



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจที่เหมาะสมและสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท รวมถึงทบทวนอยู่เสมอเพื่อให้วิสัยทัศน์และพันธกิจของกลุ่มบริษัทมีความเหมาะสมและสอดคล้องกับสถานการณ์และสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน โดยเปิดเผยไว้ในเว็บไซต์ของบริษัท ดังนี้

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

1.1.1 วิสัยทัศน์

“เป็นผู้นำและสร้างสรรค์ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มสไตล์ญี่ปุ่น เพื่อมอบคุณภาพชีวิตที่ดีแก่ผู้บริโภคและสร้างการเติบโตแก่ธุรกิจอย่างยั่งยืน”

1.1.2 พันธกิจ

1. รักษาคุณภาพการผลิตและการบริการธุรกิจ ทางด้านอาหาร เบเกอรี่ และเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ มุ่งมั่นสร้างและรักษาความนิยมของผู้บริโภค ในสินค้าของ "โออิชิ" ให้มีความต่อเนื่อง อีกทั้งให้ความสำคัญกับการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐาน มีการจัดการด้านสุขลักษณะที่ดี
2. เลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า เพื่อให้ได้รับการยอมรับ จากทั้งตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ
3. ปรับปรุงกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่อง โดยการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการกระบวนการผลิต การวิจัย และการพัฒนาผลิตภัณฑ์
4. เพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต และความสามารถในการแข่งขันด้านราคาและคุณภาพ เมื่อเทียบกับคู่แข่งทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยผลักดันให้ประเทศไทยมีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจเพิ่มมากขึ้น
5. ดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี โดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย เพื่อสร้างการเติบโตแก่ธุรกิจอย่างมั่นคงและยั่งยืน



OISHI
GROUP

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

1.1.3 กลยุทธ์และวิสัยทัศน์ในระดับกลุ่มบริษัท

วิสัยทัศน์ 2020

บริษัทได้ดำเนินธุรกิจตามแผน “วิสัยทัศน์ 2020” อย่างต่อเนื่อง ซึ่งแผนวิสัยทัศน์ดังกล่าวเป็นแผนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) และบริษัท (“กลุ่มบริษัท”) ที่ให้ความสำคัญกับการก้าวเป็นผู้นำธุรกิจเครื่องดื่มในภูมิภาคอาเซียนอย่างมั่นคงและยั่งยืน ทั้งนี้ หากมองในมุมมองภาพรวมแล้วจะพบว่า กลุ่มบริษัทได้พัฒนาและเติบโตจนกลายเป็นกลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มที่มีศักยภาพและมีรากฐานที่แข็งแกร่ง ไม่ว่าจะเป็นทั้งในแง่ของการเติบโตของรายได้ ขนาดของธุรกิจ สถานะทางการตลาด ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้า รวมไปถึงการครอบคลุมช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอยู่ในภูมิภาคอาเซียน

ในการก้าวสู่ความเป็นผู้นำธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มสไตล์ญี่ปุ่นในอาเซียนอย่างมั่นคงและยั่งยืนอย่างแท้จริงนั้น บริษัทจำเป็นต้องมีวิสัยทัศน์และกลยุทธ์ที่สอดคล้องกัน เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและต่อยอดจากรากฐานของกลุ่มบริษัท เพิ่มประสิทธิภาพจากจุดแข็งขององค์กรที่มีขนาดใหญ่และมีความหลากหลาย และเพื่อให้การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทเป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยได้กำหนดกลยุทธ์หลัก 5 ข้ออันได้แก่ 1. การเติบโต (Growth) 2. ความหลากหลาย (Diversity) 3. ตราสินค้า (Brands) 4. การขายและกระจายสินค้า (Reach) 5. ความเป็นมืออาชีพ (Professionalism) ซึ่งเป็นกลยุทธ์ในระดับกลุ่มบริษัทที่เป็นตัวกำหนดทิศทางและวิสัยทัศน์ในภาพรวมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการก้าวสู่ความเป็นผู้นำธุรกิจอาเซียนอย่างมั่นคงและยั่งยืน โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจในระดับของกลุ่มบริษัทโออิชิซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์ของกลุ่มบริษัทดังต่อไปนี้

1.1.4 กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจ

ในการประกอบธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มของกลุ่มบริษัทโออิชิ นั้น บริษัทให้ความสำคัญกับ กลยุทธ์ทางธุรกิจซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ก่อให้เกิดความสำเร็จต่อกิจการสรุปได้ 7 ประการดังนี้



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

1.1.4.1 กลยุทธ์การสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่ง โดยการนำเสนอสินค้าเพื่อสุขภาพที่เน้นคุณภาพ (Brands)

ตั้งแต่เริ่มต้นกิจการ บริษัทได้กำหนดหลักการและแนวทางการดำเนินธุรกิจอย่างชัดเจน คือการทำธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นและเครื่องดื่มสโตร์ญี่ปุ่น ที่เน้นคุณภาพเป็นสำคัญ ภายใต้ชื่อ “โออิชิ” ทำให้ชื่อของ “โออิชิ” เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค ในปัจจุบันสินค้าของกลุ่มบริษัทโออิชิเติบโตอย่างรวดเร็ว และเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางสำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่รักสุขภาพและนิยมสินค้าสโตร์ญี่ปุ่น นอกจากนั้น บริษัทยังมุ่งเน้นการสร้างความแข็งแกร่งของตราสินค้าเพื่อให้ “โออิชิ” เป็นตราสินค้าที่อยู่ในใจผู้บริโภค โดยการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ ๆ ให้สอดคล้องกับการใช้ชีวิตของผู้บริโภค ไม่ว่าจะเป็นนวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์กิจกรรม และแคมเปญต่าง ๆ รวมทั้งพัฒนารูปแบบการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคยุคใหม่ เพื่อให้ตราสินค้าดูทันสมัย สนุกสนาน ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง และโดนใจกลุ่มเป้าหมายยิ่งขึ้น

1.1.4.2 กลยุทธ์การเติบโต (Growth)

บริษัทมุ่งเน้นการเติบโตของรายได้และผลการดำเนินงานโดยให้ความสำคัญกับทั้งธุรกิจเครื่องดื่มและอาหาร รวมถึงพัฒนานวัตกรรมสินค้าและรูปแบบการส่งเสริมการขายที่โดนใจผู้บริโภค สำหรับธุรกิจเครื่องดื่ม บริษัทตั้งเป้ารักษาดำเนินผู้นำในตลาดชาพร้อมดื่มในประเทศไทยด้วยส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด และขยายการเติบโตในตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะในภูมิภาคอาเซียนอย่างต่อเนื่อง สำหรับธุรกิจอาหารบริษัทมีแผนการขยายสาขาร้านอาหารเพิ่มประมาณ 15 สาขาต่อปีในอีก 3 ปีข้างหน้า

1.1.4.3 กลยุทธ์การสร้างความหลากหลาย (Diversity)

บริษัทได้ตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภคด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีให้เลือกมากมายหลายชนิดที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ทุกเพศทุกวัย นอกจากนี้ บริษัทกำหนดแนวทางในการขยายธุรกิจทั้งอาหารและเครื่องดื่มไปยังต่างประเทศเพื่อให้ที่มาของแหล่งรายได้มีความหลากหลายและครอบคลุมตลาดที่มีศักยภาพทั้งในและต่างประเทศ โดยมีทีมงานมืออาชีพ



ที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในด้านที่ต่างกันและพร้อมที่จะร่วมมือกัน
ทำให้บริษัทบรรลุเป้าหมายได้

1.1.4.4 กลยุทธ์การบริหารประโยชน์จากช่องทางการจำหน่ายที่มีทั่วถึง (Reach)

กลุ่มบริษัทโออิชิเลือกใช้ผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่มีประสบการณ์ร่วมกับทีมงาน
การตลาดของกลุ่มบริษัทโออิชิในการทำการตลาด ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม
กระจายถึงผู้บริโภคอย่างทั่วถึง สำหรับธุรกิจอาหาร บริษัทยังคงดำเนินกลยุทธ์
ขยายสาขาทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดอย่างต่อเนื่อง

1.1.4.5 กลยุทธ์การสร้างความเป็นมืออาชีพ (Professionalism)

กลุ่มบริษัทโออิชิได้พัฒนาความพร้อมของบุคลากร และพัฒนาระบบโครงสร้าง
พื้นฐานเพื่อการทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ

1.1.4.6 กลยุทธ์การวิเคราะห์ลูกค้าและดำเนินกลยุทธ์การตลาดต่อเนื่อง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของสินค้าโออิชิครอบคลุมกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย
ที่รักสุขภาพและมีวิถีชีวิตที่ทันสมัย ชื่นชอบการบริโภคอาหารและเครื่องดื่ม
ที่เป็นผลดีต่อสุขภาพ ซึ่งอาหารญี่ปุ่นและเครื่องดื่มชาเขียวสามารถตอบสนอง
ความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ได้เป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมาบริษัทได้ดำเนิน
กลยุทธ์ทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทอย่างต่อเนื่องกับ
ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวผ่านสื่อโฆษณาทั้งทางโทรทัศน์ วิทยุ และสื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ
โดยในปัจจุบันบริษัทมุ่งเน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อดิจิทัล สื่อออนไลน์ และ
สื่อทางเลือกใหม่ ๆ รวมถึงให้ความสำคัญกับการติดตามความคิดเห็นของ
ผู้บริโภคเพื่อนำมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์และการให้บริการให้คงมาตรฐาน
อย่างสม่ำเสมอ

1.1.4.7 กลยุทธ์การบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการต้นทุนวัตถุดิบ สร้างอำนาจต่อรอง
กับผู้จำหน่าย เพื่อรักษาระดับต้นทุนและผลประกอบการ ด้วยระบบการบริหาร
การผลิตของโรงงาน และการจัดส่งผ่านครีวกลางซึ่งเป็นศูนย์กลางการผลิต



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

อาหารและเครื่องดื่มให้แก่กลุ่มบริษัทโออิชิ ทำให้บริษัทสามารถบริหารต้นทุนการจัดซื้อและต้นทุนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ก่อให้เกิดการประหยัดจากการผลิตในขนาดและปริมาณที่สูง

1.1.5 กลยุทธ์การตลาดธุรกิจร้านอาหาร

1.1.5.1 คุณภาพและความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์และบริการ

สำหรับธุรกิจร้านอาหาร บริษัทให้ความสำคัญกับการให้บริการอาหารที่สะอาด ปลอดภัย และคุ้มค่ากับผู้บริโภค ทั้งในด้านปริมาณและราคาเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับความพอใจสูงสุด โดยเห็นได้จากการให้บริการอาหารสไตล์บุฟเฟต์ที่มีอาหารให้เลือกหลากหลายและไม่จำกัดปริมาณการรับประทานในระดับราคาที่เหมาะสม

1.1.5.2 ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทแบ่งลูกค้านอกเป็น 3 กลุ่มหลักตามลักษณะของอาหาร บริการ และเครื่องหมายการค้า โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังนี้

- (1) โออิชิ แกรนด์ โออิชิ อีทเทอเรียม โออิชิ บุฟเฟต์ และ Nikuya เน้นกลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลางถึงค่อนข้างสูง
- (2) ชาบูชิ เน้นกลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลาง
- (3) โออิชิ ราเมน และคาซาชิ เน้นกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น วัยเริ่มต้นทำงาน และกลุ่มลูกค้าที่ต้องการความรวดเร็ว

1.1.5.3 กลยุทธ์การออกรายการอาหาร

กลยุทธ์การจัดวางอาหารที่หลากหลายอย่างมีศิลปะเป็นเสน่ห์อย่างหนึ่งในการดึงดูดลูกค้า และกระตุ้นให้ผู้บริโภคไม่ยึดติดอยู่กับการบริโภคอาหารชนิดใดชนิดหนึ่งโดยเฉพาะซึ่งการดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าว นอกจากจะเป็นการสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคแล้วยังสามารถควบคุมต้นทุนวัตถุดิบได้อีกทางหนึ่งด้วย โดยเมนูอาหารบางรายการของโออิชิ บุฟเฟต์ จะถูกเปลี่ยนทุก ๆ 3 เดือน



1.1.5.4 กลยุทธ์การขยายสาขาเพื่อครอบคลุมพื้นที่เป้าหมาย

กลุ่มบริษัทโออิชิดำเนินการเปิดและขยายสาขาให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด โดยเฉพาะในห้างสรรพสินค้าหลักต่าง ๆ เพื่อสร้างความสะดวกให้กับลูกค้าและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น

1.1.5.5 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขายและการใช้สื่อโฆษณา

บริษัทได้จัดให้มีกิจกรรมพิเศษในการส่งเสริมการขายสำหรับธุรกิจร้านอาหารอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขาย ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และสร้างความประทับใจให้กับผู้บริโภค บริษัทมีการทำการตลาดและการสื่อสารการตลาดที่มีประสิทธิภาพ ผ่านช่องทางต่าง ๆ ที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ธุรกิจอาหารมีการปรับตัวตามความต้องการของลูกค้า เพราะผู้บริโภครุ่นใหม่มีความเปลี่ยนแปลงไลฟ์สไตล์อย่างรวดเร็ว นับเป็นความท้าทายที่บริษัทได้ทำการปรับตัวให้ทันกับเทรนด์ของลูกค้าอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

1.1.5.6 กลยุทธ์การกำหนดราคา

บริษัทมีสินค้าและบริการที่หลากหลายประเภทและราคาในหลากหลายแบรนด์ ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อได้อย่างครอบคลุมและมีประสิทธิภาพ ทั้งกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น นิสิต นักศึกษา วัยทำงาน ครอบครัว และผู้ที่ใส่ใจในสุขภาพ

1.1.6 กลยุทธ์การตลาดธุรกิจอาหารพร้อมปรุงและพร้อมทาน

1.1.6.1 คุณภาพและความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์

สำหรับธุรกิจอาหารพร้อมปรุงและพร้อมทาน กลุ่มบริษัทโออิชิได้ให้ความสำคัญกับการคัดสรรวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ที่ดีเพื่อนำมาผลิตเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ สะอาดและปลอดภัย รวมถึงมีการพัฒนาและรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ผู้บริโภคจึงสามารถไว้วางใจและเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าของบริษัทได้ว่ามีความคุ้มค่าเหมาะสมกับราคาอย่างแท้จริง



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

1.1.6.2 ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ

นอกจากข้อคำนึงในเรื่องคุณภาพและความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอต่อผู้บริโภคแล้ว บริษัทยังมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและมีแผนงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการและพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภคอีกด้วย โดยในปัจจุบันธุรกิจอาหารพร้อมปรุงและพร้อมทานแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมทานแบบแช่เย็น ได้แก่

- 1.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมปังและแซนวิชรสชาติต่าง ๆ แบบแช่เย็น
- 1.2 กลุ่มผลิตภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูปรสชาติต่าง ๆ แบบแช่เย็น
- 1.3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ซอสปรุงรสต่าง ๆ แบบแช่เย็น เช่น ซอสกึ่งสำเร็จรูป ซอสบาร์บีคิวและซอสเทรียกิ เป็นต้น

โดยผลิตภัณฑ์อาหารในกลุ่มนี้ มีกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มประชากรในเมืองที่มีวิถีชีวิตที่เร่งรีบ อาทิ กลุ่มวัยทำงานและกลุ่มนักศึกษา เป็นต้น รวมถึงมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านร้านสะดวกซื้อเป็นหลัก

2. กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมทานแบบแช่แข็ง ได้แก่

- 2.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารว่างและอาหารทานเล่นต่าง ๆ แบบแช่แข็ง เช่น กึ่งสำเร็จรูป ทาโกะยากิ ปูอัด ทามาโกะยากิ ซุสึวาคาเมะและกิมจิ เป็นต้น
- 2.2 กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารมื้อหลักพร้อมทาน แบบแช่แข็ง เช่น ข้าวหน้าต่าง ๆ และบะหมี่ราเมน หลากหลายรสชาติ
- 2.3 กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมปรุง แบบแช่แข็ง เช่น เนื้อปลาแซลมอน และเนื้อปลาซาบะ เป็นต้น

