลการศึกษาที่ได้รับการตีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์ จะถูกนำมาพิจารณาเพื่อต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์นวัตกรรมสมุนไพรที่มีความหลากหลายในรูปแบบ และคุณสมบัติที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค

#### ผลิตภัณฑ์ยาสำหรับสัตว์ (Animal Medicines)

ผลิตภัณฑ์ยาสำหรับสัตว์ที่บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายจะเน้นสำหรับสัตว์เศรษฐกิจ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ เช่น สุกร สัตว์ปีก โคเนื้อ และสัตว์น้ำ เป็นต้น เพื่อรักษาโรคติดเชื้อที่จะเกิดขึ้นในฟาร์มปศุสัตว์



บริษัทฯ มุ่งเน้นการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเพื่อการใช้งานอย่างปลอดภัย โดยเริ่มจากการวิจัยพัฒนา เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และความปลอดภัยต่อคน สัตว์ และสิ่งแวดล้อม การควบคุม การผลิตของทุกผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับการขึ้นทะเบียนจาก สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) และกระบวนการผลิตเป็นไปตามมาตรฐานของอย. มีการใส่ใจในการคัดเลือกสารตั้งต้นที่มีคุณภาพ มีการ ตรวจสอบคุณภาพทางห้องปฏิบัติการ และการตรวจวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ (Certificate of Analysis) เพื่อเป็น การรับรองมาตรฐานคุณภาพทั้งวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป อีกทั้งการให้ความรู้เพื่อการใช้งานผลิตภัณฑ์อย่าง ถูกวิธีทางสัตวแพทย์ มีระยะเวลาหยุดยาอย่างถูกต้อง ทำให้สุขภาพของปศุสัตว์มีความสมบูรณ์แข็งแรง ไม่มี สารตกค้างอยู่ในเนื้อสัตว์ นม และไข่ รวมไปถึงการสร้างความสัมพันธ์และประสานงานที่ดีกับคู่ค้าและลูกค้า เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ให้คำแนะนำพร้อมคำปรึกษาด้านเทคนิควิชาการได้ตรงตามความ ต้องการ ด้วยความเชี่ยวชาญจากประสบการณ์ที่ผ่านมา เพื่อเพิ่มประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้า และสู่ผู้บริโภคใน ที่สุด

## กลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพอื่น ๆ (Other Health-Related Products)

### เครื่องสำอาง (Cosmetics)

ตัวอย่างเครื่องสำอางของบริษัทฯ มีดังนี้



บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยองค์ประกอบสำคัญ ดังนี้

- การควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เริ่มตั้งแต่การนำเข้าสารสำคัญจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือ และมีผลการศึกษาทางคลินิกทำให้ผลการรักษาหรือแก้ปัญหาของผู้บริโภคได้จริง มีเอกสารรับรองความปลอดภัย (MSDS) หากเป็นผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า จะผ่านการทดสอบการระคายเคือง (Dermatological test) หรือผ่านการทดสอบโอกาสการเกิดการแพ้ (Hypoallergenic test) โดยแพทย์เฉพาะทางด้านผิวหนังจากสถาบันที่น่าเชื่อถือ รวมทั้งข้อความในฉลากเป็นไปตามข้อกำหนดของมาตรฐานกลุ่มประเทศอาเซียน (Asian Harmonization Regulation)

- การคิดค้นนวัตกรรมเพื่อความงาม มุ่งเน้นการคิดค้นสูตรการวิจัย ตลอดจนกระบวนการผลิตที่มีการใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย วัตถุดิบที่แตกต่าง ระบบควบคุมคุณภาพ พร้อมตอบสนองต่อวิถีผู้บริโภคสมัยใหม่

- ผลิตภัณฑ์ที่เน้นส่วนผสมจากธรรมชาติ ที่เน้นการวิจัยสารสำคัญจากพืชสมุนไพรและพัฒนาสูตรตำรับ โดยนำเทคนิคการสกัดสารบริสุทธิ์ที่ทันสมัยและทรงประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้มาซึ่งสารสกัดคุณภาพ

- คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยส่วนประกอบต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ไม่เป็นสารที่ก่อให้เกิดไมโครพลาสติก หรือเป็นมิตรต่อประการัง เป็นต้น

- บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์นั้น ๆ เช่น ผลิตภัณฑ์กันแดดต้องใช้บรรจุภัณฑ์ของหลอดที่มีความหนาถึง 5 ชั้น แทนที่จะเป็น 3 ชั้นเหมือนสกินแคร์ทั่ว ๆ ไป เพื่อช่วยป้องกันการระเหิดของเนื้อครีมหรือโลชั่นที่จะซึมระเหยออกมาได้ เพื่อรักษาค่า SPF ให้มีค่าความเสถียรได้ เป็นต้น

### ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร (Food Supplement)

บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ที่เกี่ยวข้องกับการดูแลข้อต่อ กล้ามเนื้อ กระดูก และดูแลสายตา ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ชนิดเม็ด ชนิดผง เป็นต้น

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของบริษัทฯ มีดังนี้



ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของบริษัทฯ จะมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรมใหม่ มีหลักฐานทางวิชาการ และมีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค อีกทั้งในกระบวนการผลิตต้องมีการควบคุมคุณภาพโดยใช้มาตรฐานเดียวกับการผลิตยา เพื่อส่งต่อผลิตภัณฑ์ที่ดีมีคุณภาพและมีประสิทธิภาพที่ดี และปลอดภัย ซึ่งจะเป็นการช่วยซ่อมแซมร่างกายที่เสื่อมโทรมและฟื้นฟูสุขภาพร่างกายของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่บริษัทฯ ผลิตและจำหน่าย ได้แก่ เจลหล่อลื่น สเปรย์ฉีดกันยุง เป็นต้น ตัวอย่างผลิตภัณฑ์อื่นของบริษัทฯ มีดังนี้



## 2) การตลาดและการแข่งขัน

### กลยุทธ์การแข่งขัน

#### กลยุทธ์การสรรหาลูกค้า

บริษัทฯ มั่นใจว่าการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ คุณภาพการผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง เป็นปัจจัยหลักที่ส่งเสริมให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและมั่นใจในคุณภาพผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการสื่อสารให้ลูกค้าได้ทราบถึงรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ผ่านทีมขายที่มีประสบการณ์ในการขายสำหรับแต่ละช่องทางการขายสินค้า นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเน้นทำการนำเสนอสินค้าผ่านสื่อต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ อาทิ การจัดสัมมนาเชิงวิชาการทางการแพทย์ การออกบูธในงานจัดแสดงสินค้า การทำการตลาดแบบออนไลน์ เป็นต้น

#### กลยุทธ์การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า

เนื่องด้วยปัจจุบันลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการ อาทิ โรงพยาบาลรัฐและเอกชน บริษัทเอกชน ร้านขายยา และร้านค้าปลีก เป็นต้น บริษัทฯ จึงเน้นให้ทีมขายดูแลและสนับสนุนลูกค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการรวมถึงช่วยแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็ว

#### กลยุทธ์ด้านการพัฒนาสินค้า

บริษัทฯ ตั้งศูนย์วิจัย BLC ขึ้นเพื่อการศึกษาวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่ตอบสนองต่อแนวโน้มความต้องการผลิตภัณฑ์สำหรับสังคมผู้สูงอายุ สังคมที่ใส่ใจดูแลสุขภาพมากขึ้น รวมถึงการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูงเพื่อทดแทนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ โดยบริษัทฯ มีแผนการลงทุนอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตให้ทันสมัย ปลอดภัย และมีประสิทธิภาพ ตัวอย่างสินค้า ได้แก่ ยาแผนปัจจุบัน



กลุ่มกระดูกและข้อ กลุ่มโรคประสาท และยาสมุนไพร สารสกัดจากพริก สารสกัดจากไพล และสารสกัดจากกระชายดำ เป็นต้น

### กลยุทธ์การตั้งราคา

บริษัทฯ ใช้กลยุทธ์การตั้งราคาแบบบวกเพิ่มจากต้นทุน (Cost Plus Pricing) พิจารณาจากต้นทุนการผลิต และกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นเพื่อตั้งราคาขาย (Transfer Price) ให้กับบริษัทย่อย และบริษัทย่อยจะเป็นผู้ทำการตลาดสินค้า รวมถึงกำหนดราคาขายสินค้าที่ขายให้กับบุคคลภายนอก โดยบริษัทย่อยจะกำหนดราคาขายจากต้นทุนสินค้าที่บริษัทย่อยซื้อมาจากบริษัทฯ บวกกับอัตรากำไรขั้นต้น ทั้งนี้ราคาสินค้าที่บริษัทย่อยกำหนดจะขึ้นอยู่กับสถานะการแข่งขันในตลาด ทั้งนี้บริษัทฯ ทบทวนแผนการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยบริษัทย่อยจะวางกลยุทธ์เพิ่มการจำหน่ายสินค้าที่มีกำไรสูง ลดการจำหน่ายสินค้าที่มีกำไรต่ำ จากข้อมูลการสำรวจความต้องการของลูกค้าและสถานะการแข่งขัน

### ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- ผลิตภัณฑ์ยา

ผลิตภัณฑ์ยาเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคจะต้องได้รับคำแนะนำหรือคำสั่งซื้อจากแพทย์หรือเภสัชกรก่อนซื้อผลิตภัณฑ์ กลุ่มลูกค้าหลักสำหรับสินค้าประเภทนี้ ได้แก่ แพทย์ และเภสัชกร ซึ่งจะปฏิบัติงานในสถานที่ต่าง ๆ เช่น โรงพยาบาล ร้านขายยา รวมถึงผู้ประกอบการร้านสะดวกซื้อ ร้านค้าสมัยใหม่ และคลินิกเสริมความงาม เป็นต้น

- ผลิตภัณฑ์สุขภาพอื่น ๆ

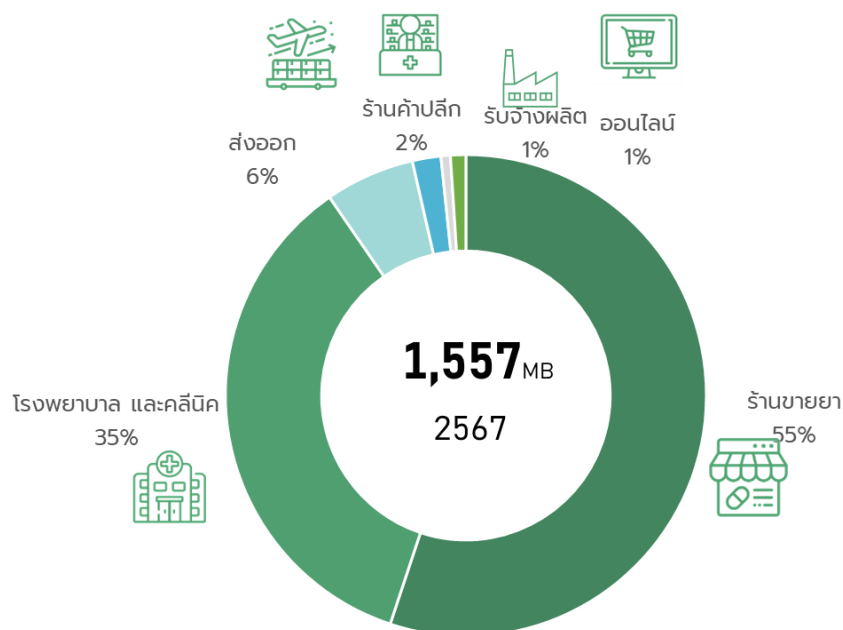
ผลิตภัณฑ์สุขภาพอื่น ๆ เป็นสินค้าที่ผู้บริโภคสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้เอง กลุ่มลูกค้าหลักสำหรับสินค้าประเภทนี้ ได้แก่ ผู้บริโภคซึ่งเป็นผู้ใช้สินค้า

### การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายทั้งหมด 6 ช่องทางดังนี้

1. ร้านขายยา ได้แก่ ร้านขายยาแบบยี่ปั่ว ร้านขายยาปลีกทั่วไป และร้านขายยาปลีกที่เป็นเครือข่าย เช่น ดรักส์โตร (Health up และ I care เป็นต้น) และร้านขายยาตามร้านสะดวกซื้อ (7-Eleven)
2. โรงพยาบาล ได้แก่ โรงพยาบาลรัฐบาล เช่น โรงพยาบาลในมหาวิทยาลัยและโรงเรียนแพทย์ โรงพยาบาลแพทยศาสตร์ศึกษาชั้นคลินิก โรงพยาบาลและศูนย์การแพทย์ในมหาวิทยาลัยที่ไม่ได้เป็นสถาบันผลิตแพทย์ โรงพยาบาลส่วนกลาง โรงพยาบาลส่วนภูมิภาค เป็นต้น โรงพยาบาลเอกชนทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด คลินิกอายุรกรรมทั่วไป คลินิกแพทย์เฉพาะทาง และคลินิกเสริมความงาม
3. ร้านค้าสมัยใหม่ (Modern trade) ได้แก่ ร้านค้าที่อยู่ในพื้นที่ห้างสรรพสินค้า (Boots, Watsons, Tsuruha, และ Matsumoto Kiyoshi)
4. ส่งออกผ่านตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ (Selling Agent)
5. การรับจ้างผลิต (OEM)
6. ช่องทางออนไลน์ (E-Commerce) และอื่น ๆ

## ตารางแสดงสัดส่วนรายได้แบ่งช่องทางการจำหน่าย ประจำปี 2567



## ภาพรวมและแนวโน้มอุตสาหกรรม

### อุตสาหกรรมยาแผนปัจจุบัน<sup>1</sup>

อุตสาหกรรมยาปี 2567 มีทิศทางเติบโตต่อเนื่อง ผลจากกำลังซื้อที่กระตือรือร้นตามทิศทางการเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศ ขณะที่การเติบโตของภาคท่องเที่ยวทำให้มีความต้องการบริโภคยาเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะในพื้นที่ท่องเที่ยว นอกจากนี้ ผู้ป่วยไทยและต่างชาติโดยเฉพาะกลุ่มนักท่องเที่ยวเชิงสุขภาพยังทยอยกลับมาเข้ารับการรักษาในสถานพยาบาลของไทย รวมถึงการพัฒนาช่องทางการเข้าถึงยาที่สะดวกขึ้น เช่น การรับยาที่ร้านขายยา ภายใต้ระบบหลักประกันสุขภาพถ้วนหน้า ตลอดจนการพัฒนาแพลตฟอร์มร้านขายยาเพื่อให้บริการจัดการร้านขายยาโดยกลุ่มสตาร์ทอัพ Health Tech ที่ช่วยเชื่อมการสื่อสารระหว่างแพทย์ เภสัชกรและร้านขายยา กับผู้ป่วยได้สะดวกขึ้น หรือแพลตฟอร์มจำหน่ายยาสามัญประจำบ้าน 24 ชั่วโมงผ่านระบบ “ตู้จำหน่ายยาอัตโนมัติ” ซึ่งเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคชายวัยวัยไปได้มากขึ้น โดยสถานการณ์อุตสาหกรรมยาปี 2567 สรุปได้ดังนี้

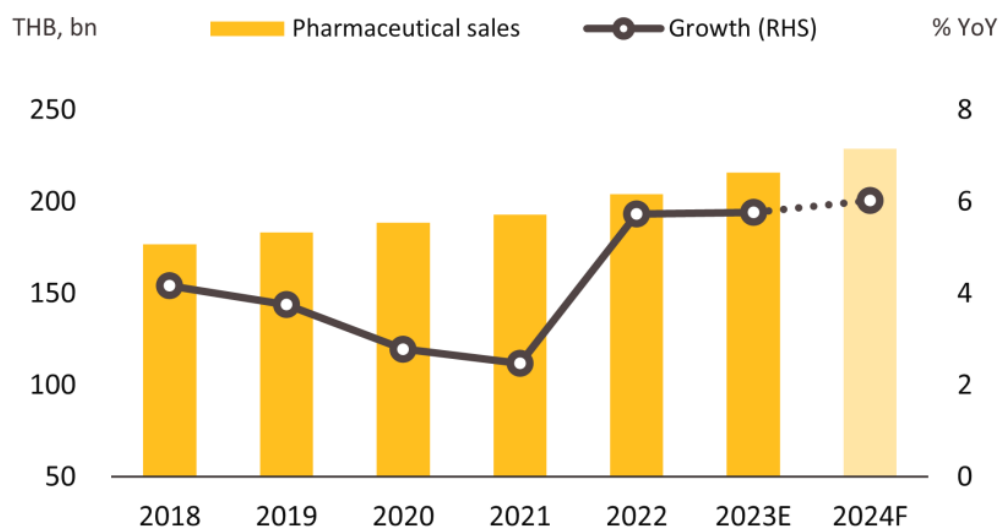
- มูลค่าจำหน่ายยาในประเทศ (ข้อมูล 9 เดือนแรก) เพิ่มขึ้น 6.5% จากโรคตามฤดูกาลที่รุนแรงขึ้น อาทิ โรคไข้หวัดใหญ่ และโรคมือ เท้า ปาก รวมถึงผู้ป่วยด้วยโรคจากมลพิษทางอากาศ ขณะที่ยาในกลุ่มโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง อาทิ โรคความดันโลหิตสูง และโรคเบาหวาน ผู้ป่วยจำเป็นต้องใช้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ มูลค่าจำหน่ายยาเม็ด เพิ่มขึ้น 11.8% ส่วนใหญ่เป็นยาลดไข้ ยาแก้อาการกระตุกและข้อ และยาครีม 5.5% ยาแคปซูล 4.8% และยาผง 14.9% ช่วงที่เหลือของปี ความต้องการบริโภคยามีแนวโน้ม

<sup>1</sup> แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2568-2570: อุตสาหกรรมยา : วิจัยกรุงศรี

เพิ่มขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศที่เย็นลง ทำให้เจ็บป่วยได้ง่ายขึ้น จึงคาดว่าทั้งปี 2567 มูลค่าจำหน่ายยาจะเพิ่มขึ้นในอัตรา 6.0-6.5% จากปี 2566

1) ยาที่จำหน่ายผ่านโรงพยาบาลและสั่งจ่ายโดยแพทย์ (Prescription drug) ได้แก่ ยาชื่อสามัญ (Generic drug) มูลค่า 11.2 หมื่นล้านบาท ขยายตัว 5.9% จากปี 2566 และยาจดสิทธิบัตร (Patented drug) มูลค่า 7.4 หมื่นล้านบาท ขยายตัว 6.1% จาก ปี 2566

2) ยาที่จำหน่ายผ่านร้านขายยา (OTC drug) เพิ่มขึ้น 5.7% มูลค่า 4.2 หมื่นล้านบาท เนื่องจากร้านขายยามีบทบาทที่หลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะการเป็นหน่วยบริการร่วมที่สำคัญในระบบประกันสุขภาพแห่งชาติ อาทิ การให้คำปรึกษาเรื่องสุขภาพ การติดตามผลการรักษา และนโยบาย ‘รับยาที่ร้านขายยา’ (ตามสิทธิบัตรทอง) รวมถึงการใช้แอปพลิเคชันต่างๆ ในการสื่อสารกับผู้ป่วย (ครอบคลุม 4 กลุ่มโรค ได้แก่ โรคเบาหวาน หอบหืด จิตเวช หรือโรคเรื้อรังที่ไม่มีความซับซ้อนในการดูแล โดยยาที่ได้รับจะเป็นยาชนิดเดียวกับที่ได้รับจากโรงพยาบาลเดิมที่รับยาอยู่)

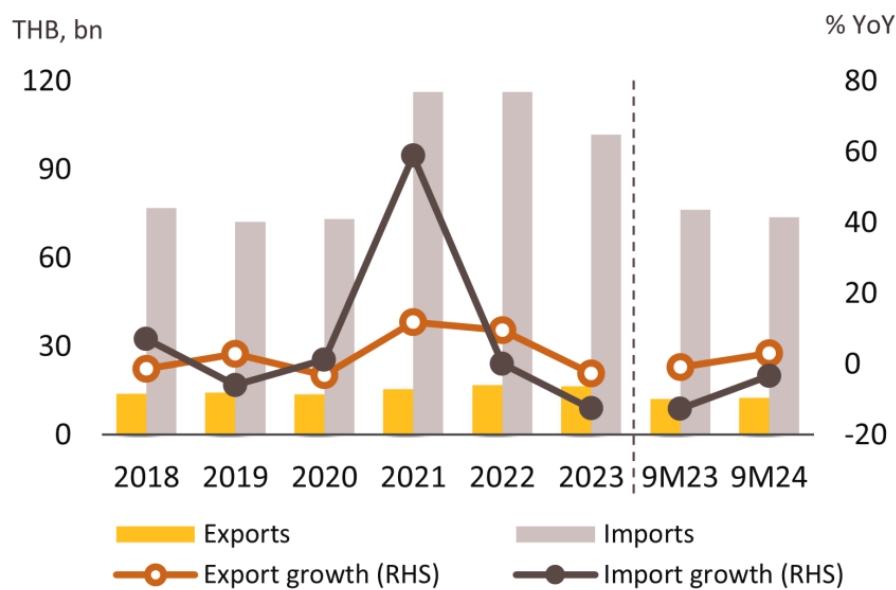


Source: BMI/Fitch Solutions, Krungsri Research  
Note: E = estimated

- การผลิตยาในประเทศ (ช่วง 9 เดือนแรก) ลดลง 7.2% อยู่ที่ 2.8 หมื่นตัน พื้นตัวขึ้นจากที่หดตัว 9.0% ในปี 2566 โดยการผลิตยาน้ำซึ่งมีสัดส่วนมากที่สุดลดลง 6.2% ยาเม็ดลดลง 5.2% ยาผงลดลง 12.5% ยาฉีดลดลง 23.1% และยาแคปซูลลดลง 18.6% อย่างไรก็ตาม ยาสำเร็จรูปที่มีการผลิตเพิ่มขึ้น ได้แก่ ยาครีม 1.2% เนื่องจากมีความต้องการเพื่อใช้ในการรักษาโรคประจำที่มีการรักษาต่อเนื่อง เช่น โรคผิวหนังด้านอัตราการใช้กำลังการผลิตของอุตสาหกรรมยาโดยรวมลดลงอยู่ที่ 46.5% เทียบกับ 50.5% ช่วงเดียวกันปี 2566
- มูลค่าส่งออกยา (ข้อมูล 9 เดือนแรก) เพิ่มขึ้น 3.5% คิดเป็นมูลค่า 12.1 พันล้านบาท จากการเพิ่มขึ้นของกลุ่มยารักษาโรคซึ่งมีสัดส่วน 94.1% ของมูลค่าส่งออกยาทั้งหมด โดยการส่งออกไปตลาดหลัก คือ CLMV มีมูลค่าเพิ่มขึ้น 3.1% ขณะที่การส่งออกวัคซีน ลดลง 3.9% ตามความต้องการที่ลดลงในตลาดฮ่องกงและบางประเทศในอาเซียน อย่างไรก็ตาม การส่งออกวัคซีนเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในตลาดมาเลเซียเพิ่มขึ้น 65.1% และซาอุดีอาระเบีย เพิ่มขึ้น 302.0% สอดคล้องกับ

Statista ที่ประเมินว่าปี 2567 มูลค่าตลาดยา (รวมวัคซีน) ของมาเลเซียและซาอุดีอาระเบียจะเติบโต 5.8% และ 6.5% ตามลำดับ

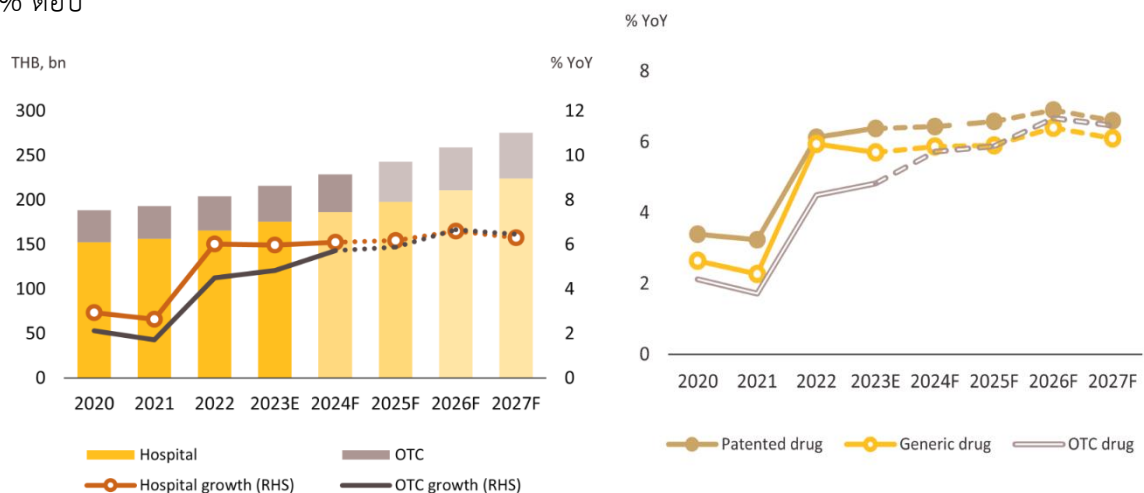
- ด้านมูลค่านำเข้ายาของไทยลดลง 3.4% คิดเป็นมูลค่า 73.8 พันล้านบาท ผลจากมีการผลิตยาบางประเภททดแทนการนำเข้า เช่น ยาที่หมดสิทธิบัตรในกลุ่มยาลดความดัน โดยมูลค่านำเข้ายาจากสหรัฐฯ และเยอรมนีลดลง 11.8% และ 14.3% ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม การนำเข้ายาจากจีนเพิ่มขึ้น 5.9% สำหรับช่วงที่เหลือของปี 2567 คาดว่าความต้องการบริโภคยาจากตลาดหลักในต่างประเทศจะเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่งผลให้ปี 2567 มูลค่าส่งออกยาจะเพิ่มขึ้น 3.5-4.5% จากปีก่อนหน้า ขณะที่การนำเข้ายาจะลดลง 4.0% ถึง 5.0% จากปีก่อนหน้า



Source: Ministry of Commerce (MOC) HS3001, 3002, 3003, 3004

### แนวโน้มอุตสาหกรรมยา

ปี 2568-2570 คาดว่ามูลค่านำเข้ายาในประเทศจะขยายตัวเฉลี่ย 6.0-7.0% ต่อปี โดยการจำหน่ายยาผ่านโรงพยาบาลจะเติบโตเฉลี่ย 6.4% ต่อปี ขณะที่การจำหน่ายผ่านร้านขายยา (OTC) จะเติบโตเฉลี่ย 6.3% ต่อปี



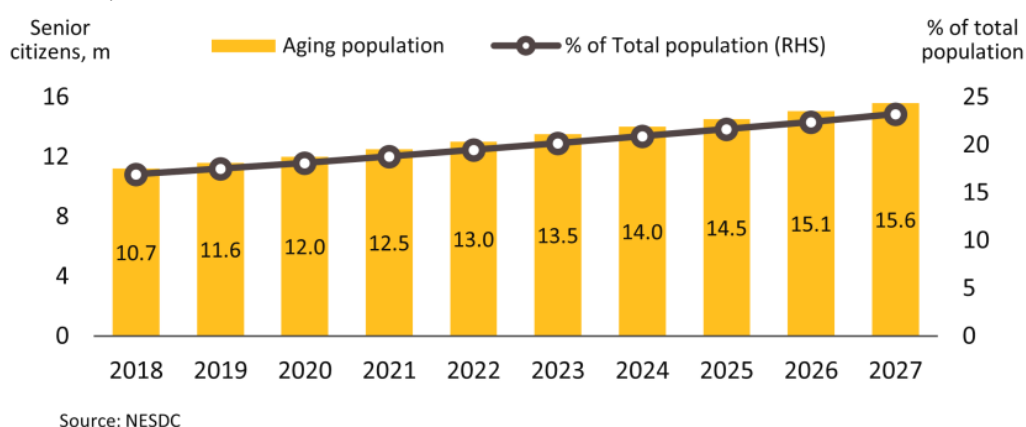
Source: FitchSolutions, Estimated and Forecast by Krungsri Research

Source: FitchSolutions, Estimated and Forecast by Krungsri Research



## ปัจจัยสนับสนุนการเติบโตในมูลค่าตลาดยาในประเทศ

- **จำนวนผู้ป่วยโรคติดต่อสำคัญที่ต้องเฝ้าระวังและโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง (Non-communicable disease: NCDs)** มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยโรคติดต่อที่มีผู้ป่วยสูงสุด ได้แก่ ไข้หวัดใหญ่ ปอดอักเสบ และไข้เลือดออก ขณะที่โรค NCDs ที่มีผู้ป่วยสูงสุด คือ โรคความดันโลหิตสูง และโรคเบาหวาน ทั้งนี้ องค์การอนามัยโลก (WHO) ระบุว่าคนไทยเสียชีวิตด้วยโรค NCDs สูงถึง 76.6% ของผู้เสียชีวิตทั้งหมดในปี 2562 และมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่อง เป็นผลจาก (1) ผู้สูงอายุของไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยจาก “สังคมสูงวัยเต็มรูปแบบ (Aged Society)” ในปัจจุบัน ไทยกำลังเข้าสู่ “สังคมสูงวัยแบบสุดยอด” (Super Aged Society) ภายในปี 2576 หรือจะมีประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปมากกว่า 28% ของประชากรทั้งหมดจากเดิม 20% ซึ่งในปี 2566 ประมาณ 75% ของผู้สูงอายุทั้งหมดเจ็บป่วยด้วยโรค NCDs อาทิ ความดันโลหิตสูง (สัดส่วนสูงสุดที่ 46.9% ของผู้สูงอายุที่ป่วยด้วยโรคไม่ติดต่อทั้งหมด) โรคเบาหวาน และโรคหลอดเลือดสมอง และ (2) การขยายตัวของชุมชนเมือง ทำให้พฤติกรรมการใช้ชีวิตเร่งรีบขึ้นและมีการดูแลสุขภาพที่ไม่เหมาะสม เช่น ขาดการออกกำลังกาย นอกจากนี้ ผู้ป่วยด้วยโรคมลพิษทางอากาศ อาทิ ระบบทางเดินหายใจ ระบบหัวใจและหลอดเลือด และมะเร็งปอด ยังเพิ่มสูงขึ้นทุกปี (ปี 2566 ประเทศไทยมีคุณภาพอากาศเลวร้ายเป็นอันดับ 36 จาก 134 ประเทศ และมีค่าเฉลี่ยฝุ่น PM2.5 สูงกว่าค่ามาตรฐานของ WHO 4.7 เท่า) รวมถึงผู้ป่วยด้านสุขภาพจิตที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องในแต่ละปี (ปี 2567 ผู้ป่วยโรคซึมเศร้าคิดเป็น 2-3% ของประชากรทั้งหมด) สะท้อนความต้องการบริโภคยาในประเทศที่จะมีมากขึ้น โดยเฉพาะยาจิตเวชบำบัด/ยาต้านเศร้าที่ใช้รักษาโรคซึมเศร้า



- **การเกิดโรคติดต่ออุบัติใหม่และอุบัติซ้ำ** มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทั้งในและต่างประเทศ โดยโรคอุบัติใหม่ เช่น COVID-19 (ปัจจุบันเป็นโรคประจำถิ่น แต่หากมีการกลายพันธุ์จนเกิดความรุนแรงและระบาดใหม่ จะเป็นโรคอุบัติซ้ำ) และฝีดาษวานร ส่วนโรคอุบัติซ้ำ เช่น โรคซาร์ส (SARS) โรคเมอร์ (MERS) ไข้หวัดนก (ปี 2567 พบการระบาดในกัมพูชาและเกาหลีใต้) โรคคอตีบและไอกรน และโรคติดเชื้ออุบัติซ้ำ (Re-emerging infectious disease) เช่น วัณโรค และมาลาเรีย
- **การเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ (Climate change)** ส่งผลกระทบต่อสุขภาพและระบบนิเวศ โดยก่อให้เกิดภาวะโลกร้อน (Global warming) ซึ่งทำให้อุณหภูมิร้อนยาวนานขึ้น ฤดูหนาวมีระยะเวลาสั้นลง และมีการเปลี่ยนแปลงของรูปแบบลมซึ่งส่งผลต่อการกระจายและความเข้มข้นของฝุ่นละอองขนาดเล็กไม่เกิน 2.5 ไมครอน (PM2.5) ในช่วงปี 2543-2562 ทั่วโลกมีผู้เสียชีวิตจากความร้อนเฉลี่ยเกือบ 5 แสนรายต่อปี ขณะที่โรคประจำถิ่นในประเทศเขตร้อนกระจายอาณาเขตมากขึ้น โดยเฉพาะ

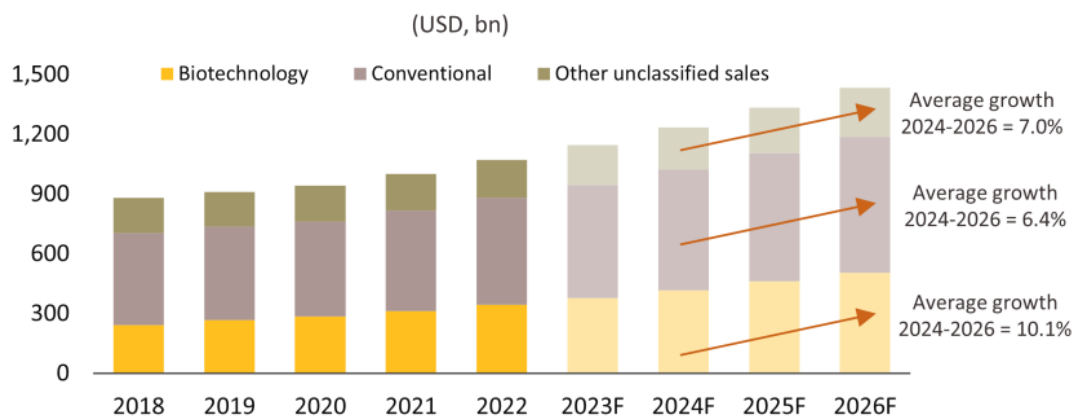
โรคที่มีสัตว์เป็นพาหะนำโรค เช่น ยุง ที่ทำให้โรคไข้เลือดออกและมาลาเรียแพร่ระบาด ด้าน WHO ระบุว่าภาวะโลกร้อนทำให้เกิดการขาดแคลนอาหารหรือคุณภาพอาหารแย่ลง เพิ่มความเสี่ยงของโรคที่เกิดจากน้ำและอาหาร ปัจจัยข้างต้น ส่งผลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการเกิดโรคต่างๆ ทั้งโรค NCDs มลพิษทางอากาศ และทำให้มีโอกาสเกิดโรคอุบัติใหม่และอุบัติซ้ำขึ้นได้ในอนาคต ทำให้ความต้องการการรักษาหรือการพัฒนายาหรือวัคซีนป้องกันมีมากขึ้น

- **การเข้าถึงสิทธิรักษาภายใต้ระบบหลักประกันสุขภาพถ้วนหน้า** ทำให้ผู้ป่วยเข้าถึงยามากขึ้น ผ่านบัตรประกันสุขภาพหรือบัตรทอง (74.2% ของประชากร) ประกันสังคม (18.4%) และสวัสดิการรักษายาบาลข้าราชการ (6.8%) โดยงบประมาณกองทุนหลักประกันสุขภาพแห่งชาติปี 2568 เพิ่มขึ้น 8.3% จากปีงบประมาณ 2567 และมีการเพิ่มการเข้าถึงยาสำหรับผู้ถือบัตรทองผ่านโครงการ อาทิ 30 บาทรักษาทุกที่ โครงการมะเร็งรักษาทุกที่ (Cancer anywhere) การเข้าถึงบริการเบาหวานชนิดที่ 2 และความดันโลหิตสูง และโครงการพบแพทย์ออนไลน์ (Telemedicine) สำหรับผู้ป่วยโรคทั่วไป (Common illnesses) 42 กลุ่มโรค โดยจัดส่งยาให้ถึงบ้าน นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาแพลตฟอร์ม A-MED Care Pharma เพื่อให้ผู้ป่วยเล็กน้อย (32 อาการ) รับยาได้ที่ร้านขายยาที่เข้าร่วมโครงการ และโครงการ “ตู้ห่วยไย” บริการการแพทย์ทางไกลเชิงรุกในชุมชนด้วย 30 บาท รักษาทุกที่ ซึ่งผู้ป่วยสามารถรับยาที่บ้านหรือร้านยาในโครงการ ขณะที่สำนักงานประกันสังคมเพิ่มสิทธิประโยชน์การรักษา เช่น โรคมะเร็ง จนจบกระบวนการรักษา โดย Economist Intelligence ประเมินว่าปี 2568-2570 ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพของไทยจะขยายตัวเฉลี่ย 5.8% ต่อปี จากเฉลี่ย 5.0% ปี 2565-2567 นอกจากนี้ ประชาชนยังเข้าถึงการรักษาผ่านการประกันสุขภาพซึ่งมีทิศทางเติบโตต่อเนื่อง (สะท้อนจากครั้งแรกของปี 2567 รายได้จากเบี้ยประกันสุขภาพเพิ่มขึ้น 14.3%)
- **กระแสการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพที่เติบโตทั่วโลก** จากการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุในหลายประเทศทั่วโลก และการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้ความสนใจด้านการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพมีมากขึ้น โดย Global Wellness Institute ประเมินตลาดท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Wellness tourism) ทั่วโลกจะเติบโตเฉลี่ย (CAGR ปี 2566-2571) 10.2% ต่อปี ขณะที่มูลค่าธุรกิจ Wellness จะสูงถึง 1.3 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2571 (ภาพที่ 13) จะเอื้อประโยชน์แก่ไทยซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ (Medical tourism) ของโลก ขณะที่มีการคาดการณ์ว่าตลาดท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ของไทยจะแตะระดับ 7.6 แสนล้านบาทในปี 2570 จาก 3.1 แสนล้านบาทปี 2566/ ทั้งยังมีโครงการใหญ่ เช่น เขตระเบียงเศรษฐกิจเวลเนสอันดามัน (Andaman Wellness Corridor : AWC) ที่จะดึงดูดให้ชาวต่างชาติเข้ามาใช้บริการด้านสุขภาพในไทยมากขึ้น หนุนความต้องการใช้ยาเพื่อการรักษาและการดูแลสุขภาพ (อาทิ การลดน้ำหนัก การชะลอวัย และการนอนหลับที่ดี) โดยเฉพาะในเมืองท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (เช่น กรุงเทพฯ และภูเก็ต)
- **ความต้องการดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน (Self-care)** ยังเป็นกระแสที่มาแรงทั่วโลก จากการเห็นความสำคัญของการลงทุนดูแลสุขภาพในระยะยาว หนุนความต้องการยาประเภทเสริมภูมิคุ้มกันหรือป้องกันโรค เช่น วิตามิน ยาสมุนไพร ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม และเครื่องดื่มนเสริมโภชนาการ นอกจากนี้ ยังมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการดูแลสุขภาพมากขึ้นโดยเฉพาะการแพทย์แม่นยำเฉพาะบุคคล (Personalized Precision Medicine) เพื่อช่วยในการวางแผนสุขภาพเชิงป้องกันและทำให้มีการพัฒนายาเพื่อการรักษาเฉพาะบุคคล รวมถึงกระตุ้นให้มีการพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ ในการวิจัยและพัฒนายา ช่วยเพิ่มโอกาสทางเศรษฐกิจแก่ผู้ผลิตยาได้

- **ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์** ช่วยเพิ่มศักยภาพในการผลิตยา และการกระจายยาสู่ผู้บริโภคได้เร็วขึ้น (รายละเอียดเพิ่มเติมใน Box 1) อาทิ (1) การใช้ AI เร่งกระบวนการค้นคว้ายาใหม่ (มูลค่าตลาด AI โลกในการค้นคว้ายา 17/ มีอัตราการเติบโตเฉลี่ย 29.6% ต่อปีในปี 2566-2573) (2) การใช้ Machine learning เร่งกระบวนการค้นคว้าและพัฒนาได้เร็ว และมีประสิทธิภาพมากขึ้น (3) การใช้ Big data & Analytics ช่วยให้ผู้ผลิตได้รับข้อมูลเจาะลึกอย่างรวดเร็วในแต่ละขั้นตอนการผลิตยา รวมถึงการใช้เทคโนโลยี 5G ที่เอื้อต่อการให้บริการเภสัชกรรมทางไกล (Tele pharmacy) นอกจากนี้ การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์จะช่วยเชื่อมต่อห่วงโซ่อุปทานของยาตั้งแต่ผู้ผลิตจนถึงผู้ป่วยได้ ทั้งยังตอบโจทย์ด้านความสะดวกสบาย และทำให้ผู้ป่วยเข้าถึงยา และการรักษาได้เร็วก่อนอาการโรคจะรุนแรงขึ้น การนำแนวทางและเทคโนโลยีที่ยั่งยืนมาใช้ในการ กระบวนการผลิตยายังช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และเป็นการสร้างความยั่งยืนให้กับ อุตสาหกรรมยาทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

### นโยบายส่งเสริมการลงทุนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมยา ได้แก่

- 1) แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 13 พ.ศ. 2566-2570 สนับสนุนให้มีการพัฒนาฐาน การผลิตและการจัดตั้งโรงงานต้นแบบเภสัชชีวภัณฑ์ ยา สมุนไพรและวัคซีนที่มีคุณภาพและได้ มาตรฐานสากล โดยเฉพาะการผลิตวัคซีนป้องกันโรคอุบัติใหม่และอุบัติซ้ำ เพื่อให้มีเพียงพอต่อ ความต้องการใช้ในประเทศ ลดการนำเข้า และสร้างความมั่นคงของระบบสาธารณสุขในระยะยาว จะเป็นโอกาสแก่ผู้ประกอบการในการลงทุนผลิตและวิจัยยาตัวใหม่เพื่อรองรับความต้องการใช้ที่จะ มีมากขึ้นในอนาคต
- 2) การกำหนดให้อุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร (Medical hub) เป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมาย ใหม่ (New S-curve) โดยเฉพาะในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) โดยภาครัฐส่งเสริม การวิจัยและพัฒนาด้วยเทคโนโลยีขั้นสูงผ่านการสนับสนุนงบประมาณการวิจัยและให้สิทธิ ประโยชน์ทางภาษี (9 เดือนแรกปี 2567 มีนักลงทุนขอรับส่งเสริมกิจการวิจัยและพัฒนา เทคโนโลยีชีวภาพ (Biotechnology) มูลค่า 444 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 44 ล้านบาทในปี 2566) ขณะที่ Statista ประเมินรายได้ด้านเภสัชกรรมทั่วโลก (รวมยาที่ต้องสั่งจ่ายโดยแพทย์และยาที่ไม่ ต้องสั่งจ่ายโดยแพทย์) จะเติบโตเฉลี่ย 7.3% ต่อปีในช่วงปี 2564-2569 ซึ่งสูงกว่าค่าเฉลี่ย 3.5% ในช่วง 5 ปีก่อนหน้า (ปี 2559-2563) โดยยาที่มาจาก Biotechnology จะมีส่วนแบ่งการตลาดที่ 35% เพิ่มขึ้นจาก 30% ปี 2559



Source: Statista

- 3) แผนปฏิบัติการด้านการพัฒนาระบบยาของประเทศไทย พ.ศ. 2566-2570 จะเพิ่มศักยภาพการวิจัยนวัตกรรมพัฒนายาที่มีความสำคัญ โดยจะผลักดันให้เกิดการผลิตยานวัตกรรมและเพิ่มมูลค่าการส่งออกยา และส่งเสริมให้มีการผลิตวัตถุดิบยาและสมุนไพรในประเทศระยะสั้น (เช่น สารสกัดฟ้าทะลายโจร) พร้อมทั้งยกเว้นภาษีส่งออกส่งเสริมเศรษฐกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพอย่างครบวงจร
- 4) แผนยุทธศาสตร์ขับเคลื่อนประเทศไทยด้วยโมเดลเศรษฐกิจ BCG (Bio-Circular-Green Economy) พ.ศ. 2564-2570 จะช่วยต่อยอดผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ด้วยการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี รวมถึงนวัตกรรมการผลิตโดยเฉพาะยากลุ่มเฉพาะทาง ทั้งนี้ เพื่อทดแทนการนำเข้า เช่น ยากลุ่มผลิตภัณฑ์การแพทย์ขั้นสูง (Advance Therapy Medicinal Products) ยาชีววัตถุ (มีความต้องการใช้เพิ่มขึ้น เช่น ยาด้านมะเร็งและวัคซีนป้องกันโรค) และผลิตภัณฑ์โพรไบโอติกส์ (Probiotic) จะเพิ่มโอกาสการพัฒนาศักยภาพการผลิตยา และสร้างมูลค่าเพิ่มในตลาดยาและวัคซีนของไทย ทั้งยังทำให้ประชากรในประเทศเข้าถึงยาราคาแพงได้มากขึ้น

#### ปัจจัยท้าทายสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมยาในระยะข้างหน้า ได้แก่

- ประเทศไทยยังขาดศักยภาพในการผลิตยาที่ซับซ้อนหรือยาที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีระดับสูง (เช่น ยากลุ่มผลิตภัณฑ์การแพทย์ขั้นสูง ยาชีววัตถุ และผลิตภัณฑ์โพรไบโอติกส์) ซึ่งปัจจุบันภาครัฐได้ให้การสนับสนุนด้านงบประมาณการวิจัยและสิทธิประโยชน์ทางภาษี ดังนั้น จึงคาดหวังว่าในอนาคตอาจจะเห็นการเพิ่มมูลค่า เพื่อตอบสนองต่อความต้องการในการใช้ยาที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพสูงในการรักษาโรคได้อย่างเหมาะสม
- **การแข่งขันในตลาดยามีแนวโน้มรุนแรงขึ้น** จาก (1) การเพิ่มขึ้นของนักลงทุนรายใหม่จากต่างชาติ ซึ่งใช้ไทยเป็นฐานการผลิตยาซื้อสามัญเพื่อรองรับตลาดในประเทศและตลาดส่งออก (เช่น ช่วงปี 2563-2566 จีนขอรับส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมยาแพทย์รวมถึงยารวม 23 โครงการ มูลค่าเงินลงทุน 3,085 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 3 โครงการ มูลค่า 432 ล้านบาทช่วงปี 2561-2562 ขณะที่ญี่ปุ่นมี 13 โครงการ มูลค่ารวม 1,218 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 7 โครงการ มูลค่า 1,072 ล้านบาท และเกาหลีใต้ 3 โครงการ มูลค่ารวม 10,015 ล้านบาท) และ (2) การขยายขอบข่ายลงทุนของกลุ่มทุนจากธุรกิจอื่น เช่น กลุ่มปิโตรเคมี/เคมีภัณฑ์ และกลุ่มพลังงาน เป็นต้น ปัจจัยข้างต้นจะกระทบต่อผลประกอบการของผู้ผลิตยาในประเทศ
- **ภาระต้นทุนของผู้ผลิตยาในประเทศมีแนวโน้มสูงขึ้น** จาก (1) การปรับปรุงโรงงานผลิตยาให้ได้ตามมาตรฐาน GMP-PIC/S และการกำหนดให้ผู้ผลิตยา ผู้นำเข้า และร้านขายยา ต้องจัดหาสถานที่เก็บยาและอุปกรณ์ในการกระจายยาที่เหมาะสม (2) ราคายานำเข้า/วัตถุดิบมีแนวโน้มสูงขึ้น และ (3) การดำเนินงานตามกรอบ ESG เพื่อลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม อาทิ การเลือกใช้วัสดุที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม การพัฒนานวัตกรรมหรือลงทุนเทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในกระบวนการผลิตยา เช่น การใช้พลังงานทางเลือก (พลังงานแสงอาทิตย์หรือลม) แทนการใช้พลังงานจากน้ำมันหรือถ่านหิน การปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อลดฝุ่น PM2.5 และการเพิ่มระบบตรวจสอบของเสียก่อนปล่อยออกจากโรงงาน และ การเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการผลิตยาและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ผู้บริโภคทราบถึงที่มาของผลิตภัณฑ์ที่ใช้



- การเข้าร่วมความตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจภาคพื้นแปซิฟิก (CPTPP) (อยู่ระหว่างพิจารณา) อาจส่งผลต่อการขึ้นทะเบียนตำรับยากับระบบสิทธิบัตรโดยยาจดสิทธิบัตรอาจมีระยะเวลาผูกขาดนานเกิน 20 ปี เพิ่มความไม่แน่นอนต่อราคายาบางประเภท

## อุตสาหกรรมยาสมุนไพร

ตลาดธุรกิจยาสมุนไพรถือได้ว่าเป็นธุรกิจที่น่าสนใจมากสำหรับประเทศไทยในปัจจุบัน เนื่องจากมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี ขยายตัวตามกระแสสุขภาพและความงามของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน ส่งผลให้ความต้องการผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและสมุนไพรเพิ่มขึ้นอย่างมาก รวมถึงความนิยมในฐานะที่เป็นทางเลือกในการดูแลสุขภาพที่ถูกลงกว่า ค่อนข้างปลอดภัย เมื่อเทียบกับการรักษาโดยการแพทย์กระแสหลัก โดยสมุนไพรไทยได้รับความนิยมมากจากทั้งคนไทยและคนต่างชาติ เช่น จีน เยอรมนี และญี่ปุ่น เป็นต้น รวมทั้งรัฐบาลก็มีนโยบายจะสนับสนุนตลาดสมุนไพรไทยมากขึ้น เพื่อลดการใช้และนำเข้ายาแผนปัจจุบันจากต่างประเทศ โดยมีแผนจะผลักดันให้พืชสมุนไพรของไทยเป็นพืชเศรษฐกิจตัวใหม่ที่ขับเคลื่อนโมเดล Thailand 4.0 อาทิ แนวคิดของ Herb 4.0 ซึ่งเป็นหนึ่งในแนวคิดที่จะเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจไทยไปสู่ Value-Based Economy เพื่อพัฒนาพืชสมุนไพรไทยและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสมุนไพร เพื่อให้ประเทศไทยก้าวเป็นผู้นำในตลาดสมุนไพรของอาเซียน

ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยในช่วงที่ผ่านมามีการขยายตัวต่อเนื่อง จนกระทั่งปี 2563 ขนาดของตลาดเล็กลงจากผลกระทบของ COVID-19 (ปี 2564 คาดมีมูลค่า 45,646 ล้านบาท) อย่างไรก็ตามคาดว่าตลาดสมุนไพรไทยจะกลับมาขยายตัวอีกครั้งตั้งแต่ปี 2565 เป็นต้น อัตราเฉลี่ย 5% ต่อปี และจะมีมูลค่าถึง 7.8 หมื่นล้านบาทในปี 2569

อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีพืชสมุนไพรที่มีประโยชน์อย่างหลากหลาย เหมาะแก่การนำมาผลิตเป็นยาที่เป็นสารธรรมชาติ ซึ่งบริสุทธิ์และปลอดภัยกว่าสารสังเคราะห์ในยาแผนปัจจุบัน แต่ปัญหาที่พบคือ พืชสมุนไพรเหล่านั้นปัจจุบันกลับยังไม่ถูกนำมาพัฒนา หรือขาดการส่งเสริม สนับสนุนจากภาคส่วนต่าง ๆ รวมทั้งค่านิยมของคนไทยเองที่ยังไม่เห็นถึงคุณค่าของสมุนไพรไทยมากเท่าที่ควร ดังนั้น เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจร้านยาสมุนไพรไทย ซึ่งประเทศไทยมีข้อได้เปรียบทั้งด้านวัตถุดิบ องค์ความรู้ และคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ดี ที่สามารถสื่อสารได้ จึงเป็นช่องว่าง และโอกาสที่สามารถสร้างศักยภาพให้กับอุตสาหกรรมยาสมุนไพรไทยได้เติบโตต่อไป

ซึ่งรัฐบาลได้สร้างแผนแม่บทแห่งชาติว่าด้วยการพัฒนาสมุนไพรไทย ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2566-2570 หากขับเคลื่อนตามแผนจะก่อให้เกิดการผลิตสมุนไพรที่ได้มาตรฐาน มีคุณภาพ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์สมุนไพร ส่งเสริมความเชื่อมั่นในการใช้สมุนไพร รวมถึงเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบ

- 1) ยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริมการผลิตและแปรรูปวัตถุดิบสมุนไพรที่มีคุณภาพและมาตรฐานตรงกับความต้องการทางการตลาด มีตัวชี้วัดผลลัพธ์ ได้แก่ กลุ่มเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรที่มีคุณภาพได้มาตรฐานเบื้องต้น รวมถึงผลิตสมุนไพรครบวงจรตลอด Supply chain เกษตรกรหรือสถาบันเกษตรกรที่ได้รับการส่งเสริมสามารถเข้าสู่ตลาดออนไลน์ เป็นต้น
- 2) ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาและสร้างเสริมศักยภาพของผู้ประกอบการและอุตสาหกรรมสมุนไพรตลอดห่วงโซ่อุปทาน มีตัวชี้วัดผลลัพธ์ ได้แก่ การขยายตัวของอุตสาหกรรมสารสกัดอุตสาหกรรมขั้นสูงเพิ่มขึ้นอย่าง

น้อยร้อยละ 5 ในปี 2570 มีมาตรฐานสารสกัดที่ได้รับการยอมรับและนำไปใช้ในอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น อย่างน้อยร้อยละ 10 เป็นต้น

- 3) ยุทธศาสตร์ที่ 3 ส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพร มีตัวชี้วัดผลลัพธ์ ได้แก่ การขับเคลื่อนสมุนไพรควบคู่กับอาหารไทย การส่งออกผลิตภัณฑ์สมุนไพรไปอาเซียนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี สร้างการรับรู้และยอมรับตราสัญลักษณ์สมุนไพรคุณภาพ
- 4) ยุทธศาสตร์ที่ 4 ส่งเสริมการบริโภคผลิตภัณฑ์สมุนไพรอย่างเหมาะสม มีตัวชี้วัดผลลัพธ์ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์สมุนไพรขึ้นทะเบียนเพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 10 ในปี 2570 จำนวนการสั่งใช้ยาจากสมุนไพรในระบบสาธารณสุขเพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 10 ในปี 2570 จำนวนยาจากสมุนไพรเข้าสู่บัญชียาหลักแห่งชาติด้านสมุนไพร/บัญชียาหลักแห่งชาติ อย่างน้อย 50 รายการภายในปี 2570
- 5) ยุทธศาสตร์ที่ 5 พัฒนาระบบนิเวศน์ที่สนับสนุนการขับเคลื่อนการพัฒนาสมุนไพรไทยอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน มีตัวชี้วัดผลลัพธ์ ได้แก่ มูลค่าเศรษฐกิจที่เกิดจากผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่พัฒนาขึ้นจากงานวิจัยและนวัตกรรมเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ในปี 2570 จำนวนรายการผลิตภัณฑ์สมุนไพรใหม่ที่ได้รับการขึ้นทะเบียนและสามารถจำหน่ายได้จริงไม่น้อยกว่า 25 ผลิตภัณฑ์ภายในปี 2570

## แนวโน้มอุตสาหกรรมสมุนไพร<sup>2</sup>

จากกระแสนิยมดูแลสุขภาพโดยวิถีธรรมชาติและหลีกเลี่ยงการใช้สารเคมีของผู้บริโภค ส่งผลให้สมุนไพรกลายเป็นหนึ่งในวัตถุดิบจากธรรมชาติที่แวดวงธุรกิจ Health and Wellness ทั่วโลกกำลังต้องการ Statista ประเมินว่า ปี 2563 ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ Health and Wellness ที่นำสมุนไพรไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต อาทิ เครื่องสำอาง ยา และเสริมอาหารจะมีมูลค่าตลาดรวมกันราว 91 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ และคาดว่าจะขยับไปสู่ระดับ 166 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ได้ภายในปี 2573 (เติบโตเฉลี่ย 6.5% ต่อปี)

ถึงแม้ไทยมีความได้เปรียบด้านวัตถุดิบสมุนไพรกว่า 1,800 ชนิดที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์เชิงอุตสาหกรรมได้ ประกอบกับการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมายตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจชีวภาพ (Bioeconomy) เช่น การแพทย์ครบวงจร

เกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ ซึ่งอาจจะช่วยกระตุ้นให้เกิดความต้องการสมุนไพรเพื่อใช้ในการผลิตมากขึ้น นอกจากนี้ ความต้องการจากตลาดส่งออก โดยเฉพาะในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2563 มีมูลค่าราว 12.05 ล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือเติบโต 39.5% (YoY) แต่สิ่งที่จะต้องเร่งพัฒนาหากต้องการสร้างความยั่งยืนให้กับธุรกิจในระยะข้างหน้าเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ก็คือ การกระจายมูลค่าเพิ่มไปสู่ผู้ประกอบการต้นน้ำให้มากขึ้น และสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์สมุนไพรของไทย

แม้ว่าภาครัฐจะผลักดันมูลค่าการบริโภคสมุนไพรให้มากขึ้น แต่ผลตอบแทนทางธุรกิจที่ผู้เพาะปลูกสมุนไพรซึ่งอยู่ในช่วงต้นน้ำได้รับยังน้อย หากเทียบกับผู้ประกอบการกลางน้ำ-ปลายน้ำในห่วงโซ่การผลิต เพราะยังเน้นการผลิตและจำหน่ายในรูปแบบสมุนไพรสด หรือหากเป็นสมุนไพรแปรรูปก็จะมีนวัตกรรมที่ไม่สูงมาก เช่น บดผงอัดเม็ด/แคปซูล ในขณะที่การแปรรูปสมุนไพรไปสู่ระดับอุตสาหกรรมโดยใช้นวัตกรรมขั้นสูง เช่น สารสกัด/สารตั้งต้น หรือผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมจากสมุนไพร เช่น เครื่องสำอาง ยา และเสริมอาหาร ยังจำกัดอยู่ในกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีความพร้อมด้านเงินทุนและเทคโนโลยี ทั้งนี้ ปัจจุบันมูลค่าของพืชสมุนไพรที่เกษตรกรขายได้หน้าฟาร์มจะเฉลี่ยอยู่ที่ 1.2 พันล้านบาท/ปี แต่หากถูกส่งต่อไปยังตลาดค้าส่งในลักษณะการซื้อขายแบบ B2B ในรูปแบบผลสด-ผลแห้ง-แบบบดผง เพื่อนำไปใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรม

<sup>2</sup> (ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, ค้นหวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2566 จาก <https://www.kasikornresearch.com/th/analysis/k-social-media/Pages/Herb-FB-25-11-20.aspx>)

ต่อเนื่อง มูลค่าตลาดจะขยับขึ้นเป็น 21.8 พันล้านบาท นอกจากนี้ หากพัฒนาไปสู่ผลิตภัณฑ์ปลายน้ำ เช่น ในกลุ่มอาหารและยา เครื่องสำอางหรือผลิตภัณฑ์สปา และสามารถเข้าสู่ตลาดผู้บริโภคได้ในลักษณะการซื้อขายแบบ B2C จะไต่ระดับมูลค่าตลาดไปได้สูงถึง 68.0 พันล้านบาท สะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของการยกระดับคุณภาพการผลิตสมุนไพร เพราะสามารถทำให้ผลตอบแทนที่จะได้รับจากสมุนไพรที่มีจุดเริ่มต้นเพียง 1.2 พันล้านบาท/ปี เพิ่มไปสู่ระดับ 91 พันล้านบาท/ปี หรือคิดเป็นมูลค่าเพิ่มราว 73 เท่า ทั้งจากประเทศคู่แข่งที่มีความพร้อมด้านวัตถุดิบสมุนไพรเป็นจำนวนมากและค่อนข้างมีชื่อเสียงในกลุ่มสมุนไพรหายาก ไม่ว่าจะเป็นจีน อินเดีย หรือเวียดนาม การรับมือกับความต้องการตลาดคู่ค้าที่อาจจะมีแนวโน้มลดลง โดยเฉพาะในกลุ่มวัตถุดิบสมุนไพรที่สามารถปลูกได้หลากหลายพื้นที่ โดยไม่จำเป็นต้องอาศัยเอกลักษณ์ด้านถิ่นกำเนิดเป็นจุดขาย (อาทิ กระชายดำที่ถูกยกให้เป็นหนึ่งใน Product Champion พืชสมุนไพรไทยซึ่งเดิมที่จะสามารถปลูกได้เพียงในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เท่านั้น ในอนาคตอาจจะสามารถปลูกในพื้นที่อื่น ๆ ได้) ซึ่งเป็นผลจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการผลิต อาทิ โรงงานผลิตพืช (Plant Factory) ที่ทำให้สมุนไพรบางชนิดสามารถปลูกในระบบปิดได้ อีกทั้งยังทำให้ได้ปริมาณสารสำคัญมากขึ้นและผลผลิตมีความสม่ำเสมอ นอกจากนี้ ยังอาจจะต้องแข่งขันการแข่งขันทบดินกับสินค้าทดแทนอื่น ๆ ที่ให้สรรพคุณที่ใกล้เคียงกันด้วย

จากปัจจัยข้างต้น ดอกย้ำว่าความยั่งยืนของการเติบโตของธุรกิจสมุนไพรของไทยในระยะต่อไป จำเป็นต้องยกระดับการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่างให้มากขึ้นครอบคลุมทั้งระบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การกระจายมูลค่าเพิ่มไปสู่ผู้ประกอบการส่วนต้นน้ำ (กลุ่มเกษตรกร) ให้มากขึ้น โดยสิ่งที่ควรเร่งพัฒนาหลัก ๆ คือ 1) ระบบการผลิตที่ได้ผลผลิตที่มีปริมาณและคุณภาพสูง เช่น การปลูกสมุนไพรแบบออร์แกนิก หรือการปลูกในโรงผลิตพืช เพื่อสร้างโอกาสในการที่จะถูกเลือกใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตในอุตสาหกรรมขั้นสูง ทั้งในตลาดในประเทศและตลาดส่งออก และ 2) การเพิ่มโอกาสในการขายผ่านการสร้างตลาดรองรับให้กับผู้ผลิต อาทิ การจับมือกับผู้ประกอบการรายใหญ่ในการวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือวางแผนการตลาดร่วมกัน ให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์หรือช่องทางจำหน่ายเพื่อให้เข้าสู่ตลาดผู้บริโภคในวงกว้าง เป็นต้น

### อุตสาหกรรมยาสำหรับสัตว์

ภาวะการปศุสัตว์ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา มีพัฒนาการและการเติบโตในการผลิตอย่างต่อเนื่อง ตามปริมาณความต้องการของผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศ และมาตรฐานฟาร์มที่ได้รับการยอมรับ รวมทั้งมีการเฝ้าระวัง ควบคุมโรคระบาดได้ดีมากขึ้น ซึ่งมีผลต่อความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค ทำให้ผลผลิตปศุสัตว์ขยายตัวเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะไก่เนื้อ สุกร ไช้ไก่ โคเนื้อ และนํ้านมดิบ ทั้งนี้ ในปี พ.ศ. 2559 พบว่ามีการขยายตัวในสาขาปศุสัตว์ถึงร้อยละ 2.8 เมื่อเทียบกับปีก่อน

ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณความต้องการบริโภคเนื้อสัตว์ของประชากรเทียบกับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ เป็นเรื่องที่มีการยืนยันความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างกันมาโดยตลอด เนื่องจากประชากรจะมองหาอาหารประเภทที่ให้โปรตีนในปริมาณมากเมื่อมีกำลังในการจ่ายเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา จึงส่งผลให้ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาสัตว์สูงขึ้นเช่นกัน ซึ่งช่วยให้สุขภาพของปศุสัตว์มีความสมบูรณ์ แข็งแรง มีความปลอดภัยต่อสัตว์ และส่งผลให้ผู้บริโภคที่บริโภคเนื้อสัตว์ชนิดนั้นๆ มีความปลอดภัย และร่างกายที่สมบูรณ์แข็งแรงตามมา

ธุรกิจสุขภาพสัตว์เป็นตลาดที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์สุขภาพและเพิ่มประสิทธิภาพการเลี้ยงสัตว์ครบวงจร โดยข้อมูลของสมาคมธุรกิจเวชภัณฑ์สัตว์ไทย (Thai Animal Health Products Association) และข้อมูลกลุ่มธุรกิจสุขภาพสัตว์ในเครือบริษัท เบทาโกร จำกัด (มหาชน) ระบุว่าระหว่างปี พ.ศ. 2556-2560 ธุรกิจ

สุขภาพสัตว์ในไทยมีมูลค่าตลาดเพิ่มขึ้น เฉลี่ยร้อยละ 2.48 ต่อปี โดยในปี พ.ศ. 2561 คาดว่าธุรกิจสุขภาพสัตว์จะมีมูลค่าตลาดประมาณ 34,582 ล้านบาท โตขึ้นร้อยละ 2.48 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการขยายตัวของการใช้ในภาคการผลิตปศุสัตว์และการใช้ในโรงงานอาหารสัตว์ ส่งผลทำให้ความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพสัตว์เพิ่มขึ้นตามไปด้วย โดยผลิตภัณฑ์สุขภาพสัตว์ประมาณร้อยละ 65 ของมูลค่าตลาดทั้งหมดกระจายอยู่ในภาคการผลิตปศุสัตว์และประมง

### แนวโน้มอุตสาหกรรมยาสำหรับสัตว์<sup>3</sup>

ในปี 2567 อุตสาหกรรมยาสำหรับสัตว์ในประเทศไทยมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับการขยายตัวของตลาดสัตว์เลี้ยง ซึ่งคาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 75,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.4% จากปี 2566 การเติบโตของตลาดสัตว์เลี้ยงนี้ส่งผลให้ความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้อง รวมถึงยาสำหรับสัตว์เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ แนวโน้มการดูแลสุขภาพสัตว์เลี้ยงที่เพิ่มขึ้นยังเป็นปัจจัยสนับสนุนการขยายตัวของอุตสาหกรรมยาสำหรับสัตว์ในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม การแข่งขันในตลาดยังคงมีความรุนแรง ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และปรับกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันและส่วนแบ่งตลาดในระยะยาว

จากเทรนด์การดูแลสุขภาพสัตว์เลี้ยงของคนในยุคปัจจุบันมีรูปแบบการดูแลสุขภาพสัตว์เลี้ยงเหมือนสมาชิกในครอบครัว (Pet Humanization) เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งในกลุ่มผู้ดูแลเดิมที่ปรับเปลี่ยนรูปแบบการดูแลสุขภาพสัตว์เลี้ยงของตนเอง และ กลุ่มเจ้าของสัตว์เลี้ยงมือใหม่ ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการดูแลสุขภาพสัตว์เลี้ยงต่อตัวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งทาง TTB analytics ได้ประเมินค่าใช้จ่ายในการดูแลสุขภาพสัตว์เลี้ยงเหมือนสมาชิกในครอบครัวโดยเจ้าของจะมีภาระค่าใช้จ่ายเฉลี่ยราว 41,100 บาทต่อตัวต่อปี ซึ่งสูงกว่าการเลี้ยงดูแบบปล่อยอิสระที่จะมีค่าใช้จ่ายเพียงราว 7,745 บาทต่อตัวต่อปี โดยมีค่าใช้จ่ายจากอุปกรณ์สัตว์เลี้ยง ค่าดูแล รวมถึงอาหารที่น้อยกว่าอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม เทรนด์การดูแลสุขภาพสัตว์เลี้ยงเหมือนสมาชิกในครอบครัว (Pet Humanization) ในบางกลุ่มเจ้าของอาจมีวิวัฒนาการสู่การเลี้ยงเหมือนสมาชิกในครอบครัวแบบตามใจ หรืออาจเรียกว่า “ทาสหมา-ทาสแมว” (Petriarchy) ซึ่งบนบริบทการเลี้ยงดูที่ตามใจ โดยสัตว์เลี้ยงเป็นผู้รับที่ไม่สามารถปฏิเสธของที่เจ้าของเลือกซื้อให้ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือเจ้าของเลือกที่จะซื้อของให้สัตว์เลี้ยงเพื่อตอบสนองความพอใจส่วนตน ย่อมส่งผลให้การใช้จ่ายในส่วนของอุปกรณ์ และค่าดูแล มีทิศทางเพิ่มขึ้นในอัตราเร่ง

อย่างไรก็ตาม นอกจากกระแสของ Pet Humanization และ Petriarchy แล้วในสังคมยุคปัจจุบันสัตว์เลี้ยงบางตัวอาจพัฒนาบทบาทจากลักษณะนิสัยส่วนตัวที่สามารถยกระดับจาก “สมาชิกในครอบครัวปกติ” เป็น “สมาชิกในครอบครัวที่สามารถสร้างรายได้” ผ่านรูปแบบลักษณะเฉพาะของสัตว์เลี้ยงที่สามารถดึงดูดความสนใจจากคนในสังคมวงกว้าง หรือ Pet Celebrity และถูกพัฒนาเป็นสัตว์เลี้ยงที่มีผู้ติดตามผ่านโซเชียลมีเดีย (Petfluencer) เมื่อมีการนำเสนอนิสัยหรือลักษณะเฉพาะของสัตว์เลี้ยงนั้นผ่านการเล่าเรื่องหรือการสร้าง Content โดยเจ้าของผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย ซึ่งการที่กลุ่มสัตว์เลี้ยงที่ถูกยกระดับเป็นสัตว์เลี้ยงที่มีผู้ติดตามผ่านโซเชียลมีเดีย (Petfluencer) ที่สามารถสร้างรายได้ผ่าน Content ต่าง ๆ ที่เจ้าของได้สรรสร้างเพื่อนำเสนอให้กลุ่มผู้ติดตาม ทำให้ออกจากรายจ่ายเกี่ยวกับอุปกรณ์และค่าดูแลสุขภาพสัตว์เลี้ยงที่เพิ่มขึ้นในอัตราเร่งแล้ว ยังมีความถี่ในการใช้จ่ายที่สูงขึ้นอย่างมากเมื่อเทียบกับกลุ่มที่เลี้ยงในลักษณะเหมือนสมาชิกในครอบครัว (Pet Humanization) แบบทั่ว ๆ ไป ซึ่งจากบริบทการเลี้ยงสัตว์ที่มีแนวโน้มเข้าสู่ “การเลี้ยงแบบครอบครัว-ที่ตามใจ-และสร้างรายได้” ส่งผลให้มูลค่าตลาดสัตว์เลี้ยงในประเทศไทยขยายตัวต่อเนื่อง โดยทาง TTB

3 <https://www.ttbank.com/th/newsroom/detail/ttba-pet-market-202>

analytics ประเมินมูลค่าตลาดสัตว์เลี้ยงในไทยปี 2567 คาดมีมูลค่าแตะ 7.5 หมื่นล้านบาท ขยายตัว 12.4 % เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า บนค่าเฉลี่ยการเติบโตของมูลค่าตลาดย้อนหลัง 5 ปี (CAGR) ที่ 17.5% โดยรูปแบบการเติบโตของตลาดสัตว์เลี้ยงในไทยแบ่งออกเป็นดังนี้

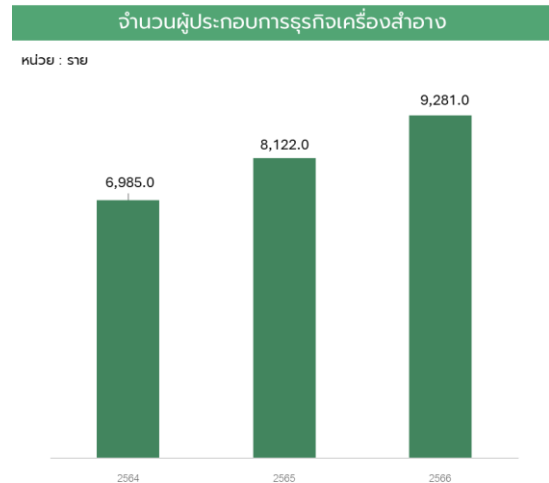
กลุ่มอาหารสัตว์เลี้ยง และ บริการรักษาสัตว์ เป็นกลุ่มที่ได้รับการเติบโตจากกระแสนิยมการดูแลสัตว์เลี้ยงเหมือนสมาชิกในครอบครัว (Pet Humanization) ที่มากขึ้นในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากเจ้าของตระหนักถึงสัตว์เลี้ยงเป็นประหนึ่งเหมือนสมาชิกในครอบครัว ส่งผลให้รูปแบบการดูแลสัตว์เลี้ยงเปลี่ยนไปจากเดิม เช่น กลุ่มอาหารที่เริ่มมีการใช้อาหารเฉพาะเพิ่มมากขึ้นจากคุณค่าทางโภชนาการที่เหมาะสม รวมถึงการลดภาระค่าใช้จ่ายด้านการรักษาในอนาคตที่การให้อาหารที่ไม่เหมาะสมส่งผลต่อสุขภาพสัตว์เลี้ยงในระยะยาว รวมถึงอาหารสัตว์ในปัจจุบันก็มีหลายรูปแบบ ซึ่งส่วนมากกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์ในรูปแบบนี้มักใช้อาหารเกรดพรีเมียมที่มีราคาสูง เช่น อาหารเปียก รวมถึงในผู้เลี้ยงบางกลุ่มก็เลือกใช้อาหารดิบที่ไม่ผ่านความร้อน (BARF) ที่มีราคาสูง ส่งผลให้ตลาดอาหารสัตว์เลี้ยงในปี 2567 ขยายตัวโดยมีมูลค่าแตะ 4.46 หมื่นล้านบาท บนค่าเฉลี่ยการเติบโตของมูลค่าตลาดย้อนหลัง 5 ปี (CAGR) ที่ 17.0% สอดคล้องกับบริการรักษาสัตว์ที่มีมูลค่าตลาดเพิ่มขึ้นจากความตระหนักในการดูแลสุขภาพสัตว์เลี้ยง และต้องรักษาพยาบาลยามเจ็บป่วยของสัตว์เลี้ยงที่ประหนึ่งเป็นสมาชิกในครอบครัว ส่งผลให้มูลค่าบริการรักษาสัตว์เติบโตต่อเนื่องที่ค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปี (CAGR) ที่ 21.7% ด้วยมูลค่า 6.64 พันล้านบาท ในปี 2567

กลุ่มอุปกรณ์เกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงและบริการดูแลสัตว์เลี้ยง เป็นกลุ่มที่นอกจากได้รับแรงหนุนของกระแสการดูแลสัตว์เลี้ยงเหมือนสมาชิกในครอบครัวแล้ว (Pet Humanization) มูลค่าของอุตสาหกรรมยังมีการเร่งตัวในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาจากกระแสการเลี้ยงเหมือนคนในครอบครัวแบบตามใจ (Petriarchy) และ สมาชิกในครอบครัวที่สามารถสร้างรายได้ (Petfluencer) ที่ส่งผลให้มีความถี่ในการเข้ารับบริการดูแลและความถี่ในการจัดหาอุปกรณ์เกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงเพิ่มในอัตราเร่ง ส่งผลให้มูลค่าตลาดอุปกรณ์เกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงและบริการดูแลสัตว์เลี้ยงมีการเติบโตเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปี (CAGR) ที่ 17.3% และ 16.7% โดยคาดว่าจะมีมูลค่า 2.29 หมื่นล้านบาท และ 0.66 พันล้านบาท ตามลำดับ บนแนวโน้มที่ยังรักษาการเติบโตในอัตราเร่งได้

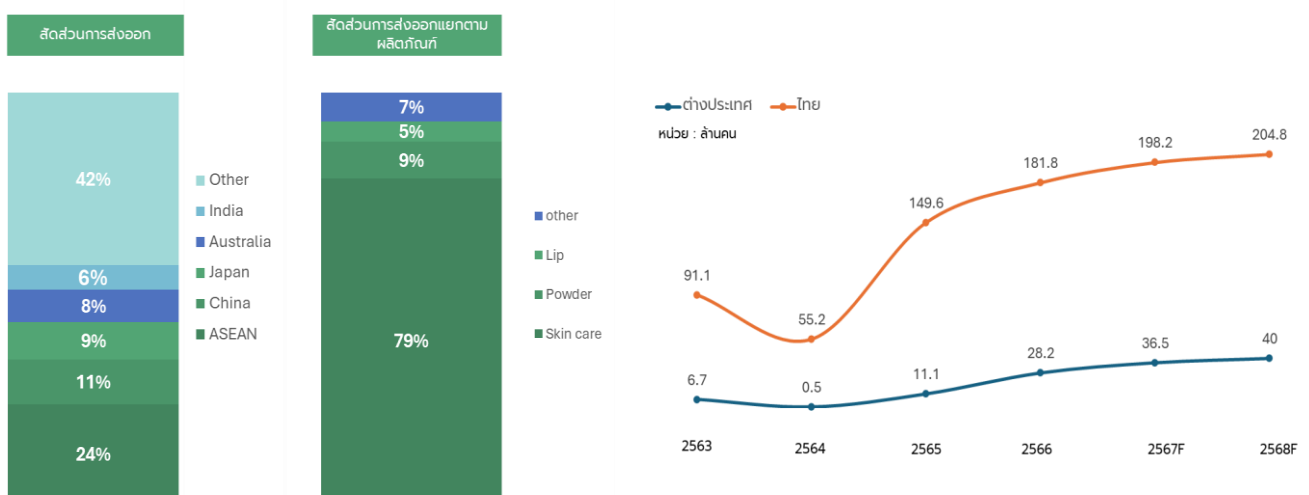


## อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง

ในปี 2567 – 2568 มูลค่าตลาดเครื่องสำอางในประเทศ ที่มีสัดส่วนประมาณ 79% ขยายตัวต่อเนื่องที่ 13.0% YoY และ 13.3% YoY ตามลำดับ เข้าสู่ระดับที่สูงกว่าก่อนเกิดวิกฤติโควิด สอดคล้องกับมูลค่านำเข้าขยายตัว 19.1% YoY และ 13.3% YoY ตามลำดับ ซึ่งเป็นเครื่องชี้หนึ่งที่สะท้อนถึงความต้องการของตลาดเครื่องสำอางในประเทศ สำหรับการส่งออกมีสัดส่วน 21.0% มีโอกาสขยายตัวอย่างต่อเนื่องจนเข้าสู่ระดับที่สูงกว่าก่อนเกิดวิกฤติโควิด เนื่องจากเครื่องสำอางของไทยยังเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ อีกทั้งยังได้รับผลดีจากสิทธิประโยชน์ด้านภาษีตามความตกลง FTA กับ 18 ประเทศ ได้แก่ อาเซียน จีน ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ฮ่องกง เกาหลี อินเดีย ซิลี และเปรู จึงช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถขยายตลาดไปยังต่างประเทศได้เพิ่มขึ้น ซึ่งคาดว่า มูลค่าส่งออกเครื่องสำอางจะขยายตัว 34.4% และ 11.7% ตามลำดับ โดยตลาดหลักอย่างอาเซียน จีน ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ฮ่องกง เกาหลี อินเดีย มีแนวโน้มขยายตัวดีต่อเนื่อง



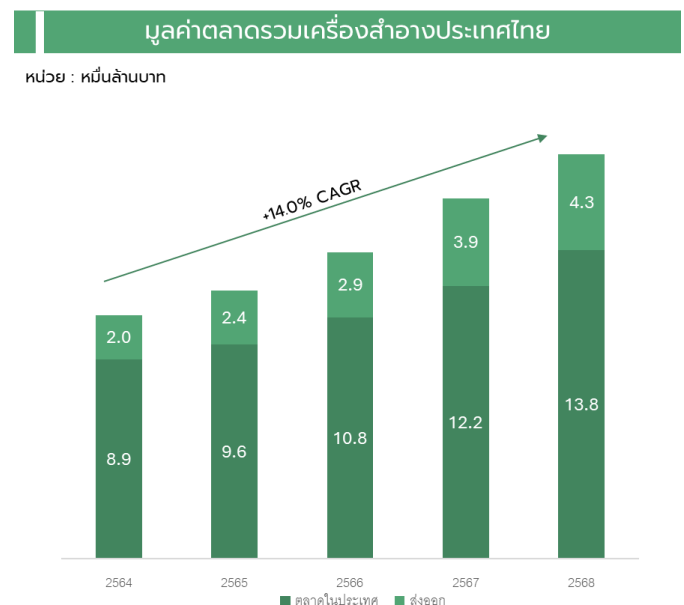
ความเสี่ยงหลักของธุรกิจขายเครื่องสำอาง คือ การแข่งขันที่อยู่ในระดับสูง เนื่องจากตลาดเครื่องสำอางเป็นตลาดใหญ่ มีมูลค่าตลาดสูง การเข้า – ออก ธุรกิจทำได้ง่าย ทำให้มีผู้ประกอบการเข้ามาในธุรกิจมากขึ้น นอกจากนี้ธุรกิจนี้ยังเผชิญกับความเสี่ยงอื่นๆ อาทิ ความเสี่ยงจากความล้าสมัยของสินค้า และปัญหา Fast Beauty กหรือการเปลี่ยนผ่านความนิยมในระยะเวลาอันสั้น รวมไปถึงการแข่งขันของเครื่องสำอางจีนที่มีการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์โดยผู้ขายในจีน และ ผู้ผลิตโดยตรง



ในระยะข้างหน้า ผู้บริโภคตระหนักถึงการเลือกใช้เครื่องสำอางที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น โดยเฉพาะเครื่องสำอางในกลุ่ม เครื่องสำอางที่ปราศจากสารเคมีและสารสังเคราะห์ ที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างก้าวกระโดดในระยะ 5-10 ปี ข้างหน้า ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจนี้ต้องติดตามความต้องการผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงเลือกผลิตภัณฑ์ที่มาจำหน่ายให้ตรงใจผู้บริโภคมากที่สุด ประเมินว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติจะเพิ่มขึ้นเป็น 36.5 และ 40.0 ล้านคน

## แนวโน้มอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง

ในปี 2567-2568 มูลค่าตลาดเครื่องสำอางโดยรวมมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องจนเข้าสู่ระดับที่สูงกว่าก่อนเกิดวิกฤติโควิด ซึ่งคาดว่าจะขยายตัว 17.4% YoY และ 12.9% YoY ตามลำดับ โดยได้รับอานิสงค์จากทิศทางเศรษฐกิจไทยที่ปรับตัวดีขึ้น โดยการดำเนินชีวิตและการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เข้าสู่ภาวะปกติ รวมถึงกำลังซื้อจากนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ทยอยกลับมา โดยมูลค่าอุตสาหกรรมเครื่องสำอางแบ่งเป็นตลาดในประเทศ 79.0% และ 21.0%



ปัจจุบันเครื่องสำอางจีนพัฒนาอย่างรวดเร็วและสามารถตีตลาดและได้รับการยอมรับทั้งจากชาวจีนและชาวต่างชาติรวมทั้งไทย สะท้อนจากมูลค่าส่งออกเครื่องสำอางจากจีนไปทั่วโลกในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2566 ขยายตัวสูงถึง 32.7% YoY ซึ่งปัจจุบันมีการขายผ่านช่องทางออนไลน์จากบริษัทผู้ผลิตโดยตรง ซึ่งนับเป็นปัจจัยที่กดดันความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย

## อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร<sup>4</sup>

ผู้ผลิตและจำหน่ายอาหารเสริมจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องไปอีกหลายปี จากจำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นทั่วโลก โดยเฉพาะในภูมิภาค อเมริกาเหนือ ยุโรป และเอเชียแปซิฟิก ซึ่งเป็นประเทศที่มีกำลังซื้อสูง จึงมีกลุ่มลูกค้าที่เป็น Silver Age จำนวนมาก โดยในเชิงการตลาดแล้ว Silver Generation เป็นกลุ่มคนที่มีอายุ 55 ปีขึ้นไป ซึ่งเป็น Generation ที่ส่วนใหญ่จะมีรายได้ดี โดยพบข้อมูลว่า กว่า 20-30% ของกลุ่มคน Generation นี้จะมีการศึกษาดี มีรายได้และกำลังการซื้อสูง ซึ่งแน่นอนว่า ความต้องการผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากคนกลุ่มนี้จะสูงกว่าคนกลุ่มอื่น จึงทำให้เป็นลูกค้าที่จะเข้ามาช่วยสนับสนุนการเติบโตอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยเฉพาะประชากรสูงอายุที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่กระตุ้นภูมิคุ้มกันจำนวนมาก ซึ่งการจะเจาะกลุ่มลูกค้าประเภทนี้ เราจะต้องอาศัยการพัฒนานวัตกรรมร่วมกับการแพทย์ขั้นสูง และต้องไม่หยุดอยู่ที่การเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เพราะความท้าทายของตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจริงๆ แล้วคือ การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เทียบเคียงนวัตกรรมทางการแพทย์ได้ ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก และยังคงควบคุมคุณภาพให้อยู่ในเกณฑ์ที่กฎระเบียบด้านสุขภาพคุ้มครอง นอกจากนี้ ยังต้องให้ความสำคัญกับการสร้าง

<sup>4</sup> Grandview research

แบรนด์ และการพัฒนาช่องทางการจำหน่าย โดยพบว่าข้อมูลที่น่าสนใจจากข้อมูลเชิงลึกของช่องทางการจัดจำหน่ายว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายออฟไลน์ครองตลาดด้วยส่วนแบ่งรายได้ 81.34% ในปี 2565 ซึ่งช่องทางเหล่านี้ประกอบด้วย ซูเปอร์มาร์เก็ต/ไฮเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งถือว่ายังมีส่วนสำคัญต่อการขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในยุโรปและอเมริกาเหนือ ส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์คาดว่าจะมีการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) สูงสุดที่ 9.7% ซึ่งเกิดจากการระบาด COVID-19 ได้เร่งการเติบโตของ E-commerce ส่งผลให้ยอดขายออนไลน์ของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพิ่มขึ้น และโลกยุคใหม่ที่มีผู้ใช้อินเทอร์เน็ตจำนวนมากขึ้น ก็ทำให้การเข้าแบรนด์ต่างๆ ได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้วิถีชีวิตที่เร่งรีบของคนทั่วไป มีสินค้าพร้อมจำหน่ายทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ความสะดวกสบายในการซื้อของที่บ้าน และความพร้อมของสินค้าที่หลากหลายเป็นปัจจัยที่ผลักดันให้ จำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารผ่านช่องทางการจำหน่ายออนไลน์ทั่วโลก

### แนวโน้มอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร<sup>5</sup>

จากข้อมูลภาพรวมตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารโลก ประเมินว่าช่วงปี 2564- 2569 ตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของโลกจะมีการเติบโตเพิ่มขึ้นไปอีก เฉลี่ยปีละ 5.3% หรือคิดเป็นมูลค่าเพิ่มขึ้น 1.2 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ส่วนของประเทศไทยเองตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในช่วง 6 ปีข้างหน้าจะโตขึ้นเฉลี่ย 5.1% เลยทีเดียว ซึ่งก็เข้ากับเทรนด์ Health and Beauty ของคนยุคนี้ที่ไม่่ว่าจะ Gen ไหนก็ให้ความสำคัญกับสุขภาพและความงาม จึงทำให้เทรนด์นี้มาแรงแบบก้าวกระโดด โดยเฉพาะการดูแลสุขภาพและความงามจากภายในสู่ภายนอกด้วยผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มีการพัฒนาให้คนทุก Generation เข้าถึงได้ โดยในอดีตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เราอาจจะคุ้นเคยกันดีจะอยู่ในรูปแบบเม็ด แบบแคปซูล หรือแบบผงชงดื่ม แต่ตอนนี้อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมีเทคโนโลยีมากมายที่ดีไซน์ผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลาย ง่ายสำหรับทุกคนในการเลือกรับประทาน อีกทั้งยังมีนวัตกรรมการผลิตและสกัดส่วนผสมใหม่ๆ เพื่อมาเป็นตัวช่วยในการดูแลสุขภาพและความงาม การออกแบบการรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารให้มีความหลากหลายสร้างความน่าสนใจและน่าตื่นตาตื่นใจให้กับผู้บริโภค โดยอาศัยนวัตกรรมที่ให้ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมนั้นสามารถทำงานได้ดี เน้นการช่วยให้ร่างกายสามารถดูดซึมสารอาหารจากผลิตภัณฑ์ไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เราจะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารหรือวิตามินมีรูปแบบให้เลือกเยอะขึ้น ไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารรูปแบบเจลหรือไมโครเจล แบบซองกรอกปากได้เลย แบบเม็ดฟู่ หรือแบบขนม

โดยแต่ละแบบก็มีข้อดีต่างกันไป เช่น ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารรูปแบบไมโครเจลหรือเยลลี่ จะมีลักษณะคล้ายขนม รับประทานง่าย ร่างกายสามารถดูดซึมสารอาหารในผลิตภัณฑ์เสริมอาหารได้ง่ายและรวดเร็วขึ้นจากเดิมที่ใช้เวลาในการดูดซึม 2-4 ชั่วโมง เหลือเพียงประมาณ 1 ชั่วโมง ส่วนผลิตภัณฑ์เสริมอาหารแบบเม็ดฟู่ละลายน้ำ ช่วยให้ดื่มง่ายแม้ผู้สูงอายุที่เคี้ยวหรือกลืนอาหารได้ลำบาก ซึ่งกระบวนการผลิตวิตามินเม็ดฟู่ขึ้นต้องมีการควบคุมความชื้นให้ไม่เกิน 0.5% และบรรจุภัณฑ์ต้องมีตัวกันความชื้นช้อนอยู่บนฝาเพื่อให้คงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ อีกรูปแบบของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่ได้รับความนิยมคือแบบเคี้ยว ที่ดึงดูดความสนใจ รับประทานง่าย ใครที่ไม่ชอบทานแบบเม็ดกลืนลำบาก วิตามินแบบเคี้ยวทำให้ทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเป็นเรื่องง่ายไม่ยุ่งยากและสะดวกทุกที่ ซึ่งวิตามินแบบนี้จะดูดซึมได้ง่ายกว่าแบบเม็ดและแคปซูล เพราะการเคี้ยวเป็นการบดย่อยขนาดให้มีขนาดเล็กลง ทำให้กระเพาะย่อยได้ง่ายขึ้น

ในเรื่องความนิยมของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารหรือวิตามินในช่วงปีที่ผ่านมาและยังคงต่อเนื่อง เห็นจะเป็นวิตามินที่เป็นสารอาหารที่จำเป็น อย่าง วิตามินซี ธาตุเหล็ก สังกะสี แคลเซียม วิตามินดี และกรดไขมันโอ

<sup>5</sup> <https://www.cosmexshow.com/th-th/blog/the-technological-leap-of-dietary-supplements-for-consumers-of-e.html>

เมก้า 3 ฯลฯ ช่วยเสริมภูมิคุ้มกันให้ร่างกาย เสริมการทำงานของระบบในร่างกาย และที่ยังฮิตอย่างต่อเนื่องคือ โปรไบโอติกที่โปกส์ไปที่สุขภาพลำไส้ มีประโยชน์ต่อลำไส้และระบบภูมิคุ้มกันรวมไปถึงเรื่องความงามด้วย เรา จะเห็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารโปรไบโอติก เช่น แลคโตบาซิลลัสและบีฟิโดแบคทีเรียสายพันธุ์ต่างๆ มากขึ้น นอกจากนี้สารสกัดหรือส่วนผสมของสมุนไพรก็ยังคงอยู่ในระดับที่ท็อปของผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนื่องจากเป็น ธรรมชาติและมีความปลอดภัย และมีการคาดการณ์ว่าในปี 2570 สมุนไพรไทยจะมีมูลค่าการตลาดถึง 1 แสน ล้านบาท ซึ่งมีกลุ่มผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุด ทั้งด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ยา รวมไปถึง เครื่องสำอาง ซึ่งประเทศไทยมีข้อได้เปรียบเนื่องจากมีความพร้อมทางด้านวัตถุดิบพืชพรรณสมุนไพร มีภูมิ ปัญญาการใช้สมุนไพรในการดูแลสุขภาพและความงามอยู่แล้วด้วย

### 3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

#### กำลังการผลิตแยกรายละเอียดตามอุตสาหกรรมประจำปี 2567

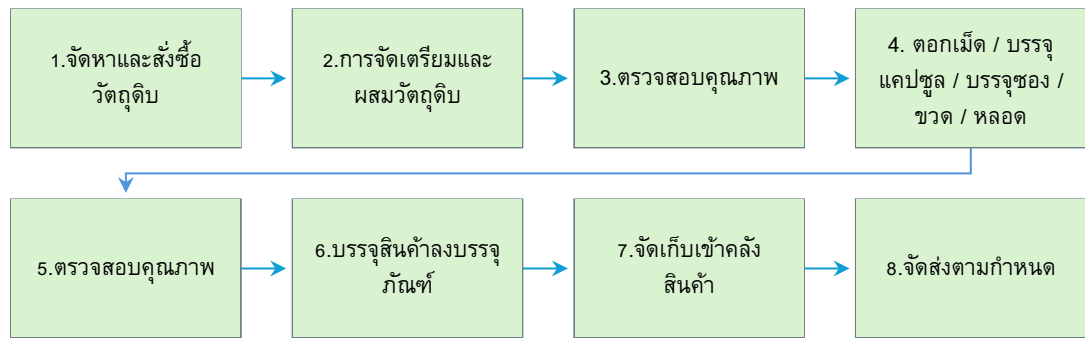
อุตสาหกรรม	หน่วย (ล้าน)	2565			2566			ปี 2567		
		ใช้งาน	สูงสุด	%	ใช้งาน	สูงสุด	%	ใช้งาน	สูงสุด	%
ผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภท ยาสามัญ และยาสามัญใหม่	เม็ด	400.13	468.54	85%	433.70	480.00	90%	354.11	540.00	69%
	แคปซูล	94.28	148.20	64%	84.77	156.00	54%	109.46	156.00	74%
	ซอง (ชนิดผง)	18.86	23.85	79%	23.25	30	78%	18.20	30.00	64%
	หยด	8.67	9.86	88%	8.16	14.40	57%	10.72	14.40	78%
	กระปุก	0.34	0.44	79%	0.35	0.72	49%	0.36	0.72	51%
	ขวด	2.28	2.28	100%	2.31	2.58	90%	2.74	3.60	80%
	ซอง (ชนิดน้ำ)	0.34	0.57	59%	0.25	0.60	42%	0.55	0.60	98%
ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร	หยด	2.25	2.74	82%	1.98	2.88	69%	2.79	2.88	102%
	ขวด	0.12	0.40	31%	0.08	0.42	19%	0.11	0.42	28%
ผลิตภัณฑ์ยาสำหรับสัตว์	ขวด	0.03	0.14	22%	0.03	0.14	21%	0.03	0.14	20%
เครื่องสำอาง	หยด	0.6	0.80	75%	0.34	0.84	40%	0.48	0.84	61%
	ขวด	0.01	0.40	3%	0.02	0.42	4%	0.002	0.42	0.5%
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	เม็ด	5.47	5.47	100%	3.71	5.76	55%	4.14	5.76	76%
	ซอง	0.41	2.05	20%	1.66	2.16	77%	1.80	2.40	88%

#### กระบวนการจัดซื้อและการผลิต

#### การจัดหาและสั่งซื้อวัตถุดิบ

#### การจัดหาวัตถุดิบ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับประสิทธิภาพของผู้ขายและแหล่งผลิต เนื่องจากเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีคุณภาพที่ดี บริษัทฯ ทำการประเมิน คัดเลือกผู้ส่งมอบ รวมไปถึงการประเมินผลงาน ประจำปี เพื่อจัดระดับขึ้นและพัฒนาผู้ส่งมอบและแหล่งผลิตอย่างเป็นระบบ ทั้งนี้โดยการร่วมกันรับผิดชอบในการบริหารจัดการประสิทธิภาพของห่วงโซ่อุปทานคือส่งของที่มีคุณภาพตามคุณสมบัติที่กำหนดได้ให้ตรงเวลา รวมไปถึงการบริหารจัดการต้นทุนซื้อโดยการวางแผนสั่งซื้อรายปี รายไตรมาส รายเดือน ตามลำดับความ จำเป็น เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด



### รายละเอียดการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตยาแผนปัจจุบัน คือ ตัวยาสำคัญ (Active Pharmaceutical Ingredients) ที่ผลิตจากต่างประเทศ โดยจะซื้อผ่านตัวแทนในประเทศไทย บริษัทฯ ไม่มีการพึ่งพิงตัวแทนรายใดรายหนึ่ง เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ขายค่อนข้างกระจายตัว ใช้ตัวยาสำคัญที่แตกต่างออกไป และมีตัวแทนจำหน่ายค่อนข้างมาก สำหรับวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตยาแผนโบราณ ได้มาจากการสกัดพืชสมุนไพรในประเทศ

### ขั้นตอนการสั่งซื้อวัตถุดิบ

ฝ่ายจัดซื้อนำความต้องการซื้อของฝ่ายคลังวัสดุ ซึ่งเป็นคำขอสั่งซื้อในโปรแกรมสำเร็จรูป มาดำเนินการสำรวจตลาด จากผู้ขายที่ได้ขึ้นทะเบียนผู้ส่งมอบไว้แล้ว รวมถึงผู้ขายรายใหม่กรณีได้เงื่อนไขที่ดีกว่า อย่างน้อย 3 ราย เพื่อทำการเปรียบเทียบ โดยพิจารณาถึงคุณสมบัติตามที่กำหนด (ต้องเป็นแหล่งผลิตที่ได้ขึ้นทะเบียนอนุญาตแหล่งผลิตไว้แล้ว) การส่งมอบ ราคา เงื่อนไขชำระเงิน ตามลำดับความจำเป็น เมื่อการเปรียบเทียบได้รับการอนุมัติเรียบร้อยแล้ว ฝ่ายจัดซื้อจึงจะสามารถทำการจัดทำใบสั่งซื้อและสัญญาให้ผู้มีอำนาจอนุมัติลงนาม ก่อนส่งใบสั่งซื้อและสัญญาให้กับผู้ขาย และมีแผนกตรวจรับร่วมกับฝ่ายควบคุมคุณภาพตรวจสอบความถูกต้องและคุณภาพสินค้า

### การจัดเตรียมวัตถุดิบ

ฝ่ายแผนผลิตและบริการลูกค้าจัดทำแผนการผลิตในแต่ละเดือน จากประมาณการยอดขายประจำปี โดยมีการประชุมร่วมกับฝ่ายขายทุกเดือน

### ผสมวัตถุดิบและการผลิต

#### ขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์แบบแข็ง (ยาเม็ด, ยาแคปซูล, และผง)

ฝ่ายผลิตจะตรวจสอบรายการวัตถุดิบให้ตรงตามสูตรการผลิต ก่อนเริ่มขั้นตอนการผลิต โดยกระบวนการผลิตจะเริ่มจากผสมวัตถุดิบ มีทั้งแบบผสมเปียกและผสมแห้ง ขึ้นอยู่กับวัตถุดิบที่ใช้ ก่อนจะนำมาร่อนกรองละเอียด นำไปอบให้แห้ง และนำกลับมาร่อนละเอียดอีกครั้ง ก่อนนำไปผสมแห้ง หลังจากนั้น ฝ่ายประกันคุณภาพจะสุ่มตัวอย่าง ส่งฝ่ายควบคุมคุณภาพเพื่อทำการวิเคราะห์ ก่อนที่จะนำไปผลิตตามรูปแบบและความแรงของยา เช่น ตอกเม็ด บรรจุลงแคปซูล หรือนำไปบรรจุซอง (ชนิดผง) หากเป็นยาเม็ดเคลือบทางฝ่ายประกันคุณภาพ จะทำการตรวจสอบ น้ำหนักเม็ดยา ค่าการแตกตัวของเม็ดยา ค่าความกร่อนของเม็ดยา ค่าความแข็งของเม็ดยา และค่าความหนาของเม็ดยา ก่อนจะนำเม็ดยาไปเคลือบ เมื่อทำการผลิตเสร็จฝ่ายประกันคุณภาพจะสุ่มตัวอย่าง ส่งฝ่ายควบคุมคุณภาพเพื่อทำการวิเคราะห์ และในขั้นตอนสุดท้ายจะนำไปบรรจุลงแผงตามขนาดบรรจุที่ระบุไว้



## ขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์แบบกึ่งแข็ง (ครีมและเจล) และขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์แบบเหลว (ยาน้ำ)

ฝ่ายผลิตจะตรวจสอบรายการวัตถุดิบให้ตรงตามสูตรการผลิต ก่อนเริ่มขั้นตอนการผลิต โดยกระบวนการผลิตจะเริ่มจากผสมวัตถุดิบ หลังจากนั้น ฝ่ายประกันคุณภาพจะสุ่มตัวอย่าง ส่งฝ่ายควบคุมคุณภาพเพื่อทำการวิเคราะห์ ก่อนนำไปบรรจุในขนาดบรรจุที่ระบุไว้

### การตรวจสอบสินค้าที่ผลิต

ฝ่ายประกันคุณภาพจะตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ในทุก ๆ ขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่ขั้นตอนการผสม ขั้นตอนในระหว่างกระบวนการผลิต และขั้นตอน การบรรจุลงบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าได้คุณภาพตามสูตรการผลิต

### จัดส่งสินค้า

พนักงานฝ่ายจัดส่งจะเตรียมสินค้าสำเร็จรูปที่ต้องจัดส่งในแต่ละวัน โดยจะตรวจสอบกับเอกสารการจัดส่งประจำวันและชุดเอกสารใบกำกับภาษีตามแผนการจัดส่งสินค้า หากลูกค้าอยู่ในกรุงเทพฯ บริษัทฯ จะจัดส่งสินค้าไปแผนกจัดส่งที่กรุงเทพฯ เพื่อกระจายสินค้าให้ลูกค้าต่อไป หากลูกค้าอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด บริษัทฯ จะใช้บริการจากบริษัทขนส่งเพื่อดำเนินการขนส่งสินค้าของบริษัทฯ ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2566 บริษัทฯ จะเริ่มใช้บริการจากบริษัทที่ให้บริการเกี่ยวกับธุรกิจสุขภาพครบวงจรแห่งหนึ่งในการให้บริการขนส่งสินค้ารวมถึงการติดตามและรับชำระเงินสำหรับลูกค้ากลุ่มโรงพยาบาล เอกชน และคลินิก เพื่อช่วยกระจายสินค้าและบริหารจัดการสภาพคล่องของบริษัทฯ ให้ดีขึ้น

### การวิจัย พัฒนา และผลิตรายใหม่

บริษัทฯ ดำเนินการสรรหาข้อมูลเพื่อนำมาวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น การสำรวจตลาดผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำข้อมูลมาทำการวิจัย คิดค้นสำหรับการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้ตรงกับความต้องการของตลาด และประสานงานกับลูกค้าเพื่อสอบถามข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่ผ่านงานวิจัย เป็นต้น เพื่อทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ประจำปี หลังจากนั้นฝ่ายวิจัยจะทำการวิเคราะห์ วิจัยและพัฒนาสูตรการผลิต ทดลองการผลิต ตรวจสอบคุณภาพด้านต่าง ๆ ทดสอบชีวสมมูลในมนุษย์ ก่อนทำการขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์

### การจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญด้านสิ่งแวดล้อมจึงได้กำหนดแนวทางการบริหารจัดการผ่านนโยบายและมาตรการ เพื่อลดและป้องกันการปล่อยสารพิษหรือของเสียสู่สิ่งแวดล้อม โดยมีการปรับปรุงกิจกรรมทางธุรกิจอย่างอย่างต่อเนื่องตั้งแต่กระบวนการรับเข้าสินค้าตลอดจนการส่งสินค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดและมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ตลอดการดำเนินงานที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่เคยมีข้อพิพาทหรือปัญหาเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ เลือกใช้เครื่องจักรและเครื่องมือที่มีคุณภาพสูงในการผลิตสินค้า เพื่อลดการใช้พลังงานไฟฟ้าและความผิดพลาดในการผลิตอันเป็นเหตุให้เกิดของเสีย บริษัทฯ มีนโยบายการใช้พลังงานทดแทนจากแสงอาทิตย์หรือระบบโซลาร์เซลล์ (Solar Cell) ผลิตกระแสไฟฟ้าเพื่อใช้ในการผลิต นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการปรับปรุงระบบการขนส่งสินค้า (Logistic) อย่างต่อเนื่อง โดยการจัดเรียงเส้นทางการขนส่งให้มีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนในการขนส่งและลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

สำหรับการจัดการด้านน้ำเสียและสารพิษ บริษัทฯ มีการบำบัดน้ำเสียและสารพิษให้ถูกต้องตามหลักวิชาการภายใต้ข้อกำหนดของกฎหมายและมาตรฐานสากล ในส่วนการจัดการของเสียหรือเศษเกินจากการผลิต บริษัทฯ ดำเนินการขายเศษซากให้ผู้ทำลายของเสียที่ได้รับใบอนุญาตถูกต้องตามกฎหมาย นอกจากนี้บริษัทฯ มีการรณรงค์ปลูกต้นไม้บริเวณโรงงาน เพื่อเพิ่มพื้นที่สีเขียวให้แก่สังคม

#### 4) ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2567 BLC มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

##### ที่ดินกรรมสิทธิ์ของ BLC

	โฉนด เลขที่	พื้นที่ (ไร่-งาน- ตรว)	ลักษณะการใช้งาน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ลบ.) ณ 31 ธ.ค. 67	ภาระผูกพัน
1	71741	25-3-4	สำนักงานโรงงานผลิต และศูนย์วิจัย	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	12.88	ติดจำนองกับธนาคาร
2	71742	3-0-5	อาคารจัดส่งสินค้า สำเร็จรูป	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	1.51	ติดจำนองกับธนาคาร
3	71553	46-3-70	โรงงานและคลังสินค้า สำเร็จรูป	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	23.46	ติดจำนองกับธนาคาร
4	71054	16-1-81.1	พื้นที่รอการพัฒนา	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	8.23	-
5	72023	32-2-62.4	Solar Farm	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	16.33	ติดจำนองกับธนาคาร
6	72026	20-3-86	คลังวัสดุ โรงเก็บขยะ และบ่อบำบัดน้ำเสีย, อาคารผลิตหลังใหม่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	10.48	ติดจำนองกับธนาคาร
7	114916	3-2-0	พื้นที่รอการพัฒนา	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	2.41	-
8	14829	0-0-30.8	อาคารสำนักงาน	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	6.16	ติดจำนองกับธนาคาร
9	14830	0-0-29.2	อาคารสำนักงาน	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	7.55	ติดจำนองกับธนาคาร
รวม					89.01	

อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

ที่ตั้ง	ลักษณะ การใช้งาน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ลบ.) ณ 31 ธ.ค. 67	ภาระผูกพัน
โฉนดเลขที่ 72026, 71553, 71741, และ 71742	สำนักงานใหญ่ โรงงานผลิต ศูนย์วิจัย อาคารจัดส่งสินค้า คลังสินค้า โรงเก็บ ขยะ และบ่อบำบัดน้ำ เสีย	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	94.40	ติดจำนองกับธนาคาร
อาคารเลขที่ 876/21- 22 ถ.พระราม 6 เขต ราชเทวี	สำนักงาน BDC	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	5.53	ติดจำนองกับธนาคาร
อาคารเลขที่ 876/17- 20 ถ.พระราม 6 เขต ราชเทวี	สำนักงาน BDC	ผู้เช่า อาคาร	0.44	-
อาคารเลขที่ 874 ถ.เพชรบุรี เขตราชเทวี	สำนักงาน PAC	ผู้เช่า อาคาร	0.06	-
อาคารเลขที่ 48 ถ.เพชรบุรี เขตราชเทวี	สำนักงาน BRC สำนักงาน FLC	ผู้เช่า อาคาร	0.26	-
อาคารเลขที่ 44-46 ถ.เพชรบุรี เขตราชเทวี	สำนักงาน PAC	ผู้เช่า อาคาร	0.01	-
			<b>100.70</b>	

## เครื่องหมายการค้าของ BLC

BLC มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าจำนวน 400 ตราสินค้าโดยประมาณกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา ยกตัวอย่างตราเครื่องหมายการค้าที่สำคัญ ๆ ดังนี้

<b>CAPSIKA</b>	<i>DIABEDERM</i>	
CALZA	<i>CLENASCAR</i>	PLAIVANA
	GASTROBISMOL	Radiara
<b>kachana</b>	Burnova	
<b>SYNOVAR</b>	Raqua  VIVA	

## ใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

ใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร ผลิตภัณฑ์ยาสำหรับสัตว์ เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ได้แก่ ใบประกอบกิจการโรงงาน ใบอนุญาตนำเข้ายา ใบอนุญาตผลิต ใบขึ้นทะเบียน ใบอนุญาตขาย เป็นต้น โดยกลุ่มบริษัทได้รับใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

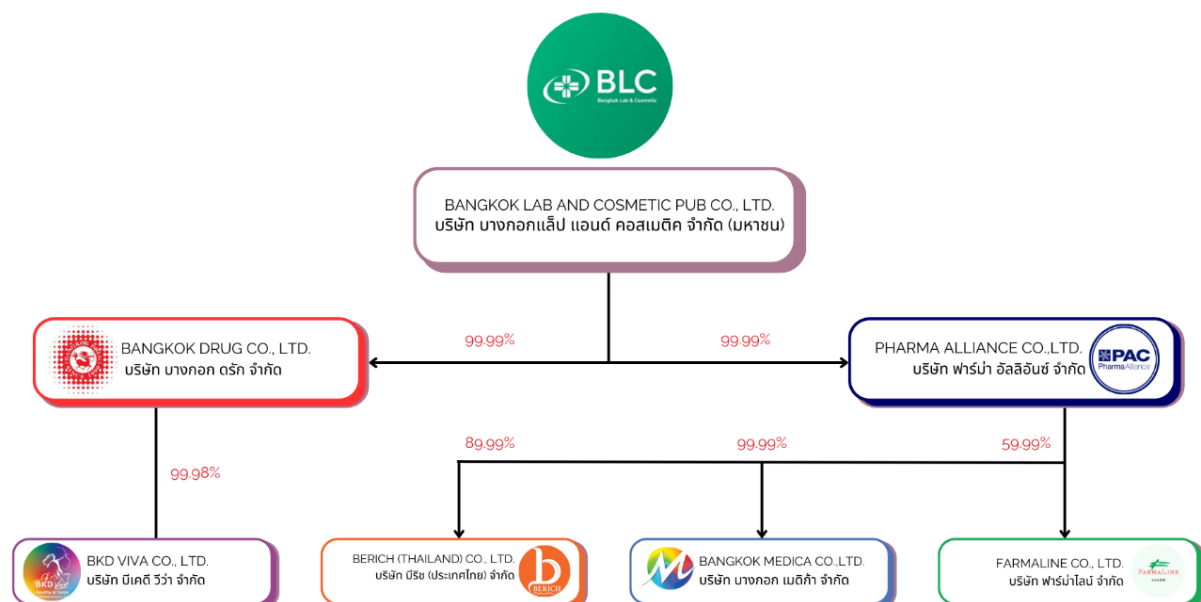
	ใบอนุญาต	ประเภทการอนุญาต
1.	ร.ง. 4 ใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน	อนุญาตให้ BLC ผลิตยาแผนปัจจุบัน ยาแผนโบราณ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เครื่องสำอางและยาทาภายนอก ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เครื่องสำอาง และผลิตพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์
2.	น.ย.2 ใบอนุญาตนำเข้าหรือส่งยาแผนปัจจุบันเข้ามาในราชอาณาจักร	อนุญาตให้ BLC, FLC นำหรือส่งยาแผนปัจจุบันเข้ามาในราชอาณาจักร
3.	อ.7 ใบอนุญาตนำเข้าหรือส่งอาหารเข้ามาในราชอาณาจักร	อนุญาตให้ BLC, FLC นำเข้าซึ่งอาหารเพื่อจำหน่าย ได้แก่ อาหาร ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
4.	บ.ส.น. 1 ใบจดทะเบียนสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์	อนุญาตให้ BLC เป็นสถานประกอบการของสถานที่นำเข้าเครื่องมือแพทย์
5.	ผ.ย.2 ใบอนุญาตผลิตยาแผนปัจจุบัน	อนุญาตให้ BLC ผลิตยาแผนปัจจุบันสำหรับมนุษย์ และสัตว์ ผลิตยาทั่วไป และเซฟาโลสปอริน
6.	สมพ.2 ใบอนุญาตผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพร	อนุญาตให้ BLC ผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพร
7.	อ.2 ใบอนุญาตผลิตอาหาร	อนุญาตให้ BLC ตั้งโรงงานผลิตอาหาร ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร น้านมถั่วเหลืองในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท เครื่องดื่ม และอาหารในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท
8.	ใบจดทะเบียนผลิตเครื่องสำอาง	อนุญาตให้ BLC ตั้งโรงงานผลิตเครื่องสำอาง
9.	บ.ส.ผ. 1 ใบจดทะเบียนสถานประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์	อนุญาตให้ BLC สถานประกอบการของสถานที่ผลิตเครื่องมือแพทย์
10.	ข.ย.5 ใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน	อนุญาตให้ BLC ขายปลีกยาแผนปัจจุบันที่ร้านไททรรศน์ <sup>1</sup> <sup>1</sup> ร้านขายสินค้าที่ตั้งอยู่บริเวณโรงงานของ BLC
11.	ข.ย.8 ใบอนุญาตขายส่งยาแผนปัจจุบัน	อนุญาตให้ BDC, BMC, BRC, PAC และ FLC ขายส่งยาสำเร็จรูป
12.	ท.ย.2 ใบสำคัญขึ้นทะเบียนตำรับยาแผนปัจจุบัน (ผลิต)	BLC ขึ้นทะเบียนผลิตยาแผนปัจจุบันกว่า 164 ตำรับยา



	ใบอนุญาต	ประเภทการอนุญาต
13.	ทบ.2 ใบสำคัญการขึ้นทะเบียนตำรับ ผลิตภัณฑ์สมุนไพร	BLC ขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์สมุนไพรกว่า 5 ตำรับยา
14.	ท.ย.5 ใบสำคัญการขึ้นทะเบียนตำรับ ยาแผนโบราณ (ผลิต)	BLC ขึ้นทะเบียนตำรับยาแผนโบราณกว่า 93 ตำรับยา
15.	สบ.5/1 ใบสำคัญการจดทะเบียน อาหาร	BLC ขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์เสริมอาหารกว่า 61 ชนิด
16.	จ.ร.1 ใบรับจดทะเบียนรับจ้างผลิต เครื่องสำอาง	BLC ขึ้นทะเบียนผลิตเครื่องสำอางกว่า 36 ชนิด
17.	จ.ผ. 1 ใบรับจดทะเบียนผลิตเพื่อขาย เครื่องสำอาง	BLC ขึ้นทะเบียนผลิตเครื่องสำอางกว่า 18 ชนิด
18.	บ.จ.จ.ผ. 1 ใบรับจดทะเบียนผลิตเครื่องมือ แพทย์	BLC ขึ้นทะเบียนผลิตเครื่องมือแพทย์
19.	ใบอนุญาตประกอบกิจการที่เป็น อันตรายต่อสุขภาพ	อนุญาตให้ BLC ผลิตยา อาหาร และเครื่องสำอาง
20.	บ.ข.ส. 1 ใบอนุญาตขายอาหารสัตว์ ควบคุมเฉพาะ	อนุญาตให้ BMC ขายอาหารสัตว์ควบคุมเฉพาะ
21.	วอ.2 ใบอนุญาตผลิตวัตถุอันตราย	อนุญาตให้ BLC ผลิตวัตถุอันตราย 6 ชนิด
22.	วอ./สร 2 ใบสำคัญการขึ้นทะเบียน วัตถุอันตราย	BLC ขึ้นทะเบียนวัตถุอันตราย 8 ชนิด
23.	วอ. 6 ใบอนุญาตส่งออกวัตถุอันตราย	อนุญาตให้ BRC ส่งออกวัตถุอันตราย 2 ชนิด
24.	ผ.ย.ส. 3 ใบอนุญาตผลิตสิ่งเสพติดให้ โทษประเภท 3	อนุญาตให้ BLC ผลิตสิ่งเสพติดให้โทษในประเภท 3
25.	ใบอนุญาตจำหน่ายหรือมีไว้ครอบครอง เพื่อจำหน่ายสิ่งเสพติดให้โทษ	อนุญาตให้ BLC, BDC จำหน่ายยาเสพติดให้โทษประเภทที่ 3 และอนุญาตให้ BLC ครอบครองยาเสพติดให้โทษประเภทที่ 2 และ 4
26.	จ.ผ. 2 หนังสือรับรองการแจ้งผลิตเชื้อ โรคและพิษจากสัตว์	อนุญาตให้ BLC ครอบครองเชื้อโรคและพิษจากสัตว์จำนวน 15 รายการ
27.	ย.ส. 27 ใบสำคัญขึ้นทะเบียนตำรับยา เสพติดให้โทษในประเภท 3	BLC ขึ้นทะเบียนตำรับยาเสพติดให้โทษ 1 รายการ

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

#### 1.3.1 โครงสร้างการถือหุ้นและสิทธิออกเสียงของบริษัทฯ



#### การดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

ชื่อบริษัทย่อย	สัดส่วนการถือหุ้น	ลักษณะการประกอบธุรกิจ
1. บริษัท บางกอก ดรัก จำกัด (BDC)	BLC ถือหุ้น 99.99%	จำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภท ยาสามัญ และยาสามัญใหม่ ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ โดยเน้นกลุ่มยาแก้ปวด ยา โรคกระดูกและข้อ ยาโรคผิวหนัง เป็นต้น และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร และ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
2. บริษัท ฟาร์มา อัลลิอันซ์ จำกัด (PAC)	BLC ถือหุ้น 99.99%	ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบคลังสินค้า ระบบ คำสั่งซื้อสินค้า ระบบการบัญชีและการเงิน ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบขนส่ง สินค้าให้กับกลุ่มบริษัท และดำเนินการด้านการหาผู้ค้าในต่างประเทศและการส่งออก
3. บริษัท บางกอก เมดิก้า จำกัด (“BMC”)	PAC ถือหุ้น 99.99%	ดำเนินธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาสำหรับสัตว์

ชื่อบริษัทย่อย	สัดส่วนการถือหุ้น	ลักษณะการประกอบธุรกิจ
4. บริษัท บีริช (ประเทศไทย) จำกัด (“BRC”)	PAC ถือหุ้น 89.99% นายประสิทธิ์ จุฬพุดธิพงษ์ ถือหุ้น 10%	ดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องสำอางสำหรับบำรุงผิว
5. บริษัท ฟาร์ม่าไลน์ จำกัด (“FLC”)	PAC ถือหุ้น 59.99% นายวิโรจน์ พิชิตนิตกร ถือหุ้น 30% นายศิริวุฒิ ขุนชำนาญ ถือหุ้น 5% นายเฉลิมชัย อนันต์ วิจิตร ถือหุ้น 5%	จำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ประเภท ยาสามัญ และยาสามัญใหม่ ประเภทยาสามัญ และยาสามัญใหม่ ยาที่ใช้ในระบบทางเดินอาหาร ทางเดินหายใจ และโรคติดเชื้อ
6. บริษัท บีเคดี วีว่า จำกัด (“BKD”)	BDC ถือหุ้น 99.98% นายติระ ธนาจิราวัฒน์ ถือหุ้น 0.01% นายปกรณ์ พยัฒศิริ ถือหุ้น 0.01%	เพื่อขายส่งขายปลีกยาแผนปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เวชสำอาง ยาสามัญประจำบ้าน ผลิตภัณฑ์สมุนไพรขายทั่วไป และเครื่องมือแพทย์ และประกอบธุรกิจการตลาดแบบตรง

### 1.3.2 บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

- ไม่มี บุคคลอื่นที่ถือหุ้นในบริษัทย่อยไม่ได้เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกับ BLC

### 1.3.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- BLC ไม่มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นของกลุ่มผู้ก่อตั้งอย่างมีนัยสำคัญ

### 1.3.4 ผู้ถือหุ้น

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 อันดับแรก ของ BLC ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2567

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	จำนวนหุ้น	ร้อยละของจำนวนหุ้นทั้งหมด
1	นายสุวิทย์ งานภูพันธ์*	139,000,000	23.17
2	น.ส.สุณิสา มงคลอารีพงษ์	94,500,000	15.75
3	นายสมชัย พิศพุธาร*	88,750,000	14.79
4	นายศุภชัย สายบัว*	22,500,000	3.75
5	นายพลเทพ เสาร์แก้ว	22,500,000	3.75
6	นางคัตนงค์ ปอแก้ว	18,060,000	3.01
7	นายพงษ์พันธ์ ปอแก้ว	18,000,000	3.00
8	นายธงชัย พานทอง	11,250,000	3.20
9	นางสุภา เลิศวิไลวิทยา	10,420,000	1.74
10	นายปรัชญา วีระชาติธวัชชัย	5,255,000	0.86
รวม		430,235,000	73.02

\*หมายเหตุ: คือกลุ่มผู้ก่อตั้งบริษัท

การเปลี่ยนแปลงการถือหุ้นของคณะกรรมการและผู้บริหาร

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	จำนวนหุ้นที่ถือครอง (หุ้น)		การเปลี่ยนแปลง (+/-)
		28 ธันวาคม 2566	30 ธันวาคม 2567	
1	ผศ.ดร.วันชัย สุทธะนันท์	-	-	-
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-
2	ภก.วรเทพ ก่อกิจพูนผล	-	-	-
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-
3	ดร.ธนาถ รักษาพล	200,000	200,000	-
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-
4	ภก.สุวิทย์ งามภูพันธ์	131,961,600	139,000,000	7,038,400
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	94,500,000	94,500,000	-
5	ภก.ศุภชัย สายบัว	22,500,000	22,500,000	-
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-
6	ภก.สมชัย พิสพหุธาร	90,000,000	88,750,000	(1,250,000)
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-
7	นายสุรศิลป์ งามภูพันธ์	-	-	-
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-
8	ภก.อลงกรณ์ ลีละอุปกานต์	5,000	5,000	-
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-
9	ภก.วงศธร งานเอนก	72,000	73,000	1,000
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-
10	นายราเชนทร์ สิทธิแสง	2,000	2,000	-



ลำดับ	ชื่อ-สกุล	จำนวนหุ้นที่ถือครอง (หุ้น)		การเปลี่ยนแปลง (+/-)
		28 ธันวาคม 2566	30 ธันวาคม 2567	
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-
11	นางอนุพร ภัทธรวาณิชกุล	124,700	189,700	65,000
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-
12	ภก.วรรณช คงสุภาพศิริ	40,000	40,000	-
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-
13	น.ส.พิรญา ชาญแพทย์	2,500	-	(2,500)
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-
14	นายปกรณ์ ทองแคล้ว	4,000	4,000	-
	คู่สมรส/บุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ	-	-	-

#### 1.4 จำนวนทุนที่จดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

##### 1.4.1 หุ้นสามัญ

บริษัทมีแล้วจำนวน 300,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 600,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.5 บาท

#### 1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น

##### 1.5.1. หลักทรัพย์แปรสภาพ

- ไม่มี

##### 1.5.2 ตราสารหนี้

- ไม่มี

#### 1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายที่จะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่า 40% ของกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะกิจการ ภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และภายหลังการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมาย และข้อบังคับของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ โดยจะพิจารณาจากผลการดำเนินงาน แผนการลงทุน ฐานะทางการเงิน สภาพคล่อง แผนการ

ขยายธุรกิจ ความจำเป็นในการใช้เงินหมุนเวียนเพื่อบริหารจัดการและการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัท  
ย่อย ภาวะเศรษฐกิจและความเหมาะสมอื่น ๆ รวมถึงการบริหารงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในอนาคต

ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผล  
ระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้ดำเนินการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้เป็นครั้งคราว  
เมื่อเห็นว่า บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำไรสมควรพอที่จะจ่ายได้โดยไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท  
ฯ และบริษัทย่อย โดยให้รายงานการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการ  
ประชุมคราวต่อไป

โดยในปี 2565-2567 BLC จ่ายเงินปันผลจากงบเฉพาะกิจการดังนี้

	2565	2566	2567
อัตรากำไรสุทธิ (บาท : หุ้น)	0.22	0.25	0.29
อัตราเงินปันผล (บาท : หุ้น)	12.66	0.10	0.15
อัตราการจ่ายเงินปันผลต่อกำไรสุทธิ (%)	89.33	56.89	56.92

## 2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

### 2.1 นโยบายและแผนบริหารความเสี่ยง

#### นโยบายการบริหารความเสี่ยง

กลุ่มบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกลุ่มบริษัทและผู้มีส่วนได้เสียของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงการบริหารกลุ่มบริษัทฯ ให้เติบโตอย่างยั่งยืนพร้อมกับการขยายธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ แต่ในการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันและอนาคตนั้น กลุ่มบริษัทต้องเผชิญกับความเสี่ยงตลอดเวลา บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นที่ต้องนำระบบการบริหารความเสี่ยงตามมาตรฐานสากลมาใช้ในการบริหารจัดการภายในกลุ่มบริษัท จึงได้กำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยงซึ่งอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565 เมื่อ 28 กุมภาพันธ์ 2565 โดยมีผลบังคับใช้วันที่ 28 มีนาคม 2565 และมีการทบทวนประจำปีครั้งล่าสุดและอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2567 เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2567 รวมถึงมีการจัดทำคู่มือบริหารความเสี่ยงเพื่อใช้เป็นแนวทางและหลักในการปฏิบัติของผู้บริหารและพนักงานทุกคน โดยใช้หลักการของ COSO ERM 2017 ในการประเมินความเสี่ยงตามหัวข้อที่ได้ให้ไว้เป็นแนวทาง ขั้นตอนการประเมินความเสี่ยง ได้แบ่งเป็น 3 ขั้นตอนหลัก ๆ ได้แก่ (1) ประเมินเบื้องต้นเป็นการประเมินจากธรรมชาติของธุรกิจ โดยการวิเคราะห์ข้อมูลจากโมเดลธุรกิจ (2) ประเมินหน่วยธุรกิจ เป็นการประเมินการปฏิบัติงานว่ามีกระบวนการควบคุมในขั้นตอนสำคัญ ๆ เพื่อป้องกันความเสี่ยงหรือไม่ และจะเป็นการสรุปผลว่ารายงานความเสี่ยงที่ได้ประเมินนั้นอยู่ในพื้นที่ความเสี่ยงใด โดยแบ่งเป็นความเสี่ยงสูงมาก ความเสี่ยงสูง ความเสี่ยงปานกลาง และความเสี่ยงน้อย (3) ประเมินหลังมีการจัดทำมาตรการเพิ่มเพื่อลดระดับความเสี่ยง

ทั้งนี้คณะกรรมการให้ความสำคัญเรื่องการบริหารความเสี่ยง ควบคู่กับการดำเนินแผน กลยุทธ์ โดยได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่ในการกำหนดกรอบ ประเมิน อนุมัติ แผนบริหารความเสี่ยง และติดตามการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ในการควบคุม กำกับ และติดตามการบริหารความเสี่ยงให้เหมาะสม เพื่อให้มั่นใจว่าระบบการบริหารความเสี่ยงได้มีการจัดการความเสี่ยงตามที่วางแผนไว้ทั่วทั้งองค์กร โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการตรวจสอบควรสื่อสารระหว่างกันเพื่อให้เข้าใจความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญและเชื่อมโยงกับการควบคุมภายใน ทั้งนี้ ทั้งสองคณะจะรายงานคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกไตรมาส

เพื่อให้มีความมั่นใจว่าบริษัทมีระบบการควบคุมภายในของการบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีความเหมาะสมและเพียงพอ บริษัทฯจึงได้นำรูปแบบของ Three lines of Defense Model ในการสอบทานการปฏิบัติงานของการบริหารความเสี่ยง โดยกำหนดให้ first line คือเจ้าของความเสี่ยง second line คือคณะทำงานบริหารความเสี่ยงหรือ supervisor ที่กำกับการบริหารความเสี่ยง และ Third line คือผู้ตรวจสอบภายใน

นโยบายการบริหารความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

1. กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มบริษัท และตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย โดยกำหนดให้การบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินธุรกิจและจัดให้มีการทบทวนประจำปี การบริหารงานและการตัดสินใจ ตลอดจนกระบวนการบริหารโครงการต่าง ๆ โดยการบ่งชี้และจัดการความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มบริษัทจะถูก

จัดการอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ความเสี่ยงนั้นอยู่ในระดับที่กลุ่มบริษัทฯ ยอมรับได้ และเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความสูญเสียต่อการดำเนินธุรกิจ รวมถึงมีการติดตามอย่างต่อเนื่อง

2. ผู้บริหารและพนักงานทุกคนมีส่วนรับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยง โดยต้องปฏิบัติตามบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบ และกระบวนการบริหารความเสี่ยงที่กำหนดไว้ในคู่มือบริหารความเสี่ยงกลุ่มบริษัทฯ

3. ผู้บริหารและพนักงานทุกคนต้องรายงานความเสี่ยง และจัดระดับความสำคัญตามแนวทางที่กำหนดไว้ในคู่มือบริหารความเสี่ยงกลุ่มบริษัทฯ พร้อมทั้งระบุวิธีการจัดการความเสี่ยงและผู้รับผิดชอบดำเนินการจัดการความเสี่ยง โดยรายงานนี้ต้องเสนอให้ผู้บังคับบัญชาตามลำดับชั้นทราบ

4. ผู้บริหารและพนักงานทุกคนต้องนำการบริหารความเสี่ยงและแผนบริหารความเสี่ยงไปใช้ปฏิบัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการปฏิบัติงาน ทั้งในระดับองค์กร หน่วยงาน ส่วนงาน ฝ่าย แผนก และกระบวนการต่าง ๆ

5. เมื่อผู้บริหารและพนักงานพบเห็นหรือรับทราบความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น หรือความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทที่ยังไม่ได้ดำเนินการใด ๆ และมีผลกระทบต่อกลุ่มบริษัท จะต้องรายงานความเสี่ยงนั้นให้ผู้บังคับบัญชาทราบ

6. ผู้บริหารและพนักงานทุกคนมีความรับผิดชอบต่อความเสี่ยงของบริษัท ซึ่งมีหน้าที่ในการระบุความเสี่ยง ประเมินความเสี่ยง และกำหนดมาตรการที่เหมาะสมเพื่อจัดการความเสี่ยง ทบทวนแนวทางการบริหารความเสี่ยง รวมถึงปรับปรุงวิธีการบริหารความเสี่ยงให้เป็นปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ

7. กลุ่มบริษัทจัดให้มีการส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ให้การบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กร โดยให้ผู้บริหารและพนักงานทุกคนตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัทจะทบทวนนโยบายบริหารความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทเป็นประจำทุกปี

### **แผนการบริหารความเสี่ยง**

การวางแผนการบริหารความเสี่ยงครอบคลุมความเสี่ยงอย่างน้อย 4 ด้าน ดังนี้

1) ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk) - ความเสี่ยงที่เกิดจากการกำหนดแผนกลยุทธ์ และการปฏิบัติตามแผนกลยุทธ์อย่างไม่เหมาะสม รวมถึงความไม่สอดคล้องกันระหว่างนโยบาย เป้าหมายกลยุทธ์ โครงสร้างกลุ่มบริษัท ภาวะการแข่งขัน ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม อันส่งผลกระทบต่อวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายกลุ่มบริษัท

2) ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operational Risk) - ความเสี่ยงที่เกิดจากการปฏิบัติงานทุก ๆ ขั้นตอน อันเนื่องมาจากขาดการกำกับดูแลกิจการที่ดีหรือขาดการควบคุมภายในที่ดี โดยครอบคลุมถึงปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการ อุปกรณ์ เทคโนโลยีสารสนเทศ บุคลากรในการปฏิบัติงานและความปลอดภัยของทรัพย์สิน

3) ความเสี่ยงด้านรายงานทางการเงินและตัวเลข (Financial Report Risk) - ความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องทางการเงิน ความสามารถในการทำกำไร และการรายงานทางการเงิน

4) ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมาย (Compliance Risk) - ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับ

## 2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

### ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

#### 2.2.1 การนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาดอาจไม่ประสบความสำเร็จ

อุตสาหกรรมยาเป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง สินค้าประเภทผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบันของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้เป็นยาสามัญ และยาสามัญใหม่ (Generic Drugs and New Generic Drugs) โดยเฉพาะยาสามัญใหม่นั้น เป็นยาที่มีตัวยาสำคัญออกฤทธิ์ชนิดเดียวกันกับยาต้นแบบซึ่งยาต้นแบบมักมีราคาสูง โดยในช่วงที่ความคุ้มครองของสิทธิบัตรยาต้นแบบเหล่านี้นใกล้หมดอายุ ผู้ผลิตยาภายในประเทศจะเตรียมวิจัยและพัฒนาสูตรยาสามัญใหม่ที่ใกล้เคียงกับสูตรยาต้นแบบให้มีคุณภาพ ความปลอดภัยและประสิทธิผลในการรักษาใกล้เคียงกับยาต้นแบบเพื่อเตรียมขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานภาครัฐและผลิตเมื่อความคุ้มครองของสิทธิบัตรยาต้นแบบหมดอายุลง ผู้ผลิตยาก็จะสามารถจำหน่ายได้ โดยยาสามัญจะมีราคาย่อมเยากว่ายาต้นแบบ ซึ่งในปัจจุบันในประเทศไทยมีผู้ประกอบการหลายรายที่มีศักยภาพในการผลิตยาสามัญและยาสามัญใหม่ทดแทนกับบริษัท

โดยผลกระทบที่เกิดขึ้นถ้าหากกลุ่มบริษัทฯ นำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาดอาจไม่ประสบความสำเร็จจะทำให้รายได้ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย และเสียโอกาสทางการตลาด บริษัทฯ จึงมีมาตรการควบคุมความเสี่ยงโดยให้มีการจัดคณะกรรมการพิจารณาผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อสรรหาและคัดเลือกผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีศักยภาพในอนาคตตลอดจนทำการศึกษาความเป็นไปได้ของผลิตภัณฑ์ดังกล่าว มีการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างชัดเจน และ มีการประชุมของฝ่ายขายและการตลาดเพื่อปรับปรุงแผนงานในการทำการตลาดเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์

#### 2.2.2 การใช้งานอาคารผลิตหลังใหม่ไม่เป็นไปตามแผนงานที่กำหนด

บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เมื่อปี 2566 โดยมีจุดประสงค์เพื่อนำเงินจากการระดมทุนส่วนหนึ่งมาสร้างอาคารผลิตยาหลังใหม่ เพื่อขยายกำลังการผลิตยาสามัญและยาสามัญใหม่ที่เพิ่มขึ้น โดยอาคารผลิตยาหลังใหม่แบ่งออกเป็นสองส่วน 1) อาคารผลิตยา 2) คลังเก็บวัตถุดิบ ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นเมื่อการใช้ประโยชน์จากอาคารผลิตใหม่ไม่เป็นตามที่แผนงานกำหนดแบ่งเป็น 2 เรื่องดังนี้

(1) อาคารผลิตใหม่สร้างไม่เสร็จภายในปี 2569 เป้าหมายการเติบโตของบริษัทจะไม่เป็นไปตามที่ทางบริษัท กำหนดไว้และส่งผลกระทบต่อผู้ถือหุ้นและนักลงทุนจะขาดความเชื่อมั่น บริษัทฯ จึงมีมาตรการควบคุมโดยการแต่งตั้งคณะทำงานสำหรับการตรวจ ติดตาม ควบคุมและแก้ไขปัญหาในการก่อสร้าง มีการประชุมร่วมระหว่างผู้รับเหมาและบริษัทฯ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อติดตามความคืบหน้าการก่อสร้าง และรับทราบปัญหาที่เกิดขึ้นเพื่อไม่ให้เกิดการก่อสร้างอาคารล่าช้าไปกว่าที่แผนกำหนด

(2) สิทธิประโยชน์ทางภาษีเงินได้นิติบุคคล (BOI) หลังจากสร้างอาคารผลิตใหม่เสร็จ บริษัทฯ สามารถใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับยาที่ผลิตจากอาคารผลิตหลังใหม่ ซึ่งทางบริษัทได้จัดตั้งหน่วยงานรับผิดชอบเกี่ยวกับการทำสิทธิประโยชน์ทางภาษี เพื่อติดตามประสานงานในการใช้สิทธิประโยชน์

#### 2.2.3 ผลิตภัณฑ์ที่มีการทำการส่งเสริมการขายไม่สามารถเพิ่มการรับรู้ของลูกค้า/ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ยาถูกควบคุมโดยหน่วยงานภาครัฐอย่างเคร่งครัด การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายแต่ละครั้งต้องขออนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ซึ่งมีกฎระเบียบและระยะเวลาในการขออนุญาต รวมถึงการตรวจสอบที่เข้มงวดจากรัฐ ส่งผลให้กิจกรรมส่งเสริมการขายอาจไม่สามารถสร้างผลกระทบ

ได้ตามที่บริษัทคาดหวัง ในยุคปัจจุบันที่พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บริษัทที่มีการรับรู้ถึงตราของสินค้าสูงจะได้เปรียบในการเข้าถึงผู้บริโภคและทำยอดขายได้ดีกว่าคู่แข่ง บริษัทจึงมีการจัดการโดยตรวจสอบเนื้อหาเบื้องต้นก่อนส่งไปยังหน่วยงานของรัฐเพื่อลดระยะเวลาในการตรวจสอบให้น้อยลง และยังหาช่องทางสื่อสารอื่น ๆ ที่ได้รับอนุญาตจากทางการ รวมถึงการสื่อสารไปยังกลุ่มผู้ประกอบการวิชาชีพแพทย์โดยตรง ทำให้ผู้บริโภครู้สึกเชื่อมั่นเพราะได้รับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญโดยตรง

#### 2.2.4 คาร์บอนฟุตพริ้นท์องค์กร

ในปัจจุบัน การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Change) กลายเป็นประเด็นสำคัญระดับโลก องค์กรต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐกิจ รัฐบาล หรือหน่วยงานสาธารณะ ต่างตระหนักถึงความจำเป็นในการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Greenhouse Gas Emissions) อันเป็นปัจจัยสำคัญที่ก่อให้เกิดภาวะโลกร้อน (Global Warming) การดำเนินงานเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศนี้จึงเป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญเพื่อแสดงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม ทางกลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเพิ่มขึ้นเนื่องจากการผลิตที่เพิ่มขึ้น การขนส่งสินค้า และกิจกรรมต่างๆ จึงกำหนดมาตรการการจัดการเพื่อลดคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร โดยการใช้พลังงานหมุนเวียน (Renewable Energy) เช่น Solar Farm แห่งที่สอง ขนาด 1.5 MW และ Solar Roof ขนาด 1 MW จากแสงอาทิตย์ในการผลิต และการจัดมาตรการในการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกภายในบริษัทฯ อีกทั้งยังมีการให้ความรู้ความเข้าใจกับพนักงานเกี่ยวกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินงานทั่วไป

#### ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ

##### 2.2.5 สินค้าสำเร็จรูปคงคลังมีปริมาณมากเกินไปจากความต้องการใช้

เนื่องด้วยผลิตภัณฑ์ยาจะมีอายุการใช้งานในช่วงระยะเวลาที่จำกัดและมีค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บรักษาค่อนข้างสูง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อกำไรสุทธิของบริษัทได้ ซึ่งมีสาเหตุมาจากหลายปัจจัยเช่น การขายสินค้าได้น้อยกว่า การคาดการณ์ของยอดขาย หรือมีการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปเกินความจำเป็น ทางบริษัทมีมาตรการในการจัดการความเสี่ยงนี้โดยจัดทำบันทึกการเคลื่อนไหวสินค้าสำเร็จรูปและสินค้าระหว่างผลิตประจำสัปดาห์ และนำข้อมูลดังกล่าวมาปรับปรุงการคาดการณ์ของยอดขายอย่างใกล้ชิด ซึ่งมีการประชุมร่วมกับบริษัทที่จัดจำหน่ายเป็นประจำทุกเดือน ซึ่งมีการวางแผนการผลิตรายเดือนเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน โดยมอบหมายให้ผู้รับผิดชอบโดยตรงเป็นผู้จัดทำการคาดการณ์ยอดขายแล้วจึงให้มีผู้บริหารระดับสูงตรวจสอบอีกทีหนึ่ง

##### 2.2.6 ถูกคุกคามความมั่นคงทางไซเบอร์ของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

ในปัจจุบันภัยคุกคามทางไซเบอร์แฝงเข้ามาในการใช้งานบนคอมพิวเตอร์ ไม่ว่าจะเป็นการติดตั้งโปรแกรมที่ดาวน์โหลดฟรีจากอินเทอร์เน็ต การนำเข้าไฟล์จากแหล่งต่าง ๆ หรือแม้กระทั่งการทำงานผ่านระบบออนไลน์ ซึ่งส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ เป็นอย่างมากหากมีการถูกคุกคามทางไซเบอร์ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านข้อมูลลับทางธุรกิจ ข้อมูลอ่อนไหวรั่วไหล หรือถูกโจรกรรมเรียกค่าไถ่ข้อมูล จึงมีนโยบายควบคุมการใช้งานคอมพิวเตอร์ภายในบริษัท มีการฝึกซ้อมแผนการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เพื่อป้องกันหยุดชะงักของธุรกิจ และ อีกทั้งยังมีการจัดทำแผนรับมือและตอบสนองกับภัยคุกคาม ตรวจสอบช่องโหว่ของระบบสารสนเทศ และ ทำการทดสอบการรับมือจากภัยคุกคามของพนักงานบนสถานการณ์เสมือนจริง



## 2.2.7 สินค้าคงเหลือไม่เป็นที่ต้องการของช่องทางการจัดจำหน่าย/ไม่สามารถนำเข้าสู่กระบวนการผลิตได้

ในกระบวนการผลิตมีความจำเป็นในการสำรองวัตถุดิบใช้สำหรับในการผลิตเพื่อความมั่นคงในการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า ซึ่งในบางครั้งการสำรองวัตถุดิบอาจมีมากเกินไปจนเกิดความจำเป็น อีกทั้งยังมีปัจจัยอื่นๆ เช่น สินค้าไม่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค ทำให้ขายสินค้าได้น้อยกว่าที่ตั้งเป้าหมายไว้ และการคาดการณ์ของยอดขายที่สูงเกินความต้องการ ประกอบกับช่วงอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์ที่ค่อนข้างสั้น ซึ่งอาจจะส่งผลให้ต้องตั้งสำรองสินค้าเสื่อมสภาพมากขึ้น ค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าคงคลังมากขึ้น สินค้าบางตัวหมดอายุจะต้องมีค่าใช้จ่ายในการทำลายสินค้า หรืออีกทั้งอาจจะต้องลดราคา/จัดโปรโมชั่น เพื่อระบายสินค้า ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อกำไรสุทธิของบริษัท ทางบริษัทเองนั้นมีมาตรการในการจัดการความเสี่ยงดังกล่าวโดยการติดตามและขยายอายุผลิตภัณฑ์ที่มีการศึกษาความคงสภาพผ่านเกณฑ์ที่กำหนดอย่างรวดเร็ว ทำให้สามารถขยายอายุของผลิตภัณฑ์ที่ผ่านเกณฑ์ได้ มีนโยบายการรับคืนสินค้า และมีการเจรจาต่อรองเพื่อปรับปริมาณการซื้อสินค้า เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการใช้ระหว่างโรงงานและผู้จัดจำหน่าย

### ความเสี่ยงด้านรายงานทางการเงินและตัวเลข

## 2.2.8 ต้นทุนทางการเงิน

ในปีที่ผ่านมาสถานการณ์เศรษฐกิจโลกเผชิญกับความผันผวนจากการดำเนินนโยบายการเงินของธนาคารกลางในหลายประเทศ รวมถึงการรักษาอัตราดอกเบี้ยในระดับสูงโดยธนาคารกลางของสหรัฐฯ ส่งผลให้ธนาคารแห่งประเทศไทยต้องดำเนินนโยบายตามความเหมาะสมเพื่อรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจในประเทศ ความผันผวนดังกล่าวส่งผลต่ออัตราเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้นและสร้างแรงกดดันต่อการดำเนินธุรกิจในหลายภาคส่วน รวมถึงบริษัทฯ โดยเฉพาะในด้านต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้น บริษัทฯ จึงได้ดำเนินการมาตรการรองรับเพื่อลดผลกระทบ ด้วยการวางแผนและบริหารการเงินอย่างรัดกุม มาตรการหลักที่บริษัทฯ ดำเนินการ ได้แก่ การจัดทำงบประมาณประจำปีเพื่อกำหนดแนวทางการใช้จ่ายและควบคุมค่าใช้จ่ายให้อยู่ในกรอบที่เหมาะสม การประสานงานกับธนาคารอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาอัตราดอกเบี้ยให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) สำหรับโครงการหรือกิจกรรมที่มีมูลค่าสูง เพื่อประเมินความเหมาะสมและความคุ้มค่าในการลงทุน แนวทางดังกล่าวสะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ในการปรับตัวท่ามกลางความผันผวนของเศรษฐกิจและรักษาเสถียรภาพทางการเงินในระยะยาว

### ความเสี่ยงด้านด้านการปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมาย

## 2.2.9 การถูกร้องเรียนด้านผลิตภัณฑ์

การถูกร้องเรียนด้านผลิตภัณฑ์ประกอบด้วยหลายปัจจัยสำคัญ เช่น ความปลอดภัยจากการใช้ผลิตภัณฑ์ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ความถูกต้องของข้อมูลที่ให้แก่ผู้บริโภค และการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา เป็นต้น ซึ่งความเสี่ยงเหล่านี้สามารถส่งผลกระทบต่อกลุ่มบริษัท ไม่ว่าจะเป็นด้านภาพลักษณ์องค์กร รายได้ที่ลดลง หรือการสูญเสียโอกาสในตลาดแข่งขัน โดยกลุ่มบริษัทฯ มีการกำหนดมาตรการในการควบคุม โดยมีการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ และผลิตภัณฑ์ตลอดกระบวนการ ตั้งแต่รับเข้าจนกระทั่งการปล่อยผ่านเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้งมีการศึกษาความคงสภาพของผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อประกันคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับข้อกำหนด และป้องกันการถูกร้องเรียนเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์จากผู้บริโภค ในส่วนของการวิจัยและพัฒนาบริษัทมีการตรวจสอบสิทธิบัตรในการผลิตยาสามัญและ

ยาสามัญใหม่ และการขออนุญาตใช้สิทธิในการวิจัยจากเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อป้องกันการถูกฟ้องใน การละเมิดสิทธิบัตร

### 3. การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

#### 3.1 นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

กลุ่มบริษัท บางกอกแล็ป แอนด์ คอสเมติก จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการประกอบกิจการดูแลเอาใจใส่ต่อผู้มีส่วนได้เสียอย่างมีคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณ รวมทั้งให้ความสำคัญกับการลงทุนอย่างยั่งยืนที่ตระหนักถึงผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental) สังคม (Social) และบรรษัทภิบาล (Governance) หรือ ESG ซึ่งบริษัทหวังว่าการดำเนินธุรกิจภายใต้แนวคิดด้านความยั่งยืนจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อส่วนรวมพร้อมกับการเจริญเติบโตของบริษัทควบคู่กันไปด้วย ทั้งนี้ บริษัทได้จัดทำนโยบายด้านความยั่งยืนโดยแบ่งเป็น 9 หมวด ดังนี้

##### 1. การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

บริษัทมุ่งเน้นที่จะประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ เป็นธรรม มีจรรยาบรรณ และตั้งมั่นที่จะแข่งขันทางธุรกิจอย่างเป็นธรรมตามจรรยาบรรณ กฎหมาย และการแข่งขันอย่างเสมอภาคกัน รวมถึงปฏิเสธพฤติกรรมใดๆ ก็ตามที่ขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม เช่น การแสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้า การเรียก รับ และให้ผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตทางการค้า เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังได้เคารพต่อสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของผู้อื่น โดยบริษัทมีนโยบายให้บุคลากรปฏิบัติตามกฎหมายหรือข้อกำหนดเกี่ยวกับสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา เช่น การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้องตามกฎหมาย เป็นต้น โดยบริษัทได้จัดทำจรรยาบรรณธุรกิจ (Code of Conduct) นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี และนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อวางหลักการดำเนินกิจการให้พนักงานทุกคน ยึดถือโดยทั่วกัน อีกทั้ง บริษัทมีโครงการส่งเสริมและปลูกจิตสำนึกให้แก่บุคลากรของบริษัทในทุกระดับชั้นให้เกิดความรับผิดชอบต่อสังคมด้วย

##### 2. การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทมีการบริหารจัดการของบริษัทบนพื้นฐานความโปร่งใส มีจรรยาบรรณ ยึดมั่นในหลักเกณฑ์กำกับดูแลกิจการที่ดี และปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันและต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน การให้หรือรับสินบนและของขวัญกับเจ้าหน้าที่รัฐหรือภาคเอกชน โดยบริษัทได้กำหนดโครงสร้างองค์กรให้มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ กระบวนการทำงาน และสายการบังคับบัญชาในแต่ละหน่วยงานให้มีความชัดเจน เพื่อให้มีการถ่วงดุลอำนาจและมีความรัดกุมในการตรวจสอบระหว่างกันอย่างเหมาะสม โดยมีรายละเอียดตามนโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันของบริษัท ซึ่งได้จัดทำขึ้นเพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ยึดถือปฏิบัติโดยทั่วกัน