โดยผลิตภัณฑ์อาหารในกลุ่มนี้ มีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มผู้ใช้ชีวิตประจำวันที่มีเวลาจำกัดในการเตรียมอาหาร เช่น กลุ่มวัยทำงานและกลุ่มแม่บ้าน เป็นต้น รวมถึงมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านซูเปอร์มาร์เก็ต และไฮเปอร์มาร์เก็ต เป็นหลัก



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

1.1.6.3 กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร

บริษัทได้นำผลการศึกษาและวิจัยพฤติกรรมการบริโภคสินค้าของกลุ่มเป้าหมายมาเป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร สรรหารสชาติและความหลากหลายใหม่ ๆ เนื่องจากสภาวะปัจจุบันที่ความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นการนำเสนอสินค้าต้องมีความหลากหลายทั้งในส่วนรายการสินค้า รสชาติ ฉลากและรูปแบบบรรจุภัณฑ์ รวมถึงต้องมีความรวดเร็วเพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริง

1.1.6.4 กลยุทธ์การขยายช่องทางการจัดจำหน่าย

นอกจากการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายในปัจจุบัน อันได้แก่ ช่องทางร้านสะดวกซื้อ ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต และการออกบูธหรือรถขายสินค้าตามงานแสดงสินค้า มหกรรม เทศกาลและงานอีเว้นท์ต่าง ๆ ที่มีตลอดทั้งปีแล้ว บริษัทยังได้ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ ๆ ได้แก่ ช่องทาง Food Service โดยมีการจัดตั้งทีมงานเพื่อดูแลรับผิดชอบเป็นการเฉพาะ กลุ่มธุรกิจโรงแรม และกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพต่าง ๆ เช่น กลุ่มธุรกิจสายการบิน เป็นต้น สำหรับการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศนั้น นอกเหนือจากการจัดจำหน่ายสินค้าในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่ได้ดำเนินการมาระยะหนึ่งแล้ว ในปีที่ผ่านมา บริษัทยังได้ขยายการส่งออกไปยังประเทศในภาคพื้นทวีปยุโรปอีกด้วย ส่งผลให้ยอดขายในช่องทางดังกล่าวสามารถบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการกำหนดแผนงานการพัฒนาและขยายช่องทางการจัดจำหน่าย และโครงการพิเศษใหม่ ๆ เพื่อเป็นการขยายฐานทางการตลาดและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างครอบคลุมมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

1.1.6.5 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขายและการใช้สื่อโฆษณา

บริษัทได้เน้นการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ รวมทั้งจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในแต่ละช่องทางอย่างต่อเนื่องตลอดปี เพื่อสร้างการรับรู้ตราสินค้าและกระตุ้นการเติบโตของยอดขายให้เพิ่มสูงขึ้น



1.1.7 กลยุทธ์การตลาดธุรกิจเครื่องดื่ม

1.1.7.1 คุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ

ในการผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่ม บริษัทได้คำนึงถึงคุณภาพที่ดีที่สุดในกระบวนการผลิต ตั้งแต่ขั้นตอนที่ผ่านการกรองด้วยระบบ RO (Reverse Osmosis) การคัดเลือกใบชาสดที่มีคุณภาพ และการเลือกใช้ฟรุกโตสไซรัปในการผลิตตลอดจนกระบวนการบรรจุที่มีมาตรฐานสูง เพื่อคุณภาพที่ดีที่สุดของผลิตภัณฑ์ รวมถึงการดูแลลูกค้าและบริการหลังการขายที่สะดวกและรวดเร็ว เพื่อตอบสนองความต้องการและประโยชน์สูงสุดของผู้บริโภคทุกคน

1.1.7.2 ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

กลุ่มบริษัทโออิชิมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน ด้วยการสร้างสรรค์ทั้งในเรื่องรสชาติและบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ หลากหลายและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เพื่อให้ผู้บริโภคได้เลือกสรรตามความต้องการและเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยในปี 2560 บริษัทยังคงมีแผนในการออกนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ที่จะมอบประสบการณ์พิเศษและแปลกใหม่ในการบริโภค โดยยังคงไว้ซึ่งความโดดเด่นและเอกลักษณ์ทั้งในด้านรสชาติและมีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ชาพร้อมดื่มที่มีอยู่ทั่วไปในท้องตลาดอีกด้วย

1.1.7.3 กลยุทธ์ทางด้านราคาเพื่อขยายฐานลูกค้า

กลุ่มบริษัทโออิชิยังคงเดินหน้าพัฒนาสินค้าและนวัตกรรมใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องผ่านผลิตภัณฑ์ในหลากหลายขนาดและหลายช่วงราคาในปัจจุบัน อาทิเช่น ขนาด 250 มล. 380 มล. 500 มล. และ 800 มล. ทั้งนี้ เพื่อขยายฐานการค้าสู่กลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใหม่ และเพื่อตอบสนองต่อกำลังในการซื้อและความต้องการของผู้บริโภคทั้งหมดได้อย่างครอบคลุมและต่อเนื่องต่อไป

1.1.7.4 กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

เพื่อกระจายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างทั่วถึง กลุ่มบริษัทโออิชิจึงจัดให้มีการกระจายสินค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายหลากหลายช่องทาง อาทิ (1) ตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ คือกลุ่มบริษัทในเครือบริษัท ไทยเบฟเวอเรจ



จำกัด (มหาชน) และบริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน) (2) ร้านอาหารทุกแบรนด์ของกลุ่มบริษัทโออิชิ และ (3) โดยการส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการจัดสรรทรัพยากรและผนึกกำลังการจัดจำหน่ายร่วมกันของกลุ่มบริษัทในทุกช่องทางเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

1.1.7.5 กลยุทธ์การส่งเสริมการขายและการใช้สื่อโฆษณา

กลุ่มบริษัทโออิชิได้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ภายใต้การวางแผน การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์อย่างมีระบบ เพื่อการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง นอกเหนือจากการใช้สื่อโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสารต่าง ๆ แล้ว กลุ่มบริษัทโออิชิยังมุ่งเน้นการใช้สื่อทางเลือกใหม่ ๆ เช่น สื่อออนไลน์ หรือผ่านสื่อชุมชนออนไลน์ เพื่อให้การสื่อสารเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมทั้งการจัดรายการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปีกับคู่ค้าของกลุ่มบริษัทอีกด้วย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

พัฒนากิจการสำคัญของธุรกิจในกลุ่มบริษัทจากอดีตถึงปัจจุบันมีดังนี้

ปี 2542

- วันที่ 9 กันยายน 2542 เปิดดำเนินการร้านอาหารญี่ปุ่น ภายใต้ชื่อ “โออิชิ”

ปี 2544

- เปิดให้บริการร้านบะหมี่ญี่ปุ่นภายใต้ชื่อ “โออิชิ ราเมน”

ปี 2545

- เปิดบริการร้านอาหารระบบสายพานสไลด์บุฟเฟต์ที่บริการทั้งชาวปิ่นหน้าต่างๆ และสุกี้หม้อไฟญี่ปุ่น ภายใต้ชื่อ “ซาบูจิ”

ปี 2546

- เปิดดำเนินการครัวกลางที่โรงงานนิคมอุตสาหกรรมนวนคร หน่วยผลิตอาหารและเครื่องดื่ม เพื่อสนับสนุนการขายภายในร้านค้าของบริษัท
- เริ่มการผลิตเครื่องดื่มชาเขียวออกสู่ตลาดภายใต้ชื่อ “โออิชิ กรีนที”



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ปี 2547

- วันที่ 25 สิงหาคม 2547 นำหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- เปิดบริการร้านโออิชิแกรนด์ บุปเฟ่ ที่สยามดิสคัฟเวอรี

ปี 2548

- เริ่มผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มน้ำผลไม้ผสมอะมิโนภายใต้ชื่อ “อะมิโน โอเค”

ปี 2549

- เปิดดำเนินการโรงงานอมตะนคร

ปี 2550

- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชาเขียวรสชาดามสมมะนาว

ปี 2551

- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมากาแฟพร้อมดื่มภายใต้ชื่อ “คอฟฟิโอ”
- บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) เข้าเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

ปี 2552

- เปิดให้บริการร้านอาหารอุด้งและโซบะ Kazokutei ซึ่งเป็นแฟรนไชส์จากประเทศญี่ปุ่น
- ปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ อะมิโน โอเค มาเป็น อะมิโน พลัส โดยปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดและจุดขายใหม่ทั้งหมด

ปี 2553

- เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มรสชาติใหม่ Goji Berry
- ซื้อที่ดินเพิ่มเติมที่โรงงานนิคมอุตสาหกรรมนวนคร ทำให้มีพื้นที่เพิ่มขึ้นเป็น 61.5 ไร่
- ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนเพิ่มสำหรับสองโครงการคือ Cold Aseptic Filling และ UHT

ปี 2554

- เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวผสมน้ำผลไม้ ภายใต้ชื่อ “โออิชิ ฟรุ๊ตโตะ”
- เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวกระป๋องผสมโซดาเป็นครั้งแรกของประเทศไทย ภายใต้ชื่อ “โออิชิ ชาคูลล์ซ่า”



- เปิดร้านอาหาร Nikuya ยากินิกุ บุฟเฟต์ปิ้งย่างในสไตล์ญี่ปุ่น

ปี 2555

- เปิดตัวผลิตภัณฑ์สำหรับทอดกรอบ “โอโนริ”
- เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวแบบกล่อง UHT ลายการ์ตูน “One Piece”
- เปิดให้บริการร้านอาหารข้าวหน้าต่าง ๆ สไตล์ญี่ปุ่น ภายใต้ชื่อ “คาคาชิ”
- ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนสำหรับโครงการ Cold Aseptic Filling สายการผลิตที่ 2
- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชาเขียวขวดแก้วแบบคีนขวด

ปี 2556

- ในเดือนมีนาคม โครงการ Cold Aseptic Filling สายการผลิตที่ 2 ที่อำเภอวังม่วง จังหวัดสระบุรี เริ่มผลิตเพื่อการพาณิชย์
- เปิดดำเนินการครัวกลางแห่งใหม่ที่อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี
- นำชาเขียวผสมผลไม้ “โออิชิ ฟรุ๊ตโตะ” กลับมาขายอีกครั้ง พร้อมออกรสชาติใหม่ 3 รสชาติได้แก่ “สตอเบอร์รี่และเมล่อน” “เลมอนและเบอร์รี่” และ “แอปเปิ้ลเขียวและองุ่นขาว”
- เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มรสชาติใหม่ “ลิ้นจี่”
- เริ่มจำหน่ายแซนวิชรสชาติใหม่ “หมูอบชีส” และเกี๊ยวซ่ารสชาติใหม่ “หมูทาโกะยากิ”
- ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนเพิ่มอีก 4 โครงการ สำหรับที่โรงงานนิคมอุตสาหกรรมนวนคร และที่อำเภอวังม่วง จังหวัดสระบุรี

ปี 2557

- จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ อันได้แก่ บริษัท โออิชิ สแน็ค จำกัด ในประเทศไทย Oishi F&B (Singapore) Pte. Ltd. ในประเทศสิงคโปร์ และ Oishi Myanmar Limited ในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ (ประเทศเมียนมาร์)
- เปิดดำเนินการร้าน “ชาบูชิ” ในเมืองย่างกุ้ง และเมืองมัณฑะเลย์ ประเทศเมียนมาร์
- เริ่มจำหน่ายแซนวิชรูปแบบใหม่ “โออิชิ เทรนด์” 3 รสชาติ ได้แก่ “แฮมไกชีส” “ทูน่าชีสซาร์สลัด” และ “ปูอัดอลาสก้าไข่กุ้ง” เพื่อจัดจำหน่ายภายในร้านโลดส์ เอ็กซ์เพรส



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ เครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่ม “โออิชิ คาปูเชนส์ สูตรไร้น้ำตาล” ซึ่งเป็นเครื่องดื่มชาเขียวผลิตจากชาคุณภาพระดับพรีเมียม
- ในเดือนธันวาคม 2557 โครงการ Cold Aseptic Filling สายการผลิตที่ 3 ที่โรงงานนิคมอุตสาหกรรมนวนคร เริ่มผลิตเพื่อการพาณิชย์

ปี 2558

- จัดตั้ง Oishi Group Limited Liability Company (OGLLC) ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม เพื่อรองรับโอกาสการขยายตัวของธุรกิจในประเทศ
- เปิดดำเนินการร้าน “ชาบูชิ” เพิ่มอีก 1 สาขาในเมืองย่างกุ้ง ประเทศเมียนมาร์ ที่ Junction Square Shopping Center
- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่ม รสชาติใหม่ “โออิชิ คาปูเชนส์ สูตรน้ำตาลน้อย” เพื่อตอบโจทย์กลุ่มผู้บริโภคที่ชื่นชอบชาเขียวระดับพรีเมียมและห่วงใยสุขภาพ
- เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่ม “โออิชิ รสแดงโม” ขนาด 380 มล. ซึ่งจัดจำหน่ายเฉพาะช่วงฤดูร้อน ระหว่างเดือนมีนาคม ถึงเดือนมิถุนายน เท่านั้น
- เพิ่มขนาดบรรจุภัณฑ์ใหม่ เครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่ม “โออิชิ ขนาด 800 มล.” โดยมีจัดจำหน่ายใน 3 รสชาติ ได้แก่ รสน้ำผึ้งผสมมะนาว รสข้าวญี่ปุ่น และรสลิ้นจี่ รวมถึงการปรับเปลี่ยนขนาดและรูปแบบบรรจุภัณฑ์ โออิชิ ฟรุ๊ตโตะ จากขนาด 350 มล. เป็น 380 มล.
- เชิญเซฟพระทะเหล็กจากประเทศญี่ปุ่น “เซฟฮิโรยูกิ ซาไก” มารังสรรค์เมนูสุดพิเศษ ให้ลูกค้าได้ลิ้มลองภายในร้าน “โออิชิ บุฟเฟต์” ตลอดทั้งปี
- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มแซนวิชใหม่ ภายใต้ชื่อ “โออิชิ เทรนด์โรล” ผ่านช่องทางร้านสะดวกซื้อ
- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์รสชาติใหม่ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ “โออิชิ เกียวซ่า” อาทิ เกียวซ่า “ไส้สไปซี่ซีฟู้ด ไส้กระเพราหมู และ ไส้หมูยากินิกุ
- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารแช่แข็งประเภทข้าว “โออิชิ เบนโตะ” ในหลากหลายรสชาติ ได้แก่ ข้าวหมูสไปซี่ ข้าวหมูซอสญี่ปุ่น และข้าวหน้าไก่เทอริยากิ โดยจำหน่ายในช่องทางไฮเปอร์มาร์เก็ตและซูเปอร์มาร์เก็ต



- ปรับรูปแบบบรรจุภัณฑ์ ชาเขียวโออิชิ คาบูกิจะ ให้มีความสดใสและทันสมัย แต่ยังคงความเป็นญี่ปุ่นแบบพรีเมียม และการปรับรูปแบบบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มชาดำชาโออิชิ ชาคูลล์ซ่า เป็นกระป๋องทรงสี่ค
- ขยายตลาดการจัดจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศไปยังประเทศใหม่ ๆ ได้แก่ สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี สาธารณรัฐฟินแลนด์ สหราชอาณาจักรบริเตนใหญ่และไอร์แลนด์เหนือ