##### 3. การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทมีนโยบายสนับสนุนและเคารพการปกป้องสิทธิมนุษยชนซึ่งเป็นไปตามข้อกำหนดของมาตรฐานสากลครอบคลุมทั้งกิจการ สร้างองค์ความรู้ด้านสิทธิมนุษยชนในกิจการ และมีการประเมินผลเป็นระยะ โดยการปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นพนักงาน ชุมชน และสังคมรอบข้างด้วยความเคารพในคุณค่าของความเป็นมนุษย์ คำนึงถึงความเสมอภาคและเสรีภาพที่เท่าเทียม ไม่ละเมิดสิทธิขั้นพื้นฐาน และไม่เลือกปฏิบัติไม่ว่าจะเป็นเรื่องเชื้อชาติ สัญชาติ ศาสนา ภาษา สีมืด เพศ อายุ การศึกษา สภาวะทางร่างกาย หรือสถานะทางสังคม ซึ่งรวมถึงการจัดให้มีการดูแลไม่ให้ธุรกิจของบริษัทเข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องกับการละเมิด

สิทธิมนุษยชน ทั้งทางตรงและทางอ้อม เช่น การใช้แรงงานเด็ก และการคุกคามทางเพศ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีกลไกการคุ้มครองและเยียวยาโดยเปิดโอกาสให้พนักงาน ชุมชน และสังคมมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น และช่องทางในการร้องทุกข์หรือร้องเรียนสำหรับผู้ที่ได้รับความเสียหายจากการถูกละเมิดสิทธิ อันเกิดจากการดำเนินธุรกิจของบริษัท และดำเนินการแก้ไขและเยียวยาตามสมควร ทั้งนี้ เพื่อให้การเคารพสิทธิมนุษยชนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทได้ดำเนินการสร้างองค์ความรู้ด้านสิทธิมนุษยชนและปลูกจิตสำนึกให้บุคลากรของบริษัทปฏิบัติตามหลักสิทธิมนุษยชน

#### 4. การปฏิบัติต่อพนักงาน

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม อันเป็นปัจจัยที่จะช่วยเพิ่มมูลค่าของกิจการและเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันและการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทในอนาคต โดยบริษัทเคารพและปฏิบัติ

ตามกฎหมายและจรรยาบรรณอย่างเคร่งครัด ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายและแนวทางปฏิบัติ ดังนี้

4.1 เคารพสิทธิของพนักงานตามหลักสิทธิมนุษยชนและปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน

4.2 จัดให้มีกระบวนการจ้างงาน และเงื่อนไขการจ้างงานที่เป็นธรรม รวมถึงการกำหนดค่าตอบแทน และการพิจารณาผลงานความดีความชอบภายใต้กระบวนการประเมินผลการปฏิบัติงานที่เป็นธรรม

4.3 ส่งเสริมการพัฒนาพนักงาน โดยจัดให้มีการอบรม สัมมนา ฝึกอบรม รวมถึงส่งพนักงานเข้าร่วม สัมมนาและฝึกอบรมวิชาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนาความรู้ ความสามารถศักยภาพของพนักงาน รวมถึงปลูกฝังทัศนคติที่ดี มีคุณธรรม จริยธรรม และการทำงานเป็นทีมแก่พนักงาน

4.4 จัดให้มีสวัสดิการด้านต่างๆ สำหรับพนักงานตามที่กฎหมายกำหนด เช่น ประกันสังคม เป็นต้น และนอกเหนือจากที่กฎหมายกำหนด ได้แก่ ประกันอุบัติเหตุ เงินชดเชยว่างงาน เงินช่วยเหลือค่าห้องพิเศษ กระเช้าเย็บผ้า ฯลฯ

4.5 ดำเนินการให้พนักงานปฏิบัติงานได้อย่างปลอดภัย และมีสุขอนามัยในสถานที่ทำงานที่ดี โดยจัดให้มีมาตรการป้องกัน

การเกิดอุบัติเหตุ และเสริมสร้างให้พนักงานมีจิตสำนึกด้านความปลอดภัย รวมถึงจัดการอบรม และส่งเสริมให้พนักงานมีสุขอนามัย ที่ดี และดูแลสถานที่ทำงานให้มีสุขลักษณะ มีความปลอดภัยอยู่เสมอ

4.6 สนับสนุนและส่งเสริมให้พนักงานสามารถแสดงความคิดเห็น ร้องทุกข์ หรือรายงานที่เกี่ยวข้องกับการประพฤติจรรยาบรรณหรือการทุจริตในองค์กร และการกระทำที่ไม่ถูกต้องในบริษัท รวมถึงให้การคุ้มครองพนักงานที่เกี่ยวข้อง

#### 5. ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค/ลูกค้า

บริษัทมุ่งมั่นที่จะนำเทคโนโลยีที่ได้มาตรฐาน ทันสมัย มีประสิทธิภาพ ได้รับการยอมรับระดับสากล เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมาใช้เพื่อดำเนินกิจการและเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท เพื่อความพึงพอใจและประโยชน์สูงสุดของผู้บริโภค/ลูกค้า และยึดมั่นในการปฏิบัติต่อผู้บริโภค/ลูกค้าด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและความซื่อสัตย์ ทั้งนี้ บริษัทได้ยึดถือแนวปฏิบัติที่สอดคล้องกับธุรกิจของบริษัทดังนี้

5.1 บริษัทมุ่งเน้นการผลิตที่มีคุณภาพ และให้ความสำคัญในเรื่องของการควบคุมคุณภาพและความปลอดภัยตลอดกระบวนการผลิต ตลอดจนความพร้อมของบุคลากรที่มีคุณภาพ ควบคู่ไปกับมาตรการเข้มงวดในการประกันคุณภาพตลอดกระบวนการผลิต

5.2 บริษัทมุ่งมั่นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค/ลูกค้า เพื่อให้ผู้บริโภค/ลูกค้าได้ใช้ผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย มีคุณภาพ มาตรฐาน และตรงความต้องการ

5.3 บริษัทยึดมั่นในการตลาดที่เป็นธรรม ให้ผู้บริโภค/ลูกค้าได้รับข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทที่ถูกต้อง ไม่บิดเบือน คลุมเครือ หรือโฆษณาเกินจริง เพื่อให้ผู้บริโภค/ลูกค้ามีข้อมูลที่ถูกต้องและเพียงพอในการตัดสินใจ

5.4 บริษัทจัดให้มีระบบลูกค้าสัมพันธ์เพื่อใช้ในการสื่อสารติดต่อกับผู้บริโภค/ลูกค้า รวมถึงการจัดการเรื่องร้องเรียนเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค/ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

5.5 บริษัทจะรักษาข้อมูลของผู้บริโภค/ลูกค้าไว้เป็นความลับ และจะไม่นำข้อมูลดังกล่าวไปใช้ในทางที่มิชอบหรือเกิดผลเสียกับบริษัท รวมทั้งปฏิบัติตามนโยบายและกฎหมายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

## 6. การจัดการสิ่งแวดล้อมและพลังงาน

บริษัทให้ความสำคัญต่อความรับผิดชอบต่อสังคมในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทดำเนินกิจการและควบคุมให้ผลิตภัณฑ์และการให้บริการของบริษัทเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด รวมถึงการป้องกันและลดผลกระทบในทางลบต่อสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทนำเทคโนโลยีที่ได้มาตรฐาน ทันสมัย มีประสิทธิภาพ ได้รับการยอมรับระดับสากล และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มาใช้ในการประกอบกิจการของบริษัท การดำเนินงานของบริษัทต้องเกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด โดย การป้องกันมลพิษ จัดการของเสีย และบำบัดน้ำเสียนอกจากนี้ บริษัทให้ความสำคัญต่อการลดก๊าซที่ก่อให้เกิดภาวะเรือนกระจก (Greenhouse Gas) ด้วยการลดการใช้พลังงานฟอสซิลและเพิ่มการใช้พลังงานทดแทน ลดการใช้ถุงพลาสติก ส่งเสริมให้พนักงานทำงานผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์เพื่อลดปริมาณกระดาษ รวมถึงการกำจัดของเหลือหรือขยะอย่างถูกวิธี

## 7. การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

บริษัทตระหนักถึงความเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนและสังคม ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายในการให้ความช่วยเหลือและพัฒนาสังคม ให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่างๆ กับชุมชนโดยรอบในพื้นที่ที่บริษัทเข้าดำเนินการตามควรแก่กรณี รวมทั้งตอบสนองต่อเหตุการณ์ที่มีผลกระทบต่อชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อมอันเนื่องมาจากการดำเนินงานของบริษัทด้วยความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทยังได้ส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนและสังคมด้วย

8. การมีนวัตกรรมและการเผยแพร่นวัตกรรม ซึ่งได้จากการดำเนินความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

บริษัทมุ่งประกอบกิจการของบริษัทอย่างมีประสิทธิภาพโดยนำนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้กับการดำเนินการกิจการเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่สังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และจะเผยแพร่นวัตกรรมดังกล่าวออกไปรวมถึงในรายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) และรายงานความยั่งยืน

## 9. การป้องกันข้อมูลส่วนบุคคลและความปลอดภัยทางไซเบอร์



บริษัทมุ่งมั่นในการดำเนินงานที่สอดคล้องกับกฎหมาย กฎระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ ในการสร้างความปลอดภัยทางด้านข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม รวมถึงการสร้างความปลอดภัยทางไซเบอร์เพื่อให้เป็นการลดความเสี่ยงของระบบสารสนเทศและข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ ที่อาจเกิดความเสียหายได้ โดยการดำเนินงานการป้องกันข้อมูลส่วนบุคคลและความปลอดภัยทางไซเบอร์

คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร ผู้บริหารทุกระดับ และพนักงานทุกท่านมีหน้าที่ปฏิบัติให้สอดคล้องกับนโยบายที่กำหนด รวมถึงการสนับสนุน ผลักดัน ให้ความร่วมมือ และบูรณาการแนวคิด ESG ให้เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กร เพื่อเสริมสร้างศักยภาพด้าน การพัฒนาอย่างยั่งยืน

### เป้าหมายการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของกลุ่มบริษัทในภาพรวม

ในปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีการพัฒนาร่างเป้าหมายด้านความยั่งยืนครอบคลุมรายมิติทั้งด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบริษัทภิบาลและเศรษฐกิจ เพื่อใช้ในการกำหนดทิศทางการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของกลุ่มบริษัทฯ ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป้าหมายระยะยาวของกลุ่มบริษัทฯ มีดังนี้

มิติ	เป้าหมาย	การสนับสนุนเป้าหมายของ SDGs
 <b>ด้านสิ่งแวดล้อม</b>	<b>การจัดการก๊าซเรือนกระจก</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจกต่อน้ำหนักผลิตภัณฑ์ลดลงปีละ 5% เทียบกับปีฐานในปี 2566</li> </ul> <b>การจัดการมลพิษและของเสีย</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ปริมาณขยะลดลงไม่น้อยกว่าหรือเท่ากับ 8% ของน้ำหนักการผลิต (เฉพาะขยะทั่วไป และขยะอันตราย)</li> </ul> <b>การจัดการทรัพยากร</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ลดการใช้พลังงานไฟฟ้าของโรงงานผลิตจากภายนอก เปลี่ยนมาใช้พลังงานจาก Solar farm ไม่น้อยกว่า 50% ของการใช้พลังงานทั้งหมด</li> </ul> <b>ด้านสิ่งแวดล้อม</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ไม่มีข้อร้องเรียนด้านสิ่งแวดล้อม</li> </ul>	  
 <b>ด้านสังคม</b>	<b>การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ความพึงพอใจของลูกค้าไม่น้อยกว่า 85%</li> </ul> <b>การตลาดอย่างมีความรับผิดชอบ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ไม่มีข้อร้องเรียนในการทำตลาดและการโฆษณา</li> </ul> <b>การจัดการทรัพยากรมนุษย์</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>จำนวนชั่วโมงอบรมเฉลี่ยของพนักงานไม่น้อยกว่า 85 ชั่วโมง/คน/ปี</li> <li>ความพึงพอใจและหรือความผูกพันต่อบริษัท ไม่น้อยกว่า 90%</li> </ul> <b>อาชีวอนามัยและความปลอดภัย</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>การเกิดอุบัติเหตุถึงขั้นหยุดงานเป็นศูนย์</li> </ul>	    

มิติ	เป้าหมาย	การสนับสนุนเป้าหมายของ SDGs
	<b>สิทธิมนุษยชน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ไม่มีข้อร้องเรียนเรื่องสิทธิมนุษยชน</li> </ul> <b>การพัฒนาชุมชนและสังคม</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ความพึงพอใจต่อกิจกรรมเพื่อพัฒนาชุมชนและสังคมไม่น้อยกว่า 85%</li> </ul>	
 <p><b>เศรษฐกิจ และการกำกับดูแลกิจการ</b></p>	<b>คุณภาพและความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ไม่มีผลิตภัณฑ์ที่ถูกเรียกคืนจากปัญหาด้านคุณภาพ</li> </ul> <b>การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และการสร้างสรรค์นวัตกรรม</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>สามารถวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มยาสามัญใหม่ได้อย่างน้อย 2 ผลิตภัณฑ์ต่อปี</li> <li>ได้รับการอนุมัติสูตรตำรับผลิตภัณฑ์สมุนไพรจากคณะกรรมการภายในบริษัทอย่างน้อย 2 ผลิตภัณฑ์ต่อปี</li> <li>ได้รับการอนุมัติสูตรตำรับผลิตภัณฑ์ที่มีการลดหรือไม่มีตัวทำละลายอินทรีย์ที่ไม่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในตำรับจากคณะกรรมการภายในบริษัท อย่างน้อย 3 ผลิตภัณฑ์ต่อปี</li> <li>สามารถเปลี่ยนมาใช้บรรจุภัณฑ์รองหรือบรรจุภัณฑ์ทุติยภูมิ (Secondary Packaging) เป็นแบบที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมได้ไม่น้อยกว่า 45% ในปี 2572</li> <li>จำนวนหัวข้อ QCC อย่างน้อยปีละ 15 เรื่อง</li> <li>จำนวนหัวข้อ Kaizen อย่างน้อยปีละ 30 เรื่อง</li> <li>เกิดผลประโยชน์รวมไม่น้อยกว่า 100,000 บาท</li> </ul> <b>จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ไม่มีการละเมิดจรรยาบรรณธุรกิจ</li> <li>ไม่มีการทุจริตคอร์รัปชัน</li> </ul> <b>การบริหารจัดการความปลอดภัยทางไซเบอร์ และป้องกันข้อมูลส่วนบุคคล</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>จำนวนครั้งที่ถูกโจมตีทางไซเบอร์สำเร็จเป็น 0</li> </ul> <b>การบริหารห่วงโซ่อุปทานและการจัดการคลังวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>สัดส่วน vendor รายสำคัญ ผ่านการอบรม ESG 50% ขึ้นไป และเพิ่มขึ้นปีละไม่ต่ำกว่า 10%</li> <li>สัดส่วน vendor รายสำคัญ ที่ปฏิบัติตามข้อกำหนด ESG 10% ขึ้นไป และเพิ่มขึ้นปีละไม่ต่ำกว่า 5%</li> </ul>	

มิติ	เป้าหมาย	การสนับสนุนเป้าหมายของ SDGs
	<b>การบริหารความเสี่ยงและความต่อเนื่องทางธุรกิจ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>มาตรการในการลดระดับความเสี่ยงจากสูงมากให้ไปอยู่ที่ระดับต่ำ</li> </ul>	

### 3.2 การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

#### 3.2.1 ห่วงโซ่คุณค่าขององค์กร

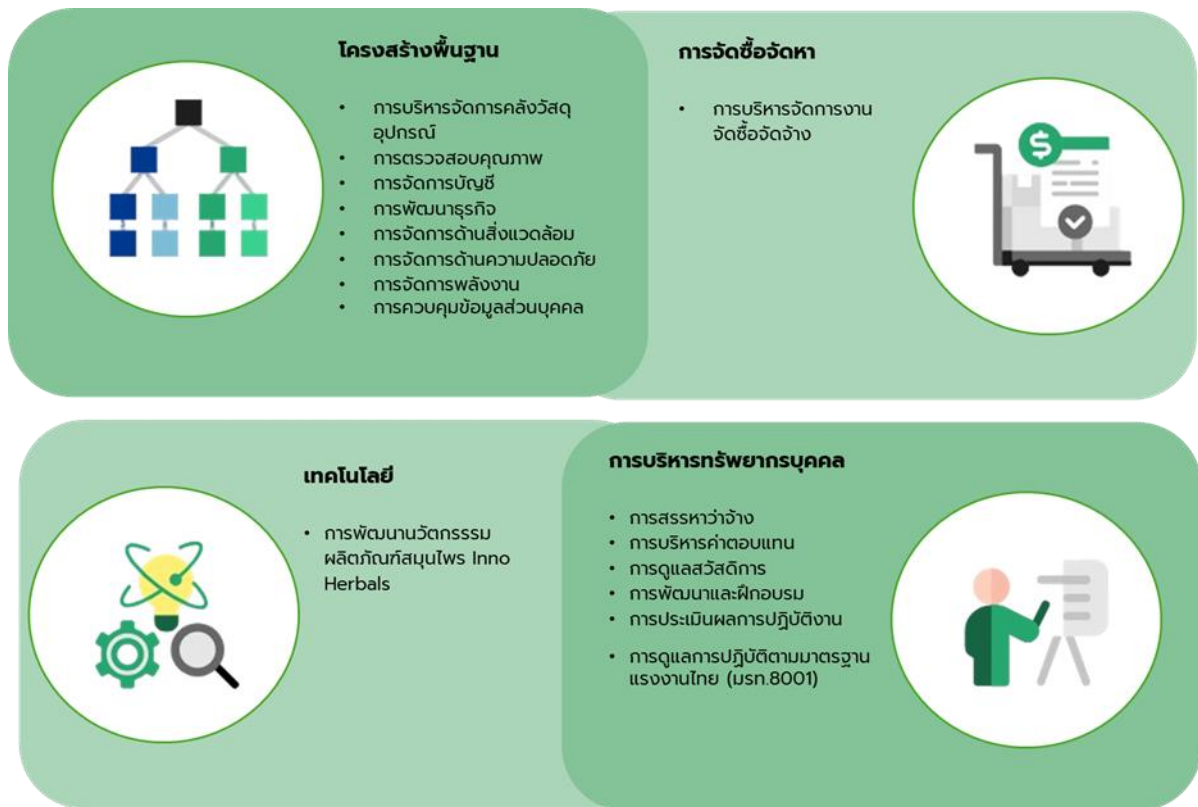
กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างยิ่งต่อการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน พร้อมส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและปลอดภัยต่อลูกค้าและสร้างคุณค่าให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม ซึ่งการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่านี้

กิจกรรมหลัก (Primary activities)





## กิจกรรมสนับสนุน (Support activities)



### 3.2.2 การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวัง	การตอบสนอง ผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการสื่อสาร
พนักงาน (บุคคลที่มีความสัมพันธ์ ในการจ้างงาน และ บริษัทฯ มีความ รับผิดชอบในการดูแล ตามกฎหมาย)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง</li> <li>- การคุ้มครองสวัสดิภาพและความปลอดภัยในการทำงาน</li> <li>- สวัสดิการพื้นฐานตามกฎหมาย/มากกว่ากฎหมาย</li> <li>- ความมั่นคงและความก้าวหน้าในอาชีพ</li> <li>- โอกาสในการเรียนรู้ และพัฒนาตนเอง</li> <li>- ต้องการสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดี</li> <li>- ต้องการอุปกรณ์/เทคโนโลยี ที่ทันสมัย ที่ช่วยลดภาระในการทำงาน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กำหนดค่าแรงเริ่มต้นตามกฎหมายและเพิ่มขึ้นตามประสบการณ์และผลการประเมินการปฏิบัติงาน</li> <li>- พนักงานได้รับสิทธิและสวัสดิการอย่างเท่าเทียมกัน</li> <li>- จัดเตรียมแผนการพัฒนาศักยภาพความรู้ความสามารถ</li> <li>- จัดการให้เกิดความปลอดภัยในการทำงาน</li> <li>- สร้างสภาพแวดล้อมที่ดีในการทำงาน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กล้องแสดงความคิดเห็น</li> <li>- อินทราเน็ต อีเมล ไลน์ การประชุมผ่าน Online</li> <li>- บอร์ดประชาสัมพันธ์</li> </ul>
ลูกค้า/ผู้บริโภค (บุคคลหรือนิติบุคคลที่รับ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อ วัตถุประสงค์ทางธุรกิจ หรือวัตถุประสงค์ส่วนตัว)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลกำไรจากการขายสินค้าและได้รับผลประโยชน์จากกิจกรรมส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย</li> <li>- สินค้าที่มีคุณภาพและมีความปลอดภัย และได้รับข้อมูลที่เป็นจริงและมีประโยชน์</li> <li>- ช่องทางการติดต่อสื่อสารที่สะดวก รวดเร็ว</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีกิจกรรมส่งเสริมการขาย</li> <li>- สินค้ามีคุณภาพ โดยได้รับมาตรฐานจากหน่วยงานที่ได้รับการรับรอง</li> <li>- ได้รับการรับรองระบบมาตรฐานต่างๆ ได้แก่ ISO 9001, 14001, 45001, 50001, 22000, 17025</li> <li>- มีการสื่อสารข้อมูลการใช้ผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคบนหลากหลายผลิตภัณฑ์ตามที่กฎหมายกำหนด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ตัวแทนขาย</li> <li>- ฉลากสินค้า</li> <li>- การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า</li> <li>- BLC letter</li> <li>- website</li> <li>- การเยี่ยมชมโรงงาน</li> <li>- โทรศัพท์ / line / e-mail</li> <li>- การฝึกงานของนักศึกษาเภสัชศาสตร์</li> </ul>

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวัง	การตอบสนอง ผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการสื่อสาร
ผู้ให้บริการภายนอก (บุคคลหรือนิติบุคคลที่ ส่งมอบวัตถุดิบ/วัสดุ อุปกรณ์และบริการให้กับ บริษัท)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับใบสั่งซื้อสินค้าหรือบริการที่ถูกต้องและต่อเนื่อง</li> <li>- ได้รับการชำระเงินตรงตามเวลา</li> <li>- การรักษาความสัมพันธ์ ระหว่าง คู่ค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีเกณฑ์การสั่งซื้อสินค้าที่เป็นมาตรฐาน</li> <li>- มีกำหนดการชำระเงินที่ชัดเจน</li> <li>- ให้ข้อเสนอแนะต่อการดำเนินงานของ คู่ค้าผ่านระบบ Online และให้คำปรึกษาทาง โทรศัพท์อย่างสม่ำเสมอ</li> <li>- การเปิดรับเรื่องร้องเรียนผ่านทาง website และโทรศัพท์ ส่วนกลาง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เยี่ยมเยียนและรับฟังความคิดเห็นของคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ</li> <li>- วารสารประจำไตรมาส</li> </ul>
หน่วยงานกำกับดูแล (ตรวจสอบกำกับดูแล ผลิตภัณฑ์และการ ดำเนินงานให้เป็นไปตาม กฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง</li> <li>- ให้ความร่วมมือในการจัดกิจกรรมของหน่วยงาน</li> <li>- ได้รับข้อมูลที่ต้องการ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดของหน่วยงานกำกับดูแล</li> <li>- ให้ความร่วมมือกับกิจกรรมที่หน่วยงานกำกับดูแลจัดขึ้น</li> <li>- ให้การสนับสนุนหน่วยงานกำกับดูแล</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- หนังสือเวียน/อีเมล/งานนิทรรศการ</li> <li>- การประชุม</li> <li>- การตรวจประเมิน</li> </ul>
พันธมิตรทางการค้า (นิติบุคคลที่ให้ความ ร่วมมือเชิงธุรกิจกับบริษัท ซึ่งมีการแลกเปลี่ยนข้อมูล ความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ รวมถึงการ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยอาจจะมีการแบ่ง รายได้ค่าใช้จ่ายเป็น ระยะเวลาหนึ่ง)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- พัฒนาความร่วมมือกับบริษัท เพื่อให้เกิดงานวิจัยตามกรอบระยะเวลาที่กำหนด</li> <li>- คาดหวังว่าสามารถนำงานวิจัยมาต่อยอดเพื่อผลิตในระดับอุตสาหกรรมได้</li> <li>- ได้เครือข่ายและเงินสนับสนุน ค่าสมาชิก และการสนับสนุนกิจกรรมของสมาคม ได้รับการสนับสนุนทรัพยากรจากบริษัทในกลุ่มสมาชิก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีทีมวิจัยและประสานงานเพื่อทำงานร่วมกัน</li> <li>- เข้าร่วมประชุม จ่ายค่าบำรุงสมาชิก เข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ของสมาคม ให้ความร่วมมือการแลกเปลี่ยนข้อมูล</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โทรศัพท์ / line / e-mail</li> <li>- การทำสัญญาความร่วมมือ</li> <li>- การประชุม</li> <li>- แบบสำรวจความคิดเห็น</li> <li>- เป็นวิทยากร</li> </ul>

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวัง	การตอบสนอง ผู้มีส่วนได้เสีย	ช่องทางการสื่อสาร
ชุมชน (ประชาชนที่อยู่อาศัยในพื้นที่โดยรอบสถานประกอบการ ซึ่งประกอบด้วย บ้าน วัด โรงเรียน ตลาด สถานที่ราชการ ซึ่งมีโอกาสได้รับผลกระทบและผลประโยชน์จากการดำเนินกิจกรรมของบริษัท)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ร่วมพัฒนาชุมชน สร้างอาชีพและรายได้ เพื่อสร้างความมั่นคงสำหรับคนในชุมชนโดยรอบ</li> <li>- ต้องการการสนับสนุนจากบริษัทอย่างต่อเนื่อง</li> <li>- ต้องการให้บริษัทคำนึงถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมต่อชุมชน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทให้ความร่วมมือและส่งเสริมกิจกรรมชุมชนอย่างสม่ำเสมอ</li> <li>- เปิดเผยข้อมูลผลกระทบสิ่งแวดล้อมอย่างโปร่งใสต่อชุมชน</li> <li>- จ้างงานคนในชุมชน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การสานเสวนา</li> <li>- เบอร์ติดต่อตัวแทนของชุมชน เช่น เบอร์ผู้ใหญ่บ้าน</li> <li>- Website</li> </ul>
ผู้ถือหุ้น/นักลงทุน (บุคคล/นิติบุคคลที่มีหุ้นของบริษัท และมีสิทธิ์แสดงความคิดเห็นต่อการประกอบกิจการ และได้รับผลประโยชน์จากการดำเนินกิจกรรมของบริษัท รวมถึงผู้ที่สนใจในหลักทรัพย์ของบริษัท)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ข้อมูลที่ถูกต้อง โปร่งใส และทันเวลา สามารถนำไปพิจารณาความสามารถในเชิงธุรกิจในอนาคตได้</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ให้ผลตอบแทนเป็นไปตามความคาดหวังของผู้ถือหุ้น/นักลงทุน</li> <li>- มีหน่วยงานให้ข้อมูลโดยตรงกับผู้ถือหุ้น/นักลงทุน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดทำ Company visit, Opportunity day, Analyst meeting ทุกไตรมาส</li> <li>- ประชุมผู้ถือหุ้น</li> <li>- เว็บไซต์บริษัท</li> </ul>
คู่แข่ง (นิติบุคคลที่นำเข้าหรือผลิตภัณฑ์ และจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มเดียวกัน หรือสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การแข่งขันที่เป็นธรรม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การร่วมมือกันเพื่อพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การประชุมสมาคมผู้ผลิตยาแห่งประเทศไทย (TPMA)</li> </ul>

### 3.3 การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

#### 3.3.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของภาวะโลกร้อน และการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Greenhouse Gas หรือ GHG) ในปัจจุบัน ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (CO2) ซึ่งก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (Climate Change) อุณหภูมิของพื้นผิวโลก รวมถึงภัยพิบัติทางธรรมชาติต่าง ๆ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงปัญหาและผลกระทบที่อาจตามมาในอนาคต เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ นั้น มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับการปล่อยก๊าซเรือนกระจก บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เรื่อง การปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint) ขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้กำหนดกลยุทธ์ในการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกโดยการใช้พลังงานทดแทน รวมถึงวิธีการอื่น ๆ ที่สำคัญ

นโยบายด้านสิ่งแวดล้อมของกลุ่มบริษัทฯ

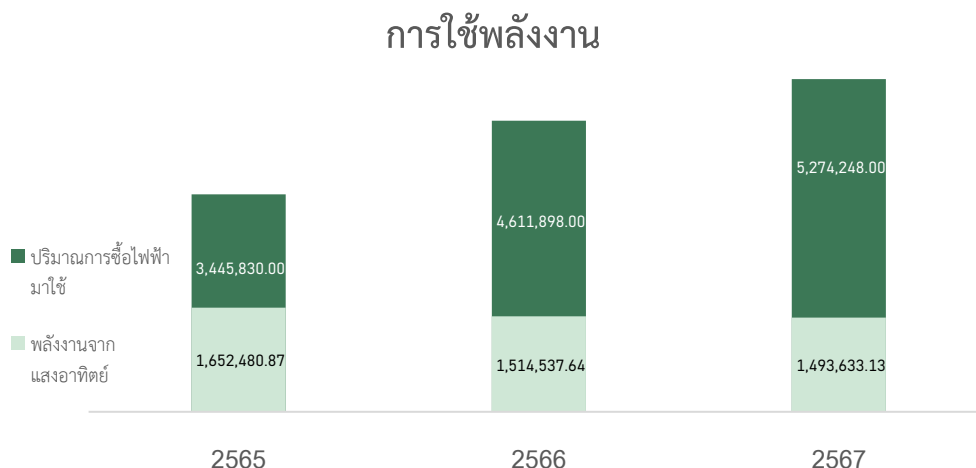


#### 3.3.2 ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

##### การใช้พลังงาน

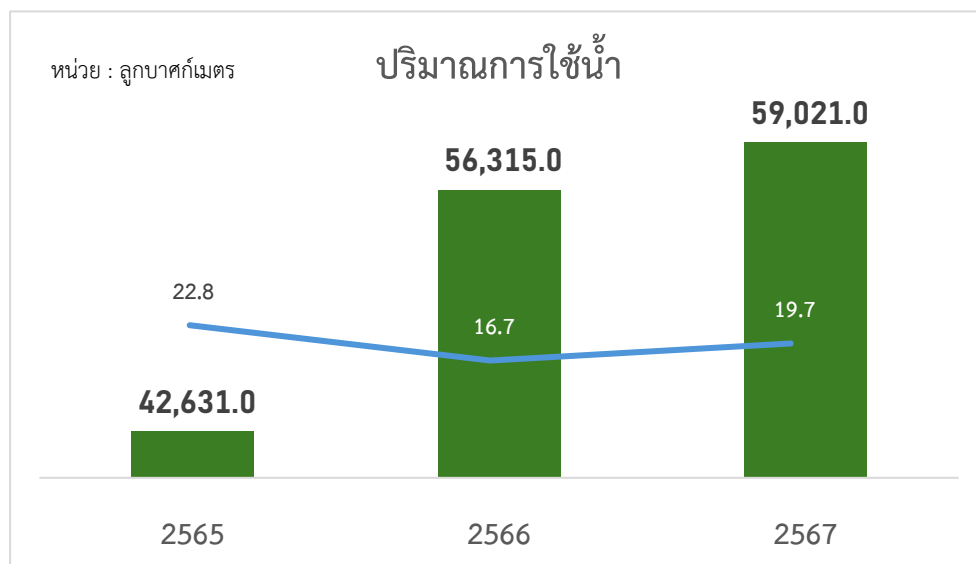
1) เนื่องจากกระบวนการผลิตสินค้าของบริษัทฯ นั้น จะต้องอาศัยเครื่องจักรที่ใช้พลังงานจากกระแสไฟฟ้าค่อนข้างสูง บริษัทฯ มีนโยบายที่จะใช้พลังงานทดแทน หรือการผลิตกระแสไฟฟ้าโดยการใช้พลังงานจากแสงอาทิตย์ หรือระบบโซลาร์เซลล์ (Solar Cell) เพื่อลดการใช้พลังงานและลดต้นทุนของบริษัทฯ อีกด้วย ซึ่งปริมาณการใช้ไฟฟ้าดังนี้

หน่วย : กิโลวัตต์ ต่อชั่วโมง



## การใช้น้ำ

บริษัทใช้น้ำจากแหล่งน้ำบาดาลเป็นหลักในกระบวนการผลิต รวมถึงใช้ในกิจกรรมต่างๆ ภายในบริษัท ในปี 2567 บริษัทมีปริมาณการใช้น้ำจำนวน 59,021 ลูกบาศก์เมตร เพิ่มขึ้นจากปี 2566 เท่ากับ 2,706 ลูกบาศก์เมตร คิดเป็น 4.8% ทั้งนี้เมื่อเทียบกับกำลังการผลิตที่ได้ต่อปี พบว่าค่าการใช้น้ำต่อหน่วยผลิตของบริษัทอยู่ในระดับที่ดีขึ้นจาก 16.69 ตัน/ลิตร ในปี 2566 เป็น 19.65 ตัน/ลิตร ในปี 2567

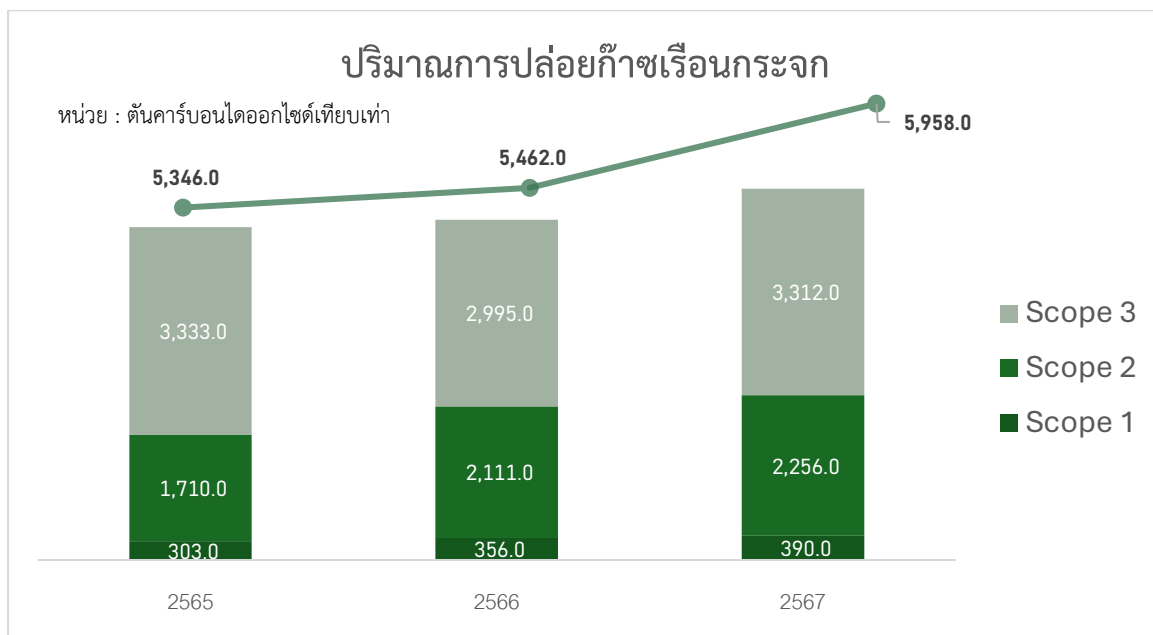


## การจัดการก๊าซเรือนกระจก

บริษัทฯ มีมาตรการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ได้แก่ การใช้พลังงานทดแทน การปรับปรุงระบบการขนส่งสินค้าเพื่อลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก การเลือกใช้เครื่องจักรที่มีคุณภาพสูงเพื่อช่วยลดปริมาณการใช้พลังงานไฟฟ้าในสายการผลิต นอกจากนี้ บริษัทฯ จะเพิ่มพื้นที่สีเขียวโดยการรณรงค์การปลูกต้นไม้ในเขตโรงงานซึ่งเป็นพื้นที่ว่างเปล่า เพื่อเพิ่มพื้นที่สีเขียวให้แก่สังคม โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการตามนโยบายดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ได้จัดให้หน่วยงานภายในของบริษัทฯ ทำการประเมินปริมาณการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในบริษัทฯ เช่น การใช้ไฟฟ้า การเผาไหม้เชื้อเพลิง เพื่อใช้ในกระบวนการผลิต เพื่อการขนส่ง เพื่อสร้างความร้อนและไอน้ำ สำหรับใช้ภายในบริษัทฯ โดยปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ทำการประเมินปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของปี 2567 เสร็จสิ้นเรียบร้อยแล้ว และการประเมินคาร์บอนฟุตพริ้นท์ที่ขึ้นทะเบียนกับองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) หรือ อบก. โดย บริษัท ทูฟ นอร์ด (ประเทศไทย) จำกัด

ผลจากการประเมินปริมาณการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กรประจำปี 2567 ปริมาณการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจกต่อน้ำหนักผลิตภัณฑ์ปี 2567 เมื่อเทียบกับปริมาณการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจกต่อน้ำหนักผลิตภัณฑ์ของปี 2566 ของการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจก ประเภทที่ 1 และ 2 ลดลง 12.98% และการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจก ประเภทที่ 1, 2 และ 3 ลดลง 11.53% บรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้คือ ปริมาณการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจกต่อน้ำหนักผลิตภัณฑ์ของปี 2567 ลดลง 5% เมื่อเทียบกับปริมาณการปลดปล่อยก๊าซเรือนกระจกต่อน้ำหนักผลิตภัณฑ์ของปี 2566



\*หมายเหตุ : เป็นการแสดงตัวเลขการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเฉพาะ บมจ.บางกอกแล็บ แอนด์ คอสเมติก จ.ราชบุรี เท่านั้น

#### กิจกรรมที่ช่วยในการจัดการก๊าซเรือนกระจก

โครงการปลูกต้นไม้เพิ่มพื้นที่สีเขียว ปลูก ลด ร้อน

จัดกิจกรรม "ปลูกต้นไม้ เพิ่มพื้นที่สีเขียว" ร่วมกับหมู่ที่ 4 ตำบลน้ำพุ อำเภอเมือง จ.ราชบุรี เพื่อฟื้นฟูพื้นที่สีเขียว โดยปี 2567 นี้ มีผู้เข้าร่วมเพิ่มขึ้นจากปีก่อนมากถึง 50 คนและพื้นที่ในการปลูกเพื่อกิจกรรมนี้จัดขึ้นบริเวณพื้นที่ป่าชุมชนซึ่งพื้นที่นี้จะได้รับการฟื้นฟูสามารถใช้เป็นพื้นที่สาธารณะประโยชน์ต่อคนในชุมชนในอนาคต ซึ่งเป็นแนวทางต้นแบบของพื้นที่ในชุมชนในการสร้างพื้นที่สีเขียว ซึ่งโครงการจะขยายไปยังพื้นที่อื่นๆ



2) การปรับปรุงระบบการขนส่งสินค้า (Logistic) ซึ่งเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมของบริษัทฯ ที่มีสัดส่วนต้นทุนการดำเนินงานที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากบริษัทฯ ต้องใช้รถบรรทุกสำหรับการกระจายสินค้าไปยังสถานที่ต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการขนส่งโดยรถบรรทุกของบริษัทฯ เองหรือการว่าจ้างผู้รับขนส่ง ดังนั้นเพื่อลดต้นทุนในการขนส่งและลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก บริษัทฯ จะดำเนินการจัดเรียงเส้นทางการขนส่งให้มีประสิทธิภาพ



ทั้งการขนส่งโดยตรงจากบริษัทฯ หรือผู้ผลิตสินค้า (Supplier) ไปยังลูกค้า โดยจะจัดเรียงลำดับการขนส่งไปในทางเดียวกัน

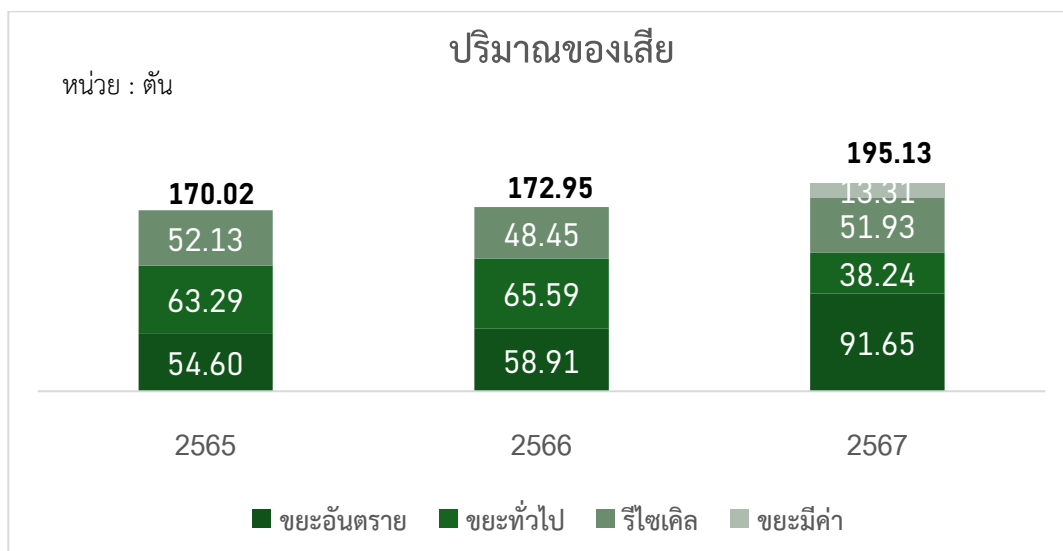
3) บริษัทฯ มีการเลือกใช้เครื่องจักรหรือเครื่องมือที่มีสายการผลิตที่มีคุณภาพสูง ที่จะสามารถช่วยลดพลังงานไฟฟ้าสำหรับการผลิตของบริษัทฯ ได้ ทั้งนี้การดำเนินการดังกล่าวอาจส่งผลให้ต้นทุนการผลิตของบริษัทฯ นั้นสูงขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทฯ จะสามารถผลิตสินค้าที่มีมาตรฐานและมีคุณภาพมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ ที่มีเป้าหมายที่จะเน้นผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงให้แก่ลูกค้า

### การจัดการขยะ ของเสีย บำบัดน้ำเสีย และมลพิษ

ในการจัดการมลพิษและของเสีย BLC มีการดำเนินการตามนโยบายการจัดการมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001 โดยกำหนดประเภทขยะและรายการของเสียที่ไม่ใช่แล้ว เพื่อให้พนักงานได้ปฏิบัติตามในการคัดแยกขยะและของเสียที่ไม่ใช่แล้วให้ถูกต้อง เพื่อไปสู่กระบวนการกำจัดที่ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนดโดยหน่วยงานที่ได้รับอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรม บริษัทเลือกผู้รับเหมาที่จะเข้ามาจัดการของเสียด้วยวิธีการกำจัดขยะที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากที่สุด ซึ่งยังคงมีของเสียบางส่วนที่ผู้รับเหมาใช้วิธีการฝังกลบ โดยทางบริษัทยังคงพิจารณาหาผู้รับเหมาที่สามารถใช้วิธีการกำจัดเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม หรือสามารถปรับปรุงคุณภาพของเสียให้สามารถกำจัดได้ด้วยวิธีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้บริษัทมีการสื่อสารและรณรงค์ให้พนักงานได้ตระหนักถึงความสำคัญในการลดขยะ เช่น การลดการใช้หลอดพลาสติก โดยการหันมาใช้หลอดที่สามารถใช้ซ้ำหรือย่อยสลายได้ง่าย การใช้กระเป๋ผ้า หรือ ตะกร้าแทนการใช้ถุงพลาสติก การพกขวดน้ำหรือ แก้วแทนการใช้ขวดพลาสติก เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อส่งเสริมแนวทางในการลดขยะและรักษาสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน

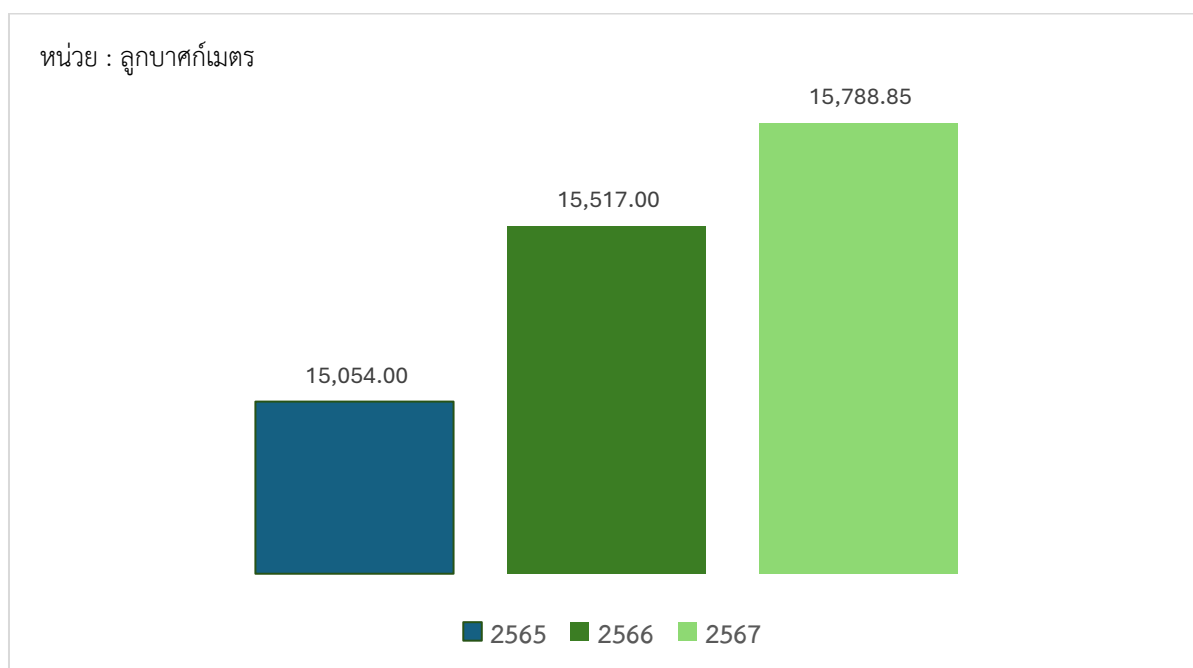
### ปริมาณขยะและของเสีย

ในปี 2567 บริษัทฯ จะทำการจัดรวบรวมข้อมูลน้ำหนัก และ รวบรวมข้อมูลน้ำหนักการผลิต เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลปริมาณขยะในปี 2567 เพื่อนำมากำหนดมาตรการที่เหมาะสมในการจัดการปริมาณขยะปี 2568 และพิจารณาคัดเลือกผู้รับกำจัดลดการฝังกลบ (Landfill Reduction) เป็นกระบวนการหรือแนวทางที่มุ่งหวังที่จะลดปริมาณของขยะที่ถูกทิ้งไปยังหลุมฝังกลบ ซึ่งมีผลกระทบทั้งต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ โดยการลดการฝังกลบจะช่วยให้เกิดการจัดการขยะอย่างยั่งยืนมากขึ้น ยังเป็นการช่วยลดการปล่อยก๊าซมีเทนจากหลุมฝังกลบ ซึ่งเป็นก๊าซเรือนกระจกที่มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ และยังช่วยประหยัดทรัพยากรธรรมชาติอีกด้วย



## ปริมาณการปล่อยน้ำเสีย

ในส่วนการจัดการมลพิษของบริษัทแบ่งเป็น 2 ส่วนหลัก ได้แก่ การจัดการน้ำ และมลพิษจากปล่อยระบาย สำหรับการจัดการระบบบำบัดน้ำเสียบริษัทมีระบบบำบัดน้ำเสียทั้งหมดจำนวน 4 โซน ซึ่งรองรับน้ำทิ้งจากกระบวนการผลิตจากพื้นที่ต่างกัน ผ่านกระบวนการบำบัดน้ำเสียด้วยกระบวนการบำบัดชีวภาพ แบบใช้อากาศ และไม่ใช้อากาศ มีการติดตามตรวจวัดวิเคราะห์และประเมินผลคุณภาพน้ำเสียที่ปล่อยออกเป็นระยะ โดยหน่วยงานภายในเป็นประจำทุกเดือน และส่งทดสอบโดยหน่วยงานภายนอกที่ได้รับการขึ้นทะเบียนกับกรมโรงงานอุตสาหกรรม 3 ครั้งต่อปี โดย บริษัทนำน้ำเสียที่ผ่านการบำบัดแล้วในการการรดต้นไม้ภายในบริษัท โดยไม่มีการระบายออกสู่ภายนอก โดยสามารถสรุปปริมาณน้ำเสียทั้งหมดที่ได้รับจากการบำบัดในปี 2567 ดังภาพ



## 3.4 การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม

### 3.4.1 นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคม

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างสมดุลทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ บริษัทฯ ตั้งมั่นที่จะดำรงตนให้เป็นแบบอย่างที่ดีของสังคม (Good Corporate Citizen) ในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน และสามารถบริหารกิจการให้เติบโตอย่างมั่นคงและเป็นที่ยอมรับในสังคม บนพื้นฐานของจริยธรรมและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมทั้งสามารถสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงผลกระทบในการดำเนินธุรกิจที่มีต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ในทุกด้าน