ปี 2559

- ดำเนินการเพิ่มทุนในบริษัทย่อย ได้แก่ Oishi International Holdings Limited และ Oishi F&B (Singapore) Pte. Ltd. โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อรองรับการเพิ่มทุนของ Oishi Myanmar Limited ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนและรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต
- ร้านโออิชิ แกรนด์ จัดเทศกาลอาหารพิเศษ “Phuket Lobster Festival 2016” ในช่วงเทศกาลวันแม่แห่งชาติ
- ร้านโออิชิ บุฟเฟต์ จัดเทศกาลอาหารสุดพิเศษตลอดปี อาทิเช่น เทศกาลมาგი
- ร้านชาบูชิ ปรับรูปแบบการให้บริการใหม่ภายใต้แนวคิด “Shabushi and So Much More” โดยเน้นการสร้างคุณค่าและความหลากหลายของรายการอาหารและการให้บริการที่น่าประทับใจ
- ร้านโออิชิ ราเมน นำเสนอรายการอาหารใหม่ ได้แก่ นาเบะหรือหม้อไฟตามแบบฉบับญี่ปุ่น โดยมีการหมุนเวียนเปลี่ยนรสชาติทุกรอบระยะเวลา 2 เดือน
- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์แซนวิชรูปแบบใหม่ โออิชิ แซนวิชอบร้อน โดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลักผ่านร้านแฟมิลี่ มาร์ท
- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์โออิชิ เกียวซ่ารวมรส โดยนำเกียวซ่าต่างรสชาติถึง 5 รสชาติมาบรรจุรวมกันในบรรจุภัณฑ์เดียวกัน จัดจำหน่ายผ่านร้าน 7-Eleven ทั่วประเทศ
- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์โออิชิ โอปัง ขนมปังรูปหน้าหมีสอดไส้ ที่สามารถแต่งหน้าตุ๊กตาหมีได้ตามจินตนาการ โดยจัดจำหน่ายผ่านร้าน 7-Eleven ทั่วประเทศ
- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมทานแซ่แข็งประเภทเส้นราเมน โดยจัดจำหน่ายผ่านช่องทางไฮเปอร์มาเก็ตและซูเปอร์มาเก็ตเป็นหลัก
- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์โออิชิ ชาเขียว กลิ่นองุ่นเคียวโฮ ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่ชาเขียวเคียวโฮและผลิตภัณฑ์โออิชิ ชาเขียวกลิ่นซากุระ สตรอเบอรี่ ที่มาพร้อมนวัตกรรมใหม่



บรรจุกฎเกณฑ์เปลี่ยนสีได้ตามอุณหภูมิ เพื่อตอบสนองความต้องการผู้บริโภคเพื่อให้ได้ความแปลกใหม่และสนุกสนานมากยิ่งขึ้น

- ขยายตลาดการจัดจำหน่ายเครื่องดื่มในต่างประเทศไปยังประเทศใหม่ ได้แก่ ประเทศสาธารณรัฐฝรั่งเศส และสหรัฐอเมริกาบราซิล

เหตุการณ์สำคัญในปี 2560

บริษัทคำนึงถึงและให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับเรื่องของสุขภาพและความปลอดภัยของอาหารตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ บริษัทจึงได้พัฒนาคุณภาพและระดับการให้บริการ พร้อมทั้งดำเนินการเพื่อขอการรับรองระบบคุณภาพจากองค์กรชั้นนำของโลกทางด้านการตรวจสอบ การทดสอบ และการรับรองระบบ โดยร้านอาหารของบริษัทได้รับการรับรองระบบคุณภาพครอบคลุม 3 ระบบ ได้แก่ GMP HACCP และ ISO 9001:2015 ในข้อบ่งชี้เนื้อหา “การบริการในภัตตาคารและร้านอาหารครอบคลุมอาหารสไตล์ญี่ปุ่น” รวมทั้งสิ้น 244 สาขา ซึ่งครอบคลุมทุกสาขาร้านอาหารของกลุ่มบริษัทโออิชิ ณ วันที่ได้รับการรับรอง เพื่อตอบสนองความพึงพอใจ และคงไว้ซึ่งความเชื่อมั่นสูงสุดแก่ลูกค้า โดยถือเป็นรายแรกของประเทศไทยและในภูมิภาคเอเชีย ที่ได้รับการรับรองระบบคุณภาพครอบคลุมทั้ง 3 ระบบและในทุกสาขาร้านอาหาร

นอกจากนั้น บริษัทยังได้รับรางวัลที่ช่วยตอกย้ำความเป็นบริษัทชั้นนำในธุรกิจเครื่องดื่มและอาหาร ได้แก่ รางวัล “สุดยอดแบรนด์แห่งปี Super brands Thailand 2016 จากซูเปอร์แบรนด์ประเทศไทย” ซึ่งช่วยตอกย้ำความสำเร็จในฐานะที่ “โออิชิ” เป็นแบรนด์อาหารและเครื่องดื่มที่ประสบความสำเร็จด้านการสร้างแบรนด์ในประเทศไทยและได้รับการยอมรับเป็นอันดับหนึ่งในใจผู้บริโภค และรางวัล “The Most Powerful Brands of Thailand 2016” ในฐานะที่ “โออิชิ” เป็นแบรนด์ที่แข็งแกร่ง และทรงพลังที่สุดในกลุ่มชาพร้อมดื่ม ประจำปี 2559

ในส่วนของการจัดอันดับเครดิตองค์กรนั้น บริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด หรือทริสเรทติ้ง ได้ทบทวนและยืนยันอันดับเครดิตองค์กรของบริษัท ที่ระดับ “A+” ซึ่งสะท้อนถึงสถานะผู้นำในตลาดเครื่องดื่มชาพร้อมดื่มในประเทศไทย ตลอดจนการมีกระแสเงินสดที่เติบโตขึ้นและสภาพคล่องทางการเงินที่ดี โดยได้ให้แนวโน้มอันดับเครดิต “Stable” หรือ “คงที่” สะท้อนถึงความคาดหวังของทริสเรทติ้งว่า บริษัทจะยังคงสถานะเป็นบริษัทที่มีความสำคัญในเชิงกลยุทธ์ของ



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) อีกทั้ง จะยังคงรักษาสถานะทางการแข่งขันในตลาดชา พร้อมดื่มและสร้างผลการดำเนินงานที่ต่อเนื่องต่อไป

ธุรกิจอาหาร

1. ธุรกิจร้านอาหาร

ในปี 2560 กลุ่มบริษัทโออิชิ ได้พัฒนาและยกระดับสินค้าและการให้บริการภายในร้านอาหารแบรนด์ต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทโออิชิ ดังนี้

1. ร้านโออิชิ อีทเทอเรียม เปิดตัวคอนเซ็ปร้านใหม่ ภายใต้แนวคิด 3 ส่วนผสม ที่ลงตัว ประกอบด้วย “EAT – EXPLORE - PREMIUM” นำเสนออาหารญี่ปุ่น รสชาติเยี่ยมจากวัตถุดิบชั้นดี และส่วนผสมของความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ ผสาน วัฒนธรรมการกินของญี่ปุ่นอย่างลงตัว ดื่มด่ำกับมหัศจรรย์ของอาหารญี่ปุ่น ผ่านรูป รส กลิ่น เสียง และสัมผัสอย่างครบครันกับประสบการณ์ครั้งแรกของการ รับประทานอาหารญี่ปุ่น ที่เปิดโอกาสให้ได้ลอง ได้ทำ ได้สัมผัสประสบการณ์ ในบรรยากาศแบบญี่ปุ่นแท้ ๆ โดยเปิดให้บริการเป็นแห่งแรกที่ ชั้น 7 ศูนย์การค้า เซ็นทรัลพลาซ่า แกรนด์ พระราม 9 ก่อนเดินทางขยายพื้นที่ให้บริการและสาขา เพิ่มเติมได้แก่ สาขาซีคอนสแควร์ ศรีนครินทร์ และฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต
2. ร้านโออิชิ บุฟเฟต์ เปิดตัวภาพยนตร์โฆษณา เรื่อง “EAT LIKE A KING” ประสบการณ์ ทานอาหารญี่ปุ่นระดับ คิง!!! ดันตำรับภัตตาคารบุฟเฟต์ อาหารญี่ปุ่นยกระดับ ความอร่อยครั้งยิ่งใหญ่!! พร้อมจัดทัพเมนูใหม่กว่า 30 เมนู เพื่อสร้างประสบการณ์ ตลอดจนสัมผัสสัมผัสที่หลากหลายให้คนรักอาหารญี่ปุ่นได้ลิ้มลองเมนูใหม่ชั้นดี.... มี ให้ไม่อั้น! เสมือนดังจักรพรรดิแห่งแดนอาทิตย์อุทัย จึงเป็นที่มาของภาพยนตร์ โฆษณาชุดล่าสุด “KING OF JAPANESE FOOD” ที่บอกเล่าเรื่องราวถึง ประสบการณ์ที่น่าประทับใจของผู้ที่ได้รับประทานโออิชิ บุฟเฟต์ รูปแบบใหม่ เมื่อได้เห็น ได้สัมผัสรายการอาหารชั้นดีมากมาย ได้ดื่มด่ำกับรสชาติอันปราณีต พิถีพิถัน ที่รายล้อมอย่างน่าตื่นตาตื่นใจ จึงนับเป็นที่สุดแห่งประสบการณ์ อาหาร ญี่ปุ่นระดับจักรพรรดิที่รอให้คุณไปสัมผัสด้วยตัวเองที่ โออิชิ บุฟเฟต์
3. ร้านโออิชิ แกรนด์ จัดเทศกาลอาหารพิเศษในเทศกาล “Phuket Lobster Festival 2016” ในช่วงเทศกาลวันแม่แห่งชาติ โดยนำกุ้งมังกรภูเก็ต (Phuket Lobster) มาใช้เป็นวัตถุดิบในรายการอาหารที่หลากหลายในราคาสุดพิเศษ ซึ่งกุ้งมังกรภูเก็ต



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ถือเป็นวัตถุดิบที่มีชื่อเสียงอย่างมากของจังหวัดภูเก็ต โดยได้รับผลตอบแทนจาก
ผู้บริโภคเป็นอย่างดี นอกจากนี้ ยังถือเป็นการส่งเสริมและช่วยประชาสัมพันธ์
ให้ผู้บริโภครู้จักและบริโภคกุ้งมังกรภูเก็ตอย่างกว้างขวางมากยิ่งขึ้น

4. ร้านซาบوشي บริษัทได้ดำเนินแผนงานการปรับปรุงแบบการให้บริการใหม่ ภายใต้แนวคิด
"Shabushi and So Much More ซาบushi และอีกมากมายล้นสายพาน" ที่ปรับ
การให้บริการภายในร้านอาหารโดยเน้นการสร้างคุณค่าและความหลากหลาย
ของรายการอาหารและการให้บริการที่น่าประทับใจแก่ผู้ใช้บริการ
5. ร้านโออิชิ ราเมนนำเสนอรายการอาหารใหม่ ได้แก่ ยากิโซบะชีสชี้ โตเกียวราเมน และ
อื่น ๆ โดยมีการหมุนเวียนเปลี่ยนรสชาติทุกรอบระยะเวลา 2 เดือน เพื่อสร้าง
ประสบการณ์ที่หลากหลายให้แก่ผู้บริโภค โดยได้รับผลตอบแทนอย่างดีมาจาก
ผู้บริโภค
6. ร้านนิคุยะ ร้านปิ้งย่างสไตล์ญี่ปุ่น ได้มีการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดใหม่ ไม่ว่าจะเป็น
รูปแบบบริการ อา ลา คาร์ท (เมนูตามสั่ง) ที่เพิ่มมาใหม่ จากเดิมที่มีเพียงบริการ
อาหารแบบบุฟเฟต์ เนื่องจากทางร้านเองต้องการตอบสนองและให้บริการลูกค้า
หลากหลายกลุ่มมากขึ้น รวมไปถึงการเปลี่ยนสโลแกนร้านเป็น "นิคุยะ ยากินิคุดำรับ
โอซากาแท้" จากเดิมที่ใช้สโลแกน "นิคุยะ บุฟเฟต์ปิ้งย่าง ดำรับญี่ปุ่นแท้" ประเด็น
หลักในการปรับโฉมของนิคุยะครั้งนี้คือการเพิ่มการให้บริการ อา ลา คาร์ท โดย
ผู้บริโภค สามารถเลือกสั่งเป็นชุด หรือสั่งเมนูเดี่ยวก็ได้ ซึ่งแบบชุดจะมี 2 แบบ คือ
แบบชุดซูเปอร์ พรีเมียม (เหมาะสำหรับ 2 ท่าน) และแบบชุดพรีเมียม (เหมาะสำหรับ
ท่านเดียว) สำหรับคนที่อยากเลือกเมนู อา ลา คาร์ท จุดเด่นคือความหลากหลายที่
คัดวัตถุดิบมาจากหลายประเทศ ซึ่งพิจารณาแล้วว่าเหมาะกับการปิ้งย่าง โดยมี
ให้เลือกมากกว่า 70 รายการ มีเนื้อสัตว์ให้เลือกหลากหลาย ทั้งเนื้อวากิว (ส่วนสันคอ)
นำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น เนื้อริบอาย เนื้อโคคารูบี เนื้อคารูบีพรีเมียมจากออสเตรเลีย
เนื้อฮารามิจากสหรัฐอเมริกา รวมไปถึง หมู ไก่ กุ้ง เบคอน แซลมอนนอร์เวย์
หอยแมลงภู่นิวซีแลนด์ และอื่น ๆ อีกมากมาย ไม่เพียงเท่านั้นในส่วนของเมนูบุฟเฟต์
ก็ได้ปรับเปลี่ยนระดับราคาบุฟเฟต์จากเดิมราคา 519 บาท ให้หลากหลายขึ้นเพื่อ
รองรับความต้องการของลูกค้า โดยแบ่งออกเป็น 2 ระดับคือ พรีเมียม บุฟเฟต์ ราคา
399 บาท (ไม่รวมเครื่องดื่ม) มีรายการอาหารให้เลือก 40 รายการ และซูเปอร์พรีเมียม
บุฟเฟต์ (Super Premium Buffet) ราคา 539 บาท (ไม่รวมเครื่องดื่ม) มีรายการอาหาร



ให้เล็กกว่า 50 รายการ ความแตกต่างของสองบุฟเฟต์นี้คือ ซูเปอร์พรีเมียม บุฟเฟต์ มีเนื้อนำเข้าจากต่างประเทศมากกว่าพรีเมียมบุฟเฟต์ ที่มีเนื้อนำเข้าเพียงรายการเดียว

7. ร้านคาคาชิ ร้านอาหารบริการด่วนหรือคิวเอสอาร์ (Quick Service Restaurant “QSR”) กับแบรนด์คอนเซปต์ใหม่! ชูความอร่อย สะดวก คุ่มค่า ผ่านรายการอาหาร ชุดที่คัดสรรมาด้วยความตั้งใจ ทั้งเซตข้าวหน้าแกงกะหรี่ สูตรเข้มข้นพิเศษ และเซตข้าวหน้าต่าง ๆ ในสไตล์โตเกียว เน้นปรุงสด ที่ต่อที่ เพื่อให้ทุกมือของคนไทย เป็นช่วงเวลาที่มีความสุข สนุก และอบอุ่นกว่าที่เคย พร้อมบริการความอร่อย สะดวก และคุ่มค่า ไปกับเซตความอร่อยสไตล์โตเกียว อาทิ ชุดข้าวหน้าแกงกะหรี่ สูตรเข้มข้นพิเศษ สำหรับรูปแบบการให้บริการเน้นเน้นความรวดเร็ว-การบริการตนเองของลูกค้า แบบเซล์ฟ เซอร์วิส (Self Service Model) ผ่านขั้นตอนสั่งอาหาร และรับอาหารง่าย ๆ เพียงแค่ (1) เข้าคิวและสั่งอาหารที่เคาน์เตอร์พร้อมชำระเงิน (2) รับอุปกรณ์ส่งสัญญาณ หรือ Beeper จากพนักงานและมานั่งรออาหารที่โต๊ะ (3) เมื่อได้ยินเสียงสัญญาณจาก Beeper ให้มารับอาหารที่เคาน์เตอร์ และ (4) หยิบช้อน ส้อม ตะเกียบ และเครื่องปรุงได้ที่เคาน์เตอร์อุปกรณ์ ทั้งนี้ การนำอุปกรณ์ส่งสัญญาณ หรือ Beeper มาใช้ยังเป็นการยกระดับมาตรฐานบริการของ “คาคาชิ” ให้แตกต่างจากร้านอาหารจานด่วนและร้านอาหารญี่ปุ่นทั่ว ๆ ไป โดยการปรับปรุงภาพลักษณ์ของ “คาคาชิ” ในครั้งนี้ถือเป็นการต่อยอดถึงยุทธศาสตร์การดำเนินธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับการพัฒนานวัตกรรมและ “สร้างสรรค์มูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ” มาโดยตลอด แม้ตลาดร้านอาหารญี่ปุ่นจะมีการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้นก็ตาม พร้อมวางเป้าหมายสูงสุดเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านอาหารญี่ปุ่น หรือ “EXPERT OF JAPANESE FOOD” ภายในปี 2020 ที่มีความแข็งแกร่งและเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

2. ธุรกิจอาหารพร้อมรับประทาน

เนื่องจากกลุ่มบริษัทโออิชิถือเป็นผู้นำด้านอาหารญี่ปุ่นและการพัฒนานวัตกรรมผลิตภัณฑ์รายหนึ่งในประเทศไทย กลุ่มบริษัทโออิชิจึงมีการพัฒนาและนำเสนอทั้งผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่มีคุณภาพและความหลากหลายทั้งในด้านรูปแบบ รสชาติ และบรรจุภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งขยายฐานการตลาดและจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายสินค้าและสร้างการรับรู้



ในตราสินค้าให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น โดยในช่วงปี 2560 ที่ผ่านมาได้มีเหตุการณ์สำคัญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และกิจกรรมต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- (1) การพัฒนาและออกจำหน่ายสินค้าประเภทแซนวิชเพื่อสุขภาพ “โออิชิ แซนวิช พลัส” รสทูน่าสลัดไข่ และสลัดอกไก่ เพื่อตอบสนองกระแสความต้องการและไลฟ์สไตล์ของกลุ่มผู้บริโภครุ่นใหม่ใส่ใจในสุขภาพ
- (2) การพัฒนา และปรับปรุงผลิตภัณฑ์โออิชิ เกี่ยวข้าว ไข่หมู เพื่อเป็นการคืนกำไรแก่ผู้บริโภคที่ให้การตอบรับกับผลิตภัณฑ์ด้วยดีเสมอมา โดยการเพิ่มปริมาณได้ และปรับแป้งให้มีความบางมากยิ่งขึ้น รวมถึงการสร้างความแปลกใหม่โดยการปรับแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจและดึงดูดผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น พร้อมกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่สร้างการมีส่วนร่วมกับผู้บริโภคในหลายพื้นที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร เพื่อสร้างกระแสและการรับรู้ถึงการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ใหม่มุ่งกล่าวอย่างกว้างขวาง

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการตอบรับกับกระแสความใส่ใจในสุขภาพของผู้บริโภค กลุ่มบริษัทโออิชิได้พัฒนาและออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โออิชิ เกี่ยวข้าว ไรซ์เบอร์รี่ ไข่หมูสลัดงา ซึ่งถือเป็นการพัฒนารสชาติใหม่เพื่อเพิ่มความหลากหลายให้มีอาหารทานเล่น ซึ่งมีจุดเด่นที่แป้งเกี่ยวข้าวไรซ์เบอร์รี่ที่มีประโยชน์ ลดปริมาณน้ำตาลและมีส่วนช่วยในการควบคุมน้ำหนัก รวมถึงน้ำจิ้มสูตรใหม่ “ซอสสลัดงาญี่ปุ่น” ที่ส่งเสริมภาพลักษณ์ความเป็นผลิตภัณฑ์อาหารญี่ปุ่นได้เป็นอย่างดีอีกด้วย โดยจัดจำหน่ายผ่านร้าน 7-Eleven ที่มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ

- (3) การออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ราเมน ประเภทแช่แข็ง 2 รสชาติใหม่ ได้แก่ ราเมน กะเพราหมู และราเมนผัดซีเม่ไก่ ซึ่งถือเป็นการต่อยอดความนิยมและการตอบรับที่ดีของผู้บริโภคในผลิตภัณฑ์ราเมนประเภทแช่แข็งที่จัดจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน โดยวางจำหน่ายตามซูเปอร์มาร์เก็ต และไฮเปอร์มาเก็ตทั่วประเทศเพื่อเพิ่มทางเลือกและช่องทางให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าได้อย่างสะดวกและกว้างขวางมากยิ่งขึ้น
- (4) การเข้าร่วมงาน THAIFEX-World of Food Asia 2017 (งานแสดงสินค้าอาหาร ปี 2560) ณ ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุม อิมแพ็ค เมืองทองธานี ซึ่งถือเป็นงานแสดงสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่มที่นับว่าใหญ่ที่สุดในประเทศ เพื่อเป็นการขยายฐานทางการตลาดและสรรหาคู่ค้าใหม่ ๆ ในช่องทางการจัด



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

จำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ และช่องทาง Food Service รวมถึงการเข้าร่วมงานดังกล่าวยังถือเป็นการสร้างโอกาสทางธุรกิจและการรับรู้ในตราสินค้า โออิชิได้เป็นอย่างดีอีกด้วย

ธุรกิจเครื่องดื่ม

ในปี 2560 บริษัทมีการพัฒนาและออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการคิดค้นพัฒนาสินค้ารสชาติและรูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อให้มีความทันสมัย ภูมิภาคกลุ่มวัยรุ่น และการขยายฐานการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังกลุ่มประเทศใหม่ ๆ ดังนี้

1. การออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์โออิชิ ชาเขียว กลิ่นชาทุระ สตรอเบอรี่ ในช่วงต้นปี ที่มาพร้อมกับนวัตกรรมใหม่บรรจุภัณฑ์เปลี่ยนสีได้ตามอุณหภูมิ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่ชื่นชอบการบริโภคชาเขียว ให้ได้รับความแปลกใหม่และสนุกสนานมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ มีแผนงานการออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์โออิชิ ชาเขียว รสส้มยูซุ ที่จะเป็นรสชาติใหม่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ชาเขียวเคี้ยวได้ออกมาเสริมผลิตภัณฑ์โออิชิ ชาเขียว กลิ่นองุ่นเคี้ยวโฮ ที่ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคเป็นอย่างดี โดยผลิตภัณฑ์โออิชิ ชาเขียว รสส้มยูซุ นี้เริ่มวางจำหน่ายในเดือนพฤศจิกายน 2560
2. การขยายตลาดการจัดจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศไปยังประเทศใหม่ ๆ ได้แก่ สาธารณรัฐอิตาลี สาธารณรัฐฝรั่งเศส ราชอาณาจักรสวีเดน และสาธารณรัฐอินเดีย เป็นต้น

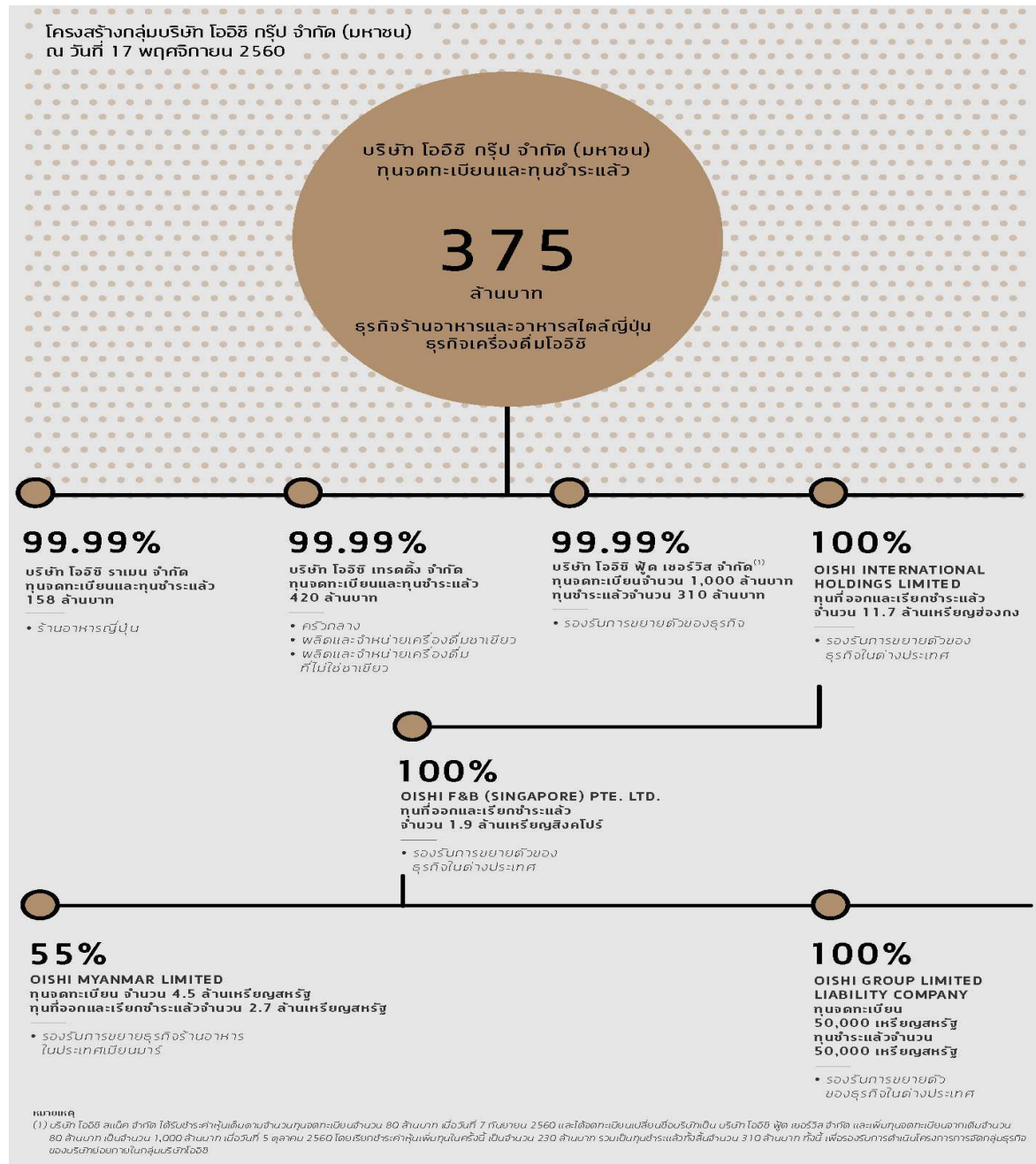


OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ

Oishi Myanmar Limited ถือหุ้นโดย Oishi F&B (Singapore) Pte. Ltd. ในสัดส่วนร้อยละ 55 และ CM Foods Co. Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศเมียนมาร์ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องกันถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 45



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

1.4 การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 17 พฤศจิกายน 2560 บริษัทที่บริษัทถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม ในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 50 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดทั้งในและต่างประเทศ มีจำนวนทั้งสิ้น 7 บริษัท ดังนี้

1) บริษัทย่อยทางตรง

บริษัท / รายละเอียดตามที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ประเภทธุรกิจ	ชนิด ของหุ้น	ทุนจดทะเบียน	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้น (หุ้น)	จำนวนหุ้น ที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)	กรรมการ
1. บริษัท โออิชิ เทรดดิ้ง จำกัด (โออิชิ เทรดดิ้ง) ⁽¹⁾ เลขที่ 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ ชั้น 36 ห้องเลขที่ บี 3601 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310	ธุรกิจผลิต และจำหน่าย อาหารและ เครื่องดื่ม	สามัญ	420,000,000 (บาท)	420,000,000 (บาท)	4,200,000	4,199,990	99.99	1. นายวิชาปน สิริวัฒนภักดี 2. นายสิริชัย ชัยเกรียงไกร 3. นายอวยชัย ตันโกวิทาส 4. นายพิเชฏฐ วิชัยบรรณ 5. นางเนนุช บุรณศิริเศรษฐกุล ⁽²⁾ 6. นางสาวสุวิทย์ ประดิษฐ์ทัศนีย์
2. บริษัท โออิชิ ราเมน จำกัด (โออิชิ ราเมน) ⁽¹⁾ เลขที่ 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ ชั้น 36 ห้องเลขที่ บี 3601 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310	ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น	สามัญ	158,000,000 (บาท)	158,000,000 (บาท)	1,580,000	1,579,994	99.99	1. นายวิชาปน สิริวัฒนภักดี 2. นายสิริชัย ชัยเกรียงไกร 3. นายอวยชัย ตันโกวิทาส 4. นายพิเชฏฐ วิชัยบรรณ 5. นางเนนุช บุรณศิริเศรษฐกุล ⁽²⁾ 6. นางสาวสุวิทย์ ประดิษฐ์ทัศนีย์
บริษัท / รายละเอียดตามที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ประเภทธุรกิจ	ชนิดของ หุ้น	ทุนที่ออกและเรียกชำระ		จำนวนหุ้น (หุ้น)	จำนวนหุ้น ที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)	กรรมการ
3. Oishi International Holdings Limited (OIHL) Room 901-2, Silvercord, Tower 1, 30 Canton Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong	รองรับ การขยาย ธุรกิจใหม่ ต่างประเทศ	สามัญ	11,700,000 (เหรียญฮ่องกง)		11,700,000	11,700,000	100	1. นายสิริชัย ชัยเกรียงไกร 2. นางเนนุช บุรณศิริเศรษฐกุล ⁽²⁾ 3. Mr. Lee Man Kong 4. นางเจนภากร โคขันธ์
บริษัท / รายละเอียดตามที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ประเภทธุรกิจ	ชนิด ของหุ้น	ทุนจดทะเบียน	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้น (หุ้น)	จำนวนหุ้น ที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)	กรรมการ
4. บริษัท โออิชิ ฟู้ด เซอร์วิส จำกัด (โออิชิ ฟู้ด เซอร์วิส) ^{(1) (4)} เลขที่ 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ ชั้น 36 ห้องเลขที่ บี 3601 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310	รองรับ การขยาย ธุรกิจ	สามัญ	1,000,000,000 (บาท)	310,000,000 (บาท)	10,000,000	9,999,976	99.99	1. นายวิชาปน สิริวัฒนภักดี 2. นายสิริชัย ชัยเกรียงไกร 3. นายอวยชัย ตันโกวิทาส 4. นายพิเชฏฐ วิชัยบรรณ 5. นางเนนุช บุรณศิริเศรษฐกุล ⁽²⁾ 6. นางสาวสุวิทย์ ประดิษฐ์ทัศนีย์



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

2) บริษัทย่อยทางอ้อม

บริษัท / รายละเอียด สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ประเภท ธุรกิจ	ชนิด ของหุ้น	ทุนที่ออกและเรียกชำระ		จำนวนหุ้น (หุ้น)	จำนวนหุ้น ที่ถือ (หุ้น)	ผู้ถือหุ้น	สัดส่วน การถือหุ้น (%)	กรรมการ
1. Oishi F&B (Singapore) Pte. Ltd. (OSPL) No. 438 Alexandra Road, #05-01 Alexandra Point, Singapore 119958	รองรับ การขาย ธุรกิจไป ต่างประเทศ	สามัญ		1,900,000 (เหรียญสิงคโปร์)	1,900,000	1,900,000	Oishi International Holdings Limited	100	1. นายไพศาล อ่าวสมทพ 2. Ms. Tan Yen Hoon 3. Ms. Ong Hwee Lin Gene 4. Mr. Ng How Hwan Kevin