#### 1) การปฏิบัติต่อพนักงาน

##### ด้านสิทธิของพนักงาน

เคารพสิทธิของพนักงานตามหลักสิทธิมนุษยชนและปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน และจัดให้มีกระบวนการจ้างงาน และเงื่อนไขการจ้างงานที่เป็นธรรม และให้โอกาสอย่างเท่าเทียมครอบคลุมถึงผู้พิการและผู้ด้อยโอกาสอื่นๆ รวมถึงการกำหนดค่าตอบแทน และการพิจารณาผลงานความดีความชอบภายใต้กระบวนการการประเมินผลการปฏิบัติงานที่เป็นธรรม

## ด้านสวัสดิการ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จัดตั้ง คณะกรรมการสวัสดิการในสถานประกอบกิจการ เพื่อเป็นตัวแทนของพนักงานในการเสนอความคิดเห็น และร่วมปรึกษาหารือกับผู้บริหารเกี่ยวกับการพัฒนาสวัสดิการต่างๆ ทั้งนี้ บริษัทฯ สนับสนุนและส่งเสริมให้พนักงานมีช่องทางแสดงความคิดเห็น การร้องทุกข์ หรือรายงานกรณีที่เกี่ยวข้องกับการประพฤติมิชอบหรือการทุจริตภายในองค์กร รวมถึงการกระทำที่ไม่ถูกต้อง พร้อมทั้งให้การคุ้มครองพนักงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมในการทำงานที่โปร่งใสและเป็นธรรม

สวัสดิการที่เป็นตัวเงิน	สวัสดิการที่ไม่เป็นตัวเงิน	สวัสดิการพิเศษ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เงินช่วยเหลืองานศพ</li> <li>2. เงินช่วยเหลืองานมงคลสมรส</li> <li>3. ช่วยเหลืองานอุปสมบท</li> <li>4. กระเช้าเยี่ยมไข้</li> <li>5. เงินช่วยเหลือค่าห้องพิเศษ</li> <li>6. ค่าที่พัก</li> <li>7. เบี้ยเลี้ยง</li> <li>8. ค่าเดินทาง</li> <li>9. กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ</li> <li>10. โบนัสประจำปี</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ชุดฟอร์มพนักงาน</li> <li>2. การฝึกอบรม</li> <li>3. การจัดตั้งสหกรณ์ออมทรัพย์</li> <li>4. การจัดกิจกรรมนันทนาการ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ประกันชีวิต หรือ ประกันอุบัติเหตุ</li> <li>2. การลาศึกษาต่อ</li> <li>3. ที่พักอาศัย</li> <li>4. สินค้าบริษัทราคาประหยัด</li> </ol>

## ด้านความปลอดภัย และ อาชีวอนามัย

ดำเนินการให้พนักงานปฏิบัติงานได้อย่างปลอดภัย และมีสุขอนามัยในสถานที่ทำงานที่ดี เช่นการจัดอบรมหนีไฟเป็นประจำทุกปี และ ตรวจสุขภาพประจำปี โดยบริษัทฯ มีมาตรการป้องกันโดยอบรมพนักงานกลุ่มที่มีความเสี่ยงจะเกิดอุบัติเหตุจากการทำงานอย่างสม่ำเสมอและปฏิบัติตามระบบมาตรฐานการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัยตามมาตรฐาน ISO 45001 กำหนดอย่างเคร่งครัด

## ด้านการพัฒนาความรู้และทักษะของพนักงาน

ส่งเสริมการพัฒนาพนักงาน โดยจัดให้มีการอบรม สัมมนา ฝึกอบรม รวมถึงปลูกฝังทัศนคติที่ดี มีคุณธรรม จริยธรรม และการทำงานเป็นทีมแก่พนักงาน โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายอบรมให้กับพนักงานในบริษัท ไม่น้อยกว่า 80 ชั่วโมงต่อปี เพื่อเสริมสร้างทักษะ และความรู้แก่พนักงาน โดยส่วนใหญ่จะเป็นการอบรมตามสมรรถนะ ของแต่ละหน่วยงาน

### 2) ความรับผิดชอบต่อลูกค้าและผู้บริโภค

บริษัทมีการควบคุมการดำเนินงานด้านการผลิตภายใต้หลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิต Good Manufacturing Practice (GMP) มาตรฐาน GMP/PICs และระบบการจัดการ Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP) มีการควบคุมมาตรฐานห้องปฏิบัติการตามระบบ ISO/IEC 17025 และควบคุมการดำเนินงานตามระบบมาตรฐานสากลต่างๆ ได้แก่ ระบบมาตรฐานการจัดการคุณภาพ (ISO 9001) ระบบมาตรฐานความปลอดภัยอาหาร (ISO 22000) โดยบริษัทได้มีการจัดทำ คู่มือบริหารความเสี่ยงด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ แผนคุณภาพการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวปฏิบัติในการดำเนินการให้ผลิตภัณฑ์มี

คุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานก่อนส่งมอบไปยังผู้บริโภค ซึ่งทางบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องมากกว่า 10 ปี รวมถึงได้รับรางวัลจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย. Quality Award) ทั้งในด้านยา อาหาร เครื่องสำอาง และวัตถุอันตราย มาอย่างต่อเนื่อง ผู้บริโภคจึงมั่นใจได้ว่าจะได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีมาตรฐาน และเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่พันธมิตรทางการค้าของกลุ่มบริษัท

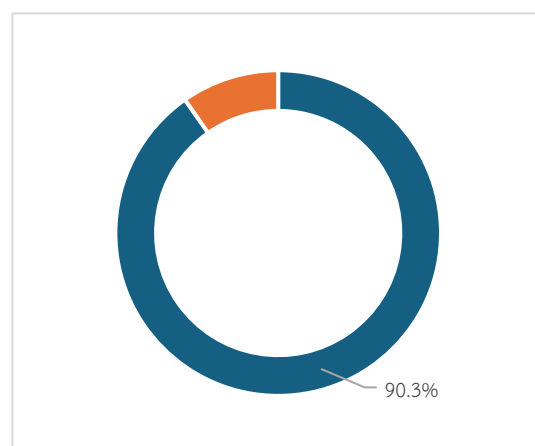
### 3) การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม

กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงความท้าทายของสังคมในปัจจุบันทั้งในด้านความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจ การเข้าถึงการศึกษา การเข้าถึงระบบสาธารณสุขของประชาชนกลุ่มบริษัทฯ จึงมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งชุมชนโดยรอบสถานประกอบการ โดยการสร้างการมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนร่วมกับคนในพื้นที่ เพื่อพัฒนาสภาพแวดล้อม ความเป็นอยู่ของชุมชนโดยรอบ และสร้างเสริมสุขภาพที่ดีให้กับประชาชน ผ่านการดำเนินงานต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนทางการศึกษา การให้ความรู้และความช่วยเหลือด้านสาธารณสุขซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการในเรื่องนี้อย่างต่อเนื่องมามากกว่า 30 ปี โดยมีการพัฒนาและปรับปรุงกิจกรรมต่างๆ ตลอดมาเพื่อพร้อมรับมือกับความท้าทายและการเปลี่ยนแปลงในอนาคตเพื่อส่งเสริม

#### ผลการดำเนินงานด้านสังคม

##### ด้านพนักงาน

บริษัทได้มีการประเมินความพึงพอใจและความผูกพันที่พนักงานมีต่อองค์กร โดยเป้าหมายที่วางไว้คือไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 โดยเมื่อประเมินเสร็จสิ้นผลการประเมินอยู่ที่ร้อยละ 90.29 และไม่มีข้อร้องเรียนในการละเมิดสิทธิของพนักงาน ทางฝ่ายสวัสดิการ ฝ่ายพัฒนาบุคลากร และคณะกรรมการสวัสดิการ ได้นำผลการประเมินที่ได้รับในแต่ละหัวข้อไปปรับปรุงเพื่อคุณภาพการเป็นอยู่ของพนักงานในองค์กร



ในด้านอาชีวอนามัย และความปลอดภัย กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดให้มีการตรวจสุขภาพเป็นประจำทุกปี พร้อมทั้งมีการฝึกซ้อมแผนอพยพประจำปีเพื่อให้พนักงานมีความพร้อมเมื่อเกิดสถานการณ์ฉุกเฉิน มีการแจ้งเตือนพื้นที่ที่เสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุผ่านทาง อีเมล อีกทั้งยังมีการตั้งเป้าหมายการเกิดอุบัติเหตุถึงขั้นหยุดงานเป็นศูนย์ และในปี 2567 ไม่มีการเกิดอุบัติเหตุ

FW: แจ้งการปรับปรุงแผนงานเข้าอาคารส่วนปฏิบัติการ 1



คุณรามณรงค์ <ramnarong@bangkoklab.co.th>  
To: #อีเมลแจ้ง Account name ramnarong

FW: ppt (3.55 MB)  
Outlook item

Reply Reply All Forward ...  
a. 11/11/2024 09:52

เรียน ผู้อำนวยการสายงาน , ผู้จัดการส่วน , ผู้จัดการฝ่าย, เกสเซอร์, หัวหน้าแผนก และพนักงานทุกท่าน ทราบ

เรื่อง **แจ้งปรับปรุงแผนงานเข้าอาคารส่วนปฏิบัติการ 1**

เนื่องจากฝ่ายวิศวกรรม 1 จะดำเนินการปรับปรุงแผนงานเข้าอาคารส่วนปฏิบัติการ 1 ในวันที่ 11/11/2024 ถึง 22/11/2024 เวลา 09.00-17.00 น. เพื่อขยายเส้นทางเข้าอาคารส่วนปฏิบัติการ 1

จึงขอแจ้งแผนงานการดำเนินการดังต่อไปนี้

1.ดำเนินการรื้อถอนคอนกรีตทางเข้าเดิมออก ซึ่งมีการเจาะทำลายคอนกรีตเดิมออก อาจส่งผลกระทบต่อพื้นที่ข้างเคียง

2. การเทพื้นคอนกรีตใหม่เพื่อเป็นถนนทางเข้าหน้าอาคารใหม่ให้กว้างขึ้น

เพื่อลดการเกิดอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นและความไม่สะดวกบริเวณพื้นที่ ในช่วงวันและเวลาดังกล่าว

หากพบปัญหาที่เกี่ยวข้องกรุณาแจ้งกลับมาที่เบอร์ 173 หรือ 215 และขออภัยในความไม่สะดวก

กลุ่มบริษัทฯ มีการจัดทำแผนพัฒนาบุคลากรประจำปี เพื่อพนักงานจะมีความรู้ความสามารถสำหรับทักษะที่จำเป็นเพิ่มมากขึ้น โดยจัดให้มีการอบรมภายในและอบรมจากหน่วยงานภายนอก ซึ่งแบ่งเป็นการอบรมตามลักษณะงาน การอบรมเพื่อเพิ่มเพิ่มพูนความรู้ด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน โดยในปี 2567 กลุ่มบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับ สิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ (ESG) จึงมีการเข้าร่วมกิจกรรม ESG DNA เพื่อให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจมากขึ้น โดยในแผนพัฒนาบุคลากรนั้นมีเป้าหมายให้พนักงานมีความรู้ และความชำนาญในการทำงานมากยิ่งขึ้นเพื่อพัฒนาองค์กรให้ดำเนินต่อไปอย่างยั่งยืน โดยในปี 2567 พนักงานได้รับการอบรมเฉลี่ยคนละ 83 ชั่วโมงต่อปี

## ด้านลูกค้าและผู้บริโภค

ในด้านการตลาดและการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดการอบรมพัฒนาพนักงานขายอย่างสม่ำเสมอเป็นประจำทุกเดือน โดยเน้นการให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ตลอดจนปรับปรุงข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมยาให้เป็นปัจจุบัน เพื่อเสริมสร้างความเชี่ยวชาญของพนักงานขายในการให้ข้อมูลที่ถูกต้องและทันสมัยแก่ลูกค้ากลุ่มร้านขายยา และโรงพยาบาล เป็นการยกระดับการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์



นอกจากนี้ทางกลุ่มบริษัทฯ ยังได้เข้าร่วมงานวิชาการต่าง ๆ และสถานที่ออกกำลังกายเพื่อให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ รวมถึงตอบข้อซักถามและข้อสงสัยต่าง ๆ เช่น งาน CPHI South East Asia 2024 ได้มีตัวแทนกลุ่มบริษัทฯ ได้ขึ้นไปบอกเล่าเกี่ยวกับการใช้ ไพลาน่าสำหรับอาการออฟฟิศซินโดรม และในช่วงเดือนพฤศจิกายน บริษัท บางกอก ดรัก จำกัด (BDC) ได้จัดงานสัมมนาวิชาการในหัวข้อ “นวัตกรรมแห่งซินไบโอติกส์และซูเปอร์ฟู้ดส์” เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนความรู้ และสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับความสมดุลในลำไส้ รวมถึงภายในงานยังมีการจัดบูธกิจกรรมเพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ของบริษัทฯ โดยในปี 2567 ไม่มีข้อร้องเรียนด้านผลิตภัณฑ์ และการโฆษณา

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการกำหนดเป้าหมายในการดำเนินงานด้านการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า เช่นเดียวกัน ผ่านการสำรวจระดับความพึงพอใจของลูกค้าในแง่มุมมองของการขายผลิตภัณฑ์และบริการของกลุ่มบริษัทฯ โดยได้กำหนดเป้าหมายคะแนนความพึงพอใจสำหรับปี 2567 อยู่ที่ร้อยละ 80 และผลการสำรวจจากลูกค้าจำนวน 692 ราย โดยแบ่งลูกค้าออกเป็น (1) ลูกค้าร้านยา 348 ราย (2) ลูกค้าโรงพยาบาลและคลินิก 339 ราย (3) ลูกค้าต่างประเทศ 7 ราย พบว่า ระดับความพึงพอใจของลูกค้าอยู่ที่ร้อยละ 84 โดยลูกค้ามีความพึงพอใจในกระบวนการขายผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ทาง กลุ่มบริษัทฯ จะยังคงมุ่งมั่นในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการและสร้างความพึงพอใจกับลูกค้าทุกกลุ่มต่อไป

### ด้านชุมชนและสังคม

กลุ่มบริษัทฯ มีการให้ความสนใจกับชุมชนรอบข้างโดยมีการจัดกิจกรรมเพื่อสังคมอย่างสม่ำเสมอและมีการวัดระดับความพึงพอใจเพื่อนำผลประเมินมาเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำโครงการต่อไป โดยได้ทำการยกตัวอย่างกิจกรรมดังนี้

#### โครงการสอนการใช้ยาให้กับชุมชน

โครงการ "สอนการใช้ยาให้กับชุมชน" ณ โรงเรียนศูนย์เด็กเล็ก รพ.สต.น้ำพุ โครงการที่มุ่งเน้นให้ความรู้แก่ประชาชนผู้สูงอายุในชุมชนเพิ่มพูนความรู้เรื่องการใช้ยาได้อย่างถูกต้อง สามารถส่งต่อความรู้ไปยังคนในครอบครัวและบุคคลรอบข้างเสริมความมั่นใจในการดูแลตัวเอง โดยทีมเภสัชกรผู้เชี่ยวชาญจากบริษัทได้นำเสนอข้อมูลผ่านการบรรยายและกิจกรรม โดยในปีที่ผ่านมามีผู้เข้าร่วมโครงการเพิ่มจำนวนมากขึ้นจากปีก่อน 100คน ผลการดำเนินงานในปี 2566 ร้อยละ81.20 ปี 2567 ร้อยละ 89.38 ซึ่งมีผลความพึงพอใจเพิ่มขึ้นจากปีก่อน





#### 4. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A)

ผลการดำเนินงานสำหรับงวด 3 เดือน และสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

งบกำไรขาดทุน หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาสที่ 4 ปี 2567	ไตรมาสที่ 4 ปี 2566	ไตรมาสที่ 3 ปี 2567	เปลี่ยนแปลง		ปี 2567	ปี 2566	เปลี่ยนแปลง
	4Q2567	4Q2566	3Q2567	%YoY	%QoQ	12M2567	12M2566	%YoY
รายได้จากการขายและให้บริการ	423.0	395.2	398.5	7.0%	6.2%	1,557.0	1,406.2	10.7%
กำไรขั้นต้น	239.6	222.0	219.8	7.9%	9.0%	872.2	791.1	10.3%
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	56.6%	56.2%	55.2%	0.8%	2.7%	56.0%	56.3%	-0.4%
รายได้อื่น	5.8	5.7	4.3	1.8%	34.9%	21.9	11.0	99.1%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	106.7	95.7	100.5	11.5%	6.2%	395.6	348.8	13.4%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	67.7	66.2	67.1	2.3%	0.9%	268.0	253.1	5.9%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	71.0	65.8	56.5	7.9%	25.7%	230.5	200.2	15.1%
EBITDA	85.7	79.4	70.8	7.9%	21.0%	287.6	253.1	13.6%
ต้นทุนทางการเงิน	2.7	4.0	2.7	-32.5%	0.0%	12.4	25.7	-51.8%
กำไรภาษีเงินได้	13.5	11.7	10.5	15.4%	28.6%	42.0	23.7	77.2%
กำไรสุทธิ	54.8	50.1	43.3	9.4%	26.6%	176.1	150.8	16.8%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	13.0%	12.7%	10.9%			11.3%	10.7%	

#### ภาพรวมธุรกิจ

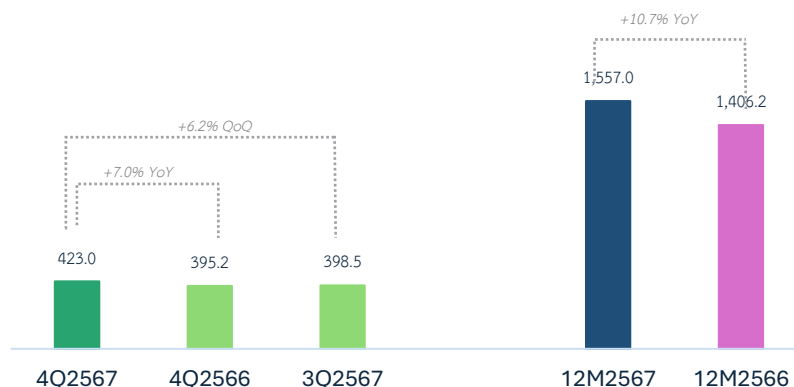
ภาพรวมอุตสาหกรรมยาและสุขภาพของประเทศไทยมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง อัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยของอุตสาหกรรมในปี 2567 อยู่ที่ประมาณ 6% (ที่มา : IQVIA) ซึ่งมีแรงสนับสนุนจากหลายปัจจัยที่สร้างผลกระทบเชิงบวกให้กับกลุ่มบริษัท ทั้งการเพิ่มขึ้นของจำนวนผู้ป่วยจากโรคติดต่อ และโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง (NCDs) นโยบายสนับสนุนจากกระทรวงสาธารณสุขในการส่งเสริมการใช้ยาจากสมุนไพร การฟื้นตัวของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว โดยจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้าประเทศไทยขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2566 และมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องในปี 2568 นอกจากนี้ สำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ (สปสช.) ได้จัดให้มีการเข้าไปรับยาจากร้านขายยาโดยไม่ต้องตรวจโรคสำหรับอาการเจ็บป่วยเล็กน้อย ปัจจัยดังกล่าวช่วยสนับสนุนความต้องการใช้ยามากขึ้น รวมทั้งการใช้จ่ายด้านสุขภาพของคนในประเทศไทยมีแนวโน้มจะขยายตัวต่อเนื่องจากการเป็นสังคมผู้สูงอายุ และความเสี่ยงด้านสุขภาพจากมลภาวะ รวมทั้งปัจจัยด้านฤดูกาลในช่วงสิ้นปีของประเทศไทย

#### เหตุการณ์สำคัญในไตรมาส 4 ปี 2567

ตุลาคม 2567	- ร่วมเป็นผู้สนับสนุนหลักในเวทีประกวด ‘มิสแกรนด์ กาฬสินธุ์ 2025’ โดยผลักดันผลิตภัณฑ์ Clena และ Deeday เพื่อช่วยสร้างการรับรู้แบรนด์
พฤศจิกายน 2567	- นำผลิตภัณฑ์ Clena Ex โปรโมทผ่านสื่อโทรทัศน์และสื่อออนไลน์ ส่งผลให้ยอดขายเพิ่มขึ้นสูงสุดในกลุ่มเครื่องสำอางของกลุ่มบริษัทในไตรมาส 4 ปี 2567 - นำแบรนด์ Arotika เข้าร่วมสนับสนุนงานแข่งขันกีฬา TAAP Qualifier 3
ธันวาคม 2567	- ได้รับการประเมินหุ้นยั่งยืน SET ESG Ratings ในระดับ BBB ประจำปี 2567



## รายได้จากการดำเนินงาน

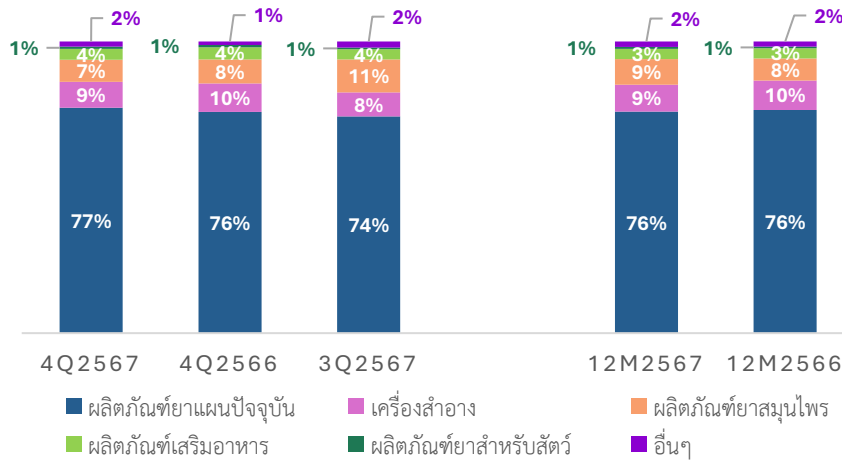


บริษัท บางกอกแล็ป แอนด์ คอสเมติก จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) และบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายและให้บริการ ในปี 2567 (12M2567) เท่ากับ 1,557.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 150.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโต 10.7% จากปี 2566 (12M2566) เนื่องจากการจับมือเป็นคู่ค้าทางธุรกิจเพิ่มขึ้น การออกผลิตภัณฑ์ใหม่ การเพิ่มขึ้นของความต้องการใช้ยาเพื่อรักษาโรค และใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเชิงรุกอย่างต่อเนื่อง ซึ่งรวมถึงการจัดโปรโมชั่นการส่งเสริมการขาย การออกบูธแสดงสินค้า เพื่อสร้างการรับรู้ของแบรนด์ให้แก่ผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น โดยมุ่งเน้นการสื่อสารทางการตลาด ผ่านทุกช่องทางทั้งออฟไลน์และออนไลน์ การจัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท บีเคดี วีว่า จำกัด (“BKD VIVA”) เพื่อขยาย ช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมทุกแพลตฟอร์ม และผลักดันกลยุทธ์ B2P (Business to Professional) ในช่องทางการขายต่างประเทศผ่านการขายตรงให้กับโรงพยาบาลและคลินิก ซึ่งช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ดังนั้น จึงเป็นปัจจัยหนุนให้ปริมาณการขายสินค้าและรายได้จากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า รวมทั้งยอดขายในไตรมาส 4 ปี 2567 เพิ่มขึ้น 7.0% และ 6.2% เมื่อเทียบกับ 4Q2566 และ 3Q2567 ตามลำดับ

## รายได้แบ่งตามกลุ่มผลิตภัณฑ์

รายได้แบ่งตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาสที่ 4 ปี 2567	ไตรมาสที่ 4 ปี 2566	ไตรมาสที่ 3 ปี 2567	เปลี่ยนแปลง		ปี 2567	ปี 2566	เปลี่ยนแปลง
	4Q2567	4Q2566	3Q2567	%YoY	%QoQ	12M2567	12M2566	%YoY
ผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน	327.1	299.6	296.1	9.2%	10.5%	1,183.0	1,075.5	10.0%
เครื่องสำอาง	37.5	38.8	32.7	-3.4%	14.7%	143.4	142.9	0.3%
ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร	32.1	32.7	45.0	-1.8%	-28.7%	136.9	106.4	28.7%
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	15.4	16.3	14.0	-5.5%	10.0%	53.7	49.1	9.4%
ผลิตภัณฑ์ยาสำหรับสัตว์	3.5	2.9	2.5	20.7%	40.0%	10.7	7.6	40.8%
อื่นๆ	7.4	4.9	8.2	51.0%	-9.8%	29.3	24.7	18.6%
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	423.0	395.2	398.5	7.0%	6.2%	1,557.0	1,406.2	10.7%

โครงสร้างรายได้แบ่งตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ (%)



**ผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน:** จากกลยุทธ์ทางการตลาดเชิงรุกอย่างต่อเนื่อง ทำให้รายได้ในปี 2567 เพิ่มขึ้น 107.5 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตที่ 10.0% และยอดขายในไตรมาส 4 ปี 2567 มีอัตราการเติบโตที่ 9.2% และ 10.5% เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้าและไตรมาส 3 ปี 2567 ตามลำดับ โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากเทรนด์การดูแลสุขภาพและพฤติกรรมดูแลสุขภาพของประชาชนที่เปลี่ยนแปลงไป มีการเข้าถึงข้อมูลของยาได้จากการใช้เทคโนโลยีต่างๆ ที่เพิ่มขึ้น รวมถึงจำนวนนักท่องเที่ยวและผู้ป่วยต่างชาติกลับมาใช้บริการโรงพยาบาลในประเทศไทย ซึ่งช่วยสนับสนุนความต้องการใช้ยามากขึ้น รวมทั้งมีการสื่อสารทางการตลาด และการสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง ทำให้ยอดขายผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบันเพิ่มขึ้น โดยหลักจากแบรนด์ Clinoderm, Tradolgesic, Diabederm และ Cleanoze นอกจากนี้ ในระหว่างปี 2567 กลุ่มบริษัทได้มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น ครีมบรรเทาอาการโรคผิวหนังที่เกิดจากเชื้อราภายใต้แบรนด์ Fango, ยารักษาโรคผิวหนังภายใต้แบรนด์ Vitara รวมทั้งยารักษาไวรัสตับอักเสบบี (Hepivir) ที่ได้รับการประกาศบรรจุเข้าสู่บัญชียานวัตกรรม ส่งผลให้มีโอกาสในการขายสินค้าดังกล่าวให้กับโรงพยาบาลรัฐได้มากขึ้น

**ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรและเสริมอาหาร:** สินค้ากลุ่มนี้ได้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าโรงพยาบาลและร้านขายยาเพิ่มขึ้น มีการออกผลิตภัณฑ์เสริมอาหารใหม่สู่ตลาดในระหว่างปี เช่น ผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ Kachalis และ Deeday ประกอบกับการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้นโดย BKD Viva และการทำการตลาดโฆษณาผ่านสื่อ เช่น ร่วมสนับสนุนรายการแข่งขันกีฬาต่างๆ และการโฆษณาผ่านรายการและซีรีส์เพื่อเจาะฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และสามารถเข้าถึงผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้รายได้จากผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเติบโตในปี 2567 คิดเป็นอัตราการเติบโตที่ 28.7% และ 9.4% ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในไตรมาส 4 ปี 2567 ยอดขายของยาสมุนไพรลดลงที่ 1.8% และ 28.7% เมื่อเทียบกับ 4Q2566 และ 3Q2567 ตามลำดับ จากลูกค้ากลุ่มโรงพยาบาลที่มีการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากภายในปีงบประมาณช่วงไตรมาส 4 ของปี 2566 และไตรมาส 3 ในปี 2567 และรายได้จากเสริมอาหารลดลงที่ 5.5% เมื่อเปรียบเทียบกับ 4Q2566 โดยหลักจากผลิตภัณฑ์เสริมอาหารไฟเบอร์ที่ส่วนแบ่งการตลาดลดลงจากผลิตภัณฑ์ไฟเบอร์อื่นที่ได้ขึ้นทะเบียน ในขณะที่ยอดขายเติบโตขึ้นที่ 10.0% จากการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่ม Deeday ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2567

**เครื่องสำอาง:** จากการทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ที่เพิ่มขึ้น และการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ในระหว่างปี เช่น ครีมกันแดด ส่งผลให้รายได้จากสินค้ากลุ่มเครื่องสำอางปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อย โดยในปี 2567 รายได้จากสินค้ากลุ่มเครื่องสำอางมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ 0.3% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยยอดขายในไตรมาส 4 ปี 2567 ลดลงที่ 3.4% เนื่องจากการ จำหน่ายครีมบำรุงผิวลดลงจากลูกค้าเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันในปี 2566 อย่างไรก็ตาม ยอดขายเครื่องสำอางเพิ่มขึ้นในอัตรา 14.7% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3 ปี 2567 จากการโปรโมทผลิตภัณฑ์ Clena Ex ผ่านทางอินฟลูเอนเซอร์และช่องทางออนไลน์ในไตรมาส 4 ของปี 2567

**ผลิตภัณฑ์ยาสำหรับสัตว์:** สถานการณ์โรคระบาดในสัตว์ปศุสัตว์ปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อย ประกอบกับการขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศ รายได้จากการขายสินค้าสำหรับผลิตภัณฑ์ยาสำหรับสัตว์ในปี 2567 เพิ่มขึ้นจำนวน 3.1 ล้านบาท จากปีก่อนหน้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีแผนขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ยา เช่น ขนมแมวเลีย และอาหารเสริมสำหรับสัตว์ ซึ่งได้เริ่มวางขายสินค้าในไตรมาส 1 ปี 2568

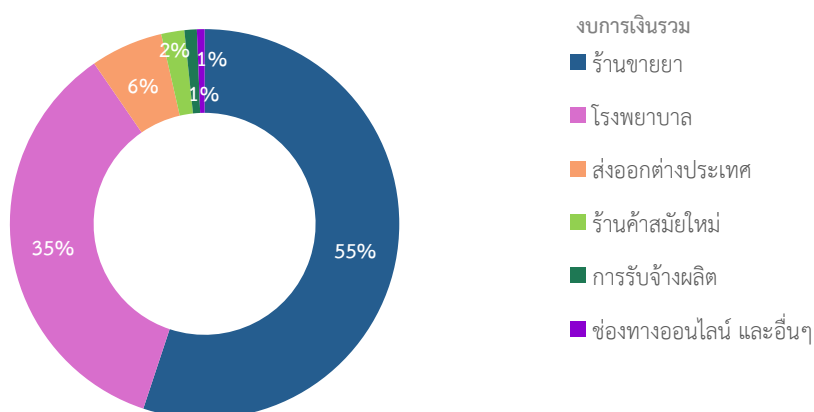
**ผลิตภัณฑ์อื่นๆ:** สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ ซึ่งประกอบด้วยสินค้าประเภทซิลิโคนเจลสำหรับแผลเป็น สารหล่อลื่นในทางการแพทย์ สเปรย์ป้องกันยุง และอุปกรณ์ทำแผล เป็นต้น เพิ่มขึ้นจำนวน 4.6 ล้านบาทในปี 2567 และมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ 18.6% เปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า สอดคล้องกับการทำการตลาดโฆษณาผ่านสื่อเพื่อสร้างการรับรู้แบรนด์เพิ่มขึ้น

#### รายได้แบ่งตามช่องทางการจัดจำหน่าย

รายได้แบ่งตามช่องทางการจัดจำหน่าย หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาสที่ 4 ปี 2567	ไตรมาสที่ 4 ปี 2566	ไตรมาสที่ 3 ปี 2567	เปลี่ยนแปลง		ปี 2567	ปี 2566	เปลี่ยนแปลง
	4Q2567	4Q2566	3Q2567	%YoY	%QoQ	12M2567	12M2566	%YoY
ร้านขายยา	248.7	199.2	224.9	24.9%	10.6%	857.9	754.4	13.7%
โรงพยาบาล	131.2	145.1	139.7	-9.6%	-6.1%	549.6	504.4	9.0%
ส่งออกต่างประเทศ	28.9	35.1	19.4	-17.7%	49.0%	93.7	96.8	-3.2%
ร้านค้าสมัยใหม่	7.7	7.0	6.7	10.0%	14.9%	29.9	27.8	7.6%
การรับจ้างผลิต	4.1	6.8	4.0	-39.7%	2.5%	16.0	15.1	6.0%
ช่องทางออนไลน์ และอื่นๆ	2.4	2.0	3.8	20.0%	-36.8%	9.9	7.7	28.6%
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	423.0	395.2	398.5	7.0%	6.2%	1,557.0	1,406.2	10.7%

โครงสร้างรายได้แบ่งตามช่องทางการจัดจำหน่าย (%)

ปี 2567

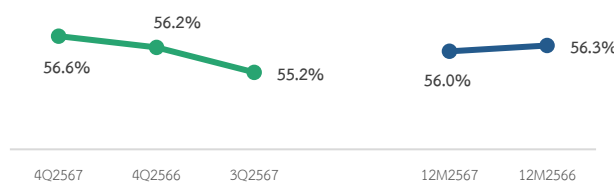


**ร้านขายยา:** รายได้ของกลุ่มบริษัทมาจากช่องทางร้านขายยาเป็นหลัก โดยคิดเป็นอัตราส่วน 55% ของรายได้จากการขายและให้บริการทั้งหมด และมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ 13.7% เปรียบเทียบกับปี 2566 จากการทำการตลาดเชิงรุก

**โรงพยาบาล:** รายได้ของกลุ่มบริษัทที่มาจาก การจองผ่านช่องทางโรงพยาบาล ได้แก่ โรงพยาบาลรัฐและเอกชน รวมทั้งคลินิก คิดเป็นอัตราส่วน 35% ของรายได้จากการขายและให้บริการ และมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ 9.0% เปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า จากการนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ช่องทางการจัดจำหน่ายที่มากขึ้น และนโยบายสนับสนุนจากภาครัฐ

**ส่งออกต่างประเทศ:** ในปี 2567 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการส่งออกคิดเป็นสัดส่วน 6% ของรายได้จากการขายและให้บริการ โดยยอดขายจากช่องทางนี้ลดลง 3.2% เปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า โดยหลักจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับประเทศฮ่องกงที่ลดลงจากนโยบายจากรัฐบาลฮ่องกงที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม รายได้จากการส่งออกไปประเทศลาว มีการปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นสอดคล้องกับการทำกิจกรรมทางการตลาดที่เพิ่มมากขึ้นในระหว่างปี

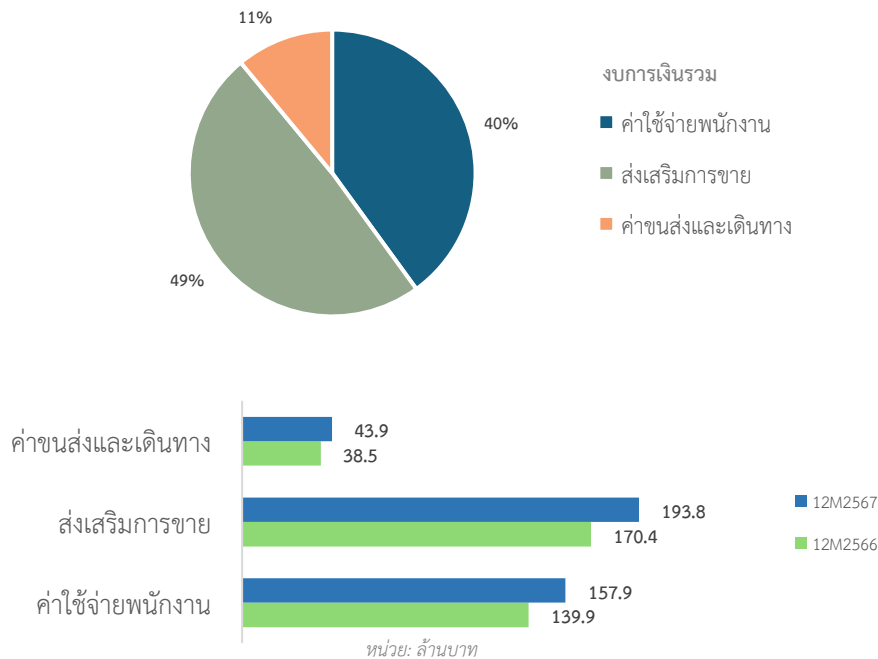
## อัตรากำไรขั้นต้น



อัตรากำไรขั้นต้นสะสมของกลุ่มบริษัทในปี 2567 เท่ากับ 56.0% ลดลงเล็กน้อยจากปีก่อนหน้า เนื่องจากการปรับขึ้นราคาของวัตถุดิบบางประเภท เช่น น้ำมันโพล และการอ่อนค่าของเงินบาทต่อดอลลาร์สหรัฐในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2567 ส่งผลให้ต้นทุนสินค้าต่อหน่วยและค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อหน่วยที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทวางแผนที่จะมุ่งเน้นการทำการตลาดและการสร้างแบรนด์สำหรับกลุ่มสินค้าที่มีอัตรากำไรสูงมากขึ้น และตั้งเป้าหมายในการเพิ่มยอดขายของสินค้า ในกลุ่มดังกล่าวต่อไป นอกจากนี้ ในไตรมาส 4 ปี 2567 กลุ่มบริษัทมีผลขาดทุนจากสินค้าเสื่อมสภาพและการปรับลดมูลค่าสินค้าลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า รวมทั้งอัตราแลกเปลี่ยนที่แข็งค่าขึ้นเมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2567 ตามทิศทางนโยบายการเงินของประเทศเศรษฐกิจหลักและปัจจัยเฉพาะในประเทศส่งผลให้ต้นทุนสินค้าต่อหน่วยปรับตัวลดลงเล็กน้อย โดยสัดส่วนการนำเข้าวัตถุดิบเป็นเงินดอลลาร์สหรัฐของ BLC อยู่ที่ประมาณ 8% ของการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด และจากการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายในเดือนตุลาคม 2567 และประกาศคงอัตราดอกเบี้ยไว้ในเดือนธันวาคม 2567 ค่าเงินบาทไม่ได้เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญจากไตรมาสก่อนหน้า (ที่มา : BOT)

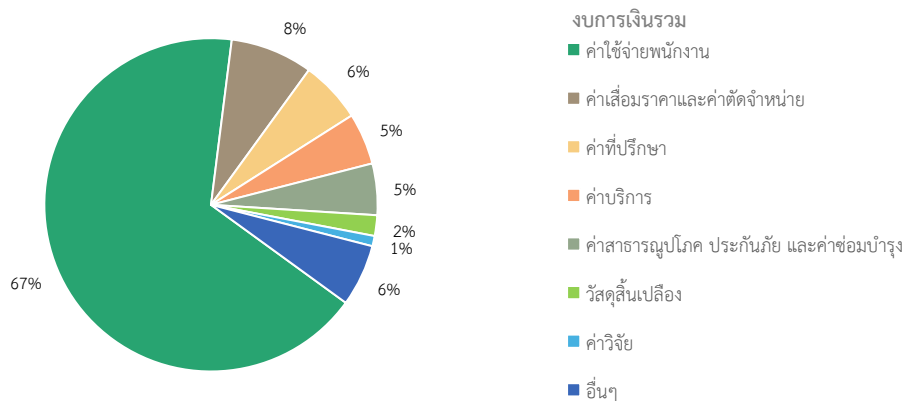
## ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

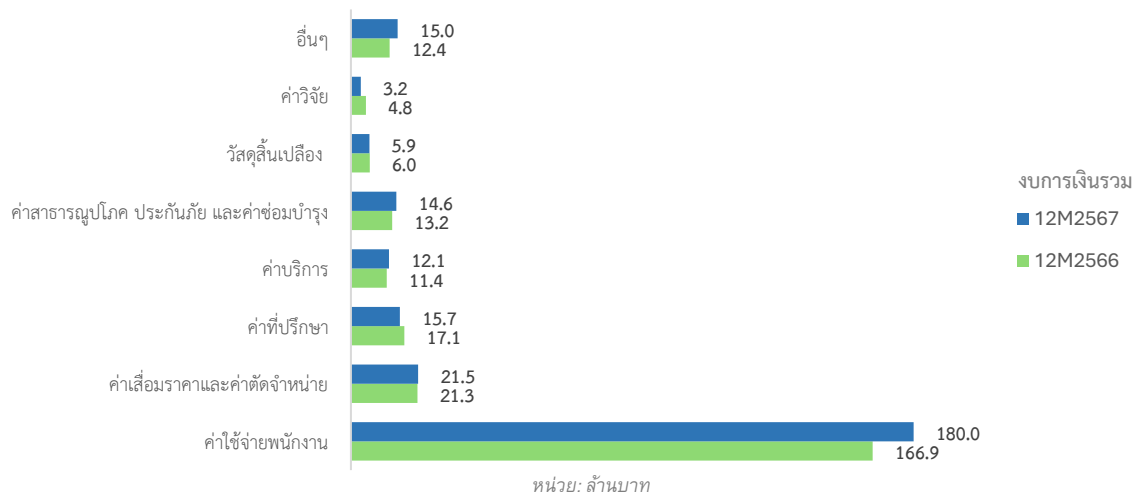
โครงสร้างค่าใช้จ่ายในการขาย ปี 2567



สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 ค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้น 46.8 ล้านบาท หรือคิดเป็น 13.4% จากปีก่อนหน้า โดยหลักเกิดจาก (1) ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายเพิ่มขึ้นจากค่าคอมมิชชั่น ค่าใช้จ่ายในการทำสื่อโฆษณา การสร้างแบรนด์ และค่ากระจายสินค้าที่ปรับตัวขึ้นตามการเติบโตของยอดขายในระหว่างปี และ (2) ค่าใช้จ่ายพนักงานเพิ่มขึ้นจากจำนวนพนักงานที่เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการเติบโตของยอดขาย

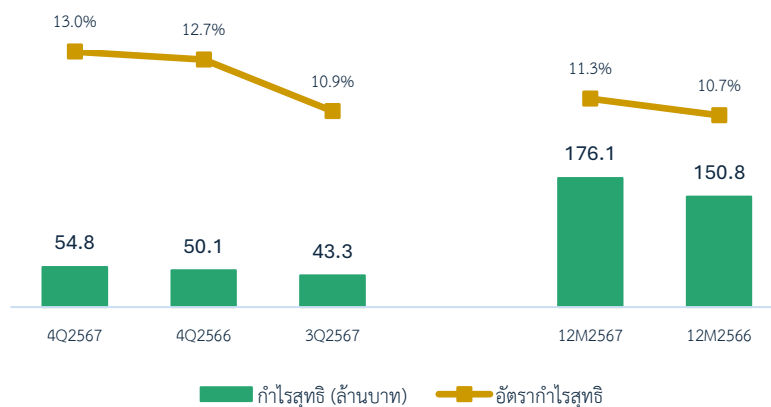
โครงสร้างค่าใช้จ่ายในการบริหาร ปี 2567





ค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 เพิ่มขึ้น 14.9 ล้านบาท หรือคิดเป็น 5.9% เปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า โดยสาเหตุหลักมาจาก (1) การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานจากจำนวนพนักงานฝ่ายบริหารที่เพิ่มขึ้น (2) ค่าบริการเพิ่มขึ้นจากค่าใช้จ่ายในการดูแลระบบงานซอฟต์แวร์ การเพิ่มและต่ออายุลิขสิทธิ์ระบบงานสารสนเทศ และค่าบริการจัดหาทรัพยากรบุคคล (3) ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษาเพิ่มขึ้นจากค่าขนย้ายและกำจัดของเสีย ค่าซ่อมท่อระบายและชุดลอกดิน และ (4) ค่าใช้จ่ายอื่นเพิ่มขึ้นจากค่าธรรมเนียมซึ่งเกี่ยวข้องกับงานภายหลังที่ได้เข้าตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งค่าประเมินที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตโฆษณา การจดทะเบียนการค้าและต่ออายุทะเบียนยาสำหรับการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ

## กำไรสุทธิ



กำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 มีจำนวน 176.1 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรที่ 11.3% เพิ่มขึ้นจาก 10.7% ในปี 2566 โดยหลักเนื่องจากการเติบโตของรายได้ตามกลยุทธ์ทางการตลาดตามที่ได้วางแผนไว้ การมีคู่ค้าทางธุรกิจเพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ การมุ่งเน้นการสร้างแบรนด์ผ่านสื่อทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ รวมทั้งการขยายฐานลูกค้าโดยสร้างการรับรู้ของแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีรายได้อื่นเพิ่มขึ้นจากดอกเบี้ยรับของเงินลงทุนระยะสั้น และต้นทุนทางการเงินที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมให้สถาบันการเงินในระหว่างปี อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ของ

กลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า เนื่องจากในปี 2566 บริษัทมีค่าใช้จ่ายที่หักได้เพิ่มทางภาษีจากค่าใช้จ่ายในการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเสนอต่อประชาชนเป็นการทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) ทำให้อัตราภาษีเงินได้ที่แท้จริงอยู่ที่ 13.6% ในขณะที่ปี 2567 ไม่มีรายการดังกล่าว ทำให้อัตราภาษีเงินได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้นเป็น 19.3%

กำไรสุทธิในไตรมาส 4 ปี 2567 มีจำนวน 54.8 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรที่ 13.0% เพิ่มขึ้นจาก 12.7% ในไตรมาสเดียวกันในปีก่อนหน้า (4Q2566) และจาก 10.9% ในไตรมาส 3 ในปีเดียวกัน (3Q2567) เนื่องจากการลดลงของค่าใช้จ่ายในการบริหารบางประเภทในไตรมาส 4 ของปี 2567 เช่น ค่าที่ปรึกษา และค่าใช้จ่ายในการวิจัย รวมทั้งดอกเบี้ยจ่ายลดลงสอดคล้องกับการจ่ายเงินกู้ยืมในระหว่างงวด

## ฐานะทางการเงิน

งบฐานะการเงิน	31 ธ.ค. 2567		31 ธ.ค. 2566		เปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
สินทรัพย์รวม	2,237.6	100.0%	2,240.3	100.0%	(2.7)	-0.1%
หนี้สินรวม	551.9	24.7%	644.9	28.8%	(93.0)	-14.4%
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	1,685.7	75.3%	1,595.4	71.2%	90.3	5.7%

## สินทรัพย์

สินทรัพย์รวมของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 2,237.6 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2566 จำนวน 2.7 ล้านบาท โดยมาจากการลดลงของสินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 227.3 ล้านบาท และการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 224.6 ล้านบาท ดังต่อไปนี้

- **เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และเงินลงทุนระยะสั้น** ลดลงจากสิ้นปี 2566 จำนวน 245.9 ล้านบาท โดยหลักมาจากการชำระคืนเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน การจ่ายเงินปันผล และการจ่ายเงินเพื่อลงทุนในอาคารและเครื่องจักรเพิ่มเติมในระหว่างปี
- **ลูกหนี้การค้า** เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2566 จำนวน 33.6 ล้านบาท โดยหลักมาจากการขยายในไตรมาส 4 ปี 2567 ที่เพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับยอดขายในไตรมาส 4 ปี 2566 (ระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้ามีระยะเวลาดั้งเดิม 30 ถึง 180 วัน) ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญแล้วจำนวน 1.1 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 โดยยอดลูกหนี้เกินกำหนดชำระคิดเป็นสัดส่วน 4.6% ของลูกหนี้ทั้งหมด (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566: ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญมีจำนวน 1.7 ล้านบาท โดยยอดลูกหนี้เกินกำหนดชำระคิดเป็นสัดส่วน 5.0% ของลูกหนี้ทั้งหมด)
- **ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น** เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2566 จำนวน 5.8 ล้านบาท จากรายได้ดอกเบี้ยค้างรับจากสถาบันการเงิน
- **สินค้าคงเหลือ** ลดลงจากสิ้นปี 2566 จำนวน 19.6 ล้านบาท สอดคล้องกับนโยบายการเพิ่มอัตรากาหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือของกลุ่มบริษัทให้เร็วขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงเหลือ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 กลุ่มบริษัทได้มีการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าแล้วจำนวน 0.7 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566: ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้านี้มีจำนวน 0.9 ล้านบาท)

- **ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์** เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2566 จำนวน 132.6 ล้านบาท จากการก่อสร้างอาคารผลิตใหม่ การซื้อเครื่องจักรเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตที่โรงงานจังหวัดราชบุรี และการปรับปรุงราคาที่ดินให้เป็นมูลค่ายุติธรรมในระหว่างปี จำนวน 7.4 ล้านบาท
- **สินทรัพย์ไม่มีตัวตน** เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2566 จำนวน 8.7 ล้านบาท โดยหลักจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นระหว่างการพัฒนาขายสามัญใหม่ และการลงทุนในซอฟต์แวร์ที่จะช่วยในเรื่องการบันทึกข้อมูลและควบคุมระบบประมวลผลการดำเนินงาน รวมทั้งส่งเสริมนโยบายลดการใช้งานกระดาษในบริษัท
- **สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น** เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2566 จำนวน 97.1 ล้านบาท โดยหลักมาจากเงินมัดจำจ่ายสำหรับงานก่อสร้างอาคารผลิตใหม่และเงินมัดจำค่าเครื่องจักร

## หนี้สิน

หนี้สินรวมของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่ากับ 551.9 ล้านบาท ลดลงจากปี 2566 จำนวน 93.0 ล้านบาท จากการลดลงของหนี้สินหมุนเวียนจำนวน 76.2 ล้านบาท และหนี้สินไม่หมุนเวียนจำนวน 16.8 ล้านบาท ดังต่อไปนี้

- **เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน** ลดลง 174.0 ล้านบาท จากการชำระคืนเงินกู้ยืมให้สถาบันการเงินในระหว่างปี โดยเงินกู้ยืมมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.9 ถึงร้อยละ 8.0 ต่อปี
- **เจ้าหนี้การค้า** เพิ่มขึ้นจำนวน 40.8 ล้านบาทจากปีก่อนหน้า จากการเพิ่มขึ้นของยอดซื้อวัตถุดิบและสินค้าเพื่อรองรับยอดขายที่เพิ่มขึ้น
- **ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย** เพิ่มขึ้นจำนวน 19.8 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า จากกำไรสำหรับปี 2567 ที่เพิ่มขึ้น และในปี 2566 บริษัทมีค่าใช้จ่ายที่หักได้เพิ่มทางภาษีจากค่าใช้จ่ายในการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเสนอต่อประชาชนเป็นการทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) ในขณะที่ 2567 ไม่มีรายการดังกล่าว
- **หนี้สินหมุนเวียนอื่น** ลดลงจำนวน 4.5 ล้านบาทจากปีก่อนหน้า โดยหลักมาจากการปรับลดประมาณการรับคืนสินค้าในระหว่างปี
- **ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน** เพิ่มขึ้นจำนวน 23.9 ล้านบาทจากปีก่อนหน้า จากต้นทุนบริการปัจจุบันและต้นทุนดอกเบี้ย และผลขาดทุนจากการปรับปรุงประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย

## ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเพิ่มขึ้น 90.3 ล้านบาท มาจากกำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี 2567 จำนวน 172.1 ล้านบาท หักกลบกับเงินปันผลจ่ายระหว่างปีจำนวน 81.8 ล้านบาท

## อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วน	12M 2567	12M 2566
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)		
อัตราส่วนสภาพคล่อง	4.1	3.9
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	3.1	3.0



อัตราส่วน	12M 2567	12M 2566
<b>อัตราผลตอบแทน (%)</b>		
ผลตอบแทนจากสินทรัพย์	10.3%	11.6%*
ผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	10.6%	15.8%*
<b>การบริหารสินทรัพย์และหนี้สิน (วัน)</b>		
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	85.4	84.2
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	204.7	235.4
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย	62.5	74.0
วงจรเงินสด	227.6	245.6
<b>อัตราส่วนหนี้สิน</b>		
หนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.3	0.4
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่อหนี้สิน (%)	19.2%	43.5%
ความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	23.2	9.8

\*หมายเหตุ: แกไขสูตรการคำนวณอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA) และผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 โดยให้เป็นไปตามคู่มือการคำนวณอัตราส่วนทางการเงินที่ได้มีการเผยแพร่โดยตลาดหลักทรัพย์

**อัตราส่วนสภาพคล่อง** ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 อัตราส่วนสภาพคล่องและสภาพคล่องหมุนเร็ว เท่ากับ 4.1 เท่า และ 3.1 เท่า ตามลำดับ เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2566 สาเหตุหลักเนื่องจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมแก่สถาบันการเงินในระหว่างปี และการเพิ่มประสิทธิภาพในการหมุนเวียนสินค้าคงเหลือให้เร็วขึ้นจากปีก่อนหน้า

**อัตราผลตอบแทน** ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ผลตอบแทนจากสินทรัพย์และผลตอบแทนผู้ถือหุ้น ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 เนื่องจากสินทรัพย์และส่วนของผู้ถือหุ้นเฉลี่ยที่เพิ่มขึ้นจากการเข้าตลาดหลักทรัพย์ในปี 2566

**การบริหารสินทรัพย์และหนี้สิน** ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 วงจรเงินสดเท่ากับ 227.6 วัน ลดลงจากสิ้นปี 2566 เนื่องมาจากการลดลงของระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยจาก 235.4 วัน ณ สิ้นปี 2566 เป็น 204.7 วัน จากนโยบายการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารสินค้าคงเหลือของกลุ่มบริษัท ในขณะที่ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก 84.2 วัน เป็น 85.4 วัน และระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยลดลงจาก 74.0 วัน เป็น 62.5 วัน

**อัตราส่วนหนี้สิน** หนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 0.3 เท่า ลดลงเล็กน้อยจากสิ้นปี 2566 สัดส่วนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่อหนี้สินลดลงจาก 43.5% เป็น 19.2% ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 สาเหตุหลักมาจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมให้สถาบันการเงินในระหว่างปี

**ความสามารถในการชำระดอกเบี้ย** ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ที่ 23.2 เท่า โดยเพิ่มขึ้นจาก 9.8 เท่าจากสิ้นปี 2566 สาเหตุหลักมาจากการสัดส่วนของต้นทุนทางการเงินที่ลดลงจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมคงค้างให้สถาบันการเงินในระหว่างปีตามวัตถุประสงค์ในการใช้เงินที่ได้ระบุดังกล่าวในหนังสือชี้ชวน

#### งบกระแสเงินสด

กระแสเงินสด (ล้านบาท)	12M 2567	12M 2566
เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	187.8	126.0
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	199.1	(944.5)
เงินสดสุทธิ (ใช้ไปใน) ได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงิน	(297.8)	871.1
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ	89.1	52.6

กระแสเงินสด (ล้านบาท)	12M 2567	12M 2566
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 1 มกราคม	90.4	37.8
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม	179.5	90.4

กิจกรรมดำเนินงาน ในปี 2567 กระแสเงินสดรับสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงานมีจำนวน 187.8 ล้านบาท คิดเป็น 106% ของกำไรสุทธิในระหว่างปี จากการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานตามธุรกิจปกติ

กิจกรรมลงทุน กระแสเงินสดสุทธิเพิ่มขึ้นจำนวน 199.1 ล้านบาทในปี 2567 เนื่องจากเงินสดรับจากเงินลงทุนระยะสั้นและเงินฝากประจำที่ลดลงจำนวน 346.4 ล้านบาท จากการครบกำหนดระยะเวลาเงินฝากประจำ และกระแสเงินสดได้มาจากดอกเบี้ยรับจำนวน 13.1 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม กระแสเงินสดใช้ไปในการซื้อที่ดินอาคารและอุปกรณ์จำนวน 149.1 ล้านบาท เพื่อลงทุนในการก่อสร้างและซื้อเครื่องจักรสำหรับอาคารผลิตใหม่ ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2569 รวมทั้งมีการลงทุนในสินทรัพย์ไม่มีตัวตนเพิ่มเติม เช่น ซอฟต์แวร์และการพัฒนาฯ ใหม่จำนวน 11.2 ล้านบาท

กิจกรรมจัดหาเงิน กระแสเงินสดสุทธิลดลงจำนวน 297.8 ล้านบาท โดยใช้ไปในการจ่ายเงินกู้ยืมธนาคารจำนวน 174.0 ล้านบาท และเพื่อชำระหนี้สินตามสัญญาเช่าจำนวน 29.5 ล้านบาท จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 81.8 ล้านบาท และจ่ายดอกเบี้ยในระหว่างปีจำนวน 12.5 ล้านบาท

### พัฒนาการด้านความยั่งยืน

BLC ให้ความสำคัญกับการกำหนดนโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืนใน 3 มิติ ได้แก่ ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านสังคม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี โปร่งใส ตรวจสอบได้ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของบริษัท และได้ตั้งเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนครอบคลุมทุกมิติ ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มการใช้พลังงานทดแทน การบริหารความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม การพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ อีกทั้งยังมีการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี นอกจากนี้ BLC ได้รับการประเมินหุ้นยั่งยืน SET ESG Ratings ในระดับ BBB ประจำปี 2567 รวมทั้งได้เข้าร่วมโครงการพัฒนาคุณภาพข้อมูลความยั่งยืนสำหรับบริษัทจดทะเบียน รุ่นที่ 2 เพื่อให้เกิดความต่อเนื่อง และจากผลสำรวจโครงการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2567 BLC ได้ผลประเมินอยู่ในระดับดี (Good) ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีความตั้งใจมุ่งมั่นที่จะพัฒนาด้านความยั่งยืนอย่างต่อเนื่องต่อไป

## 5 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 5.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท บางกอก แล็บ แอนด์ คอสเมติก จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: BLC
ทุนจดทะเบียน	: 300,000,000 บาท
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	: 0107565000701
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 48/1 หมู่ที่ 5 ถนนหนองแข้เสา ตำบลน้ำพุ อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี 700000
Website	: <a href="https://www.blcplc.com">https://www.blcplc.com</a>
โทรศัพท์	: 032-719900
โทรสาร	: 032-719917

#### ติดต่อบริษัทฯ

##### เลขานุการบริษัทฯ

อีเมล	: <a href="mailto:blc.ocs@bangkoklab.co.th">blc.ocs@bangkoklab.co.th</a>
โทรศัพท์	: 032-719900

##### นักลงทุนสัมพันธ์

อีเมล	: <a href="mailto:ir@blcplc.com">ir@blcplc.com</a>
โทรศัพท์	: 091-7735757, 097-1906336

#### บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: ฝ่ายนายทะเบียนหลักทรัพย์ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์ ชั้น 1 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-009-9000
สำนักงานสอบบัญชี	: บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด (KPMG) ชั้น 48-50 อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ อาคารเลขที่ 1 ถนน สาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 02-677-2000

ผู้สอบบัญชี : นายบุญญฤทธิ์ ถนอมเจริญ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 7900

ผู้ตรวจสอบภายใน : บริษัท ตรวจสอบภายในธรรมนิติ จำกัด (DIR)

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 5 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20)

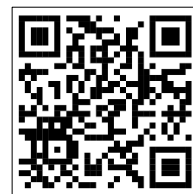
ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800

โทรศัพท์ 02-596-0500 ต่อ 327

## 5.2 ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

## ส่วนที่ 2 การกำกับดูแลกิจการ



โปรดสแกน  
QR Code  
เพื่ออ่านข้อมูล

### 6. นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

#### 6.1 ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพและมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะนำไปสู่ประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่พนักงาน นักลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่น ๆ ดังนั้น คณะกรรมการบริษัท จึงได้เห็นควรให้มีการจัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance) ขึ้น โดยครอบคลุมเนื้อหาหลักการสำคัญตั้งแต่โครงสร้าง บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร รวมถึงการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร ความเป็นอิสระของคณะกรรมการจากฝ่ายจัดการ การพัฒนากรรมการ การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม จนถึงหลักการในการบริหารงานของผู้บริหารอย่างโปร่งใส ชัดเจน และสามารถตรวจสอบได้ โดยยึดตามแนวทางหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2560 ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) เพื่อใช้เป็นแนวทางสำหรับคณะกรรมการบริษัทในการกำกับดูแลให้กิจการมีผลประกอบการที่ดีในระยะยาว น่าเชื่อถือสำหรับผู้ถือหุ้น นักลงทุน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ในฐานะที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) และเพื่อเป็นแนวทางในการบริหารองค์กรทำให้เกิดความเชื่อมั่นว่าการดำเนินงานใด ๆ ของบริษัทฯ เป็นไปด้วยความเป็นธรรม และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย มีประสิทธิภาพ มีจริยธรรมในการดำเนินงาน ประกอบธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม พัฒนา หรือลดผลกระทบด้านลบต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงสามารถปรับตัวให้เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพธุรกิจได้ และเพื่อประโยชน์ในการสร้างคุณค่าให้กิจการอย่างยั่งยืน ตรงตามความมุ่งหวังของทั้งภาคธุรกิจ นักลงทุน ตลอดจนตลาดทุนและสังคมโดยรวม

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อทำหน้าที่ดูแลระบบการตรวจสอบ การควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยง และการกำกับดูแลด้านบรรษัทภิบาลของบริษัทฯ ควบคู่ไปกับการส่งเสริมให้ผู้บริหารและพนักงานปฏิบัติงานด้วยความโปร่งใสและเป็นธรรม เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนมั่นใจว่าบริษัทฯ ได้มีการปฏิบัติตามหลักการการกำกับดูแลกิจการที่ดี และเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะเติบโตต่อไปอย่างยั่งยืน โดยคณะกรรมการบริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการปฏิบัติตามหลักการการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยครอบคลุมหลักปฏิบัติตามหลักการการกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance) 8 หลักปฏิบัติ โดยยึดหลักสร้างคุณค่าให้บริษัทฯ เพื่อความยั่งยืน นอกเหนือจากการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ลงทุน ซึ่งนำไปสู่ Governance Outcome ซึ่งคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาในรอบภายใต้

- ความสามารถในการแข่งขันได้ และมีผลประกอบการที่ดีโดยคำนึงถึงผลกระทบในระยะยาว
- การประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรม เคารพสิทธิและมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสีย
- เป็นประโยชน์ต่อสังคมและพัฒนาหรือลดผลกระทบด้านลบต่อสิ่งแวดล้อม
- ความสามารถในการปรับตัวภายใต้ปัจจัยการเปลี่ยนแปลง

ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ เป็นดังนี้ ทั้งนี้สามารถดูนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจฉบับเต็มได้ที่เว็บไซต์บริษัทฯ

### 6.1.1 นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับคณะกรรมการ

#### องค์ประกอบคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระ และกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 4 ท่าน และกรรมการที่เป็นผู้บริหาร จำนวน 3 ท่าน ทั้งนี้ กรรมการทั้ง 7 ท่านมีคุณสมบัติครบถ้วนตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 39/2559 เรื่อง การขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ ฉบับลงวันที่ 30 กันยายน 2559 และที่มีแก้ไขเพิ่มเติมทุกประการ

#### วาระการดำรงตำแหน่ง

ให้กรรมการบริษัทดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี และเมื่อครบกำหนดตามวาระอาจได้รับพิจารณาเลือกตั้งให้เป็นกรรมการบริษัทต่อไปได้ ทั้งนี้ กรรมการอิสระสามารถดำรงตำแหน่งต่อเนื่องได้ไม่เกิน 9 ปีนับจากวันที่ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระครั้งแรก ในกรณีที่แต่งตั้งกรรมการอิสระนั้นดำรงตำแหน่งต่อไป คณะกรรมการบริษัทควรพิจารณาอย่างสมเหตุสมผลถึงความจำเป็นดังกล่าว

ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการบริษัทออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการในขณะนั้น ถ้าจำนวนกรรมการจะแบ่งออกเป็นสามส่วนไม่ได้ก็ให้ออกโดยจำนวนที่ใกล้กับหนึ่งในสามที่สุด กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองหลังจดทะเบียนแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัดนั้นให้จับสลากกัน ส่วนปีหลัง ๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่ยืนในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง นอกจากการพ้นจากตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

- ตาย
- ลาออก
- อายุครบ 72 ปี โดยกรณีนี้ให้พ้นจากตำแหน่งกรรมการบริษัทนับแต่วันสิ้นสุรอบปีบัญชี
- ขาดคุณสมบัติการเป็นกรรมการบริษัท หรือมีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด และ/หรือกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติให้พ้นจากตำแหน่ง ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ (3/4) ของจำนวนผู้ถือหุ้น ซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงและมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นที่ถือ
- ศาลมีคำสั่งให้ออก

กรรมการบริษัทคนใดจะลาออกจากตำแหน่งให้ยื่นใบลาออกต่อประธานกรรมการบริษัท

ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการบริษัทว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการบริษัทปฏิบัติตามคำแนะนำของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน แต่งตั้งบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท เข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไปด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่ เว้นแต่วาระของกรรมการผู้นั้นจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน คณะกรรมการบริษัทจะไม่แต่งตั้งกรรมการบริษัทที่ว่างลงทดแทนก็ได้ โดยกรรมการบริษัทที่ได้รับการแต่งตั้งทดแทนจะอยู่ในตำแหน่งได้เพียงเท่าวาระที่เหลืออยู่ของกรรมการบริษัทซึ่งตนแทน

## การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทที่สอดคล้องกับเป้าหมาย วิสัยทัศน์ และแผนกลยุทธ์ในการเติบโตของบริษัทฯ เพื่อเป็นแนวทางที่สำคัญสำหรับการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มขึ้น เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงหรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) กับบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมอาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นเพิ่มเติมหากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตหรือสามารถต่อยอดธุรกิจ หรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัท ซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการลงทุน โดยบริษัทฯ จะพิจารณาสัดส่วนการลงทุน กำไรที่คาดว่าจะได้รับ ความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น สถานะทางการเงินของบริษัทฯ รวมถึงวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุนและพิจารณาถึงศักยภาพ ก่อนการตัดสินใจในโครงการต่าง ๆ โดยการอนุมัติการลงทุนดังกล่าวจะต้องได้รับการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) การขออนุมัติการลงทุนดังกล่าวจะต้องสอดคล้องและเป็นไปตามกฎหมายบริษัทมหาชน กฎหมายหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลอดจนประกาศ ข้อบังคับ และหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งรวมถึงหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการเปิดเผยสารสนเทศ

นอกจากนี้ เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในเรื่องการจัดให้มีกรอบและกลไกกำกับดูแลนโยบายและการดำเนินงานในบริษัทย่อยและกิจการอื่นที่บริษัทฯ ไปลงทุนอย่างมีนัยสำคัญในระดับที่เหมาะสมกับกิจการแต่ละแห่ง บริษัทฯ จึงได้กำหนดกรอบการกำกับดูแลและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในระดับที่เหมาะสม เพื่อดูแลรักษาผลประโยชน์ในเงินลงทุนของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันจะช่วยเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. บริษัทฯ จะส่งบุคคลที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ เข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมตามสัดส่วนการถือหุ้นในแต่ละบริษัท เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลให้บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมดำเนินการให้สอดคล้องกับนโยบายต่าง ๆ ข้อบังคับ กฎหมายและแนวทางเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน รวมถึงข้อบังคับและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ เว้นแต่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าโครงสร้างของคณะกรรมการและโครงสร้างการจัดการที่มีตัวแทนของบริษัทฯ ไปเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่น้อยกว่าสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าวจะไม่กระทบต่ออำนาจของบริษัทฯ ในการกำหนดนโยบายและการดำเนินการในเรื่องที่มีนัยสำคัญหรือมีผลต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น หรือได้มีการถ่วงดุลอำนาจอย่างเหมาะสมในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้น หรือเป็นไปตามข้อตกลงในสัญญาผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้น

ทั้งนี้ การส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในแต่ละบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม จะต้องได้รับการพิจารณาและเห็นชอบโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของแต่ละบริษัท เว้นแต่ในกรณีที่บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าวเป็นบริษัทขนาดเล็กที่เป็น Operating Arms ของกิจการ คณะกรรมการบริษัทอาจมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นผู้แต่งตั้งได้

2. กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยแต่ละบริษัทจะมีขอบเขต อำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น การเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานให้แก่

บริษัทฯ ทราบ โดยนำกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนประกาศ ข้อบังคับและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องของ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ มาบังคับใช้โดยอนุโลม รวมทั้งเปิดเผย และนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องต่อคณะกรรมการบริษัทให้ทราบถึงความสัมพันธ์และการทำธุรกรรมกับบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์และหลีกเลี่ยงการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

3. ในการเข้าทำรายการหรือการดำเนินการใด ๆ ของบริษัทย่อย ซึ่งมีนัยสำคัญหรือมีผลต่อฐานะทางการเงินและการดำเนินงานของบริษัทฯ หรือเข้าข่ายเป็นการได้มาจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินตามประกาศรายการ ได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ หรือรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เกี่ยวข้อง ซึ่ง จะส่งผลให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องขออนุมัติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และ/หรือขออนุมัติจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามกฎหมายก่อนการเข้าทำรายการ (แล้วแต่กรณี) บริษัทย่อยจะเข้าทำรายการหรือดำเนินการนั้นได้ก็ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (แล้วแต่กรณี) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

นอกจากนี้ในการเข้าทำรายการหรือการเกิดเหตุการณ์บางกรณีของบริษัทย่อย เข้าข่ายเป็นรายการ ตามที่กำหนดไว้ในข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ ว่าด้วยการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการเกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับรายการนั้นต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศที่เกี่ยวข้อง โดย กรรมการผู้แทนของบริษัทย่อยดังกล่าวมีหน้าที่ต้องแจ้งมายังฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ในทันทีที่ทราบว่าบริษัทย่อยมีแผนจะเข้าทำรายการหรือเหตุการณ์ดังกล่าว

4. บริษัทฯ จะกำหนดแผนงานและดำเนินการที่จำเป็น เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทย่อย และ/หรือบริษัท ร่วมมีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน และบริษัทฯ จะดำเนินการที่จำเป็น และติดตามให้บริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมมีระบบในการเปิดเผยข้อมูลและระบบควบคุมภายในที่เพียงพอ และเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ

5. กรรมการผู้แทนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม ต้องติดตามและดำเนินการที่จำเป็น ในการจัดให้มีการกำหนดทบทวนและปรับปรุงนโยบายและแผนงานที่สำคัญต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนิน ธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมให้เป็นปัจจุบันและเหมาะสมกับสภาพธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ

6. ในกรณีที่บริษัทร่วมทุนมีสถานะเป็นบริษัทย่อย กรรมการผู้แทนในบริษัทย่อยต้องพิจารณา ติดตามให้ คำแนะนำที่จำเป็นแก่บริษัทย่อย รวมถึงดำเนินการให้มีระบบการควบคุมภายใน ระบบบริหารความเสี่ยง และ ระบบป้องกันการทุจริต รวมถึงกำหนดมาตรการให้การติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยที่เหมาะสม และรัดกุมเพียงพอ รวมทั้งควรจัดให้มีระบบการทำงานที่ชัดเจน มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนิน ธุรกิจ

7. กรรมการผู้แทนของบริษัทฯ จะต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทก่อนออกเสียงลงมติในการ ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อย ซึ่งถือว่าเป็นการดำเนินการกิจการของบริษัทย่อยซึ่งมีนัยสำคัญ เช่น การ แต่งตั้งหรือเสนอชื่อบุคคลเป็นกรรมการในบริษัทย่อยอย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัท ย่อยดังกล่าว การซื้อหรือขายหุ้น กิจการหรือทรัพย์สินที่เป็นสาระสำคัญการเพิ่มหรือลดของบริษัทย่อย การ ควบหรือเลิกบริษัทย่อย การอนุมัติงบประมาณประจำปีของบริษัทย่อยซึ่งมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เว้นแต่เป็นกรณีที่ได้กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและการดำเนินการ (Delegation of Authority) ของบริษัทฯ รวมถึงรายการอื่นใดซึ่งถือว่ามีความสำคัญ และหากเข้าทำรายการจะมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญกับบริษัทฯ



## หน้าที่และความรับผิดชอบของประธานกรรมการ

เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน และเพื่อให้การบริหารจัดการเป็นไปตามวัตถุประสงค์ และกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัท บริษัท บางกอกแล็ป แอนด์ คอสเมติก จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จึงได้กำหนดขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานกรรมการของบริษัท ดังต่อไปนี้ เพื่อให้ประธานกรรมการทำหน้าที่เป็นผู้นำของคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่าองค์ประกอบและการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัทเอื้อต่อการใช้ดุลพินิจในการตัดสินใจอย่างเป็นอิสระ และเพื่อให้การแบ่งแยกอำนาจหน้าที่ในเรื่องการกำหนดนโยบายและการบริหารงานของบริษัทแยกจากกันอย่างชัดเจน

1. ประธานกรรมการได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทให้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการของบริษัท โดยบุคคลที่จะดำรงตำแหน่งประธานกรรมการจะต้องเป็นกรรมการอิสระ และต้องไม่เป็นบุคคลเดียวกับบุคคลที่ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือตำแหน่งเทียบเท่าที่เรียกชื่ออย่างอื่น
2. กำกับ ติดตาม และสนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร
3. ประธานกรรมการหรือผู้ที่ประธานกรรมการมอบหมายมีหน้าที่เรียกประชุมคณะกรรมการบริษัท และสนับสนุนให้กรรมการเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัท
4. ประธานกรรมการมีบทบาทในการกำหนดระเบียบวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยหารือร่วมกับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ/หรือ ฝ่ายจัดการ และมีมาตรการที่ดูแลให้เรื่องสำคัญได้ถูกบรรจุเป็นวาระการประชุม
5. ในกรณีที่ผู้ที่ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการไม่ใช่กรรมการอิสระ ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นบุคคลในครอบครัวเดียวกัน หรือประธานกรรมการเป็นสมาชิกในคณะกรรมการบริหารหรือคณะทำงานหรือได้รับมอบหมายให้มีหน้าที่ความรับผิดชอบด้านการบริหาร คณะกรรมการบริษัทจะแต่งตั้งกรรมการอิสระหนึ่งท่าน เพื่อร่วมพิจารณากำหนดวาระการประชุม คณะกรรมการบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี
6. ทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อดำเนินการประชุมให้เป็นไปตามระเบียบวาระการประชุม ข้อบังคับบริษัท และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมถึงควบคุมการประชุมให้มีประสิทธิภาพ จัดสรรเวลาให้เพียงพอที่ฝ่ายจัดการหรือผู้ที่เกี่ยวข้องจะนำเสนอข้อมูลสนับสนุน และเปิดโอกาสให้กรรมการซักถาม และแสดงความคิดเห็นได้อย่างเป็นอิสระ ควบคุมประเด็นการอภิปราย และสรุปมติที่ประชุม
7. ทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อดำเนินการประชุมให้เป็นไปตามระเบียบวาระการประชุม ข้อบังคับบริษัท และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมถึงควบคุมการประชุมให้มีประสิทธิภาพ จัดสรรเวลาให้เหมาะสม เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามและแสดงความคิดเห็นอย่างเท่าเทียม และดูแลให้มีการตอบข้อซักถามของผู้ถือหุ้น
8. สนับสนุนให้กรรมการทุกคนมีส่วนร่วมในการส่งเสริมให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่มีจริยธรรมและการกำกับดูแลกิจการที่ดี
9. ส่งเสริมให้กรรมการบริษัทปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขตอำนาจ หน้าที่ ความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมถึงปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เช่น

การออกเสียงลงมติ และการออกจากห้องประชุม เมื่อมีการพิจารณาระเบียบวาระที่กรรมการมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

10. ส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีระหว่างกรรมการที่เป็นผู้บริหารและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และระหว่างคณะกรรมการบริษัทและฝ่ายจัดการ
11. สื่อสารข้อมูลสำคัญต่างๆ ให้คณะกรรมการบริษัทได้ทราบ

### หน้าที่และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

คณะกรรมการบริษัทมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้นำในการบริหารและจัดการบริษัท ภายใต้ขอบเขตอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้ เพื่อให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเข้าใจบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของตน โดยให้ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง ความซื่อสัตย์สุจริต และโดยรักษาผลประโยชน์อันสูงสุดของบริษัท รวมทั้งต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท และมติที่ประชุมคณะกรรมการ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อให้องค์กรมีการบริหารจัดการที่ดี มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ภายใต้เงื่อนไขและข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

1. ดำเนินกิจการ บริหารและควบคุมดูแลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง กลยุทธ์ทางธุรกิจ เป้าหมายและแผนการดำเนินงาน เป้าหมายทางการเงิน งบประมาณ และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท
2. ดำเนินการให้มีการจัดทำและส่งมอบนโยบายทางธุรกิจของบริษัท รวมถึงแผนงานและงบประมาณเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ และให้มีการรายงานความก้าวหน้าตามแผนงานและงบประมาณที่ได้รับอนุมัติต่อคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำอย่างเหมาะสม
3. ดำเนินการ บริหารและควบคุมดูแลให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายทางธุรกิจ เป้าหมาย แผนการดำเนินงาน และงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยอยู่บนหลักของการควบคุมภายในอย่างเป็นระบบ และมีการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ
4. กำหนดเป้าหมายการดำเนินงาน การจัดสรรทรัพยากร เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายทางธุรกิจและการบริหารจัดการ และควบคุมตรวจสอบ ติดตามผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ และเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหาต่าง ๆ เพื่อให้ผู้บริหารและฝ่ายจัดการดำเนินการแผนธุรกิจที่วางไว้ให้เป็นไปตามนโยบายของบริษัท
5. กำหนดโครงสร้างองค์กร วิธีการบริหาร รวมถึงการคัดเลือก การฝึกอบรม การว่าจ้าง โยกย้าย และการเลิกจ้างพนักงาน และกำหนดอัตราค่าจ้าง เงินเดือน ค่าตอบแทน โบนัส และสวัสดิการต่าง ๆ สำหรับพนักงาน โดยอยู่ในขอบเขตที่เป็นไปตามระเบียบข้อกำหนดของบริษัท
6. บังคับบัญชา ติดตาม สั่งการ ดำเนินการ ตลอดจนเข้าลงนามในนิติกรรม สัญญา เอกสารคำสั่ง หนังสือแจ้ง หรือหนังสือใดๆ ที่ใช้ติดต่อกับหน่วยงานหรือบุคคลอื่น เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทสำเร็จลุล่วงอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ตามที่ได้รับมอบหมาย และ/หรือ มอบอำนาจจากคณะกรรมการบริษัท

7. มีอำนาจในการมอบอำนาจช่วง และ/หรือ มอบหมายให้บุคคลอื่นปฏิบัติงานเฉพาะแทนได้ โดยการมอบอำนาจช่วง และ/หรือ การมอบหมายดังกล่าวให้อยู่ภายใต้ขอบเขตแห่งการมอบอำนาจตามหนังสือมอบอำนาจ และ/หรือ ให้เป็นไปตามระเบียบ ข้อกำหนด หรือคำสั่งที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ บริษัทกำหนดไว้ ทั้งนี้ การมอบอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหารนั้น จะต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือการมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือผู้รับมอบอำนาจสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย ได้รับประโยชน์ในลักษณะใด หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน) ซึ่งรายการดังกล่าวจะต้องนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการหรือผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ(แล้วแต่กรณี) ตามข้อบังคับของบริษัทหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นลักษณะการดำเนินธุรกรรมการค้าปกติทั่วไปของบริษัทที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอนุมัติไว้
8. เป็นผู้นำและปฏิบัติตนให้เป็นแบบอย่างตามหลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัท รวมทั้งส่งเสริม กำกับ ติดตามการบริหารจัดการบนหลักความยั่งยืน การกำกับกิจการที่ดี ความรับผิดชอบต่อสังคม และปฏิบัติให้เป็นไปตามมาตรการและแนวปฏิบัติต่อต้านการคอร์รัปชัน
9. มีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายหรือตามนโยบายที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

#### 6.1.2 นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียสิทธิของผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ เคารพในสิทธิพื้นฐานของผู้ถือหุ้น และดูสิทธิของผู้ถือหุ้นอย่างเคร่งครัด โดยบริษัทจะต้องให้ผู้ถือหุ้นได้รับข่าวสารอย่างเพียงพอและเหมาะสม รวมทั้งสนับสนุนในการใช้สิทธิในการเข้าประชุมและออกเสียงในที่ประชุม และไม่กระทำการใดๆที่รบกวนสิทธิของผู้ถือหุ้น ตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติที่ประชุมครั้งที่ 6/2565 วันที่ 19 ตุลาคม 2565

#### การประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ ได้กำหนดการจัดประชุมผู้ถือหุ้นปีละครั้ง ภายในระยะเวลาไม่เกิน 4 เดือนนับตั้งแต่วันสิ้นสุดบัญชี ซึ่งบริษัทฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอวาระ เสนอชื่อกรรมการ และส่งคำถามเป็นการล่วงหน้าประจำปี และในกรณีที่ความจำเป็นอย่างเร่งด่วนต้องเสนอวาระเป็นกรณีพิเศษที่มีผลกระทบต่อผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น บริษัทฯ จะเรียกประชุมวิสามัญเป็นกรณีไป

ในปี 2567 การจัดประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 บริษัทฯ ได้มีการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอวาระ เสนอชื่อกรรมการเพื่อแต่งตั้งแทนกรรมการที่ออกตามวาระ และส่งคำถามล่วงหน้าก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้นเป็นระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2567 จนถึง 30 ธันวาคม 2567 ผ่านเว็บไซต์ของบริษัทและเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

## นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

การแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียนด้านทุจริตคอร์รัปชัน

ผู้รับแจ้งเบาะแส ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ

ทางอีเมล : [fraud-complaint@bangkoklab.co.th](mailto:fraud-complaint@bangkoklab.co.th)

ทางเว็บไซต์ : [www.blcplc.com](http://www.blcplc.com)

ทางไปรษณีย์ : บริษัท บางกอกแล็บ แอนด์ คอสเมติก จำกัด (มหาชน)

48/1 หมู่ที่ 5 ถนนหนองแข้เสา ตำบลน้ำพุ อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี 70000

## นโยบายป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์



โปรดสแกน QR Code เพื่ออ่านข้อมูล

## นโยบายการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน

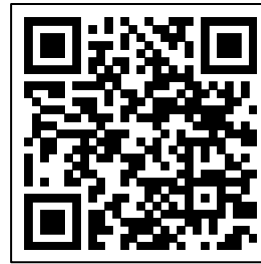


โปรดสแกน QR Code เพื่ออ่านข้อมูล

## นโยบายการใช้ข้อมูลภายในและการซื้อขายหลักทรัพย์ของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน



โปรดสแกน QR Code เพื่ออ่านข้อมูล



โปรดสแกน QR  
Code เพื่ออ่าน  
ข้อมูล

## นโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล



โปรดสแกน QR Code เพื่ออ่านข้อมูล

### 6.2 จรรยาบรรณธุรกิจ

เพื่อให้การดำเนินงานของกลุ่มบริษัท บางกอกแล็ป แอนด์ คอสเมติค จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่วางไว้ รวมถึงมีแนวทางในการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของความรับผิดชอบต่อ ความโปร่งใส และความซื่อสัตย์สุจริต บริษัทฯ จึงได้กำหนดจรรยาบรรณทางธุรกิจ ซึ่งกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน จะยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติ ดังนี้

หมวดที่ 1 จรรยาบรรณของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน

1. การเคารพกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้อง
2. ปฏิบัติตน
3. การปฏิบัติหน้าที่
4. การรักษาข้อมูลอันเป็นความลับของบริษัทฯ
5. การรักษาทรัพย์สินและข้อมูลของบริษัทฯ
6. ใช้สิทธิทางสังคมและการเมือง



โปรดสแกน QR Code เพื่ออ่านข้อมูล

หมวดที่ 2 จรรยาบรรณของบริษัทฯ

1. การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น และผู้ลงทุน
2. การปฏิบัติต่อลูกค้า
3. การปฏิบัติต่อคู่ค้า และ/หรือ เจ้าหนี้
4. การปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้า
5. การปฏิบัติต่อพนักงาน
6. การปฏิบัติต่อหน่วยงานราชการ
7. การปฏิบัติต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม

โดยสามารถดูรายละเอียดจรรยาบรรณธุรกิจ ฉบับเต็มได้ในเว็บไซต์บริษัทฯ

(<https://www.blcplc.com/th/sustainability/sustainability-in-governance-dimension>)

### 6.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบาย แนวปฏิบัติ และระบบ การกำกับดูแลกิจการในรอบปีที่ผ่านมา

#### 6.3.1 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับการทบทวน นโยบาย แนวปฏิบัติ และระบบการกำกับดูแลกิจการ หรือกฎบัตรคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ กำหนดให้กฎบัตรคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อย คู่มือการปฏิบัติงาน ตารางอำนาจอนุมัติ รวมถึงนโยบายกำกับดูแลกิจการต่าง ๆ ต้องได้รับการทบทวนความเหมาะสมเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่ามีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เป้าหมาย กลยุทธ์ในการบริหารงานของบริษัท และสอดคล้องกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ในปี 2567 คณะกรรมการบริษัทได้มีการปรับปรุงและอนุมัตินโยบายต่างๆ ดังนี้

- (1) นโยบายการบริหารความเสี่ยง โดยเพิ่มข้อ 8 “บริษัทจะจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลผลการบริหารความเสี่ยงให้ผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียได้รับทราบผ่านทางสื่อต่างๆ เช่น แบบ 56-1 One Report” เพื่อให้สอดคล้องกับการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทตามที่ปฏิบัติจริง
- (2) คู่มือบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ โดยปรับปรุงโครงสร้างคณะกรรมการความต่อเนื่อง การประเมินความเสี่ยงและผลกระทบ แก้ไขแผนเตรียมการป้องกันและบรรเทา กรณีเกิดโรคระบาด แก้ไขรายชื่อคู่ค้าที่ติดต่อของบริษัท และแก้ไขสมมติฐานการเกิดเหตุอัคคีภัยให้เป็นปัจจุบัน
- (3) แผนผู้สืบทอดตำแหน่ง โดยแก้ไขคำจำกัดความ แก้ไขตำแหน่งผู้รับผิดชอบให้สอดคล้องกับผังโครงสร้างองค์กร ปรับปรุงแก้ไขช่วงเวลาที่ต้องการพัฒนาและ วิธีการพัฒนาในบางหัวข้อทักษะความรู้ของแต่ละตำแหน่งงาน
- (4) นโยบายการจ้างเบาะแสหรือข้อร้องเรียน โดยปรับปรุงช่องทางการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนให้เป็นปัจจุบัน โดยเนื้อหาส่วนอื่นยังคงเดิม
- (5) นโยบายการทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยปรับปรุงคำนิยามที่เกี่ยวข้องให้เหมาะสม
- (6) นโยบายการเปิดเผยข้อมูลและการนำส่งงบการเงิน โดยปรับปรุงช่องทางการเผยแพร่ข้อมูลการสื่อสารผ่านเว็บไซต์ให้เป็นปัจจุบันโดยเนื้อหาส่วนอื่นยังคงเดิม
- (7) จรรยาบรรณทางธุรกิจ โดยแก้ไขนโยบายที่เกี่ยวข้อง จากเดิม “นโยบายรับผิดชอบต่อสังคม” เป็น “นโยบายด้านความยั่งยืน” เพื่อให้สอดคล้องกัน
- (8) นโยบายด้านความยั่งยืน อนุมัติการปรับปรุงนโยบายรับผิดชอบต่อสังคมเป็นนโยบายด้านความยั่งยืนแทน เพิ่มเติมเรื่องการป้องกันข้อมูลส่วนบุคคลและความปลอดภัยทางไซเบอร์ เพื่อให้ครอบคลุมการดำเนินงานด้านความยั่งยืน
- (9) เป้าหมายการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของกลุ่มบริษัทฯ อนุมัติเพื่อใช้ในการกำหนดทิศทางการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของกลุ่มบริษัทฯ ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

### 6.3.2 เรื่องที่บริษัทยังไม่ได้ปฏิบัติตามหลักกำกับดูแลกิจการที่ดี

บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันแล้ว แต่ยังไม่ได้เข้าร่วมเป็นภาคีเครือข่าย CAC ซึ่งจะนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาหลังจากมีการจัดตั้งคณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืนเข้ามาดูแลคณะทำงานด้านความยั่งยืน ซึ่งจะทราบความชัดเจนถึงแนวทางการจัดตั้งหลังการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568

### 6.3.3 การปฏิบัติในเรื่องอื่น ๆ ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดทำแผนงานเพื่อทบทวนความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับนโยบายของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อป้องกันการละเมิดนโยบาย โดยรูปแบบการสื่อสารเพื่อให้ความรู้ที่ครอบคลุมทั้งการอบรมออนไลน์ การสื่อสารผ่านอีเมลภายในองค์กร และสื่อประชาสัมพันธ์ LINE Official ของบริษัท และนอกจากนี้ ยังมีการวัดผลเพื่อประเมินความเข้าใจในเนื้อหาของนโยบาย พร้อมทั้งให้พนักงานลงชื่อรับทราบและยืนยันความเข้าใจผ่าน Google Form เพื่อสร้างความมั่นใจว่าทุกคนมีความรู้ความเข้าใจถึงแนวปฏิบัติที่ดีตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยบุคลากรของบริษัททุกระดับจะต้องปฏิบัติตามนโยบายและแนวทางที่บริษัทได้เปิดเผยอย่างเคร่งครัด

การสื่อสารนโยบาย	จำนวนผู้เข้าร่วมอบรม (ร้อยละ)			คะแนนเฉลี่ยสำหรับการทำแบบทดสอบของผู้เข้าร่วมอบรม (ร้อยละ)			จำนวนการละเมิดนโยบาย (ครั้ง)		
	คณะกรรมการ	ผู้บริหาร	พนักงาน	คณะกรรมการ	ผู้บริหาร	พนักงาน	คณะกรรมการ	ผู้บริหาร	พนักงาน
นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการใช้ข้อมูลภายใน	100	100	100	100	100	87.50	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์	100	100	100	100	100	83.02	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
นโยบายและแนวปฏิบัติเรื่องการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน	100	100	100	100	100	77.85	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี

N/A: ไม่เกี่ยวข้องกับการทำแบบทดสอบหลังอบรม

บริษัทฯ ได้มีการจัดการพบปะนักลงทุน และ ผู้ถือหุ้นในปี พ.ศ.2567 ดังนี้

กิจกรรม	จำนวนครั้ง
การเยี่ยมชมบริษัทฯ	4
บริษัทจดทะเบียนพบปะนักลงทุน	4
การประชุมนักวิเคราะห์	4
การประชุมตัวต่อตัว	7

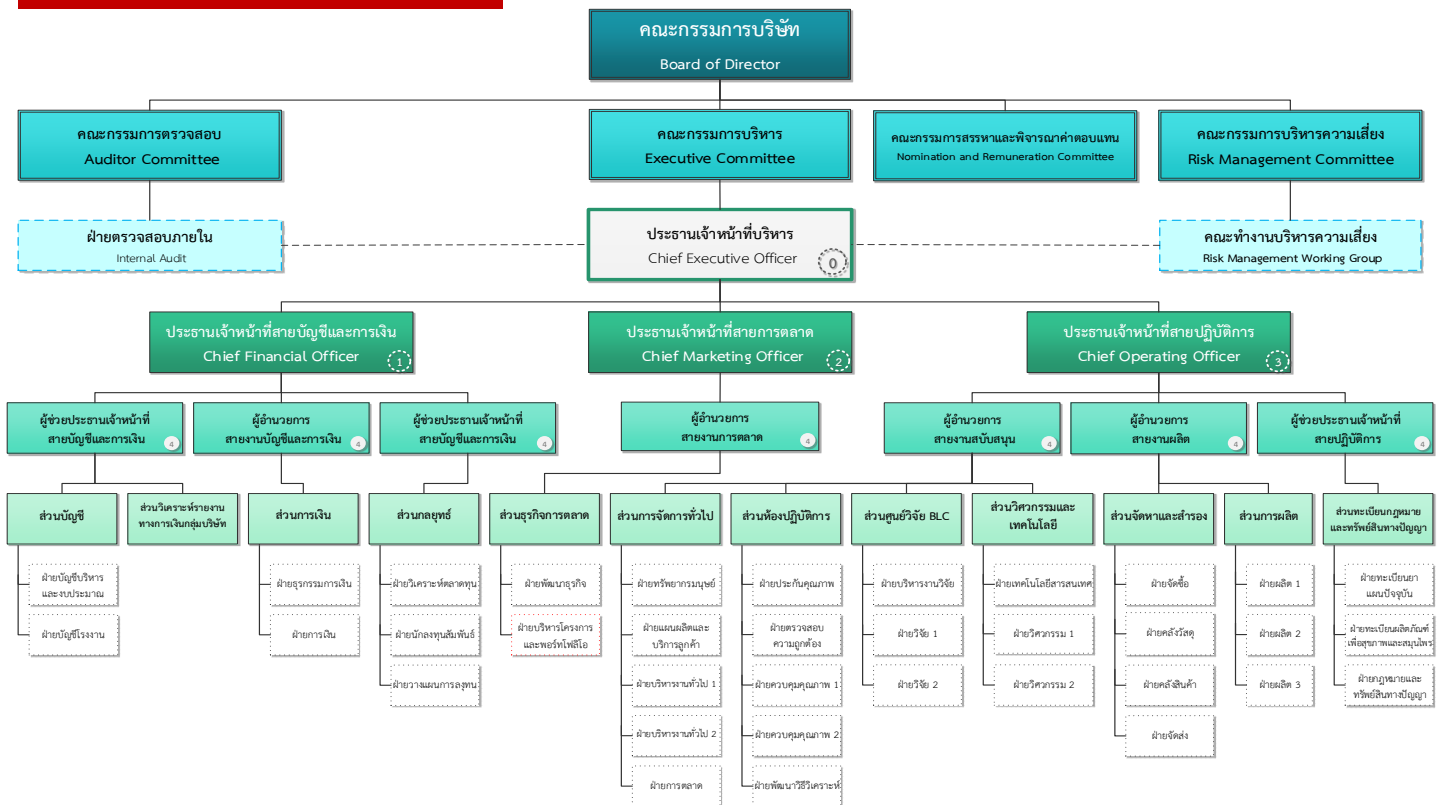
7. โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ และข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร พนักงาน และอื่น ๆ

7.1 โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ มีโครงสร้างการจัดการตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 5/2567 เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2567 ดังนี้

ผังโครงสร้างองค์กร : ระดับบริษัท

บริษัท บางกอกแล็ป แอนด์ คอสเมติก จำกัด (มหาชน)



คณะกรรมการบริษัทจัดให้มีคณะกรรมการชุดย่อยที่จะช่วยดูแลในเรื่องต่าง ๆ ทั้งหมด 4 คณะ ดังนี้

1. คณะกรรมการตรวจสอบ
2. คณะกรรมการบริหาร
3. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง
4. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

บริษัทฯ แต่งตั้ง บริษัท ตรวจสอบภายในธรรมาภิบาล จำกัด เป็นผู้ประเมินระบบควบคุมภายในโดยสัญญาว่าจ้างสำหรับการประเมินระบบควบคุมภายในจะเป็นรายปีและสิ้นสุดเดือนธันวาคม 2567 ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการใช้บริการผู้ประเมินระบบควบคุมภายในจากภายนอกต่อไปอย่างต่อเนื่อง



## ตารางอำนาจอนุมัติเรื่องที่สำคัญ

	ประธาน เจ้าหน้าที่บริหาร	คณะกรรมการ บริหาร	คณะกรรมการ บริษัท	ผู้ถือหุ้น
งบประมาณประจำปี	-	-	✓	-
การอนุมัติเพิ่ม งบประมาณ - ระหว่างปี	≤ 1 ล้านบาท	≤ 3 ล้านบาท	> 3 ล้านบาท	-
การจัดซื้อจัดจ้าง สินทรัพย์ถาวรตาม งบลงทุน	≤ 5 ล้านบาท	≤ 10 ล้านบาท	ขนาดรายการ < 50% <sup>1</sup>	ขนาดรายการ ≥ 50% <sup>1</sup>
การจำหน่าย สินทรัพย์ถาวร	≤ 0.5 ล้านบาท	≤ 1 ล้านบาท	ขนาดรายการ < 50% <sup>1</sup>	ขนาดรายการ ≥ 50% <sup>1</sup>
การลงทุนระยะสั้น	≤ 1 ล้านบาท	≤ 3 ล้านบาท	> 3 ล้านบาท	-
ขอกวเงินกู้ระยะยาว	≤ 10 ล้านบาท	≤ 30 ล้านบาท	> 30 ล้านบาท	-

<sup>1</sup>อ้างอิงการคำนวณขนาดรายการตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ.2547

## 7.2 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการ

### 7.2.1 ข้อมูลคณะกรรมการและผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทรายบุคคล

รายชื่อกรรมการบริษัทจำนวน 7 ท่าน มีดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
1. ผศ.ดร.วันชัย สุธะนันท์	ประธานกรรมการ / กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการ ตรวจสอบ / ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
2. ภก.วรเทพ ก่อกิจพูนผล	กรรมการ / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / กรรมการ สรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
3. ดร.ธนาตล รักษาพล	กรรมการ / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธาน กรรมการบริหารความเสี่ยง
4. ภก.สุวิทย์ งามภูพันธ์	กรรมการ / ประธานกรรมการบริหาร / กรรมการสรรหาและ พิจารณาค่าตอบแทน
5. ภก.ศุภชัย สายบัว	กรรมการ / กรรมการบริหาร / กรรมการบริหารความเสี่ยง
6. ภก.สมชัย พิศพหุธาร	กรรมการ / กรรมการบริหาร / กรรมการบริหารความเสี่ยง
7. นายสุรศิลป์ งามภูพันธ์	กรรมการ / กรรมการบริหาร

## กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัทฯ

กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัทฯ ได้แก่ นายสุวิทย์ งามภูพันธ์ นายสมชัย พิศพทุธาร และนายศุภชัย สายบัว สองในสามคนลงลายมือชื่อรวมกันและประทับตราสำคัญของบริษัทฯ

### องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท

หัวข้อ	จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
กรรมการรวม	7	100.00
กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	3	42.86
กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร	4	57.14
- กรรมการอิสระ	3	42.86
- ไม่ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระ	1	14.28

### 7.2.2 บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2565 เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2565 ได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท ดังนี้

1) ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวังและความซื่อสัตย์สุจริต รวมทั้งต้องปฏิบัติให้เป็นไปตาม กฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่ในเรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจาก ที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการดำเนินงาน เช่น เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการซื้อหรือขายสินทรัพย์ที่สำคัญตามกฎหมายเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือตามที่หน่วยงานราชการอื่น ๆ กำหนด เป็นต้น

2) กำกับดูแลกิจการให้มีการปฏิบัติงานอย่างมีจริยธรรม เช่น จัดทำนโยบายกำกับดูแลกิจการ คู่มือจรรยาบรรณ ทางธุรกิจสำหรับกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานของบริษัทฯ รวมทั้งเปิดเผยให้ทราบ กำหนดให้ปฏิบัติตาม และติดตามให้มีการปฏิบัติ

3) พิจารณาอนุมัตินโยบายทางธุรกิจ เป้าหมาย แผนการดำเนินงาน กลยุทธ์ทางธุรกิจและงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ รวมถึงสอบทานและทบทวนความเหมาะสมของนโยบายต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอเป็นประจำทุกปี