บริษัท / รายละเอียดสถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ประเภท ธุรกิจ	ชนิด ของหุ้น	ทุนจดทะเบียน	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้น (หุ้น)	จำนวนหุ้น ที่ถือ (หุ้น)	ผู้ถือหุ้น	สัดส่วน การถือหุ้น (%)	กรรมการ
2. Oishi Myanmar Limited (OML) No. 1-11, Padonmar Stadium (East Wing), Bargayar Street, Sanchaung Township, Yangon, the Republic of the Union of Myanmar	ธุรกิจ ร้านอาหาร ญี่ปุ่น	สามัญ	4,500,000 (เหรียญ สหรัฐอเมริกา)	2,700,000 (เหรียญ สหรัฐอเมริกา)	2,700,000	1,485,000	Oishi F&B (Singapore) Pte. Ltd.	55	1. นางนงนุช บุรณศิริกุล ^(๑) 2. นายไพศาล อ่าวสมทพ 3. Mrs. Daw Win Win Tint 4. Mr. U Soe Moe Thu
3. Oishi Group Limited Liability Company (OGLLC) No. 11A, Phan Ke Binh Street, Da Kao Ward, District 1, Ho Chi Minh City, the Socialist Republic of Vietnam	รองรับ การขาย ธุรกิจไป ต่างประเทศ	-	50,000 (เหรียญ สหรัฐอเมริกา)	50,000 (เหรียญ สหรัฐอเมริกา)	-	-	Oishi F&B (Singapore) Pte. Ltd.	100	1. นางนงนุช บุรณศิริกุล ^(๑) 2. นายไพศาล อ่าวสมทพ 3. นางเจษฎาภรณ์ ไชยสิทธิ์ 4. นางสาวเกศณีย์ นาราย ^(๑)

หมายเหตุ

- เมื่อวันที่ 23 พฤษภาคม 2560 ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงที่ตั้งสำนักงานใหญ่จากเดิม เลขที่ 57 อาคารปาร์ค เวนเซอร์ ชั้นที่ 19 และชั้นที่ 20 ถนนวิฑู แขวงจตุจักร เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 เป็นเลขที่ 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ ชั้น 36 ห้องเลขที่ บี 3601 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2560 ได้มีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติในหลักการสำหรับแต่งตั้งนางนงนุช บุรณศิริกุล ให้ดำรงตำแหน่งกรรมการและกรรมการผู้จัดการของบริษัทย่อยได้แก่ โออิชิ เทรดิง โออิชิ ราเมน และ โออิชิ ฟู้ด เซอร์วิส รวมถึงดำรงตำแหน่งกรรมการใน OIHL OML และ OGLLC แทนนายมารุต บุรณศิริกุล ซึ่งลาออกจากตำแหน่ง
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2559 เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2559 ได้มีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติในหลักการสำหรับการแต่งตั้งนางสาวเทียนทิพย์ นาราย ให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทย่อยในต่างประเทศจำนวน 4 บริษัท ได้แก่ OIHL OSPL OML และ OGLLC แทนนางจิตเกษม หมุ่มมิ่ง ซึ่งลาออกจากตำแหน่ง และนางสาวเทียนทิพย์ นาราย ได้ลาออกจากตำแหน่ง โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2560
- บริษัท โออิชิ สเน็ค จำกัด ได้รับชำระค่าหุ้นเต็มตามจำนวนทุนจดทะเบียนจำนวน 80 ล้านบาท เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2560 และได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็นบริษัท โออิชิ ฟู้ด เซอร์วิส จำกัด และเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิมจำนวน



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

80 ล้านบาท เป็นจำนวน 1,000 ล้านบาท เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2560 โดยเรียกชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้ เป็นจำนวน 230 ล้านบาท รวมเป็นทุนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 310 ล้านบาท

1.5 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทเป็นหนึ่งในกลุ่มบริษัทในเครือของบริษัทไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ของบริษัท โดยส่วนหนึ่งของนโยบายในการลงทุนหรือการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้นมีความพยายามให้ธุรกิจนั้นครอบคลุมวงจรหรือห่วงโซ่แห่งคุณค่า (Value Chain) ของธุรกิจนั้น ๆ ให้มากที่สุด ดังนั้นจึงทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทในเครือหลายส่วนงานอาจมีลักษณะที่เกี่ยวข้องหรือส่งเสริมให้เกิดความต่อเนื่องของธุรกิจของบริษัทในเครือ นอกจากนี้ เครือบริษัทยังให้ความสำคัญกับการพิจารณาลงทุนในบริษัทอื่นอันจะส่งเสริมให้กลุ่มบริษัทได้รับประโยชน์หรือเกิดมูลค่าเพิ่มสูงสุดอีกด้วย



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

รายได้แยกตามประเภทธุรกิจ	ดำเนินการโดย	งบการเงินรวม					
		2560 ณ วันที่ 30 กันยายน 2560		2559 ณ วันที่ 30 กันยายน 2559		2558 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ธุรกิจเครื่องดื่ม	บริษัทและบริษัท โออิชิ เทรดิง จำกัด	7,147	52%	5,576	53%	6,351	49%
ธุรกิจร้านอาหาร	บริษัท บริษัท โออิชิ ราเมน จำกัด และ Oishi Myanmar Limited	6,530	48%	4,933	47%	6,612	51%
รวม		13,677	100%	10,509	100%	12,963	100%

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.2.1 ธุรกิจอาหาร

2.2.1.1 ธุรกิจร้านอาหาร

ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น มีทั้งหมด 9 แแบรนด์ ดังนี้

1) โออิชิ แกรนด์ (1 สาขา)

โออิชิ แกรนด์ ณ ศูนย์การค้าสยามพารากอน ชั้น 4 ด้วยบรรยากาศหรูหราและให้บริการด้วยรายการอาหารที่หลากหลายและหรรบประทานได้ยาก โดยเปิดให้บริการตลอดทั้งวัน จำกัดเวลาในการรับประทานไว้ที่ 2 ชั่วโมง 30 นาที ในราคาปัจจุบันท่านละ 895 บาท



2) โออิชิ อีทเทอเรียม (3 สาขา)

ร้านโออิชิ อีทเทอเรียม ให้บริการอาหารญี่ปุ่น ภายใต้แนวคิด 3 ส่วนผสมที่ลงตัว ประกอบด้วย "EAT- EXPLORE- PREMIUM" นำเสนออาหารญี่ปุ่นรสชาติเยี่ยมจากวัตถุดิบชั้นดี และส่วนผสมของความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ ผสานวัฒนธรรมการกินของญี่ปุ่นอย่างลงตัว ตีคู่กับรสชาติของอาหารญี่ปุ่น ผ่านรูป รส กลิ่น เสียง และสัมผัสอย่างครบครันกับประสบการณ์ครั้งแรกของการรับประทานอาหารญี่ปุ่นที่เปิดโอกาสให้ได้ลอง ได้ทำ ได้สัมผัสประสบการณ์ในบรรยากาศแบบญี่ปุ่นแท้ ๆ จำกัดระยะเวลาการรับประทานไว้ที่ 1 ชั่วโมง 45 นาที ในราคาปัจจุบันราคาท่านละ 659 บาท ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

3) โออิชิ บุฟเฟต์ (12 สาขา)

โออิชิ บุฟเฟต์ ให้บริการอาหารญี่ปุ่น เปิดให้บริการตลอดทั้งวันแบบไม่มีรอบการให้บริการ แต่จำกัดระยะเวลาการรับประทานไว้ที่ 1 ชั่วโมง 45 นาที ในราคาปัจจุบันราคาท่านละ 569 บาท ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ในเขตกรุงเทพมหานครและราคาท่านละ 589 บาท ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ในเขตต่างจังหวัด

4) ชาบูชิ (128 สาขา)

ในประเทศ 126 สาขา

ชาบูชิ ให้บริการร้านอาหารบุฟเฟต์ที่ลำเลียงมาด้วยระบบสายพานให้ลูกค้าเลือกบริโภคโดยไม่จำกัดจำนวนในราคาย่อมเยา ทั้งนี้ ชาบูชิ เน้นการให้บริการอาหารซึ่งเป็นที่ยอมรับของชาวเอเชีย 2 ชนิด ได้แก่ สุกี้ หม้อไฟญี่ปุ่น (ชาบู-ชาบู) และข้าวปั้นและข้าวห่อสาหร่ายหน้าต่าง ๆ (ซูชิ) โดยเปิดให้บริการตลอดทั้งวัน แต่จำกัดระยะเวลาการรับประทานไว้ที่ 1 ชั่วโมง 15 นาที ในราคาปัจจุบันท่านละ 399 บาทรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ในเขตกรุงเทพมหานคร และราคาท่านละ 419 บาทรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และ 469 บาทรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ในเขตต่างจังหวัด โดยมีสาขาร้านอาหารในรูปแบบแฟรนไชส์จำนวน 1 สาขา



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ต่างประเทศ 2 สาขา

บริษัทย่อยของบริษัทเปิดดำเนินการร้านอาหารชาบูชิในประเทศเมียนมาร์
ณ เมืองย่างกุ้ง จำนวน 2 สาขา

5) โออิชิ ราเมน (50 สาขา)

ธุรกิจร้านบะหมี่ญี่ปุ่นประเภทเส้นราเมนที่มีการพัฒนาสูตรการผลิตเส้น
และสูตรปรุงน้ำซุป์ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ มีรสชาติเข้มข้นและปรุงขึ้นเพื่อให้
ถูกปากคนไทย ทั้งเมนูญี่ปุ่นและเมนูรสจัดแบบไทยที่มีให้เลือกหลาย
รายการ

6) โออิชิ เดลิเวอรี่ (5 สาขา)

บริการจัดส่งอาหารญี่ปุ่นถึงบ้านที่หมายเลขโทรศัพท์ 1773 ซึ่งให้บริการ
ในพื้นที่ครอบคลุมทั้งกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และ 21 จังหวัด
ทั่วประเทศ ตั้งแต่เวลา 10.00- 21.00 น. โดยคิดค่าบริการจัดส่งครั้งละ
40 บาท และเพื่อเพิ่มความสะดวกรบายแก่ลูกค้าสามารถชำระด้วย
บัตรเครดิตได้เมื่อสั่งอาหารขั้นต่ำมูลค่า 500 บาท

7) Nikuya (18 สาขา)

ร้านอาหารบุฟเฟ่ต์ยากินู ภายใต้แนวคิด “นิกุยะ ยากินูต้อนรับโอซาก้า
แท้” ให้บริการด้วยวัตถุดิบคุณภาพดี แบ่งออกได้เป็น 2 ระดับคือ
พรีเมียมบุฟเฟ่ต์ ราคา 399 บาท (ไม่รวมเครื่องดื่ม) มีเมนูให้เลือก
40 รายการ และซูเปอร์พรีเมียม บุฟเฟ่ต์ (Super Premium Buffet)
ราคา 539 บาท (ไม่รวมเครื่องดื่ม) และการให้บริการแบบรูปแบบบริการ
อา ลา คาร์ท (เมนูตามสั่ง) โดยมีสาขาร้านอาหารในรูปแบบแฟรนไชส์
จำนวน 1 สาขา

8) Kakashi (23 สาขา)

ร้านข้าวหน้าสไลด์ต่าง ๆ ญี่ปุ่นที่พิถีพิถันในทุกรายละเอียด ด้วยเมนู
มากมายที่คัดสรรมาจากทั่วเกาะญี่ปุ่น ให้คุณได้อร่อยกับข้าวหน้าต่าง ๆ
ร้อน ๆ พร้อมให้บริการทันใจในเวลาอันรวดเร็วและราคาประหยัด



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

9) Snack Shop (2 สาขา)

คิออส (Kiosk) จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในเครือโออิชิ ทั้งขนมขบเคี้ยว เครื่องดื่ม และอาหาร แช่แข็งที่เพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าในทุกโอกาส

ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีสาขาร้านอาหารรวมทั้งสิ้น 242 สาขา โดยเป็นสาขาที่เปิดดำเนินการในประเทศไทยซึ่งครอบคลุมการให้บริการทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จำนวน 238 สาขา และสาขาที่เปิดดำเนินการในประเทศเมียนมาร์ จำนวน 2 สาขา นอกจากนี้ร้านอาหารจำนวน 2 สาขา เป็นสาขาที่ให้บริการในรูปแบบของแฟรนไชส์ ได้แก่ ร้านชาบูชิ สาขาเอ็มเอ็ม เมก้ามาร์เก็ต อยุธยาประเทศ จังหวัดสระแก้ว และร้านนิวยอร์ก สาขาบุรีรัมย์ ศาลากลางจังหวัดบุรีรัมย์

ธุรกิจอาหารพร้อมปรุงและพร้อมทาน

ในปี 2560 บริษัทยังคงพัฒนาและนำเสนอผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอาหารพร้อมปรุง และพร้อมทานทั้งแบบแช่เย็นและแช่แข็งอย่างต่อเนื่อง เช่น การออกจำหน่าย ผลิตภัณฑ์แซนวิชรสชาติใหม่ ๆ การปรับปรุงผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับที่มีการปรับ ทั้งตัวผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ในขณะที่ผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมทานในกลุ่มราเมนแช่แข็งก็มีการนำเสนอรสชาติใหม่เช่นเดียวกันนอกจากนั้น บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์ในการผลักดันและเพิ่มปริมาณสินค้าที่จัดจำหน่ายผ่านแต่ละช่องทางการจัดจำหน่ายในปัจจุบัน ส่งผลให้รายได้หรือยอดขายของธุรกิจดังกล่าวมีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้นจากปี 2559 ประมาณร้อยละ 8 ทั้งนี้ บริษัทจะยังคงพัฒนาผลิตภัณฑ์ในกลุ่มดังกล่าวให้มีความหลากหลายเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ดียิ่งขึ้นและรองรับการขยายตัวของตลาดอาหารพร้อมทานที่มีแนวโน้มเติบโตสูงขึ้น อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินชีวิตและพฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบันที่เน้นการรับประทานอาหารที่สะดวกและรวดเร็ว ซึ่งอาหารพร้อมทานสามารถตอบสนองต่อรูปแบบการดำเนินชีวิตและพฤติกรรมผู้บริโภคดังกล่าวได้เป็นอย่างดี



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

2.2.2 ธุรกิจเครื่องดื่ม

บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มรสชาติต่าง ๆ โดยมีบรรจุภัณฑ์ที่หลากหลายดังต่อไปนี้

เครื่องดื่ม	รสชาติ	ขวดพลาสติก			ขวดแก้ว	กล่อง	กระป๋อง
		800 มล.	500 มล.	380 มล.	400 มล.	250 มล.	320 มล.
โออิชิ กรีนที	น้ำผึ้งผสมมะนาว	o	o	o	o	o	
	ข้าวญี่ปุ่น	o	o	o		o	
	รสดั้งเดิม		o	o		o	
	สตอเบอรี่					o	
	ลิ้นจี่			o	o	o	
	องุ่นเขียวไฮ			o			
	ชาทุระ สตอเบอรี่			o			
	แตงโม		o	o			
	ส้มยูสุ			o			
โออิชิ คาบูกิ	สูตรไม่มีน้ำตาล		o				
	สูตรน้ำตาลน้อย		o				
โออิชิ แบล็คที	ชาดำผสมมะนาว		o				
โออิชิ ฟรุ๊ตโตะ	แอปเปิ้ลเขียว องุ่นขาว			o			
โออิชิ ชาคูลล์ซ่า	น้ำผึ้งผสมมะนาว						o



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ผลิตภัณฑ์และร้านอาหารภายใต้กลุ่มธุรกิจอาหาร

 <p>โออิชิ เกียวซ่า (แช่เย็น)</p>	<p>ผลิตภัณฑ์อาหารแช่เย็น และแช่แข็งสำเร็จรูป</p>  <p>โออิชิ เกียวซ่า (แช่แข็ง)</p>
   <p>โออิชิ ราเมน แช่แข็ง</p>	 <p>โออิชิ คาบิ</p>  <p>โออิชิ ราเมน เรดดีบี</p>

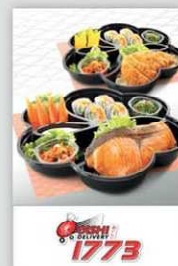
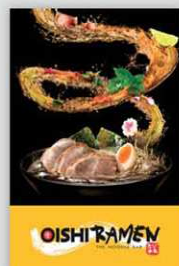


OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ภัตตาคารอาหารญี่ปุ่น





OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ผลิตภัณฑ์ภายใต้ธุรกิจเครื่องดื่ม

เครื่องดื่มชาเขียว



โออิชิ กรีนที (500 มล.)