4) พิจารณาอนุมัติแต่งตั้งบุคคลที่มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามที่กำหนดในพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 (และที่แก้ไขเพิ่มเติม) และกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงประกาศข้อบังคับ และ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้องเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการบริษัทว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากออกตามวาระ

5) พิจารณาแต่งตั้งกรรมการอิสระ โดยพิจารณาคุณสมบัติและลักษณะต้องห้ามของกรรมการอิสระตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้องของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อ พิจารณาแต่งตั้งเป็นกรรมการอิสระของบริษัทฯ ต่อไป ทั้งนี้ ตามคำแนะนำของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

6) พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีคุณสมบัติตามที่กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน รวมถึงประกาศข้อบังคับ และ/ระเบียบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ตามคำแนะนำของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

7) พิจารณาแต่งตั้งกรรมการบริหาร โดยเลือกจากกรรมการบริษัทฯ หรือผู้บริหารของบริษัทฯ หรือบุคคลภายนอก พร้อมทั้งกำหนดขอบเขต อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการบริหาร ทั้งนี้ ตามคำแนะนำของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

8) พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการชด้อยอื่น เพื่อช่วยปฏิบัติงานตามความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทฯ

9) พิจารณากำหนดและแก้ไขเปลี่ยนแปลงชื่อกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ ได้

10) แต่งตั้งบุคคลอื่นใดให้ดำเนินกิจการของบริษัทฯ ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริษัทหรืออาจมอบอำนาจ เพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจ ภายในเวลาตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการ บริษัทอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจนั้น ๆ ได้

11) พิจารณออนุมัติการทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย การลงทุนในธุรกิจใหม่และการดำเนินงานใด ๆ เว้นแต่รายการดังกล่าวจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วย ทั้งนี้ ในการพิจารณาอนุมัติดังกล่าวจะเป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือประกาศ ข้อบังคับและ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้องของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

12) พิจารณออนุมัติการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน เว้นแต่รายการดังกล่าวจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ ในการพิจารณาอนุมัติดังกล่าวจะเป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือประกาศ ข้อบังคับและ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้องของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

13) พิจารณออนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้น เมื่อเห็นว่าบริษัทฯ มีกำไรพอสมควรที่จะทำเช่นนั้น และรายงานการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมผู้ถือหุ้นคราวต่อไป

14) จัดให้มีการจัดทำงบการเงิน ณ วันสิ้นรอบบัญชีของบริษัทฯ ซึ่งตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการประชุมสามัญประจำปีเพื่อพิจารณาอนุมัติ

15) จัดให้มีการทำงบการเงิน ณ วันสิ้นรอบไตรมาสของบริษัทฯ ซึ่งสอบทานโดยผู้สอบบัญชี

16) ปฏิบัติหน้าที่อื่นใดเกี่ยวกับกิจการของบริษัทฯ ตามที่ผู้ถือหุ้นมอบหมาย

### 7.3 ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชด้อย

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชด้อย 4 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

#### 7.3.1 คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
1. ผศ.ดร.วันชัย สุทธะนันท์	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. ภก.วรเทพ ก่อกิจพูนผล	กรรมการตรวจสอบ
3. ดร.ธนาถ รักชาพล	กรรมการตรวจสอบ

โดยมี ดร.ธนาตล รักษาพล เป็นกรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์ทางบัญชีและการเงินเพียงพอในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน (กรุณาคูข้อมูลประสบการณ์ของดร.ธนาตล รักษาพลในเอกสารแนบ 1) และมีนางสาวภัทรานันท์ ชูวังชา ดำรงตำแหน่งเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งได้รับการแต่งตั้งโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2565 เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2565

กรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งตามวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท คือ คราวละ 3 ปี โดยจะครบวาระการดำรงตำแหน่งในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัทฯ กรรมการตรวจสอบซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งได้อีกโดยไม่เป็นการต่อวาระโดยอัตโนมัติแต่ไม่เกิน 3 วาระติดต่อกัน ให้กรรมการตรวจสอบที่พ้นตำแหน่งตามวาระอยู่รักษาการในตำแหน่งเพื่อปฏิบัติหน้าที่ต่อไป จนกว่าจะมีการแต่งตั้งกรรมการมาแทนตำแหน่ง เว้นแต่กรณีครบวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทแล้วแต่ไม่ได้รับเลือกให้กลับเข้ามาดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทอีก กรณีตำแหน่งกรรมการตรวจสอบว่างลงและมีผลให้จำนวนสมาชิกน้อยกว่า 3 คน ให้คณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตามคำแนะนำของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน แต่งตั้งกรรมการที่มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามเข้าเป็นกรรมการตรวจสอบแทน เพื่อให้มีจำนวนกรรมการตรวจสอบครบถ้วนตามที่กฎหมายกำหนดในทันที หรืออย่างช้าภายใน 3 เดือนนับแต่วันที่จำนวนสมาชิกไม่ครบ โดยกรรมการตรวจสอบที่เข้าดำรงตำแหน่งแทนนั้นจะอยู่ในตำแหน่งได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการตรวจสอบซึ่งตนแทน

กรรมการตรวจสอบมีคุณสมบัติดังนี้

1. คณะกรรมการตรวจสอบซึ่งได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามคำแนะนำของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวนไม่น้อยกว่า 3 คน ประกอบด้วยประธานกรรมการตรวจสอบ 1 คน ที่คัดเลือกโดยคณะกรรมการบริษัทหรือ คณะกรรมการตรวจสอบ และกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 2 คน โดยมีกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 คน ที่มีความรู้ความเข้าใจและประสบการณ์ด้านบัญชีหรือการเงิน ซึ่งสามารถสอบทานความน่าเชื่อถือของ งบการเงินได้ มีความรู้ต่อเนื่องเกี่ยวกับเหตุที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงของการรายงานทางการเงิน และมีการพัฒนาความรู้ด้านการบัญชีหรือการเงินอย่างต่อเนื่อง เพื่อประเมินผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือของงบการเงิน
2. กรรมการตรวจสอบต้องไม่ได้ถือหุ้นของบริษัทฯ หรือถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง ทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการตรวจสอบรายนั้น ๆ ด้วย
3. กรรมการตรวจสอบต้องไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมในการบริหารงาน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง ทั้งนี้ลักษณะต้องห้ามดังกล่าวไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการตรวจสอบเคยเป็นข้าราชการหรือที่ปรึกษาของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ
4. กรรมการตรวจสอบต้องไม่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตรของกรรมการรายอื่น

ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

5. กรรมการตรวจสอบต้องไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่ได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจตามวรรคแรก รวมถึงการทำรายการทางการค้าที่กระทำเป็นปกติ เพื่อประกอบกิจการ การเช่า หรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้ หรือรับความช่วยเหลือทางการเงิน ด้วยการรับ หรือให้กู้ยืม ค่าประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติการณ์อื่นทำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทฯ หรือคู่สัญญามีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่งตั้งแต่วันที่ร้อยละ 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ หรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า

ทั้งนี้ การคำนวณภาระหนี้ดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันโดยอนุโลม แต่ ในการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าวให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่าง 1 ปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน

6. กรรมการตรวจสอบต้องไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้ที่มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชีซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง
7. กรรมการตรวจสอบต้องไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการวิชาชีพใด ๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษา กฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงินซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนได้รับการแต่งตั้ง
8. กรรมการตรวจสอบต้องไม่เป็นการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้น รายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ
9. กรรมการตรวจสอบต้องไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของ บริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง ทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบด้วยกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
10. กรรมการตรวจสอบต้องไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

ภายหลังได้รับการแต่งตั้งให้เป็นกรรมการตรวจสอบที่มีลักษณะเป็นไปตามข้อ 2) -10) แล้วกรรมการตรวจสอบอาจได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ บริษัท

ย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ โดยมีการตัดสินใจในรูปแบบขององค์คณะ (Collective Decision) ได้

11. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ
12. ไม่เป็นกรรมการของบริษัทย่อยเฉพาะที่เป็นบริษัทจดทะเบียน
13. คณะกรรมการตรวจสอบต้องมีคุณสมบัติอื่น ๆ ตามที่กำหนดโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ด้วย
14. คณะกรรมการบริษัท หรือคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้แต่งตั้งเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อช่วยเหลือในการดำเนินงานของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับการนัดหมายการประชุม จัดเตรียมวาระการประชุม นำส่งเอกสารประกอบการประชุม บันทึกการรายงานการประชุมและงานอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการตรวจสอบ

#### บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

- 1) สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเปิดเผยอย่างเพียงพอ
- 2) สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบควบคุมภายใน (Internal Control) และระบบการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงาน (หรือบริษัท) ตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นขอรับการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงาน (หรือบริษัท) ตรวจสอบภายใน
- 3) กำกับดูแลให้มีกระบวนการรับแจ้งเบาะแสจากพนักงานเกี่ยวกับรายงานทางการเงินที่ไม่เหมาะสมหรือประเด็นอื่น ๆ
- 4) สอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
- 5) จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท โดยเปิดเผยไว้ในแบบแสดง รายงานข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบและประกอบด้วยข้อมูลดังต่อไปนี้
  - ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ
  - ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ
  - ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
  - ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
  - ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
  - ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
  - จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
  - ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย

- รายการอื่นใดที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
  - ปฏิบัติการอื่นใดตามที่ คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจาก คณะกรรมการตรวจสอบ
- 6) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่กฎหมายกำหนดหรือขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่กำหนดไว้ใน กฎบัตรหรือตามที่ คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย และด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการ ตรวจสอบ

### 7.3.2 คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารประกอบด้วยกรรมการบริหารทั้งหมด 11 ท่าน ดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
1. ภก.สุวิทย์ งามภูพันธ์	ประธานกรรมการบริหาร
2. ภก.ศุภชัย สายบัว	กรรมการบริหาร
3. ภก.สมชัย พิสพหุธาร	กรรมการบริหาร
4. นายสุรศิลป์ งามภูพันธ์	กรรมการบริหาร
5. ภก.อลงกรณ์ ลีละอุปิกานต์	กรรมการบริหาร
6. ภก.วงศธร งามเอนก	กรรมการบริหาร
7. นายราเชนทร์ สิทธิแสง	กรรมการบริหาร
8. นางสาวอนุพร ภัทธรวาณิชกุล	กรรมการบริหาร
9. ภญ.วรรณช คงสุภาพศิริ	กรรมการบริหาร
10. นางสาวพิรญา ชาญแพทย์	กรรมการบริหาร
11. นายปกรณ์ ทองแคล้ว	กรรมการบริหาร

### บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

- 1) กำหนดนโยบาย เป้าหมาย กลยุทธ์ แผนการดำเนินงาน งบประมาณประจำปี และอำนาจการบริหารงาน ต่าง ๆ ของบริษัทฯ เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทอนุมัติ
- 2) ควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง นโยบาย เป้าหมาย กลยุทธ์ แผนการดำเนินงาน และงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจาก คณะกรรมการบริษัท มติของที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นไป อย่างมีประสิทธิภาพและเอื้อต่อสภาพธุรกิจ พร้อมให้คำปรึกษาแนะนำการบริหารจัดการแก่ผู้บริหาร ระดับสูง รวมทั้งอนุมัติแต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยอยู่ ภายใต้กรอบงบประมาณที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- 3) พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติของบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมถึงการใช้จ่ายเงิน เพื่อการลงทุน การจัดทำธุรกรรมทางการเงินกับสถาบันการเงินเพื่อการเปิดบัญชี กู้ยืม จำนำ ค่า ประกัน และการอื่นใด รวมถึงการซื้อขาย/จดทะเบียนกรรมสิทธิ์ที่ดินเพื่อการทำธุรกรรมตามปกติของ บริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งนี้ภายใต้อำนาจวงเงินที่ได้รับอนุมัติตามที่กำหนดไว้และ/หรือตามอำนาจ อนุมัติ (Table of Authority) ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

- 4) กำหนดโครงสร้างองค์กรของบริษัทฯ ระดับบริหารและการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โดยครอบคลุมทั้งเรื่องการ คัดเลือก การฝึกอบรม การว่าจ้าง และการเลิกจ้างพนักงานของบริษัทฯ ที่เป็น คณะผู้บริหารหรือผู้บริหารระดับสูง โดยอาจมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือประธาน เจ้าหน้าที่สาย หรือกรรมการผู้จัดการ หรือรองกรรมการผู้จัดการ หรือผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการของ บริษัทฯ เป็นผู้ที่มีอำนาจแทนบริษัทฯ ที่จะลงนามในสัญญาจ้างแรงงาน
- 5) กำกับดูแลและอนุมัติเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ และอาจแต่งตั้งหรือมอบหมายให้ บุคคลใดบุคคลหนึ่ง หรือหลายคนกระทำการอย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการบริหารตามที่ เห็นสมควรได้ และ คณะกรรมการบริหารสามารถยกเลิกเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขอำนาจนั้น ๆ ได้
- 6) พิจารณากลับกรองและให้ความเห็นต่อเรื่องที่ต้องผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ยกเว้นใน กิจกรรมใด ๆ ซึ่งคณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการชุดย่อยอื่นเป็นผู้ดำเนินการไว้ แล้ว
- 7) ให้บริษัทฯ พิจารณาเสนอพนักงานของบริษัทฯ ทำหน้าที่เลขานุการโดยผ่านการเห็นชอบของ คณะกรรมการบริหาร
- 8) ปฏิบัติหน้าที่อื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

ทั้งนี้การมอบหมายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารนั้นจะไม่มีลักษณะ เป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะ กรรมการบริหารสามารถอนุมัติรายการที่ตน หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่นิยามไว้ในประกาศ คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์) มีส่วนได้เสียหรืออาจได้รับประโยชน์ใด ๆ หรืออาจมี ความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ซึ่งการอนุมัติรายการในลักษณะดังกล่าวจะต้อง เสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อย แล้วแต่กรณี ทั้งนี้ยกเว้นเป็นการ อนุมัติรายการที่มีเงื่อนไขปกติธุรกิจที่มีการกำหนดขอบเขตชัดเจนและเป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ที่ ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้

### 7.3.3 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงประกอบด้วยกรรมการความเสี่ยงทั้งหมด 3 ท่าน ดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
1. ดร.ชนาดล รักษาพล	ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
2. ภก.ศุภชัย สายบัว	กรรมการบริหารความเสี่ยง
3. ภก.สมชัย พิสพทุธาร	กรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงได้รับการแต่งตั้งโดยคณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดย ผ่านการกลั่นกรองจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยกรรมการบริหารความเสี่ยงที่เป็น กรรมการอิสระมีวาระการดำรงตำแหน่งและการปฏิบัติงานตามวาระตำแหน่งกรรมการบริษัท กรรมการบริหารความเสี่ยงที่เป็นผู้บริหารหรือพนักงานของบริษัทฯ มีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี นับแต่วันที่ได้รับการแต่งตั้ง เว้นแต่คณะกรรมการบริษัทจะมีมติเป็นอย่างอื่น กรรมการบริหารความเสี่ยงที่เป็น บุคคลภายนอกซึ่งมิได้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทหรือผู้บริหารของบริษัทฯ มีวาระการดำรงตำแหน่งคราว ละ 3 ปี นับแต่วันที่ได้รับการแต่งตั้ง กรรมการบริหารความเสี่ยงที่ครบวาระมีสิทธิได้รับการแต่งตั้งให้กลับมา ดำรงตำแหน่งได้อีก หากได้รับ ความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยคำแนะนำ ของคณะกรรมการสรรหาและ พิจารณาค่าตอบแทน



## บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

- 1) กำหนดและทบทวนนโยบาย เป้าหมายและกรอบการบริหารความเสี่ยงของทั้งองค์กร ทั้งการบริหารความเสี่ยงโดยรวม (Integrated Risk Management) และการบริหารความเสี่ยงหลักของธุรกิจ เช่น ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk) ความเสี่ยงด้านธุรกิจ (Business Risk) ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ (Operational Risk) ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมาย (Compliance Risk) รวมถึงการทุจริตคอร์รัปชันและความเสี่ยงด้านความยั่งยืน (ESG Risk) ที่เกี่ยวข้องกับประเด็นสิ่งแวดล้อม (Environmental) สังคม (Social) และบรรษัทภิบาล (Governance) ตลอดจนความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ (Emerging Risk) ให้มีความเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นไปตามมาตรฐานสากลและสอดคล้องกับกลยุทธ์การดำเนินงาน แผนธุรกิจ และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลา
- 2) พิจารณาและให้ความเห็นต่อร่างนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กร ก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาให้ความเห็นและอนุมัติ
- 3) พิจารณาและให้ความเห็นในผลการประเมินความเสี่ยง แนวทาง และมาตรการจัดการความเสี่ยงและแผนปฏิบัติการเพื่อจัดการป้องกันความเสี่ยงของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีการบริหารจัดการความเสี่ยงที่เพียงพอและเหมาะสม
- 4) ดูแลและสนับสนุนให้การบริหารความเสี่ยงองค์กรประสบความสำเร็จเสนอแนะวิธีป้องกัน และวิธีลดระดับความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ติดตามแผนการดำเนินงานเพื่อลดความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง และเหมาะสมกับสถานะการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้มั่นใจว่าความเสี่ยงได้รับการบริหารจัดการอย่างเพียงพอและเหมาะสม
- 5) ให้คำแนะนำและการสนับสนุนแก่คณะกรรมการบริษัท ฝ่ายจัดการ และคณะทำงานบริหารความเสี่ยงในเรื่องการบริหารความเสี่ยงระดับองค์กร รวมถึงส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการบริหารความเสี่ยงภายในองค์กรอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ
- 6) ดูแลและสนับสนุนให้มีการสอบทานและทบทวนนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กร เป็นประจำอย่างน้อยทุกปี เพื่อให้แน่ใจว่านโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงดังกล่าวยังคงสอดคล้องและเหมาะสมกับสภาพการดำเนินธุรกิจในภาพรวมและกิจกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ
- 7) รายงานความเสี่ยงที่สำคัญขององค์กรรวมถึงสถานะของความเสี่ยงแนวทางในการจัดการความเสี่ยง ความคืบหน้า และผลของการบริหารความเสี่ยงให้แก่คณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบเป็นประจำ
- 8) ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

### 7.3.4 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนประกอบด้วยกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนทั้งหมด 3 ท่าน ดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
1. ผศ.ดร. วันชัย สุทธะนันท์	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
2. ภก.วรเทพ ก่อกิจพูนผล	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
3. ภก.สุวิทย์ งามภูพันธ์	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้รับการแต่งตั้งโดยคณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยมีวาระดำรงตำแหน่ง 3 ปี โดยครบรอบออกตามวาระของการดำรงตำแหน่งกรรมการ

บริษัท หากพ้นตำแหน่งแล้วอาจได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาดำรงตำแหน่งต่อไปอีกตามที่คณะกรรมการบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเห็นว่าเหมาะสม

#### **บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน**

- 1) กำหนดหลักเกณฑ์และนโยบายในการสรรหากรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อย โดยพิจารณาตามความเหมาะสมของจำนวน โครงสร้าง องค์ประกอบของคณะกรรมการ กำหนดคุณสมบัติของกรรมการ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้วแต่กรณี
- 2) พิจารณาสรรหา คัดเลือกและเสนอบุคคลที่เหมาะสมให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทหรือกรรมการชุดย่อยที่ครบวาระ และ/หรือมีตำแหน่งว่างลง และ/หรือแต่งตั้งเพิ่ม
- 3) พิจารณาคณสมบัติของประธานเจ้าหน้าที่บริหารที่เหมาะสมกับการบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ที่กำหนดไว้ โดยให้ครอบคลุมทั้งด้านการศึกษา ประสบการณ์ ความรู้ ความเชี่ยวชาญ และนำปัจจัยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่สำคัญและเกี่ยวข้อง เช่น สภาพและแนวโน้มเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมตลอดจนการแข่งขันทางธุรกิจมาประกอบการพิจารณาด้วย
- 4) จัดทำและทบทวนแผนการสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อเตรียมความพร้อมเป็นแผนต่อเนื่องให้มีผู้สืบทอดงานเพื่อให้การบริหารงานของบริษัทฯ สามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ
- 5) ปฏิบัติการอื่นใดเกี่ยวกับการสรรหาตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย
- 6) ประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อให้ข้อเสนอแนะต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทในการพิจารณาคำตอบแทนที่เหมาะสม
- 7) จัดทำหลักเกณฑ์และนโยบายในการกำหนดคำตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้วแต่กรณี
- 8) กำหนดคำตอบแทนที่จำเป็นและเหมาะสมทั้งที่เป็นตัวเงิน และมีใช้ตัวเงินของคณะกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นรายบุคคล โดยการกำหนดคำตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้พิจารณาความเหมาะสมกับภาระหน้าที่ ความรับผิดชอบ ผลงาน และเปรียบเทียบกับบริษัทในธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน โดยเชื่อมโยงคำตอบแทนกับการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถมุ่งใจและรักษากรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหารที่มีความสามารถ มีคุณภาพ และศักยภาพ เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติ และ/หรือนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อขออนุมัติ
- 9) กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และมีหน้าที่ให้คำชี้แจง ตอบคำถามเกี่ยวกับคำตอบแทนของกรรมการบริษัทในที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- 10) รายงานนโยบาย หลักการ/เหตุผลของการกำหนดคำตอบแทนกรรมการ กรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหารตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยเปิดเผยไว้รายงานประจำปีของบริษัทฯ (แบบ 56-1 One Report) (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในหัวข้อ 7.4.2)

- 11) ปฏิบัติการอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดค่าตอบแทนตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายโดยฝ่ายบริหาร และหน่วยงานต่าง ๆ จะต้องรายงานหรือนำเสนอข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้องต่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนให้บรรลุตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

#### 7.4 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร

##### 7.4.1 รายชื่อผู้บริหารและตำแหน่ง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีผู้บริหารจำนวนทั้งสิ้น 10 ท่าน ดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
1. ภก.สุวิทย์ งามภูพันธ์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่สายการตลาด
2. ภก.ศุภชัย สายบัว	ประธานเจ้าหน้าที่สายปฏิบัติการ
3. ภก.สมชัย พิสมพุทธ	ประธานเจ้าหน้าที่สายบัญชีและการเงิน
4. นางสาวอนุพร ภัทรธาวาณิชกุล	ผู้อำนวยการสายงานการเงิน
5. นางสาวพริญา ชาญแพทย์	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่สายบัญชีและการเงิน
6. นายปกรณ์ ทองแคล้ว	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่สายบัญชีและการเงิน
7. ภญ. วรณช คงสุภาพศิริ	ผู้อำนวยการสายงานการตลาด
8. ภก.วงศธร งามอนเณ	ผู้อำนวยการสายงานสนับสนุน
9. นายราเชนทร์ สิทธิแสง	ผู้อำนวยการสายงานผลิต
10. ภก.อลงกรณ์ ลีละอุปธิกานต์	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่สายปฏิบัติการ

##### 7.4.2 นโยบายการจ่ายค่าตอบแทน กรรมการบริหารและผู้บริหาร

ค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยจะต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยได้รับความเห็นจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนให้ความเห็นว่าการกำหนดค่าตอบแทนได้พิจารณาตามบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ ผลการปฏิบัติงาน และผลประกอบการของบริษัทฯ ร่วมกับการเทียบเคียงค่าตอบแทนของกรรมการบริษัทในอุตสาหกรรมที่มีลักษณะใกล้เคียงกันจึงขอเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อให้พิจารณาค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท และกรรมการชุดย่อย ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้อนุมัติค่าตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหารให้สอดคล้องกับผลการปฏิบัติงานที่ โดยได้รับความเห็นจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะเป็นผู้พิจารณาค่าตอบแทนของผู้บริหาร โดยจะพิจารณาและเสนอค่าตอบแทน (ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่ใช้ตัวเงิน) รวมถึงผลประโยชน์ตอบแทนอื่น ๆ ตามความเหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ ผลการปฏิบัติงาน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยการพิจารณาค่าตอบแทนจะต้องคำนึงถึงการจูงใจในระยะยาว ไม่อยู่ในระดับที่สูงเกินไปจนทำให้เกิดการมุ่งเน้นแต่ผลประโยชน์ระยะสั้น นอกจากนี้ ค่าตอบแทนผู้บริหารในแต่ละปีจะจ่ายภายใต้กรอบงบประมาณประจำปีซึ่งได้รับการพิจารณาและอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท

ค่าตอบแทนของผู้บริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วย เงินเดือน โบนัส และค่าตอบแทนอื่น ๆ เช่น เงินสมทบประกันสังคม เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เป็นต้น



สแกน QR Code เพื่อดูข้อมูลเพิ่มเติม

#### 7.4.3 จำนวนค่าตอบแทนรวมของกรรมการบริหารและผู้บริหาร

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

กรรมการบริหารที่เป็นผู้บริหารไม่ได้รับค่าตอบแทนใด ๆ นอกเหนือจากค่าตอบแทนในฐานะผู้บริหาร ทั้งนี้ ค่าตอบแทนของผู้บริหารมีดังนี้

ประเภทค่าตอบแทนของผู้บริหาร	2565		2566		2567	
	จำนวน (คน)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (คน)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (คน)	มูลค่า (ล้านบาท)
เงินเดือน	10	26.79	10	28.18	10	28.84
โบนัส	4	0.27	7	0.98	7	1.03
ค่าตอบแทนอื่น ๆ*	10	0.43	10	1.10	10	1.19
<b>รวม</b>		<b>27.92</b>		<b>31.36</b>		<b>32.25</b>

ค่าตอบแทนอื่น ๆ ได้แก่ เงินสมทบประกันสังคม เงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสมทบที่อัตรา 3% ค่าล่วงเวลา เงินชดเชยวันพักร้อน และค่าเบี้ยประกันภัยบุคคล (รวมค่า incentive + car allowance +retroactive)

ค่าตอบแทนอื่นที่ไม่ใช่ตัวเงิน

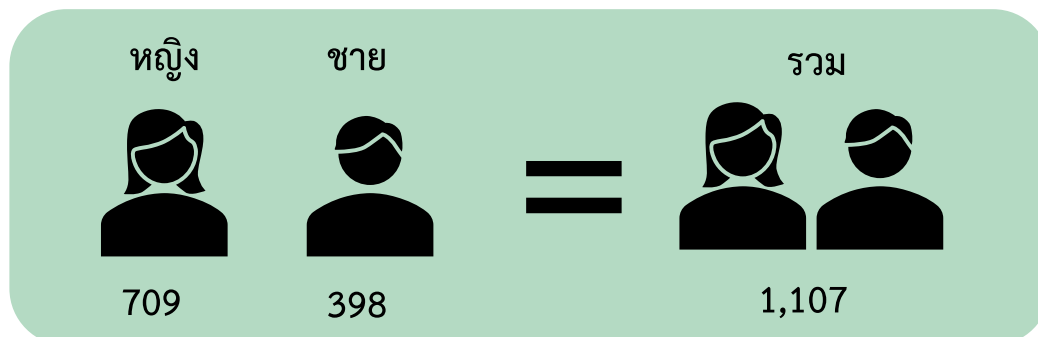
ได้แก่ รถประจำตำแหน่ง ค่าน้ำมัน เบี้ยประกันภัย และสิทธิในการจองซื้อหุ้น IPO เป็นต้น

หมายเหตุ : สำหรับผู้บริหารที่ดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารทั้งบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะไม่ได้รับค่าตอบแทนในบริษัทฯ ย่อยอีก

## 7.5 ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน

จำนวนพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (รวมถึงกรรมการบริหาร) พนักงานของกลุ่มบริษัทฯ เป็นพนักงานสัญชาติไทยร้อยละ 100 และมีจำนวน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ดังต่อไปนี้

หน่วย : คน



บริษัทฯ ได้จ้างงานผู้พิการหรือกลุ่มด้อยโอกาสอื่น ๆ จำนวน 10 คนและได้นำส่งเงินสมทบเข้ากองทุนฯ ตามกฎหมายครบถ้วนเรียบร้อยแล้ว

โดยในปี 2567 มีพนักงานลาออกด้วยความสมัครใจอยู่ที่ 200 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.00

### ค่าตอบแทนพนักงาน

ค่าตอบแทนพนักงานของบริษัทฯ มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : บาท)	2565	2566	2567
ค่าตอบแทนพนักงาน	349,383,051.06	393,200,266.09	428,322,928.37

### กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

บริษัทฯ ได้จัดให้มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพภายใต้การจัดการของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ทิสโก้ จำกัด ภายใต้ชื่อกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ทิสโก้มาสเตอร์ร่วมทุน โดยบริษัทฯ คัดเลือกบริษัทจัดการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพจาก (1) ประวัติผลการดำเนินงานของกองทุน (2) ขนาดกองทุน และ (3) ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพแล้ว ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2565 โดยได้กำหนดนโยบายสมทบในอัตราส่วนร้อยละ 3 ของค่าจ้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 มีพนักงานเข้าร่วมกองทุนทั้งหมด 656 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 62.30 ของพนักงานทั้งหมด

	2565	2566	2567
จำนวนพนักงานที่เข้าร่วม PVD (คน)	573	599	656
สัดส่วนพนักงานที่เป็นสมาชิก PVD (%)	57.59	56.67	62.30

### ข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

- ไม่มี -

## นโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคล

นโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคลเน้นสร้างบุคลากรให้มีขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ วางโครงสร้างองค์กรและอัตรากำลังคนอย่างเหมาะสม พัฒนาศักยภาพบุคลากรในทุกกระดับให้มีความพร้อมในการปฏิบัติงาน เพื่อสร้างผลงานที่ดี ตอบโจทย์เป้าหมายทางธุรกิจ และสามารถเติบโตก้าวหน้าในสายงานอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังรวมถึงการสร้างบุคลากรให้มีความผูกพันต่อองค์กร และการธำรงรักษาบุคลากรให้ปฏิบัติงานกับองค์กรอย่างต่อเนื่อง

### 7.6 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

#### 7.6.1 เลขานุการบริษัท

มติที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 6/2565 เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2565 มีมติแต่งตั้ง นางสาวภัทรานันท์ ชูวังชา เป็นเลขานุการบริษัท เพื่อดำรงตำแหน่งต่อไปภายหลังการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ทั้งนี้ นางสาวภัทรานันท์ ชูวังชา ได้รับการแต่งตั้งเป็นเลขานุการบริษัทตั้งแต่วันที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 8/2564 เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2564 โดยมีผลตั้งแต่ 1 มกราคม 2565 เป็นต้นไป

ชื่อ นางสาวภัทรานันท์ ชูวังชา

ตำแหน่ง เลขานุการบริษัท

การศึกษา ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ การจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

(รายละเอียดข้อมูลของเลขานุการบริษัท ตามเอกสารแนบ 1)

### ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท

- 1) จัดการประชุมคณะกรรมการบริษัท และผู้ถือหุ้นให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทฯ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- 2) ติดตามและประสานงานให้บริษัทฯ และคณะกรรมการบริษัทมีการปฏิบัติที่สอดคล้องและเป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัทฯ หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตลอดจนมติที่ประชุมคณะกรรมการและที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- 3) สนับสนุนการจัดให้กรรมการ ผู้บริหารได้รับความรู้และเข้าอบรมหลักสูตรต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติหน้าที่กรรมการ และกรรมการเฉพาะเรื่อง
- 4) จัดให้มีการอบรมและปฐมนิเทศ ตลอดจนให้เอกสารและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติหน้าที่แก่กรรมการปัจจุบันและที่ได้รับแต่งตั้งใหม่
- 5) ให้ข้อมูลเบื้องต้นด้านกฎหมาย กฎเกณฑ์ และข้อบังคับต่าง ๆ ของบริษัทฯ ที่คณะกรรมการบริษัท และผู้บริหารควรรับทราบ รวมถึงข้อพึงปฏิบัติด้านการกำกับดูแลในการดำเนินกิจการของคณะกรรมการให้เป็นไปตามกฎหมาย
- 6) จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย
- 7) ติดตามประสานงานกับหน่วยงานที่กำกับดูแล เช่น สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงดูแลการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศต่อหน่วยงานที่กำกับดูแลและสาธารณชน ให้ถูกต้องครบถ้วน

- 8) เป็นศูนย์กลางติดต่อสื่อสารข้อมูลข่าวสารระหว่างกรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้น
- 9) จัดทำและเก็บรักษาเอกสารสำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ทะเบียนกรรมการ หนังสือนัดประชุมและรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท หนังสือนัดประชุมและผู้ถือหุ้น และรายงานประจำปีของบริษัทฯ
- 10) จัดให้มีการสำรวจรายการที่มีส่วนได้ส่วนเสียของกรรมการและผู้บริหารเป็นประจำทุกปี และนำเสนอข้อมูลให้คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทรับทราบอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
- 11) เก็บรักษาเอกสารรายงานการมีส่วนได้ส่วนเสียของกรรมการและผู้บริหารที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร และจัดส่งสำเนารายงานดังกล่าวให้ประธานกรรมการบริษัทและประธานกรรมการตรวจสอบภายใน 7 วันทำการ นับแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับรายงานนั้น
- 12) ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

#### 7.6.2 ประธานเจ้าหน้าที่สายบัญชีและการเงิน

ชื่อ	ภก.สมชัย พิสุพทุธาร
การศึกษา	ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิตมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปริญญาโท เทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาตรี เกษตรศาสตร์ บัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล
ประสบการณ์ทำงาน	2535 – ปัจจุบัน ประธานเจ้าหน้าที่สายบัญชีและการเงิน (รายละเอียดข้อมูลตามเอกสารแนบ 1)

#### 7.6.3 ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี

ชื่อ	นางสาวพีรชา ชาญแพทย์
การศึกษา	ปริญญาตรี การบัญชี มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ประสบการณ์ทำงาน	2565 - ปัจจุบัน ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่สายบัญชีและการเงิน และ สมุห์บัญชี บริษัท บางกอกแล็ป แอนด์ คอสเมติก จำกัด (มหาชน) 2564 ผู้จัดการอาวุโสสอบบัญชี บริษัท ดีลอยท์ ทูช โธมัสสุ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด (รายละเอียดข้อมูลตามเอกสารแนบ 1)

#### 7.6.4 หัวหน้างานนักลงทุนสัมพันธ์

ชื่อ นายปกรณ์ ทองแคล้ว  
ที่อยู่ บริษัท บางกอกแล็ป แอนด์ คอสเมติก จำกัด (มหาชน)  
48/1 หมู่ที่ 5 ถนนหนองแข้เสา ตำบลน้ำพุ อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี  
อีเมล [ir@blcplc.com](mailto:ir@blcplc.com)  
เว็บไซต์ [www.blcplc.com](http://www.blcplc.com)  
โทรศัพท์ 091-7735757, 097-1906336

#### 7.6.5 หัวหน้างานตรวจสอบภายใน

ชื่อบริษัท บริษัท ตรวจสอบภายในธรรมนิติ จำกัด  
ชื่อบุคลากรที่ได้รับมอบหมาย นางสาว อณิศา รักษาสรณ์  
การศึกษาปริญญาโท คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี  
สาขาสถิติประกันภัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
ปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาการบัญชี  
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์  
(รายละเอียดข้อมูลตามเอกสารแนบ 3)

#### 7.6.6 คำตอบแทนของผู้สอบบัญชี

คณะกรรมการตรวจสอบจะพิจารณาคุณสมบัติของผู้สอบบัญชีร่วมกับฝ่ายบริหารถึงความน่าเชื่อถือ ความเป็นอิสระ ความรู้และประสบการณ์ในการปฏิบัติงานสอบบัญชี การให้คำปรึกษาในมาตรฐานการบัญชี การรับรองงบการเงินได้ทันเวลา และความเหมาะสมของคำตอบแทน โดยนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีจาก บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ตามรายชื่อดังนี้

- |                           |                            |       |      |
|---------------------------|----------------------------|-------|------|
| 1) นายบุญฤทธิ์ ถนอมเจริญ  | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ | 7900  | หรือ |
| 2) นางสาวสิริสุข วัฒนศิริ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ | 8413  | หรือ |
| 3) นายสุเมธ แจ่มสามสี     | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ | 9362  | หรือ |
| 4) นายยุทธพงศ์ สุนทลินิกะ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ | 10604 |      |

ซึ่งผู้สอบบัญชีตามรายชื่อที่เสนอมานั้นจะต้องไม่มีความสัมพันธ์ และไม่มีส่วนได้เสียกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวแต่อย่างใด



ทั้งนี้ในปี 2567 บริษัทฯ ชำระค่าสอบบัญชีให้แก่ผู้สอบบัญชีจาก บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ไทย สอบบัญชี จำกัด โดยมีนายบุญญฤทธิ์ ถนอมเจริญ เป็นผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 7900 เป็นจำนวนเงิน 5.8 ล้านบาท ตามที่มติอนุมัติค่าสอบบัญชีให้แก่ผู้สอบบัญชี ปี 2567 ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567

บริษัทและบริษัทย่อยมีการใช้บริการอื่นที่ไม่ใช่การสอบบัญชี (Non-audit Fee) เป็นการสังเกตการณ์ในการทำลายสินค้าสำหรับบริษัทจากสำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัดในรอบปีบัญชีที่ผ่านมาจำนวน 0.10 ล้านบาท

## 8. รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ

### 8.1 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

#### 8.1.1 การสรรหา พัฒนา และประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

##### ● การสรรหากรรมการและกรรมการชุดย่อย

บริษัทฯ สรรหาบุคคลเพื่อที่จะแต่งตั้งเป็นกรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุดผ่านคณะกรรมการสรรหา และกำหนดค่าตอบแทน ซึ่งคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนประกอบด้วยกรรมการอิสระ 2 ราย จากจำนวนคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนทั้งหมด 3 ราย มีหน้าที่รับผิดชอบในการพิจารณา คัดเลือกและกลั่นกรองบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมตามข้อบังคับบริษัทฯ และเป็นผู้เสนอชื่อผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสม เพื่อให้ได้กรรมการมีอาชีพและความหลากหลาย โดยพิจารณาจากโครงสร้าง ขนาด และ องค์ประกอบของคณะกรรมการ และเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อขอความเห็นชอบและ นำเสนอรายชื่อดังกล่าวต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อแต่งตั้งต่อไป โดยได้มีการกำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการสรรหา กรรมการบริษัท ดังนี้

- 1) เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยเสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อรับการพิจารณาเลือกตั้งเป็น กรรมการโดยเปิดโอกาสให้เสนอชื่อกรรมการล่วงหน้าตั้งแต่วันที่ 16 ตุลาคม 2566 จนถึง 16 มกราคม 2567 และรับการเสนอชื่อจากผู้ถือหุ้นใหญ่
- 2) คุณสมบัติของผู้ที่จะได้รับการคัดเลือกต้องสอดคล้องตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ พรบ.บริษัทมหาชนจำกัด พรบ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ข้อบังคับบริษัทฯ และ หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ
- 3) พิจารณาตามหลักเกณฑ์การสรรหากรรมการบริษัทของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- 4) ให้ความสำคัญต่อผู้ที่มีทักษะ ประสบการณ์ วิชาชีพ และคุณสมบัติเฉพาะในด้านต่าง ๆ ที่หลากหลาย และที่คณะกรรมการยังขาดอยู่และที่มีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อธุรกิจเป็นลำดับต้น โดยไม่จำกัดหรือ แบ่งแยกเพศและเชื้อชาติ หรือความแตกต่างใด ๆ เพื่อให้องค์ประกอบคณะกรรมการมีความสมบูรณ์ และเป็นประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ
- 5) พิจารณาความเหมาะสมของความรู้ ประสบการณ์ ความสามารถเฉพาะด้านในธุรกิจหรืออุตสาหกรรม หลักที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่ เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทมีองค์ประกอบทั้งด้านธุรกิจ กลยุทธ์ กฎหมาย การเงิน การบัญชี เศรษฐศาสตร์ ธุรกิจระหว่างประเทศ เทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อพัฒนา ความรู้ความสามารถที่เป็นประโยชน์แก่การดำเนินงานของบริษัทฯ
- 6) พิจารณาการอุทิศเวลาของกรรมการ โดยหากเป็นกรรมการเดิมที่จะกลับเข้าดำรงตำแหน่งอีกวาระ อาจพิจารณาจากผลการปฏิบัติงานในช่วงที่ดำรงตำแหน่ง รวมถึงควรพิจารณาถึงจำนวนบริษัทที่ กรรมการแต่ละคนจะไปดำรงตำแหน่งให้เหมาะสมกับลักษณะหรือสภาพธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อให้ มั่นใจว่าประสิทธิภาพการทำงานจะไม่ลดลง
- 7) กรณีแต่งตั้งกรรมการอิสระ พิจารณาความเป็นอิสระของบุคคลที่จะเสนอให้เป็นกรรมการอิสระตาม หลักเกณฑ์ที่สำนักงาน ก.ล.ต. กำหนด และตาม नियามกรรมการอิสระของบริษัทฯ มีคุณสมบัติความ เป็นอิสระตามที่กำหนดในคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและเปิดเผยไว้ในเว็บไซต์บริษัทฯ
- 8) ผลการปฏิบัติงานในปีที่ผ่านมา (ถ้ามี)

9) การให้ข้อเสนอแนะความคิดเห็นที่มีประโยชน์

จากนั้นจะนำเสนอรายชื่อกรรมการที่สรรหาต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้แต่งตั้งกรรมการต่อไป

ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้แต่งตั้งกรรมการโดยการแต่งตั้งกรรมการแต่ละรายต้องได้รับคะแนนเสียงเห็นชอบเกินกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงตามวิธีการดังต่อไปนี้

- 1) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง
- 2) ในการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งกรรมการ บริษัทฯ ให้ผู้ถือหุ้นใช้บัตรลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคลโดยผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะต้องใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดเลือกตั้งบุคคลเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
- 3) บุคคลที่ได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมา เป็นผู้ได้รับเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับเลือกตั้งในลำดับถัดลงมามีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมี ให้ประธานที่ประชุมเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

กรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเนื่องจากเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการพิจารณาแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายเข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน โดยบุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนจะอยู่ในตำแหน่งกรรมการเพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการซึ่งตนแทน ทั้งนี้ การแต่งตั้งบุคคลเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าวต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่

● คุณสมบัติกรรมการอิสระ

- 1) ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้น ๆ ด้วย
- 2) ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นใหญ่ หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้นอกจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือวันที่ได้รับการแต่งตั้ง
- 3) ไม่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมาย ในลักษณะที่เป็น บิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตรของกรรมการรายอื่น ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
- 4) ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้นอกจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้งความสัมพันธ์ทางธุรกิจรวมถึงการทำรายการทางการเงินที่กระทำเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์

รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงิน ด้วยการรับหรือให้กู้ยืม ค่าประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติการณ์อื่นทำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัทฯ หรือคู่สัญญามีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่งตั้งแต่ร้อยละ 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ หรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ทั้งนี้การคำนวณภาระหนี้ดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันโดยอนุโลม แต่ในการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าว ให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่าง 1 ปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน

- 5) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง
- 6) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใด ๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง
- 7) ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่
- 8) ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมกรที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
- 9) ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ
- 10) ไม่เป็นกรรมกรที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ
- 11) ไม่เป็นกรรมกรของบริษัทย่อย หรือบริษัทย่อยลำดับเดียวกันเฉพาะที่เป็นบริษัทจดทะเบียน

#### ● การสรรหาผู้บริหารระดับสูงสุด

คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาและมอบหมายให้คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนพิจารณาหลักเกณฑ์และวิธีการสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริหารและผู้บริหารระดับสูง เพื่อให้ได้บุคคลที่มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ และคุณลักษณะที่จำเป็นต่อการขับเคลื่อนองค์กรไปสู่เป้าหมาย และเสนอชื่อบุคคลที่เหมาะสม พร้อมเหตุผลเพื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้งต่อไป โดยคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจะกำกับดูแลให้มีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนและการประเมินผลทุกระดับที่เหมาะสม และจะติดตามดูแลการบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ และแรงจูงใจที่เหมาะสม

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดให้ตำแหน่งสำคัญที่ต้องทำแผนการสืบทอดตำแหน่ง ได้แก่

1. ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. ประธานเจ้าหน้าที่สายบัญชีและการเงิน
3. ประธานเจ้าหน้าที่สายการตลาด
4. ประธานเจ้าหน้าที่สายปฏิบัติการ
5. ผู้อำนวยการสายงานบัญชีและการเงิน
6. ผู้อำนวยการสายงานสนับสนุน
7. ผู้อำนวยการสายงานผลิต
8. ผู้อำนวยการสายงานการตลาด
9. ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่สายปฏิบัติการ
10. ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่สายบัญชีและการเงิน
11. ผู้จัดการส่วนบัญชี

โดยบริษัทฯ ได้กำหนดให้ผู้ดำรงตำแหน่งทั้ง 11 ข้างต้นทำงานร่วมกับฝ่ายบริหารในการกำหนดคุณลักษณะหน้าที่รับผิดชอบหลักของตำแหน่งนั้น ๆ รวมถึงคุณสมบัติ ความประพฤติ และคุณลักษณะเฉพาะทางสายอาชีพนั้น ๆ

การคัดเลือกบุคคลที่จะอยู่ในแผนการสืบทอดตำแหน่งจะใช้กลยุทธ์ทางการบริหารทรัพยากรมนุษย์ เช่น การพัฒนาผู้ที่มีศักยภาพ หรือแผนการสรรหาจากภายนอก ทั้งนี้ ผู้ดำรงตำแหน่งทั้ง 11 รายข้างต้นในปัจจุบัน จะทำงานร่วมกันกับฝ่ายบริหารในการกำหนดกลยุทธ์ที่ใช้ในการพัฒนาผู้ที่มีศักยภาพเพื่อพัฒนาผู้สืบทอดตำแหน่ง

#### ● การพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ มุ่งส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรทุกระดับอย่างต่อเนื่อง ให้มีความรู้ และความสามารถเพื่อความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน โดยจัดให้มีการอบรมและให้ความรู้เกี่ยวกับองค์กรเบื้องต้นต่อกรรมการที่เข้ามาใหม่ เพื่อทำความเข้าใจงาน บทบาท หน้าที่ที่ต้องรับผิดชอบ ตลอดจนส่งเสริมให้มีการพัฒนาความรู้ความเข้าใจแก่กรรมการอย่างต่อเนื่อง โดยครอบคลุมทุกด้านเพื่อการปฏิบัติหน้าที่อย่างมีประสิทธิภาพอันเหมาะสมต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพการณ์ภายนอก และการพัฒนาบริษัทฯ อย่างยั่งยืน ซึ่งในปี 2567 มีกรรมการเข้ารับการอบรมในหลักสูตรหรือเรื่องที่สำคัญดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	หัวข้ออบรม	หน่วยงานจัดอบรม
ผศ.ดร.วันชัย สุธะนันท์	ประธานกรรมการ	AC Focus รู้รอบเพื่อการเติบโตและยั่งยืนในตลาดทุน	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ภก.ศุภชัย สายบัว	กรรมการ	Subsidiary Governance Program (SGP 10/2024)	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
ภก.สมชัย พิสพสุธาร	กรรมการ	Subsidiary Governance Program (SGP 5/2023)	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในรูปแบบของการประเมินเป็นรายคณะและรายบุคคล โดยผลการประเมินจะนำมาใช้เป็นกรอบในการพิจารณาทบทวนการปฏิบัติงานในหน้าที่ ปัญหา และอุปสรรคต่าง ๆ และนำผลการประเมินมาวิเคราะห์การปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ ตลอดจนนำข้อเสนอแนะมาปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินงานต่อไป

รายละเอียดการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการประจำปี 2567

รายชื่อคณะกรรมการ	รูปแบบการประเมินผล	เกรดที่ได้รับเฉลี่ย	เกรด/คะแนนเต็ม
คณะกรรมการบริษัท	การประเมินแบบรายคณะ	3.64	4.00
	การประเมินแบบรายบุคคล (ประเมินตนเอง)	3.71	4.00
คณะกรรมการตรวจสอบ	การประเมินแบบรายคณะ	3.92	4.00
	การประเมินแบบรายบุคคล (ประเมินตนเอง)	3.89	4.00
คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	การประเมินแบบรายคณะ	3.38	4.00
	การประเมินแบบรายบุคคล (ประเมินตนเอง)	3.58	4.00
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	การประเมินแบบรายคณะ	3.95	4.00
	การประเมินแบบรายบุคคล (ประเมินตนเอง)	3.79	4.00

#### 8.1.2. การเข้าร่วมประชุมและการจ่ายค่าตอบแทนคณะกรรมการรายบุคคล

- การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท และ คณะกรรมการชุดย่อย ประจำปี 2567 มีดังนี้

ชื่อกรรมการ	ประชุมผู้ถือหุ้น	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการสรรหา และพิจารณา ค่าตอบแทน	คณะกรรมการบริหาร ความเสี่ยง	คณะกรรมการบริหาร
1. ผศ.ดร.วันชัย สุธะนันท์	1/1	6/6	4/4	1/1	-	-
2. ภก.วรเทพ ก่อกิจพูนผล	1/1	6/6	4/4	1/1	-	-
3. ดร.ธนาตล รักษาพล	1/1	6/6	4/4	-	4/4	-
4. ภก.สุวิทย์ งามภูพันธ์	1/1	6/6	-	-	-	7/7
5. ภก.ศุภชัย สายบัว	1/1	6/6	-	-	4/4	7/7
6. ภก.สมชัย พิสพหุธาร	1/1	6/6	-	-	4/4	7/7
7. นายสุรศิลป์ งามภูพันธ์	1/1	5/6	-	1/1	-	5/7