โออิชิ กรีนที (380 มล.)



โออิชิ กรีนที ยูเอชที (250 มล.)



โออิชิ กรีนที (800 มล.)



โออิชิ คาเมเลีย (500 มล.) โออิชิ พีชที (380 มล.)



โออิชิ กรีนที ขวดแก้ว (400 มล.) โออิชิ ชาคูลส์ซ่า (320 มล.)



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

2.2.3 บัตรส่งเสริมการลงทุน

บริษัท โออิชิ เทรตติ้ง จำกัด (“โออิชิ เทรตติ้ง”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งได้รับสิทธิประโยชน์ตามรายละเอียดดังนี้

2.2.3.1 วันที่ 1 สิงหาคม 2555 สำหรับกิจการผลิตน้ำพืชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะ ฉีกที่โรงงานในท้องที่จังหวัดสระบุรี บัตรส่งเสริมเลขที่ 2569(2)/2555

สิทธิประโยชน์ที่สำคัญสรุปดังนี้

- อนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการเข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร โดยอนุญาตให้ทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่ตามที่คณะกรรมการเห็นชอบ
- ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับจากวันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น และในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลดังกล่าว ผู้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล มีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้
- ยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลา 8 ปี

เงื่อนไขสำคัญสรุปดังนี้

- ต้องเร่งรัดฝึกอบรมและสนับสนุนคนไทยให้สามารถปฏิบัติงานแทนช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่เป็นคนต่างด้าวภายในเวลาที่กำหนด
- เครื่องจักรที่ใช้ในกิจการที่ได้รับการส่งเสริมต้องเป็นเครื่องจักรใหม่



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

- มีกำลังการผลิตน้ำพีชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะฉนวน 116 ล้านลิตร (เวลาทำงาน 20 ชั่วโมงต่อวัน : 300 วันต่อปี)
- บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน
- ต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปี
- ต้องตั้งโรงงานในท้องที่จังหวัดสระบุรี

2.2.3.2 วันที่ 18 ธันวาคม 2555 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้ออกบัตรส่งเสริมเลขที่ 5039(2)/2556 ให้โออิชิ เทคดิง ตามมาตรการส่งเสริมการลงทุนเพื่อฟื้นฟูการลงทุนจากวิกฤตอุทกภัย ปี 2554 โดยออกเป็นบัตรฉบับใหม่มาทดแทนบัตรส่งเสริมฉบับเดิม (บัตรส่งเสริมฉบับเดิม เลขที่ 1214(2)/2553 และเลขที่ 1954(2)/2553 ซึ่งคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้ประกาศยกเลิกบัตรเดิมทั้งสองฉบับแล้ว เมื่อวันที่ 24 กันยายน 2557)

สิทธิประโยชน์ที่สำคัญสรุปดังนี้

- อนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการเข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร โดยอนุญาตให้ทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่ตามที่คณะกรรมการเห็นชอบ
- ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับจากวันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น และในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลดังกล่าว ผู้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล มีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปีนับแต่วัน



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

พันกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้

- ยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลา 8 ปี

เงื่อนไขสำคัญสรุปดังนี้

- ต้องเร่งรัดฝึกอบรมและสนับสนุนคนไทยให้สามารถปฏิบัติงานแทนช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่เป็นคนต่างด้าวภายในเวลาที่กำหนด
- เครื่องจักรที่ใช้ในกิจการที่ได้รับการส่งเสริมต้องเป็นเครื่องจักรใหม่
- มีกำลังการผลิตน้ำพีชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะดังนี้
บรรจุขวด ปีละประมาณ 108 ล้านลิตร
บรรจุกล่อง ปีละประมาณ 150 ล้านลิตร
(เวลาทำงาน 20 ชั่วโมงต่อวัน : 300 วันต่อปี)
- บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน
- ต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปี
- ต้องตั้งโรงงานในเขตอุตสาหกรรมของบริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน) จังหวัดปทุมธานี

2.2.3.3 วันที่ 6 สิงหาคม 2556 สำหรับกิจการผลิตน้ำพีชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะฉลากที่โรงงานในท้องที่จังหวัดสระบุรี บัตรส่งเสริมเลขที่ 1158(2)/2557

สิทธิประโยชน์ที่สำคัญสรุปดังนี้

- อนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการเข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร โดยอนุญาตให้ทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่ตามที่คณะกรรมการเห็นชอบ
- ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ



- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับจากวันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น และในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาที่ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลดังกล่าว ผู้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล มีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้
- ยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลา 8 ปี

เงื่อนไขสำคัญสรุปดังนี้

- ต้องเร่งรัดฝึกอบรมและสนับสนุนคนไทยให้สามารถปฏิบัติงานแทนช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่เป็นคนต่างด้าวภายในเวลาที่กำหนด
- เครื่องจักรที่ใช้ในกิจการที่ได้รับการส่งเสริมต้องเป็นเครื่องจักรใหม่
- มีกำลังการผลิตน้ำพืชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะฉนวนพลาสติกประมาณ 150 ล้านลิตร (เวลาทำงาน 20 ชั่วโมงต่อวัน : 300 วันต่อปี)
- บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน
- ต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปี
- ต้องตั้งโรงงานในท้องที่จังหวัดสระบุรี

2.2.3.4 วันที่ 6 สิงหาคม 2556 สำหรับกิจการผลิตน้ำพืชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะฉนวนที่โรงงานในเขตอุตสาหกรรมของบริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน) จังหวัดปทุมธานี บัตรส่งเสริมเลขที่ 1159(2)/2557

สิทธิประโยชน์ที่สำคัญสรุปดังนี้

- อนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการเข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาที่คณะกรรมการ



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

เห็นสมควร โดยอนุญาตให้ทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่ตามที่คณะกรรมการเห็นชอบ

- ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับจากวันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น และในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาที่ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลดังกล่าว ผู้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล มีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้
- ยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลา 8 ปี

เงื่อนไขสำคัญสรุปดังนี้

- ต้องเร่งรัดฝึกอบรมและสนับสนุนคนไทยให้สามารถปฏิบัติงานแทนช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่เป็นคนต่างด้าวภายในเวลาที่กำหนด
- เครื่องจักรที่ใช้ในกิจการที่ได้รับการส่งเสริมต้องเป็นเครื่องจักรใหม่
- มีกำลังการผลิตน้ำพืชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะฉีก ปีละประมาณ 150 ล้านลิตร (เวลาทำงาน 20 ชั่วโมงต่อวัน : 300 วันต่อปี)
- บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน
- ต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปี
- ต้องตั้งโรงงานในเขตอุตสาหกรรมของบริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน) จังหวัดปทุมธานี



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

2.2.3.5 วันที่ 6 สิงหาคม 2556 สำหรับกิจการผลิตน้ำพืชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะ ฉนิกที่โรงงานในท้องที่จังหวัดสระบุรี บัตรส่งเสริมเลขที่ 1160(2)/2557

สิทธิประโยชน์ที่สำคัญสรุปดังนี้

- อนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการเข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร โดยอนุญาตให้ทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่ตามที่คณะกรรมการเห็นชอบ
- ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับจากวันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น และในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลดังกล่าว ผู้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล มีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้
- ยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลา 8 ปี

เงื่อนไขสำคัญสรุปดังนี้

- ต้องเร่งรัดฝึกอบรมและสนับสนุนคนไทยให้สามารถปฏิบัติงานแทนช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่เป็นคนต่างด้าวภายในเวลาที่กำหนด
- เครื่องจักรที่ใช้ในกิจการที่ได้รับการส่งเสริมต้องเป็นเครื่องจักรใหม่
- มีกำลังการผลิตน้ำพืชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะฉนิก ปีละประมาณ 304 ล้านลิตร (เวลาทำงาน 20 ชั่วโมงต่อวัน : 300 วันต่อปี)
- บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

- ต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปี
- ต้องตั้งโรงงานในท้องที่จังหวัดสระบุรี

**2.2.3.6 วันที่ 6 สิงหาคม 2556 สำหรับกิจการผลิตน้ำพืชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะ
ฉนิกที่โรงงานในเขตอุตสาหกรรมของบริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน)
จังหวัดปทุมธานีบัตรส่งเสริมเลขที่ 1161(2)/2557**

สิทธิประโยชน์ที่สำคัญสรุปดังนี้

- อนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการเข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร โดยอนุญาตให้ทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่ตามที่คณะกรรมการเห็นชอบ
- ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับจากวันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น และในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลดังกล่าว ผู้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล มีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้
- ยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลา 8 ปี

เงื่อนไขสำคัญสรุปดังนี้

- ต้องเร่งรัดฝึกอบรมและสนับสนุนคนไทยให้สามารถปฏิบัติงานแทนช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่เป็นคนต่างด้าวภายในเวลาที่กำหนด
- เครื่องจักรที่ใช้ในกิจการที่ได้รับการส่งเสริมต้องเป็นเครื่องจักรใหม่



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

- มีกำลังการผลิตน้ำพีชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะฉนึ่ง ปีละประมาณ 188 ล้านลิตร (เวลาทำงาน 20 ชั่วโมงต่อวัน : 300 วันต่อปี)
- บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน
- ต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปี
- ต้องตั้งโรงงานในเขตอุตสาหกรรมของบริษัท นวนคร จำกัด(มหาชน) จังหวัดปทุมธานี

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 ภาวะตลาดธุรกิจอาหาร

ธุรกิจร้านอาหาร

ในปัจจุบันตลาดร้านอาหารญี่ปุ่นมีการเติบโตและขยายตัวอย่างรวดเร็ว ด้วยกระแสนิยมที่เติบโตอย่างรวดเร็วเช่นนี้จะเห็นได้ว่ามีร้านอาหารญี่ปุ่นเกิดขึ้นมากมาย ส่งผลให้มีการแข่งขันค่อนข้างสูง บริษัทจึงให้บริการร้านอาหารที่มีความหลากหลาย พัฒนาระบบการให้บริการภายในร้านอาหาร และการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อยู่เสมอเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคและคงความเป็นผู้นำในธุรกิจร้านอาหารสไตล์ญี่ปุ่นให้สามารถตอบรับต่อสภาวะการณ์การแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในปัจจุบันได้

ธุรกิจอาหารพร้อมปรุงและพร้อมทาน

ในปี 2560 ตลาดอาหารพร้อมทานกลุ่มอาหารแช่เย็นและแช่แข็ง มีอัตราการเติบโตของมูลค่าอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10 โดยมีการชะลอตัวลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีอัตราการเติบโตของมูลค่าอยู่ที่ร้อยละ 11 โดยคาดว่าเป็นผลมาจากกำลังซื้อโดยรวมที่ลดลงอันเนื่องมาจากสภาพเศรษฐกิจที่ยังฟื้นตัวไม่เต็มที่ ความใส่ใจในเรื่องสุขภาพที่เพิ่มสูงขึ้นของผู้บริโภค และรสชาติของอาหารแช่เย็นและแช่แข็งที่ยังสู้อาหารที่ปรุงสดไม่ได้ อย่างไรก็ตาม ด้วยรูปแบบการใช้ชีวิตและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงตามโครงสร้างประชากรของประเทศ ระดับความเป็นเมืองที่เพิ่มสูงขึ้น และการขยายตัวของช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมพื้นที่ได้กว้างขวางกว่าเดิม ตลอดจนการวิจัยและพัฒนาอาหารแช่เย็นและแช่แข็งให้มีความหลากหลายทั้งประเภท รสชาติ และการ



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

คงไว้ซึ่งคุณค่าทางโภชนาการ จึงมีแนวโน้มที่เป็นไปได้สูงว่าตลาดอาหารพร้อมทาน ทั้งแช่เย็นและแช่แข็งจะมีการขยายตัวและมีภาวะการแข่งขันในตลาดที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ บริษัทต้องเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาสินค้าอย่างรวดเร็วเพื่อให้สามารถตอบสนองต่อ ความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทันต่อสถานการณ์ นอกจากนี้ แผนงานการตลาดใน อนาคตยังต้องเน้นเรื่องนวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง รวมถึงการส่งเสริมความรู้ในตราสินค้าของกลุ่มอาหารพร้อมทานให้เป็นที่รู้จักแก่ ผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น โดยเน้นการทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์และชุมชนออนไลน์ รวมถึงการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง

2.3.2 ภาวะตลาดธุรกิจเครื่องดื่ม

สำหรับนโยบายและกิจกรรมทางการตลาดในปีที่ผ่านมา นั้น ผลิตภัณฑ์ชาเขียวโออิชิ กรีนที่ยังคงเน้นการสร้างตัวตนและภาพลักษณ์ตราสินค้าให้มีความโดดเด่นและ แตกต่าง โดยยังคงสานต่อความสำเร็จจากแนวความคิดในการสื่อสาร “มีโออิชิ ชีวิตโอจัง” โดยในปี 2561 นี้ บริษัทได้ต่อยอดความสำเร็จในการเป็นผู้นำตลาดชาพร้อมดื่ม โดยเน้นการสร้างสรรคนวัตกรรมผลิตภัณฑ์และการจัดกิจกรรมการตลาดอย่างต่อเนื่อง ตลอดทั้งปี เริ่มจากการออกจำหน่ายนวัตกรรมสินค้าใหม่ ชาเขียวโออิชิ รสชาทุระสตเบอร์รี่ ซึ่งออกวางจำหน่ายในช่วงต้นปี พร้อมนวัตกรรมใหม่กับครั้งแรกที่ฉลากผลิตภัณฑ์ สามารถเปลี่ยนสีได้ตามอุณหภูมิ ผลิตภัณฑ์ชาเขียวโออิชิ รสชาทุระสตเบอร์รี่ ยังได้รับ รางวัล Thai Pack Awards 2017 จากสมาคมการบรรจุภัณฑ์ไทยอีกด้วย ซึ่งเป็นการ มอบประสบการณ์ที่แปลกใหม่และน่าตื่นตื้นเต้นในการบริโภคชาเขียว ตามมาด้วยการจัด กิจกรรมส่งเสริมการขายในช่วงฤดูร้อนในรายการ “รหัสโออิชิ กองทัพแมวเนโกะ แจกหนักรูไม่ทองคำ กองทัพยามาฮา” ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากผู้บริโภค เห็นได้จากยอดการจัดจำหน่ายและส่วนแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วงการจัด รายการ และในช่วงปลายปี 2560 บริษัทได้กำหนดแผนงานการออกจำหน่าย ผลิตภัณฑ์และการจัดรายการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง ทั้งการจัดรายการส่งเสริม การขายในช่วงฤดูหนาว และการออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ันวัตกรรมรสชาติใหม่ ที่จะสร้างความตื่นตื้นเต้นแปลกใหม่ให้กับวงการชาพร้อมดื่มเพิ่มขึ้นในช่วงปลายปี