● การจ่ายค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท และ คณะกรรมการชุดย่อย ประจำปี 2567

ในปี 2567 ค่าตอบแทนกรรมการและค่าตอบแทนกรรมการชุดย่อย เป็นตัวเงินในรูปแบบค่าค่าเบี้ยประชุม ต่อครั้ง (Attendance Fee) เฉพาะกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระเท่านั้น ไม่มีค่าตอบแทนอื่น ซึ่งกรรมการจะได้รับค่าเบี้ยประชุมทุกครั้งที่เข้าร่วมประชุม ซึ่งสรุปได้ดังนี้

ชื่อกรรมการ	ผู้ถือหุ้น	คณะกรรมการ บริษัท	คณะกรรมการ ตรวจสอบ	คณะกรรมการ สรรหา และ พิจารณา ค่าตอบแทน	คณะกรรมการ บริหาร ความเสี่ยง	รวม
1. ผศ.ดร.วันชัย สุธะนันท์	30,000	180,000	120,000	30,000	-	360,000
2. ภก.วรเทพ ก่อกิจพูนผล	25,000	150,000	100,000	25,000	-	300,000
3. ดร.ธนาตล รักษาพล	25,000	150,000	100,000	-	120,000	395,000
4. ภก.สุวิทย์ งามภูพันธ์	-	-	-	-	-	-
5. ภก.ศุภชัย สายบัว	-	-	-	-	-	-
6. ภก.สมชัย พิสพทุธาร	-	-	-	-	-	-
7. นายสุรศิลป์ งามภูพันธ์	-	-	-	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>80,000</b>	<b>480,000</b>	<b>320,000</b>	<b>55,000</b>	<b>120,000</b>	<b>1,055,000</b>

\*ลำดับที่ 4-7 ไม่ใช่กรรมการอิสระ จึงไม่ได้รับค่าตอบแทนสำหรับกรรมการ

● ตารางทักษะการทำงาน การพัฒนาความรู้ในสายอาชีพของกรรมการ

ลำดับ	รายชื่อ/ความรู้ความชำนาญ เฉพาะด้าน	อุตสาหกรรมยา/เภสัชกรรม	บัญชี/การเงิน	กฎหมาย/กำกับดูแลกิจการ	การวางแผนกลยุทธ์	การบริหารจัดการองค์กร	การขายและการตลาด	เทคโนโลยีสารสนเทศ	การบริหารความเสี่ยง	กิจการ ESG	วิศวกรรม/นวัตกรรมดิจิทัล
1	ผศ.ดร.วันชัย สุธะนันท์										
2	คุณวรเทพ ก่อกิจพูนผล										
3	ดร.ธนาตล รักษาพล										
4	คุณสุวิทย์ งามภูพันธ์										
5	คุณศุภชัย สายบัว										
6	คุณสมชัย พิสพทุธาร										
7	คุณสุรศิลป์ งามภูพันธ์										
จำนวน		7 คน	7 คน	7 คน	7 คน	7 คน	7 คน	7 คน	7 คน	7 คน	7 คน
สัดส่วน		75 %	71 %	64 %	93 %	82 %	75 %	64 %	79 %	61 %	50 %

### 8.1.3 การดำรงตำแหน่งของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุม

บริษัทที่เกี่ยวข้อง		1. คุณวันชัย สุทธะนันท์	2. คุณวรเทพ ก่อกิจพูนผล	3. คุณธนาดล รักษาพล	4. คุณสุวิทย์ งามภูพันธ์	5. คุณสมชัย พิเศษหาร	6. คุณศุภชัย สายบัว	7. คุณสุรศิลป์ งามภูพันธ์	8. คุณอลงกรณ์ ลีละอุเปิกานต์	9. คุณราชนนทร์ ลิทธิแสง	10. คุณวงศธร งามเอนก	11. คุณอนุพร ภัทรภาวนิชกุล	12. คุณวรณัฐ คงสภาพศิริ	13. คุณพีรญา ชานูแพทย์	14. คุณปกรณ์ ทองแคล้ว
1	บริษัท บางกอกแล็ป แอนด์ คอสเมติก จำกัด(มหาชน)	X / Ax / Nx / ID	D / A / N / ID	D / A / Rx / ID	D / N / Ex / M	D / R / E / M	D / R / E / M	D / E	M / E	M / E	M / E	M / E	M / E	M / E	M / E
2	บริษัท บางกอกดรีก จำกัด	-	-	-	D / M	D	D	M	-	-	-	-	-	-	-
3	บริษัท บีริช (ประเทศไทย) จำกัด	-	-	-	D	D	D	-	-	-	-	-	-	-	-
4	บริษัท ฟาร์ม่า อัลลิอันซ์ จำกัด	-	-	-	D / M	D / M	D / M	-	-	-	-	-	-	-	-
5	บริษัท ฟาร์ม่าไลน์ จำกัด	-	-	-	D	D	D	-	-	-	-	-	-	-	-
6	บริษัท บางกอก เมดิก้า จำกัด	-	-	-	D	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	บริษัท บีเคดี วีว่า จำกัด	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	D	-	-	-
8	บริษัท ธนา บราเธอร์ส จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



บริษัทที่เกี่ยวข้อง		1. คุณวันชัย สุทธะนันท์	2. คุณวราเทพ ก่อกิจพูนผล	3. คุณชนาดล รักษาพล	4. คุณสุวิทย์ งามภูพันธ์	5. คุณสมชัย พิเศษหาร	6. คุณศุภชัย สายบัว	7. คุณสุรศิลป์ งามภูพันธ์	8. คุณอลงกรณ์ ลีละอุเบิกันต์	9. คุณราเชนทร์ ลิทธิแสง	10. คุณวงศ์ธร งามเอนก	11. คุณอนุพร ภัทรธราณินกุล	12. คุณวราวุธ คงสุภาพศิริ	13. คุณพีรญา ชญาแพทย์	14. คุณปกรณ์ ทองแคล้ว
9	บริษัท ธนา สามสิบสี่ จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10	บริษัท ธนา สี่สิบ จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11	บริษัท ธนา สี่สิบสอง จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	บริษัท ธนา สี่สิบสี่ จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13	บริษัท ธนา หกสิบห้า จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14	บริษัท ธนา หกสิบห้าจุดหนึ่ง จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15	บริษัท ธนา ห้าสิบเจ็ด จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16	บริษัท ธนา ห้าสิบเจ็ดจุดหนึ่ง จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17	บริษัท ธนา เจ็ดสิบห้า จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
18	บริษัท ธนา เจ็ดสิบเอ็ด จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

บริษัทที่เกี่ยวข้อง		1. คุณวันชัย สุทธะนันท์	2. คุณวราเทพ ก่อกิจพูนผล	3. คุณชนาดล รักษาพล	4. คุณสุวิทย์ งามภูพันธ์	5. คุณสมชัย พิเศษหาร	6. คุณศุภชัย สายบัว	7. คุณสุรศิลป์ งามภูพันธ์	8. คุณอลงกรณ์ ลีละอุเบิกันต์	9. คุณราเชนทร์ ลิทธิแสง	10. คุณวงศ์ธร งามเอนก	11. คุณอนุพร ภัทรธาวาณิกุล	12. คุณวราวุธ คงสุภาพศิริ	13. คุณพีรญา ชาญแพทย์	14. คุณปกรณ์ ทองแคล้ว
19	บริษัท ธนา เรสซิเดนซ์ จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20	บริษัท ธนา แมนเจเมนต์ จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21	บริษัท ธนาการบัญชี จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22	บริษัท สามสิบลี้ออิต จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23	บริษัท ธนา มังกร จำกัด	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24	บริษัท แอโรว์ เมทัลชีท จำกัด	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	D	-	-	-
25	บริษัท แอโรว์ สตีล โปรดักส์ จำกัด	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	D	-	-	-

#### 8.1.4 การติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการ

- การปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย และความปลอดภัยในระดับท้องถิ่น ระดับประเทศ และระดับภูมิภาค รวมถึงการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจที่เป็นสากล โดยกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ต้องปฏิบัติตามให้อยู่ในกรอบของกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และต้องไม่มีส่วนรู้เห็น ช่วยเหลือ หรือกระทำการใด ๆ อันเป็นการละเมิด ฝ่าฝืนกฎหมาย กฎระเบียบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ ไม่สนับสนุนการดำเนินการที่มีลักษณะเป็นการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา โดยกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ต้องปฏิบัติตามให้อยู่ในกรอบของกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และต้องไม่มีส่วนรู้เห็น ช่วยเหลือ หรือกระทำการใด ๆ อันเป็นการละเมิด ฝ่าฝืนกฎหมาย กฎระเบียบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทรัพย์สินทางปัญญา

ทั้งนี้ในปี 2567 บริษัทฯ ไม่มีการปฏิบัติที่ไม่เป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ

- การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ปฏิบัติตามนโยบายเรื่องการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เลขานุการบริษัทคอยติดตามการเปิดเผยข้อมูลผู้มีส่วนได้เสียของคณะกรรมการ และหน่วยงานบัญชีและการเงินได้สำรวจรายการที่มีส่วนได้เสียรายงานให้คณะกรรมการตรวจสอบให้ความเห็นทุกไตรมาสในปี 2567

- การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ปฏิบัติตามนโยบายเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน ทั้งนี้ในปี 2567 บริษัทฯ ไม่มีข้อร้องเรียนด้านการใช้ข้อมูลภายในเพื่อหาผลประโยชน์ส่วนตน

- การต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ปฏิบัติตามนโยบายเรื่องการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน ทั้งนี้ในปี 2567 บริษัทฯ ไม่มีข้อร้องเรียนด้านการกระทำทุจริตคอร์รัปชัน

- การรับเรื่องร้องเรียนและแจ้งเบาะแสการกระทำความผิด (Whistleblowing)

บริษัทฯ กำหนดนโยบายการรับเรื่องร้องเรียนและแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับเรื่องร้องเรียนอันเกี่ยวข้องกับการดูแลกิจการ หรือการกำกับดูแลการปฏิบัติงาน จากผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะมาจากบุคลากรภายในองค์กร หรือจากบุคคลภายนอกโดยกำหนดให้ทำการร้องเรียนเป็นลายลักษณ์อักษรและให้ดำเนินการส่งหรือติดตามเรื่องร้องเรียน ดังนี้

การแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียน (เรื่องที่ไม่เกี่ยวกับคอร์รัปชัน)

ผู้รับแจ้งเบาะแส                      ผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรมนุษย์

ทางอีเมล                              [complaint@bangkoklab.co.th](mailto:complaint@bangkoklab.co.th)

ทางไปรษณีย์บริษัท              บางกอกแล็บ แอนด์ คอสเมติก จำกัด (มหาชน)

48/1 หมู่ที่ 5 ถนนหนองแซ่เสา ตำบลน้ำพุ อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี 70000

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการปฏิบัติตามหลักการค้ากับดูแลกิจการที่ดีได้เป็นอย่างดี ในปี 2567 ไม่พบการแจ้งเรื่องร้องเรียนหรือเบาะแสจากภายนอกทั้งทางอีเมล หรือทางไปรษณีย์ รวมถึงยังไม่พบหนังสือให้ชี้แจงข่าวหรือข้อมูลจากสำนักงานกำกับหลักทรัพย์ฯ และตลาดหลักทรัพย์ฯ

## 8.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

ในปีที่ผ่านมาคณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องคุณสมบัติและขอบเขตการดำเนินงานของคณะกรรมการตรวจสอบ พ.ศ. 2558 ซึ่งครอบคลุมเรื่องดังต่อไปนี้

- 1) การกำกับดูแลการปฏิบัติงานของผู้ตรวจสอบภายใน การสอบทานความเพียงพอเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ
- 2) การกำกับดูแลการจัดทำงบการเงินของบริษัทฯ ซึ่งรวมถึงการสอบถามผู้บริหารถึงการใช้จ่ายเงินในการจัดทำงบการเงิน
- 3) การสื่อสารเรื่องสำคัญระหว่างคณะกรรมการตรวจสอบและผู้สอบบัญชี
- 4) การสอบทานรายการความขัดแย้งทางผลประโยชน์และรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง

## 8.3 สรุปผลการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการชุดย่อยอื่นๆ

### 8.3.1 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

#### ● การเข้าร่วมประชุม

รายละเอียดการเข้าประชุมคณะกรรมการบริหารสำหรับปี 2565 ถึง 2567 เป็นดังนี้

ชื่อ-สกุล	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด		
	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567
1. ภก.สุวิทย์ งามภูพันธ์	12/12	11/11	7/7
2. ภก.ศุภชัย สายบัว	12/12	11/11	7/7
3. ภก.สมชัย พิสพหุธาร	12/12	11/11	7/7
4. นายสุรศิลป์ งามภูพันธ์ <sup>1</sup>	0/12	10/11 <sup>4</sup>	5/7 <sup>6</sup>
5. ภก.อลงกรณ์ ลีละอุปธิกานต์	12/12	11/11	7/7
6. ภก.วงศธร งามอนเณก	12/12	11/11	7/7
7. นายราเชนทร์ สิทธิแสง	12/12	11/11	7/7
8. นางสาวอนุพร ภัทธราวณิชกุล	12/12	11/11	7/7
9. นางสาวสุภาพร คุ่มอยู่ <sup>5</sup>	12/12	11/11	-
10. ญ. วรณช คงสุภาพศิริ <sup>2</sup>	4/12	11/11	6/7 <sup>7</sup>
11. นางสาวพิรญา ชาญแพทย์ <sup>3</sup>	1/12	11/11	7/7
12. นายปกรณ์ ทองแคล้ว <sup>3</sup>	1/12	11/11	7/7

หมายเหตุ :<sup>1</sup>นายสุรศิลป์ งามภูพันธ์ ได้รับการแต่งตั้งโดยที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 6/2565

เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2565 ในปี 2565 นายสุรศิลป์ไม่ได้เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริหารเนื่องจากติดภารกิจส่วนตัว

<sup>2</sup>ญ.วรณช คงสุภาพศิริ ได้รับการแต่งตั้งโดยที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 5/2565 เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2565

<sup>3</sup>นางสาวพริญา ชาญแพทย์ และนายปรกรณ์ ทองแคล้ว ได้รับการแต่งตั้งโดยที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 7/2565 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2565 ทั้งนี้การประชุมคณะกรรมการบริหาร ครั้งที่ 11/2565 จัดขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2565 และ ครั้งที่ 12/2565 จัดขึ้นเมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2565

<sup>4</sup>นายสุรศิลป์ งามภูพันธ์ ไม่ได้เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริหารเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2566 เนื่องจากติดภารกิจส่วนตัว

<sup>5</sup>นางสาวสุภาพร คุ่มอยู่ ได้พ้นจากการเป็นพนักงานของบริษัท โดยย้ายไปเป็นพนักงานของบริษัทย่อย ซึ่งถือว่าได้หมดวาระการดำรงตำแหน่งแล้ว เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2567

<sup>6</sup>นายสุรศิลป์ งามภูพันธ์ ไม่ได้เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริหารเมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2567 และ วันที่ 29 ตุลาคม 2567 เนื่องจากติดภารกิจส่วนตัว

<sup>7</sup>ภญ.วรรณข คงสุภาพศิริ ไม่ได้เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริหารเมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2567 เนื่องจากพักรักษาตัวที่โรงพยาบาล

#### ● การจ่ายค่าตอบแทน

บริษัทฯ ไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่คณะกรรมการบริหารเนื่องจากเป็นบุคลากรของบริษัทฯ และได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของเงินเดือน โบนัส และสวัสดิการอื่น ๆ (สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในหัวข้อ 7.4.2)

ในปีที่ผ่านมาได้คณะกรรมการบริหารควบคุม กำกับดูแล และติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย แผนการดำเนินธุรกิจ กลยุทธ์ทางธุรกิจ และงบประมาณที่กำหนดไว้ และอำนาจบริหารต่าง ๆ ตามที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเอื้อต่อสภาพธุรกิจ พร้อมให้คำปรึกษา แนะนำการบริหารจัดการแก่ผู้บริหารระดับสูงทำให้บริษัทฯ มีการเติบโตทั้งรายได้และกำไรสุทธิอย่างต่อเนื่อง

#### 8.3.2 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ในปีที่ผ่านมาคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ได้ร่วมทำงานกับคณะทำงานบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ เพื่อควบคุม กำกับดูแล และติดตามผลการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย แผนการดำเนินธุรกิจ กลยุทธ์ทางธุรกิจ และงบประมาณที่กำหนดไว้ และอำนาจบริหารต่าง ๆ ตามที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเอื้อต่อสภาพธุรกิจ พร้อมให้คำปรึกษา แนะนำการบริหารจัดการแก่ผู้บริหารระดับสูงทำให้บริษัท ฯ เพื่อให้กำจัดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นที่ส่งผลกระทบต่อการเติบโตทั้งรายได้และกำไรสุทธิ รวมถึงการดำเนินธุรกิจที่ยั่งยืน

#### 8.3.3 รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

ในปีที่ผ่านมาคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนได้ปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามกฎบัตรคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน โดยได้พิจารณาและเสนอแนวทางในการกำหนดค่าตอบแทนสำหรับคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติ รวมถึงพิจารณาเกณฑ์ประเมินผลประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็น ทบทวนและนำเสนอแผนผู้สืบทอดงาน (Succession plan) ในกรณีที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือผู้บริหารระดับสูงในตำแหน่งนั้น ๆ เกษียณอายุหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ เพื่อให้การบริหารงานของบริษัทฯ สามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่องให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็น

## 9. การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

### 9.1 การควบคุมภายใน

#### 9.1.1 ความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบควบคุมภายใน



โปรดสแกน  
QR Code  
เพื่ออ่านข้อมูล

บริษัทฯ มุ่งมั่นให้มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่ดี โดยได้นำหลักการควบคุมภายใน ตามแนวทางและกรอบการควบคุมภายในของ COSO Internal Control-Integrated Framework (COSO:The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) ซึ่งเป็นแนวทางและกรอบการควบคุมภายในที่เป็นมาตรฐานในระดับสากลมาใช้เป็นแนวทางในการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยการตรวจสอบจะเน้นตรวจสอบตามความเสี่ยง (Risk Based Audit) เป็นแนวทางในการตรวจสอบและประเมินระบบการควบคุมภายใน

บริษัทฯ ตระหนักถึงการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน ซึ่งถือว่าเป็นพื้นฐานสำคัญในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ เติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน จึงจัดให้มีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล มีความเพียงพอและเหมาะสมกับลักษณะ ขนาดของงาน หรือสภาพแวดล้อม เพื่อให้มั่นใจว่าหน่วยงานต่าง ๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้มีการปฏิบัติตามกฎระเบียบ ข้อบังคับ และนโยบายที่เกี่ยวข้อง มีการรายงานที่น่าเชื่อถือ ถูกต้อง ครบถ้วนและสมบูรณ์ และมีการปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยบริษัทฯ จะให้ความสำคัญด้านการป้องกันความสูญเสียหรือความเสียหาย และการแก้ไขปรับปรุงมากกว่าการสืบสวนสอบสวนหลังจากเกิดเหตุการณ์ความสูญเสียหรือความเสียหายแล้ว

บริษัทฯ จัดให้มีผู้ตรวจสอบภายในซึ่งมีความเป็นอิสระและรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อช่วยคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท ให้เกิดความมั่นใจว่า การปฏิบัติงานหลักและกิจกรรมสำคัญของบริษัทฯ ได้ดำเนินตามแนวทางที่กำหนดอย่างมีประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และมีความรัดกุมที่เพียงพอ เพื่อให้การควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในครอบคลุมทุกด้าน

สำหรับการประเมินความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในของบริษัทในรอบปี 2567 นั้น ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2568 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2568 มีการประชุมเข้าร่วมประชุมทั้งคณะ จำนวน 7 ท่าน ประกอบด้วย กรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 1 ท่าน และกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งในจำนวนนี้เป็นกรรมการอิสระที่ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ 3 ท่าน คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาแบบประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัท โดยอ้างอิง “แบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน” ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งยึดกรอบการควบคุมภายในของ COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) 5 องค์ประกอบ ได้แก่

- 1) สภาพแวดล้อมการควบคุมภายในองค์กร(Control Environment)
- 2) การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)
- 3) การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities)
- 4) ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information & Communication)
- 5) ระบบการติดตาม (Monitoring Activities)

ซึ่งผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการตรวจสอบแล้วเห็นว่า ระบบการควบคุมภายในของบริษัทมีความเพียงพอและเหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจ มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบดังกล่าว

รวมทั้งมีกระบวนการติดตามควบคุมดูแลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยให้สามารถดำเนินธุรกิจภายใต้ระบบการควบคุมภายในที่ดีและมีมาตรการที่เหมาะสมในการป้องกันการทำธุรกรรมที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ได้ ทั้งนี้ ในปี 2567 บริษัทไม่พบข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญเกี่ยวกับการควบคุมภายในของบริษัท

#### 9.1.2 ข้อสังเกตจากผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในของ BLC

สำหรับการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 ทาง KPMG ไม่พบข้อสังเกตและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในจากการตรวจสอบงบการเงิน

#### 9.1.3 ข้อสังเกตจากผู้ตรวจสอบภายในเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในของ BLC

BLC ได้ว่าจ้าง DIR เพื่อทำหน้าที่สอบทานและประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของ BLC เพื่อรายงานผลต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ทั้งนี้ DIR ได้สอบทานระบบงานต่าง ๆ ที่ครอบคลุมกระบวนการทางธุรกิจที่สำคัญ โดยมีรายละเอียดการปฏิบัติการตรวจสอบระบบควบคุมภายในของ BLC ดังนี้

##### ปี 2567 : การตรวจตามแผนการตรวจสอบในไตรมาส 1/2567

บริษัท	วันที่ของรายงาน	ช่วงเวลาเข้าตรวจสอบ	ขอบเขตการตรวจสอบ
BLC	29 เม.ย. 2567	22-29 มี.ค. 2567 และ 1-3 เม.ย. 2567	1) ประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงเหลือ
BDC	29 เม.ย. 2567	22-29 มี.ค. 2567 และ 1-3 เม.ย. 2567	1) ประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงเหลือ 2) การควบคุมค่าใช้จ่าย (ค่าส่งเสริมการขาย)
FLC	29 เม.ย. 2567	22-29 มี.ค. 2567 และ 1-3 เม.ย. 2567	1) ประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงเหลือ
BRC	29 เม.ย. 2567	22-29 มี.ค. 2567 และ 1-3 เม.ย. 2567	1) ประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงเหลือ
BMC	29 เม.ย. 2567	22-29 มี.ค. 2567 และ 1-3 เม.ย. 2567	1) ประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงเหลือ
PAC	29 เม.ย. 2567	22-29 มี.ค. 2567 และ 1-3 เม.ย. 2567	1) ประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงเหลือ 2) การควบคุมกระบวนการรักษาความปลอดภัย

DIR พบประเด็นในการตรวจสอบภายในครั้งที่ 1/2567 เรื่องการควบคุมค่าใช้จ่าย (ค่าส่งเสริมการขาย) ของ BDC

##### ปี 2567 : การตรวจตามแผนการตรวจสอบในไตรมาส 2/2567

บริษัท	วันที่ของรายงาน	ช่วงเวลาเข้าตรวจสอบ	ขอบเขตการตรวจสอบ
BLC	24 ก.ค. 2567	4-11 มิ.ย. 2567	1) การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ 2) การควบคุมกระบวนการรักษาความปลอดภัย

DIR พบประเด็นในการตรวจสอบภายในครั้งที่ 2/2567 เรื่องการวัดผลสำเร็จของการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของ BLC คาดว่าจะแล้วเสร็จไตรมาส 3/2567 และสำหรับประเด็นค้างจากการตรวจสอบภายในครั้งที่ 1/2567 อยู่ระหว่างดำเนินการ กำหนดการแล้วเสร็จเดือนกรกฎาคม

**ปี 2567 : การตรวจติดตามประเด็นคงค้าง และการตรวจตามแผนการตรวจสอบในไตรมาส 3/2567**

บริษัท	วันที่ของรายงาน	ช่วงเวลาเข้าตรวจสอบ	ขอบเขตการตรวจสอบ
BLC	29 ต.ค. 2567	7-10 ต.ค. 2567	1) ระบบการควบคุมการผลิต
BDC	29 ต.ค. 2567	2-10 ต.ค. 2567	1) การควบคุมค่าใช้จ่าย (ค่าส่งเสริมการขาย)

DIR ไม่พบประเด็นในการตรวจสอบภายในครั้งที่ 3/2567 สำหรับประเด็นคงค้างได้รับการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว จำนวน 2 ข้อ

**ปี 2567 : การตรวจติดตามประเด็นคงค้าง และการตรวจตามแผนการตรวจสอบในไตรมาส 4/2567**

บริษัท	วันที่ของรายงาน	ช่วงเวลาเข้าตรวจสอบ	ขอบเขตการตรวจสอบ
BLC	17 ก.พ. 2568	27-30 ม.ค. 2568	1) การจัดสรรและการใช้งบลงทุน
BDC	17 ก.พ. 2568	16 ม.ค. 2568	1) การจัดสรรและการใช้งบลงทุน
FLC	17 ก.พ. 2568	16 ม.ค. 2568	1) การจัดสรรและการใช้งบลงทุน
BRC	17 ก.พ. 2568	16 ม.ค. 2568	1) การจัดสรรและการใช้งบลงทุน
BMC	17 ก.พ. 2568	16 ม.ค. 2568	1) การจัดสรรและการใช้งบลงทุน
PAC	17 ก.พ. 2568	16 ม.ค. 2568	1) การจัดสรรและการใช้งบลงทุน

DIR พบประเด็นในการตรวจสอบภายในครั้งที่ 4/2567 เรื่องการควบคุมการเบิกจ่ายงบลงทุนของ PAC ซึ่งดำเนินการแก้ไขแล้ว และสำหรับประเด็นคงค้างที่เคยพบในรอบที่ผ่านมา ได้รับการแก้ไขครบถ้วนแล้ว

#### 9.1.4 หัวหน้างานตรวจสอบภายในของ BLC

คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า DIR มีคุณสมบัติและความเชี่ยวชาญในการตรวจสอบภายใน และมีความเข้าใจในธุรกิจของบริษัทฯ ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2567 จึงได้พิจารณาเสนอให้แต่งตั้ง DIR และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2567 ได้มีมติอนุมัติแต่งตั้ง DIR เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบภายในเพื่อติดตามและประเมินผลการควบคุมภายในต่อไปสำหรับปี 2567 โดย DIR จะรายงานผลการปฏิบัติงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ สำหรับการตรวจสอบในปี 2567 มีนางสาวอณิศา รักษาสรณ์ เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน โดยคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า หัวหน้างานตรวจสอบภายในมีความเหมาะสม เนื่องจากนางสาวอณิศา รักษาสรณ์ เป็นผู้มีความรู้ความสามารถ ประสบการณ์และเชี่ยวชาญในงานตรวจสอบภายใน ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกิจกรรมการ ผู้บริหาร และบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย มีความรู้ความเข้าใจในขั้นตอนการทำงานของบริษัทฯ เป็นอย่างดี ดังที่ปรากฏในเอกสารแนบ 3 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายในและหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทฯ และแผนการเข้าตรวจสอบปี 2567 ระยะเวลาเข้าตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า



แผนการตรวจสอบดังกล่าวของ DIR นั้น มีความเพียงพอและเหมาะสมที่จะทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการดำเนินงานได้อย่างถูกต้อง สอดคล้องตามข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2567 จึงได้พิจารณาอนุมัติแผนการตรวจสอบประจำปี 2567 โดย DIR จะรายงานผลการปฏิบัติงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

#### 9.1.5 การแต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน

คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน และให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้าย เลิกจ้าง หัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับงานตรวจสอบภายใน ก่อนเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งต่อไป โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในปรากฏในเอกสารแนบ 3

### 9.2. รายการระหว่างกัน

#### 9.2.1 ข้อมูลรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

ระหว่างปี 2566 และ 2567 BLC มีรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งดังนี้

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์กับ BLC
1. คุณสุนิสา มงคลอารีพงษ์ ("คุณสุนิสา")	<ul style="list-style-type: none"> <li>เป็นภรรยาคุณสุวิทย์ งามภูพันธ์</li> <li>เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ BLC คิดเป็น 15.8% (ข้อมูลวันที่ 30 ธ.ค. 2567)</li> <li>ไม่ได้ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ</li> </ul>
2. คุณอำพร เจริญสมศักดิ์ ("คุณอำพร")	<ul style="list-style-type: none"> <li>เป็นภรรยาคุณสมชัย พิสพทุธาร</li> <li>ไม่ได้ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้ถือหุ้นของ BLC และบริษัทย่อย</li> </ul>

สำหรับปี 2566 และ 2567 BLC เข้าทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งดังรายละเอียดต่อไปนี้ (โปรดพิจารณารายการระหว่างกันเพิ่มเติมในหมายเหตุประกอบงบการเงิน)

บุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง	ลักษณะรายการ	2566	2567	รายละเอียดรายการ
1. คุณสุณิสา (ผู้ให้เช่า) และ BLC (ผู้เช่า)	ค่าเช่าที่ดิน ยอดคงค้าง	720,000 -	720,000 -	<p><b>ที่มาและความจำเป็นของรายการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินกรรมสิทธิ์คุณสุณิสา โฉนดเลขที่ 72025 ขนาด 15 ไร่ 3 งาน 7 ตร.ว. โดยที่ดินดังกล่าวตั้งอยู่ติดกับสำนักงานและโรงงาน BLC ที่ถนนเขาสายกรวด-หนองแซ่เสาด ต.น้ำพุ อ.เมืองราชบุรี จ.ราชบุรี เพื่อใช้เป็น 1) พื้นที่จอดรถสำหรับผู้บริหาร พนักงาน และผู้เข้ามาติดต่อที่โรงงาน 2) พื้นที่เล่นนันทนาการ เช่น สนามบอล 3) เป็นที่ตั้งของร้าน “ไททรรศ” ซึ่งเป็นสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้กับบุคคลภายนอก และผู้ที่มาเยี่ยมชมโรงงาน ซึ่งมีพื้นที่ประมาณ 188 ตารางเมตร</li> <li>ที่ดินที่สำนักงานและโรงงาน BLC จ.ราชบุรี ตั้งอยู่ปัจจุบัน มีเนื้อที่ประมาณ 145-2-45.5 ไร่ และเป็นกรรมสิทธิ์ BLC ทั้งนี้ส่วนหนึ่งของที่ดินดังกล่าว แต่เดิมในอดีตตั้งแต่ช่วงก่อตั้งบริษัทในปี 2535 เคยเป็นกรรมสิทธิ์ของคุณสุณิสา โดย BLC ได้ทยอยซื้อที่ดินจากคุณสุณิสา ตั้งแต่ประมาณช่วงปี 2536, 2538 และ 2558 คิดเป็นที่ดินรวมประมาณ 49-2-95 ไร่ ตามความจำเป็นที่ต้องใช้ที่ดินในการก่อสร้างอาคารโรงงานผลิตหรืออาคารใช้งานที่สำคัญ สำหรับที่ดินดังกล่าวที่ BLC เช่าอยู่ในปัจจุบันนั้น เริ่มเช่ามาตั้งแต่ปี 2556 เนื่องจาก BLC มีการขยายธุรกิจ มีอาคารโรงงานผลิตและกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น ส่งผลให้มีจำนวนบุคลากรเพิ่มมากขึ้นด้วย ประกอบบุคลากรต้องเดินทางมาทำงาน ทำให้จำเป็นต้องมีสถานที่จอดรถอำนวยความสะดวก รวมถึงมีพื้นที่เล่นนันทนาการพักผ่อนหย่อนใจเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ BLC ยังไม่มีแผนที่จะซื้อที่ดินดังกล่าวเข้ามาเป็นกรรมสิทธิ์ BLC เนื่องจากยังไม่มี ความจำเป็นที่ต้องใช้ที่ดินดังกล่าวเพื่อก่อสร้างสินทรัพย์หลัก และ BLC ต้องการเก็บกระแสเงินสดไว้ลงทุนในสินทรัพย์หลัก ดังนั้น BLC จึงเลือกที่จะเช่าที่ดินจากคุณสุณิสา</li> </ul>

บุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง	ลักษณะรายการ	2566	2567	รายละเอียดรายการ
				<p><b>การกำหนดราคา</b></p> <p>ตามสัญญาเช่าที่ดินลงวันที่ 3 มกราคม 2567 ซึ่งมีระยะเวลาสัญญา 3 ปี (1 มกราคม 2567 – 31 ธันวาคม 2569) และสามารถต่อสัญญาเช่าออกไปได้อีกไม่เกิน 3 ปี ได้กำหนดอัตราเช่าเดือนละ 60,000 บาท โดยอัตราเช่าดังกล่าวอ้างอิงจากรายงานการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน โดยผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระ ที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. คือบริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี จำกัด ลงวันที่ 21 ธันวาคม 2566 เพื่อประกอบวัตถุประสงค์สาธารณะและเพื่อทราบอัตราค่าเช่าตลาดที่เหมาะสมของที่ดินระยะเวลา 3 ปี ซึ่งผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระได้สรุปว่าอัตราค่าเช่าที่ดินต่อเดือนที่เหมาะสมเท่ากับ 70,953.8 บาท ดังนั้น อัตราค่าเช่าตามสัญญาเช่าที่ดินที่มีอัตราเช่าเดือนละ 60,000 บาท ต่ำกว่าอัตราค่าเช่าที่ดินประเมินจากผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระ คิดเป็นต่ำกว่าเดือนละ 10,953.8 บาท หรือคิดเป็น 15% เนื่องจากการต่อรองลดอัตราค่าเช่าจากคุณสุณิสรา</p> <p><b>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</b></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบเห็นชอบรายการดังกล่าว โดยพิจารณาว่าการเช่าที่ดินมีความจำเป็น สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อบริษัท ทำให้เพิ่มพื้นที่จอดรถและพื้นที่สำนักงานแก่บุคลากร และมีพื้นที่สำหรับร้านค้าที่ขายสินค้าของ กลุ่ม BLC อันจะเป็นการเพิ่มรายได้และทำให้สินค้าของกลุ่ม BLC เป็นที่รู้จักในชุมชน สำหรับอัตราค่าเช่าเทียบเคียงได้กับอัตราค่าเช่าประเมินโดยผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระ โดยมีส่วนลด 15% อันเป็นประโยชน์ต่อสภาพคล่องของบริษัท นอกจากนี้ เงื่อนไขการเช่าเทียบเคียงได้กับเงื่อนไขการเช่าโดยทั่วไป</p>
2. คุณอำพร (ผู้รับคำตอบแทน) และ BMC (ผู้จ่ายคำตอบแทน)	คำตอบแทนใบอนุญาตปฏิบัติหน้าที่เภสัชกร	5,000	-	<p><b>ที่มาและความจำเป็นของรายการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>BMC ดำเนินธุรกิจขายส่งยาสำหรับสัตว์ เพื่อให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510 ซึ่งกำหนดให้มีเภสัชกรหรือผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการ เข้าปฏิบัติหน้าที่เภสัชกรประจำสำนักงานที่ BMC ทั้งนี้ BMC มีพนักงานทั้งหมด 2 คน และไม่มีพนักงานรายใดเป็นเภสัชกร ดังนั้น BMC จึงจำเป็นต้องว่าจ้างคุณอำพร ซึ่งเป็นเภสัชกรจากภายนอกทำหน้าที่เป็นผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการ โดยได้มี</li> </ul>

บุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง	ลักษณะรายการ	2566	2567	รายละเอียดรายการ
	ยอดคงค้าง	-	-	<p>การทำสัญญาระหว่างผู้รับอนุญาต (BMC) กับผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการ (คุณอำพร) มาตั้งแต่ 1 มกราคม 2558 โดยมีค่าตอบแทน 5,000 บาทต่อเดือน และสิ้นสุดลงเมื่อ 31 ธันวาคม 2564 เนื่องจากสามารถหาเภสัชกรจากภายนอกทำหน้าที่เป็นผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการมาแทนคุณอำพรได้แล้วคือคุณพงศ์พันธ์ ตั้งกิตติวัฒน์</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ต่อมา BMC จึงได้เข้าทำสัญญาระหว่างผู้รับอนุญาต (BMC) กับผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการ คือคุณพงศ์พันธ์ ตั้งกิตติวัฒน์ (“คุณพงศ์พันธ์”) ซึ่งเป็นเภสัชกรซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่ม BLC โดยมีค่าตอบแทน 5,000 บาทต่อเดือน ซึ่งมีผลบังคับใช้เมื่อ 15 กุมภาพันธ์ 2565 อย่างไรก็ตาม ได้มีการแจ้งการเลิกปฏิบัติการของคุณพงศ์พันธ์ ในวันที่ 1 กรกฎาคม 2565 เนื่องจากคุณพงศ์พันธ์ติดภารกิจส่วนตัว</li> <li>ในระหว่างนี้ BMC จึงจำเป็นต้องให้คุณอำพรเป็นเภสัชกรจากภายนอกทำหน้าที่เป็นผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการไปก่อนและทำสัญญาระหว่างผู้รับอนุญาตกับผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการฉบับใหม่กับคุณอำพร ซึ่งมีผลบังคับใช้เมื่อ 22 กรกฎาคม 2565 โดยกำหนดค่าตอบแทนเท่าเดิมกับที่คุณอำพรเคยได้รับตั้งแต่ปี 2558 คือ 5,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเท่ากับอัตราค่าตอบแทนที่ให้แก่คุณพงศ์พันธ์</li> <li>ทั้งนี้ วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2566 BMC แจ้งเลิกการปฏิบัติการของคุณอำพร และทำสัญญาผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการกับคุณสมชัยแทน เพื่อจัดการฟัฟงบุคคลที่เกี่ยวข้องกับ BLC โดยคุณสมชัยขอไม่รับค่าตอบแทน</li> </ul> <p><b>การกำหนดราคา</b></p> <p>ค่าตอบแทนที่ให้กับคุณอำพรเท่ากับ 5,000 บาท/เดือน เท่ากับอัตราค่าตอบแทนที่ให้กับคุณพงศ์พันธ์ ซึ่งเป็นบุคคลทั่วไปที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่ม BLC และบุคคลที่เกี่ยวข้องของ BLC จึงถือได้ว่าค่าตอบแทนดังกล่าวยุติธรรมและเทียบเคียงได้กับค่าตอบแทนที่จ่ายให้แก่บุคคลภายนอก</p>

บุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง	ลักษณะรายการ	2566	2567	รายละเอียดรายการ
				<p><b>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</b></p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่ารายการดังกล่าวเป็นการพึ่งพิงบุคคลที่เกี่ยวข้องกับ BLC ทาง BMC ควรจัดหาเอกสารที่ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบการเปลี่ยนผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการเป็นคุณสมบัติแทนคุณอำพร</p>

#### สรุปสัญญาเช่าที่ดินจากคุณสุณิสา

ชื่อสัญญา	สัญญาเช่าที่ดิน
ทรัพย์สินที่เช่า	ที่ดินโฉนดเลขที่ 72025 เลขที่ดิน 82 ตำบลน้ำพุ อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี เนื้อที่จำนวน 15 ไร่ 3 งาน 7 ตารางวา
คู่สัญญา	นางสาวสุณิสา มงคลอารีย์พงษ์ (ผู้ให้เช่า) และ บริษัท บางกอกแล็ป แอนด์ คอสเมติก จำกัด โดยนายศุภชัย สายบัว และนายสมชัย พิสพหุธาร (ผู้เช่า)
ระยะเวลาสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 มกราคม 2567 – 31 ธ.ค. 2569 (3 ปี)</li> <li>ถ้าหากผู้เช่าต้องการเช่าต่อต้องแจ้งล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 1 เดือนเป็นลายลักษณ์อักษร โดยผู้ให้เช่าจะต่ออายุการเช่าออกไป ให้มีกำหนดระยะเวลาไม่เกิน 3 ปี ภายใต้เงื่อนไขข้อตกลงเดิม ยกเว้นค่าเช่าซึ่งให้เป็นไปตามการกำหนดร่วมกัน</li> </ul>
วัตถุประสงค์	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้ให้เช่ายินยอมให้ผู้เช่าทำการปลูกสร้างอาคารโรงเรือนและสิ่งก่อสร้างบนที่ดินที่เช่า</li> <li>ผู้เช่าเช่าที่ดินเพื่อใช้เป็นสถานประกอบการของผู้เช่าเอง โดยกรรมสิทธิ์ในสิ่งปลูกสร้างเป็นของผู้เช่า</li> <li>เมื่อครบระยะเวลาการเช่า อาคารหรือสิ่งปลูกสร้างที่ผู้เช่าดำเนินการก่อสร้าง จะตกเป็นทรัพย์สินของผู้ให้เช่าทันที โดยผู้เช่าไม่มีสิทธิ์รื้อถอน</li> </ul>

อัตราค่าเช่า	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ค่าเช่าอัตราเดือนละ 60,000 บาท</li> <li>● ชำระค่าเช่าทุกวันสิ้นเดือน</li> <li>● ชำระค่าเช่าโดยการโอนเข้าบัญชีเงินฝากธนาคารของผู้ให้เช่า</li> <li>● หากผิคนัดชำระ ผู้เช่ายอมถูกคิดค่าเสียหายในอัตรา 5% ต่อปี หรืออัตราตามกฎหมายกำหนด แล้วแต่ว่าอัตราใดสูงกว่า</li> </ul>
เงื่อนไขอื่น ๆ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ห้ามนำที่ดินที่เช่าไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วง หรือโอนสิทธิการเช่าให้บุคคลอื่น</li> <li>● ผู้เช่าตกลงชำระค่าไฟฟ้า ประปา ค่าโทรศัพท์ หรือบริการอื่น ๆ ที่ผู้เช่าจัดให้มีในที่ดินที่เช่า</li> <li>● ค่าธรรมเนียม ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ต้องชำระให้แก่ทางราชการ ผู้เช่าเป็นผู้รับภาระ</li> <li>● หากผู้ให้เช่าจะขายที่ดิน ผู้ให้เช่าต้องให้สิทธิแก่ผู้เช่าเลือกซื้อได้ก่อนผู้ซื้อรายอื่น</li> </ul>
กฎหมายที่ใช้บังคับ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● สัญญาให้ใช้บังคับและตีความตามกฎหมายไทย</li> </ul>

## 9.2.2 นโยบายหรือแนวโน้มนำการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

### มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2565 เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2565 ได้มีมติอนุมัตินโยบายป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2567 เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2567 ได้มีมติอนุมัตินโยบายการทำรายการระหว่างกันและรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดย BLC ตระหนักถึงความสำคัญในการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกรายโดยเท่าเทียมกัน จึงกำหนดนโยบายและมาตรฐานการควบคุมการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย กับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน (ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว อันอาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต) ที่เป็นไปตามหลักการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ มีรายละเอียด ดังนี้

1) บริษัทจะปฏิบัติให้เป็นไปตามนโยบายบริษัท กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลอดจนข้อบังคับ ประกาศและคำสั่งหรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงาน ก.ล.ต. และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ การเข้าทำรายการดังกล่าวจะต้องไม่เป็นการโยกย้าย หรือถ่ายเทผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ แต่ต้องเป็นการทำรายการที่บริษัทฯ ได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกรายเป็นสำคัญ

2) ในกรณีที่เป็นการทำรายการที่เกิดขึ้นเป็นปกติหรือสนับสนุนธุรกิจปกติ และคาดว่าจะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต บริษัทฯ จะดำเนินการตามหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติให้เป็นไปตามลักษณะการค้าโดยทั่วไป โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และการเข้าทำรายการดังกล่าวจะเป็นไปตามหลักการเกี่ยวกับข้อตกลงที่มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไปตามที่มีการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ในกรณีนี้ ฝ่ายจัดการจะมีการจัดทำรายการสรุปการเข้าทำธุรกรรมดังกล่าวเพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบทุกไตรมาส

3) การทำรายการระหว่างกัน หรือรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป จะต้องได้รับการพิจารณาและให้ความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความจำเป็นในการทำรายการและความเหมาะสมทางราคา โดยพิจารณาราคาและเงื่อนไขต่าง ๆ ที่เป็นธรรมและสมเหตุสมผล เป็นไปตามลักษณะการค้าในอุตสาหกรรม และ/หรือ มีการเปรียบเทียบกับราคาของบุคคลภายนอก และ/หรือ ราคาตลาด และ/หรือ มีราคาหรือเงื่อนไขของการทำรายการในระดับเดียวกันกับบุคคลภายนอก และ/หรือ สามารถแสดงให้เห็นได้ว่าการทำรายการดังกล่าว นั้น มีการกำหนดราคาหรือเงื่อนไขที่สมเหตุสมผลหรือเป็นธรรม และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการ อย่างไรก็ตาม หากรายการดังกล่าวเป็นรายการที่มีขนาดใหญ่ตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และสำนักงาน ก.ล.ต. ภายหลังจากที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติแล้ว จะต้องนำรายการดังกล่าวเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

4) ในการพิจารณาอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน หรือรายการที่เกี่ยวข้องกันกับผู้ถือหุ้นใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ กรรมการที่มีส่วนได้เสีย และ/หรือ กรรมการที่เป็นบุคคลเกี่ยวข้องกัน จะไม่เข้าร่วมประชุมและจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการพิจารณาอนุมัติการทำรายการดังกล่าว ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวจะไม่เป็นการโยกย้าย หรือถ่ายเทผลประโยชน์ของบริษัทฯ แต่เป็นการทำรายการที่ได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

5) การเปิดเผยรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ จะเป็นไปตามกฎหมายและระเบียบที่สำนักงาน ก.ล.ต. รวมทั้งตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนด อีกทั้งเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีเกี่ยวกับบริษัทฯ หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของสภาวิชาชีพบัญชี

### 9.2.3 แนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

รายการระหว่างกันที่จะเกิดขึ้นต่อเนื่องอีกในอนาคตคือรายการเช่าที่ดินจากคุณสุณิสา รายการขายสินค้าโปรโมชั่นในราคาพนักงานให้ผู้บริหารและพนักงาน ทั้งนี้จะปฏิบัติให้เป็นไปตาม พ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยการเข้าทำรายการดังกล่าวจะไม่เป็นการโยกย้ายหรือถ่ายเทพลประโยชน์ของ BLC หรือผู้ถือหุ้นของ BLC แต่เป็นการทำรายการที่ BLC ได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของ BLC และผู้ถือหุ้นทุกรายเป็นสำคัญ



### ส่วนที่ 3 งบการเงิน

#### รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน

งบการเงินของบริษัท บางกอก แล็บ แอนด์ คอสเมติก จำกัด (มหาชน) และ บริษัทย่อย ที่นำมาจัดทำ งบการเงินรวมได้จัดขึ้นตามข้อกำหนดพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 พระราชบัญญัติ หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 และพระราชบัญญัติการบัญชี พ.ศ.2543 โดยปฏิบัติตามมาตรฐาน การบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี

คณะกรรมการบริษัทฯ รับผิดชอบต่อรายงานทางการเงินของบริษัทฯ ที่จัดทำขึ้นเพื่อให้เกิดความ มั่นใจว่าได้แสดงฐานะทางการเงิน รายได้ ค่าใช้จ่าย และกระแสเงินสดอย่างเป็นจริงและสมเหตุสมผล จัดให้มี ระบบควบคุมภายในที่มีประสิทธิผล มีการบันทึกข้อมูลทางบัญชีที่ถูกต้อง ครบถ้วนและเพียงพอที่จะดำรง รักษาไว้ซึ่งสินทรัพย์ รวมทั้งการป้องกันการทุจริตและดำเนินการที่ผิดปกติดังมีสาระสำคัญ ในการจัดทำ รายงานทางการเงินได้มีการพิจารณาเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสม และ ถือปฏิบัติโดยสม่ำเสมอ และ เป็นไปตามมาตรฐานบัญชีที่รองรับโดยทั่วไป รวมทั้งได้มีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุ ประกอบงบการเงิน ซึ่งผู้สอบบัญชีได้แสดงความคิดเห็นต่องบการเงิน บริษัท บางกอกแล็บ แอนด์ คอสเมติก จำกัด (มหาชน) และ บริษัทย่อย ไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

ผศ.ดร.วันชัย สุทธะนันท์

ประธานกรรมการบริษัท

ภก.สุวิทย์ งานภูพันธ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



โปรดสแกน QR Code

เพื่อดูรายงานผู้สอบบัญชีรับอนุญาต และ งบการเงิน

#### เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้รับผิดชอบสูงสุดสายงานบัญชีและการเงิน ผู้ควบคุมดูแลการทำบัญชี และ เลขานุการบริษัทฯ

#### เอกสารแนบ 2

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

#### เอกสารแนบ 3

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และ หัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทฯ

#### เอกสารแนบ 4

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

#### เอกสารแนบ 5

นโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณธุรกิจ

#### เอกสารแนบ 6

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

#### เอกสารแนบ 7

รายงานคณะกรรมการความเสี่ยง

#### เอกสารแนบ 8

รายงานคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน



โปรดสแกน QR code เพื่ออ่านข้อมูล



**BLC**  
Bangkok Lab & Cosmetic

Trusted solutions For  
Lifelong Well-Being

## Bangkok Lab and Cosmetic Public Company Limited

No. 48/1 Moo 5, Nong Chae Sao Road, Nam Phu Subdistrict,  
Mueang Ratchaburi, Ratchaburi 70000

For More Information, Please Contact  
Our Customer Service at :



032-719900



032-719917



btc@bangkoklab.co.th

[www.btcplc.com](http://www.btcplc.com)