ในปี 2560 ตลาดเครื่องดื่มประเภทชาเขียวพร้อมดื่ม ยังคงเผชิญสภาวะการแข่งขัน ที่รุนแรง ทั้งด้านการแข่งขันด้านราคา และการแข่งขันด้านการจัดรายการส่งเสริมการ ขาย รวมถึงการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่ลดลง ซึ่งเห็นได้จากอัตราการเติบโตที่ลดลงของตลาด

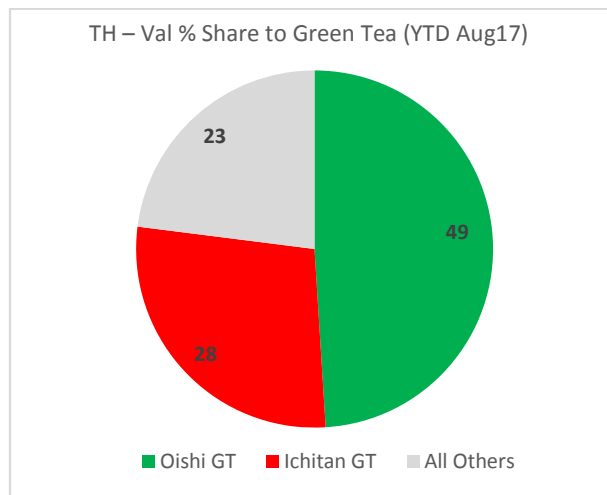


OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ชาพร้อมดื่ม อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ชาเขียวโออิชิ กรีนที ก็ยังสามารถเติบโตอย่างต่อเนื่องสวนทิศทางของตลาดและรักษาความเป็นผู้นำตลาดในตลาดชาเขียวพร้อมดื่มไว้ได้อย่างแข็งแกร่ง โดยมีส่วนแบ่งทางการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ชาเขียวโออิชิ กรีนที ในสัดส่วนร้อยละ 49.0 โดยเป็นข้อมูลอ้างอิงจากบริษัท เดอะนิลเส็นคอมปะนี (ประเทศไทย) จำกัด



จากสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่เพิ่มสูงขึ้นดังกล่าว บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการค้นคว้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลายและสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์เพื่อขยายฐานการตลาดสู่ผู้บริโภคกลุ่มใหม่ ๆ ควบคู่กับการเพิ่มศักยภาพและความได้เปรียบในการแข่งขัน อาทิเช่น การออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์รสชาติใหม่ โออิชิ ชาเขียว รสส้มยูซุ ซึ่งจะเข้ามาเสริมทัพต่อยอดความสำเร็จของผลิตภัณฑ์โออิชิ ชาเขียว กลิ่นอ่อนเคี้ยวโย ในหมวดเครื่องดื่มชาเขียวเคี้ยวได้ และการปรับเปลี่ยนรูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ สร้างความตื่นเต้นและชวนให้ทดลองทาน รวมถึงการกำหนดขนาดและรสชาติผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมสำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายในแต่ละช่องทางเพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคและเพิ่มศักยภาพการขายสูงสุดในทุกช่องทางการจัดจำหน่าย

นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นในการสร้างการรับรู้และความสัมพันธ์ระหว่างตราสินค้าและผู้บริโภคผ่านสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งบนสื่อดิจิทัลที่ปัจจุบันยังทวีความสำคัญเพิ่มมากขึ้น เนื่องด้วยพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ใช้เวลาบนสื่อออนไลน์ และโซเชียลมีเดียเพิ่มมากขึ้น โดยผลิตภัณฑ์ชาเขียวโออิชิ กรีนที สามารถ



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ขยายฐานแฟนเพจในเฟซบุ๊กเพิ่มสูงขึ้นเป็นกว่า 4 ล้านคน ติดอันดับ 1 ใน 3 ของผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีฐานแฟนเพจบนเฟซบุ๊กในประเทศไทยสูงสุดอีกด้วย

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.4.1 การจัดหาวัตถุดิบ

บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะนำเสนออาหารและเครื่องดื่มในสไตล์ญี่ปุ่นที่มีประโยชน์และมีคุณภาพสูงสุดให้กับผู้บริโภค บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพดีจากแหล่งผลิตทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบที่ผลิตภายในประเทศ สำหรับการคัดสรรผู้จัดจำหน่าย บริษัทกำหนดให้มีกระบวนการตรวจสอบและคัดสรรผู้จัดจำหน่ายอย่างเข้มงวด ทั้งในส่วนของการตรวจสอบคุณภาพก่อนการซื้อขาย กระบวนการประมูลจัดหา และการตรวจรับสินค้าเพื่อให้มั่นใจได้ว่าวัตถุดิบต่าง ๆ ที่ได้รับจากผู้จัดจำหน่ายเป็นวัตถุดิบหรือสินค้าที่มีคุณภาพ และมาตรฐานการผลิตที่ดีเป็นที่ยอมรับในระดับสากล รวมถึงความตรงต่อเวลาในการจัดส่งวัตถุดิบหรือสินค้าให้แก่บริษัทก็เป็นปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่งในการพิจารณาคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายสินค้าเพื่อป้องกันปัญหาการขาดวัตถุดิบในการผลิตและจัดจำหน่าย นอกจากนี้ ผู้จัดจำหน่ายยังต้องมีคุณสมบัติและศักยภาพในการพัฒนามาตรฐานหรือกระบวนการผลิตในลักษณะที่สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงหรือการเจริญเติบโตของบริษัทได้เป็นอย่างดี

นอกเหนือจากการพิจารณาด้านคุณภาพแล้วบริษัทยังให้ความสำคัญกับราคาของสินค้าและวัตถุดิบ เนื่องจากมีผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นในการจัดซื้อจัดจ้างจึงมีการตรวจสอบ เปรียบเทียบราคาและรวมปริมาณการจัดซื้อในแต่ละคราวให้เหมาะสมและเป็นที่สนใจของลูกค้า สร้างการแข่งขันและเพิ่มอำนาจในการต่อรองราคา เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าหรือวัตถุดิบที่จัดหามานั้นนอกจากจะมีคุณภาพดีแล้วยังต้องมีราคาที่เหมาะสมด้วย รวมถึงบริษัทมีการทบทวนราคาสินค้าและวัตถุดิบอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ราคาวัตถุดิบและสินค้าที่จัดซื้อมีความเหมาะสมและสอดคล้องกับสถานะของตลาดในแต่ละขณะด้วย



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ทั้งนี้ การผลิตและแปรรูปอาหารบางประเภทจะดำเนินการโดยครัวกลางของกลุ่มบริษัทโออิชิ เพื่อประโยชน์ในการควบคุมคุณภาพให้เป็นไปตามสูตรเฉพาะและมาตรฐานเดียวกัน รวมถึงยังเป็นการบริหารจัดการวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

สำหรับธุรกิจเครื่องดื่มนอกเหนือจากการคัดสรรวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพสูงแล้ว บริษัทยังตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคม บริษัทจึงเลือกใช้วัตถุดิบในชาติที่มีคุณภาพสูงจากเกษตรกรในประเทศ เพื่อเสริมสร้างรายได้และสร้างการเติบโตแก่ชุมชนเกษตรกร รวมถึงพิจารณาทำสัญญาระยะยาวเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงด้านวัตถุดิบและสร้างความยั่งยืนด้านรายได้ให้กับกลุ่มเกษตรกรดังกล่าว

อย่างไรก็ดี สำหรับสินค้าหรือวัตถุดิบบางประเภทที่มีผู้ผลิตน้อยราย บริษัทได้กำหนดเป็นนโยบายในการสรรหาผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงด้านการขาดแคลนวัตถุดิบ รวมถึงในการจัดซื้อจัดจ้างบริษัทมีนโยบายชัดเจนที่จะไม่สนับสนุนและไม่ทำธุรกรรมกับผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีความเกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชัน การละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา การค้ามนุษย์ และการละเมิดสิทธิมนุษยชนทุกรูปแบบ พร้อมทั้ง ได้กำหนดให้เป็นมาตรการหนึ่งของแผนการตรวจเยี่ยมผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้าประจำปีของบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่านโยบายดังกล่าวมีการปฏิบัติที่เป็นรูปธรรมอย่างแท้จริง

2.4.2 การจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

บริษัท โออิชิ เทรดิง จำกัด ทำหน้าที่เป็นครัวกลางของกลุ่มบริษัทโออิชิ ในการคัดเลือกสั่งซื้อ กระจายวัตถุดิบ รวมทั้งแปรรูปวัตถุดิบที่จำเป็นต้องรักษาคุณภาพและมาตรฐานตลอดจนทำหน้าที่ผลิตเบเกอรี่และซูชิทุกชนิดเพื่อจัดส่งให้แก่สาขาร้านอาหารของกลุ่มบริษัทโออิชิ นอกจากนี้ โออิชิ เทรดิงยังทำหน้าที่ผลิตเครื่องดื่มชนิดต่าง ๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าโออิชิให้แก่กลุ่มบริษัทโออิชิอีกด้วย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 โออิชิ เทรดิงมีโรงงานสำหรับการผลิตอาหารและเครื่องดื่มจำนวน 6 โรงงาน ได้แก่

1. โรงงานโออิชิ เทรดิง เลขที่ 60/1120 หมู่ 19 เขตนิคมอุตสาหกรรมนวนคร ตำบลคลองหลวง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120 (ผลิตเครื่องดื่มแบบบรรจุเย็นในขวด PET)



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

2. โรงงานโออิชิ เทรดิง เลขที่ 60/68 หมู่ 19 เขตนิคมอุตสาหกรรมนวนคร ตำบลคลองหลวง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120 (ผลิตเครื่องดื่มแบบบรรจุร้อนในขวด PET และน้ำดื่มในขวด PET)
3. โรงงานโออิชิ เทรดิง เลขที่ 60/68 หมู่ 19 เขตนิคมอุตสาหกรรมนวนคร ตำบลคลองหลวง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120 (ผลิตเครื่องดื่มแบบบรรจุเย็นในกล่องกระดาษ)
4. โรงงานโออิชิ เทรดิง เลขที่ 700/635 หมู่ 3 เขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร ตำบลบ้านเก่า อำเภopanทอง จังหวัดชลบุรี (ผลิตเครื่องดื่มแบบบรรจุร้อน ในขวด PET และน้ำดื่มในขวด PET)
5. โรงงานโออิชิ เทรดิง เลขที่ 333 หมู่ 1 ตำบลแสงพัน อำเภอวังม่วง จังหวัดสระบุรี (ผลิตเครื่องดื่มแบบบรรจุเย็นในขวด PET)
6. โรงงานโออิชิ เทรดิง เลขที่ 283/2 หมู่ 3 ตำบลหนองซาก อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี (ครัวกลางผลิตอาหาร)

กำลังการผลิตของโออิชิ เทรดิง

สำหรับกำลังการผลิตเครื่องดื่ม บริษัทและโออิชิ เทรดิงมีกำลังการผลิตเครื่องดื่มบรรจุขวด PET ทั้งหมด 1,370 ล้านขวดต่อปี โดยโรงงานภายในนิคมอุตสาหกรรมนวนครและภายในนิคมอมตะนครมีศักยภาพในการผลิตน้ำดื่มประมาณ 240 ล้านขวดต่อปี ซึ่งในปัจจุบันมีการรับผลิตน้ำดื่มตราช้างและคริสตัลให้กับบริษัทในกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้อง สำหรับกำลังการผลิตเครื่องดื่มแบบบรรจุในกล่องกระดาษแบบ UHT มีกำลังการผลิตประมาณ 560 ล้านกล่องต่อปี ซึ่งโรงงานผลิตเครื่องดื่มแบบบรรจุในกล่องกระดาษแบบ UHT นี้ยังมีกำลังการผลิตเพียงพอสำหรับการรองรับการผลิตเครื่องดื่มประเภทนมด้วย โดยปัจจุบันมีการจำหน่ายและรับผลิตเครื่องดื่มประเภทนมภายใต้ตราสินค้าเนสท์เล่และแมกโนเลีย โดยมีกำลังการผลิตในส่วนของเครื่องดื่มประเภทนมประมาณ 350 ล้านกล่องต่อปี

สำหรับธุรกิจอาหาร ครัวกลางของโออิชิ เทรดิงมีกำลังการผลิตแบบครัวร้อนประมาณ 12,000 ตันต่อปี กำลังการผลิตอาหารพร้อมทานแบบแช่เย็น ประเภทกึ่งสุรา ประมาณ 4,000 ตันต่อปี และประเภทแชวนิช ประมาณ 20 ล้านชิ้นต่อปี



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ทั้งนี้ ด้วยความพร้อมด้านกำลังการผลิต ในปี 2560 บริษัทมีสินค้าและผลิตภัณฑ์
เพียงพอต่อการจัดจำหน่ายและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทั้งภายในและ
ภายนอกประเทศ



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญในการรักษาสິงแวดล้อม จึงจัดให้มีกระบวนการดูแลด้านสิ่งแวดล้อม การกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้ การจัดการขยะและของเสีย อย่างเป็นระบบ ได้มาตรฐานและปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมาย เพื่อให้มั่นใจได้ว่าวัตถุดิบเหลือใช้ ขยะ และของเสียดังกล่าวจะถูกกำจัดด้วยวิธีการที่ถูกต้องไม่ส่งผลกระทบต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม

โดยในกระบวนการผลิต บริษัทเลือกสรรเทคโนโลยีในการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพื่อลดผลกระทบตั้งแต่กระบวนการแรกด้วยการใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย ใช้พลังงานน้อย และลดวัตถุดิบบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการผลิต นอกจากนี้ บริษัทได้จัดการควบคุมปัจจัยเสี่ยง เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงการลดการใช้ทรัพยากรโดยการลดและประหยัดการใช้พลังงานและปฏิบัติตามมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001 (ISO 14001 Environmental Management Standard) ซึ่งโรงงานสำหรับผลิตเครื่องดื่มของบริษัททุกโรงงานได้รับการรับรองมาตรฐานดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

นอกจากนี้ เพื่อให้การบริหารและการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมเป็นไปอย่างยั่งยืน บริษัทได้จัดให้มีบุคลากรที่เชี่ยวชาญด้านการควบคุมและการปฏิบัติงานด้านสิ่งแวดล้อม ที่ผ่านการอบรมตามที่กฎหมายกำหนดประจำอยู่ภายในโรงงานอุตสาหกรรมของบริษัท ดังนี้

- ผู้จัดการสิ่งแวดล้อม
- ผู้ควบคุมระบบบำบัดมลพิษน้ำ
- ผู้ควบคุมระบบบำบัดมลพิษอากาศ
- ผู้ควบคุมระบบการจัดการมลพิษกากอุตสาหกรรม
- ผู้ปฏิบัติงานประจำระบบบำบัดมลพิษน้ำ
- ผู้ปฏิบัติงานประจำระบบบำบัดมลพิษอากาศ
- ผู้ปฏิบัติงานประจำระบบการจัดการกากอุตสาหกรรม

ด้วยปัจจัยด้านการรับรองมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อมและการจัดให้มีบุคลากรด้านสิ่งแวดล้อมดังกล่าวข้างต้น ทำให้มั่นใจได้ว่าการบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อมของบริษัทมีความถูกต้อง น่าเชื่อถือและเป็นไปตามมาตรฐานสากล



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

โดยในปีที่ผ่านมา บริษัทสามารถปฏิบัติตามมาตรการและข้อกำหนดเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ตามที่กฎหมายและมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001 กำหนดไว้เป็นอย่างดี จึงไม่มีการกระทำผิดข้อกำหนดของกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม และข้อพิพาทที่เกี่ยวข้องกับด้านสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด อีกทั้ง ยังได้เข้าร่วมการดำเนินการ **โครงการคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรในภาคอุตสาหกรรม** (Carbon Footprint for Organization: CFO) เพื่อความยั่งยืนขององค์กร ซึ่งเป็นโครงการที่สร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและวิธีการประเมินคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กร เพื่อให้สามารถคำนวณปริมาณคาร์บอนฟุตพริ้นท์ที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมการดำเนินงานขององค์กรได้อย่างถูกต้อง อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางการบริหารจัดการเพื่อลดการปล่อยแก๊สเรือนกระจกขององค์กรได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพอีกด้วย

สำหรับด้านความปลอดภัยของโรงงาน บริษัทจัดให้มีการตรวจมาตรฐานโรงงานโดยผู้เชี่ยวชาญภายนอกทุกปี เช่น การตรวจโครงสร้างอาคาร การตรวจระบบไฟฟ้า การตรวจภาชนะรับแรงดันและหม้อผลิตไอน้ำ เป็นต้น

ตลอดจน บริษัทได้จัดให้มีการอบรมด้านสิ่งแวดล้อมและระบบมาตรฐานดังกล่าวโดยเชิญวิทยากรทั้งภายในและภายนอกบริษัท เพื่อให้ความรู้และสร้างค่านิยมที่ดีเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแก่พนักงานของบริษัท



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ธุรกิจเครื่องดื่ม

3.1.1 ความเสี่ยงในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มใหม่

ในการออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มใหม่แม้ว่าบริษัทจะได้มีการพิจารณาและวางแผน รวมถึงทำการทดสอบคุณภาพต่าง ๆ ทั้งทางด้านการผลิต การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การทดสอบรสชาติ การทำโฆษณาและส่งเสริมการขาย ซึ่งส่งผลให้การออกผลิตภัณฑ์ใหม่ต้องมีการลงทุนที่สูง แต่ผลิตภัณฑ์ใหม่บางประเภทยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร รวมทั้งการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดของกลุ่มธุรกิจเครื่องดื่ม บริษัทจึงได้เพิ่มความเข้มงวดในการเตรียมความพร้อมในการออกผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มใหม่ ตั้งแต่การมุ่งเน้นในการทำความเข้าใจความต้องการของผู้บริโภค จนถึงความใส่ใจในคุณภาพสินค้า และกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาด เพื่อให้มั่นใจว่าการออกผลิตภัณฑ์ใหม่จะประสบความสำเร็จเป็นที่นิยมของผู้บริโภค

3.1.2 ความเสี่ยงจากการมีแหล่งวัตถุดิบที่มีจำกัด

เนื่องจากบริษัทมีนโยบายซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐาน ดังนั้น บริษัทจะไม่ซื้อวัตถุดิบบางชนิดหรือวัตถุดิบจากผู้ขายเพียงรายเดียว ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจากการขาดแคลนหรือขาดอำนาจต่อรองทางด้านราคาได้ โดยที่ผ่านมา บริษัทกำหนดให้ฝ่ายวิจัยผลิตภัณฑ์และฝ่ายจัดซื้อดำเนินการแสวงหาผู้ขายสินค้าที่มีคุณภาพให้มีผู้ขายสินค้ามากรายยิ่งขึ้น เพื่อผลประโยชน์สูงสุด

3.1.3 ความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

จากการที่ราคาพลังงานชนิดต่าง ๆ มีแนวโน้มที่จะปรับตัวสูงขึ้น ทำให้ต้นทุนทั้งในส่วนของค่าขนส่ง เชื้อเพลิง เยื่อกระดาษ และบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากปิโตรเลียมมีความผันผวนไปตามอุปสงค์และอุปทานของตลาด บริษัทจึงได้ดำเนินการทำสัญญาระยะปานกลาง และระยะยาวกับผู้ขายบางรายเพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถลดผลกระทบกับต้นทุนของบริษัทให้ได้มากที่สุด



3.1.4 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันทางธุรกิจ

ด้วยสถานการณ์การแข่งขันทางด้านธุรกิจเครื่องดื่มเป็นไปอย่างรุนแรง มีผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ ซึ่งมีศักยภาพสูงนำสินค้าออกสู่ตลาดพร้อมจัดกิจกรรมทางการตลาดที่รุนแรงอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายการแข่งขันทางด้านภาพลักษณ์ในรูปแบบการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ และการจัดกิจกรรมการตลาดรูปแบบต่าง ๆ อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณภาพและภาพลักษณ์ที่เหนือกว่ารวมถึงบริษัทมีความเชื่อว่ายการแข่งขันมีมากเท่าใดย่อมส่งผลดีต่อผู้บริโภคและอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมากขึ้นเท่านั้น เพราะจะทำให้การเติบโตของตลาดในธุรกิจประเภทนี้เติบโตมากยิ่งขึ้น ซึ่งย่อมส่งผลทำให้ธุรกิจของบริษัทเติบโตขึ้นด้วยเช่นกัน

3.1.5 ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

จากมหาอุทกภัยที่เกิดขึ้นในประเทศไทยในปี 2554 ซึ่งส่งผลกระทบและสร้างความเสียหายให้แก่บริษัทเป็นจำนวนมากนั้น บริษัทจึงได้เล็งเห็นถึงความสำคัญจำเป็นในการป้องกันและกระจายความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติที่อาจเกิดขึ้นซ้ำอีก โดยได้ดำเนินการต่าง ๆ เช่น การก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่ที่อำเภอวังม่วง จังหวัดสระบุรีการวางแผนและสร้างกำแพงป้องกันน้ำท่วมในส่วนโรงงานนิคมอุตสาหกรรมนวนคร นอกเหนือจากเขื่อนที่ก่อสร้างแล้วเสร็จของนิคมอุตสาหกรรมเอง ตลอดจนมีการกำหนดแผนสำรองฉุกเฉินในเหตุการณ์ต่าง ๆ เพื่อให้มั่นใจว่าธุรกิจจะสามารถดำเนินต่อไปได้อย่างต่อเนื่องและปลอดภัย

3.2 ธุรกิจอาหาร

3.2.1 ธุรกิจร้านอาหาร

3.2.1.1 ความเสี่ยงในด้านการจัดหาพื้นที่เช่าสำหรับขยายสาขาใหม่และรักษาพื้นที่เช่าสำหรับสาขาเดิม

เนื่องด้วยทำเลที่ตั้งของสาขาเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร ประกอบกับสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจร้านอาหารในปัจจุบัน ส่งผลให้เกิดข้อจำกัดต่อผู้ประกอบการในการแสวงหาพื้นที่ขยาย



OISHI
GROUP

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

สาขาใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่ในห้างสรรพสินค้าที่มุ่งเน้นการเช่าพื้นที่ภายในห้างสรรพสินค้าที่ตั้งอยู่ใกล้เคียงกับแหล่งชุมชน และโดยปกติการเช่าพื้นที่จะทำเป็นสัญญาเช่าระยะสั้น 3 ปี และได้รับสิทธิในการพิจารณาต่ออายุสัญญาเช่าอีกเป็นคราว ๆ ไป ซึ่งบริษัทมีความเสี่ยงที่อาจจะไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าหรืออาจมีการปรับอัตราค่าเช่าเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งบริษัทได้มีการวางแผนในการรักษาพื้นที่เช่าโดยการรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ให้เช่า รวมถึงมีการติดตามและแสวงหาพื้นที่ในทำเลที่ดีใหม่ ๆ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทจะมีพื้นที่ที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีศักยภาพในการรองรับการขยายสาขาได้อย่างต่อเนื่อง

3.2.1.2 ความเสี่ยงด้านต้นทุนจากการเสื่อมสภาพของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจร้านอาหารนั้น บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพความสดใหม่ของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์เป็นหลักสำคัญ มากกว่าร้อยละ 50 ของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ อันได้แก่ เนื้อสัตว์ อาหารทะเล ผัก ผลไม้ และขนมปัง มีอายุการใช้งานสั้น จึงอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต หากขาดการบริหารจัดการและควบคุมการใช้วัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ เพื่อลดความเสี่ยงทางด้านต้นทุน บริษัทได้กำหนดนโยบายการจัดซื้อและการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ด้วยการสั่งซื้อในลักษณะวันต่อวันในจำนวนที่พอเพียง และจัดเก็บในห้องเย็นรักษาอุณหภูมิเพื่อลดการเสื่อมสภาพของวัตถุดิบ รวมถึงมีระบบการควบคุมสินค้าและวัตถุดิบคงคลังแบบ First-In-First-Out (FIFO)

3.2.1.3 ความเสี่ยงจากการมีแหล่งวัตถุดิบที่มีจำกัด

เนื่องจากบริษัทมีนโยบายซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐาน ดังนั้น บริษัทไม่ซื้อวัตถุดิบบางชนิด หรือวัตถุดิบจากผู้ขายเพียงรายเดียว ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจากการขาดแคลนหรือขาดอำนาจต่อรองทางด้านราคาได้ โดยที่ผ่านมา บริษัทกำหนดให้ฝ่ายวิจัยผลิตภัณฑ์และฝ่ายจัดซื้อดำเนินการสรรหาผู้ขายสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อให้มีผู้ขายสินค้ามารายยิ่งขึ้น



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

3.2.1.4 ความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบและต้นทุนการผลิตสินค้า

จากการที่วัตถุดิบบางชนิดเป็นวัตถุดิบที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคสูง เมื่อเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด เช่น โรคระบาดของพืชและสัตว์ที่เป็นวัตถุดิบหลัก ทำให้เกิดการขาดแคลนและราคามีความผันผวน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้พิจารณาทำสัญญาระยะปานกลางและระยะยาวกับผู้ขายบางรายไว้แล้ว เหตุการณ์ดังกล่าวจึงไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทมากนัก

3.2.1.5 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันทางธุรกิจ

เนื่องจากความนิยมในอาหารญี่ปุ่นเติบโตอย่างรวดเร็วในประเทศไทย จึงทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ เกิดขึ้นจำนวนมาก และมีคู่แข่งบางรายเปิดร้านอาหารแนวเดียวกับของบริษัทในทำเลที่ใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายแข่งขันทางด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บริการ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และการจัดกิจกรรมการตลาดรูปแบบต่าง ๆ โดยไม่เน้นการตัดราคา ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทมีความเชื่อว่าการแข่งขันมีมากเท่าใดย่อมส่งผลดีต่ออุตสาหกรรมอาหารมากขึ้นเท่านั้น เพราะจะทำให้การเติบโตของตลาดในธุรกิจประเภทนี้เติบโตมากยิ่งขึ้น ซึ่งย่อมส่งผลทำให้ธุรกิจของบริษัทเติบโตขึ้นด้วยเช่นกัน

3.2.1.6 ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

จากมหาอุทกภัยที่เกิดขึ้นในประเทศไทยในปี 2554 ซึ่งส่งผลกระทบและสร้างความเสียหายให้แก่บริษัทเป็นจำนวนมากนั้น บริษัทจึงได้เล็งเห็นถึงความสำคัญจำเป็นในการป้องกัน และกระจายความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติที่อาจเกิดขึ้นซ้ำอีก โดยได้ดำเนินการต่าง ๆ เช่น การย้ายครัวกลางจากเดิมที่นิคมอุตสาหกรรมนวนครไปยังครัวกลางแห่งใหม่ที่อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ปลอดภัยจากน้ำท่วม รวมถึงบริษัทได้กระจายการลงทุนไปยังจังหวัดซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีทำเลที่ตั้งสูง และมีการคมนาคมขนส่งสะดวก จึงน่าจะปลอดภัยและไม่ได้รับผลกระทบจากภัยธรรมชาติ ตลอดจนมีการกำหนดแผนสำรองฉุกเฉินในเหตุการณ์ต่าง ๆ เพื่อให้มั่นใจว่าธุรกิจจะสามารถดำเนินต่อไปได้อย่างต่อเนื่องและปลอดภัยด้วย



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

3.2.1.7 ความเสี่ยงจากผลกระทบจากสถานการณ์ทางการเมืองและเศรษฐกิจ

ในปี 2560 แม้สถานการณ์ทางการเมืองจะเริ่มมีทิศทางที่ดีขึ้น แต่ยังคงมีผลกระทบสืบเนื่องด้านภาวะเศรษฐกิจ อาทิ ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรง และค่าใช้จ่ายครัวเรือนที่มีอัตราที่สูงขึ้น และกำลังการซื้อของผู้บริโภคที่ลดน้อยลง ซึ่งปัจจัยดังกล่าวยังคงส่งผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของธุรกิจอาหาร

อย่างไรก็ดี แม้บริษัทจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวแต่จากการติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด พร้อมกำหนดกลยุทธ์และแนวทางการตลาดที่เหมาะสมทำให้บริษัทไม่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญ

3.2.2 ธุรกิจอาหารพร้อมปรุงและพร้อมทาน

3.2.2.1 ความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบและต้นทุนการผลิตสินค้า

เนื่องจากปัจจุบันจำนวนยอดขายของอาหารพร้อมปรุงและพร้อมทานที่จำหน่ายนั้น ยังมีจำนวนที่ไม่สูงนักเมื่อเทียบกับขนาดของตลาดโดยรวม ทำให้การบริหารจัดการด้านการผลิตสินค้าของโรงงานอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทโออิชิ ยังไม่สามารถทำได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการผลิตและต้นทุนของสินค้าสูงขึ้นตามไปด้วย โดยบริษัทได้กำหนดแนวทางให้ทุกหน่วยงาน อาทิ ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายวิจัยและพัฒนา ฝ่ายผลิต และฝ่ายขายประสานงานร่วมกันเพื่อให้สามารถบริหารจัดการกำลังการผลิตและควบคุมค่าใช้จ่าย ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมถึงเน้นการขยายช่องทางการขายสินค้าให้มากขึ้น เพื่อสร้างยอดขายและนำไปสู่การช่วยลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ลงอีกด้วย

3.2.2.2 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันทางธุรกิจ

สำหรับธุรกิจอาหารพร้อมปรุงและพร้อมทาน มีสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรง โดยเฉพาะการที่เจ้าของธุรกิจในช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าหันมาผลิตสินค้าภายใต้ตราสินค้าของตนเอง ส่งผลให้ผู้ขายสินค้านอกจากจะต้องวิจัยและพัฒนาเพื่อแข่งขันด้านผลิตภัณฑ์แล้วยังต้องเพิ่มภาวะด้านการต่อรอง



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

เรื่องเงื่อนไขการค้าต่าง ๆ มากยิ่งขึ้น ดังนั้น เพื่อเป็นการลดและป้องกันความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว กลุ่มบริษัทโออิชิจึงให้ความสำคัญในเรื่องการพัฒนาและรักษาคุณภาพของสินค้า รวมถึงเน้นการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักและสร้างความเชื่อมั่นในตราสินค้าของบริษัทให้มากยิ่งขึ้น

3.2.2.3 ความเสี่ยงด้านการพัฒนาสินค้าใหม่

เนื่องจากอาหารพร้อมปรุงและพร้อมทานที่จำหน่ายในปัจจุบันมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านร้านสะดวกซื้อเป็นหลัก ทำให้การพัฒนาสินค้าต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าจะได้มีการวางแผนอย่างรอบคอบและระมัดระวังแล้วก็ตาม แต่ด้วยพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอทำให้สินค้าบางรายการหรือบางรสชาติอาจจะยังไม่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดและกลุ่มผู้บริโภคได้ ดังนั้น หน่วยงานพัฒนาสินค้าจึงให้ความสำคัญในการพัฒนานวัตกรรมสินค้าและผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถตอบสนองได้ตรงและทันต่อความต้องการและกระแส การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมต่าง ๆ ของผู้บริโภคได้

3.2.2.4 ความเสี่ยงด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้วยการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มีอยู่ในปัจจุบันยังคงพึ่งพาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านร้านสะดวกซื้อเป็นสำคัญ ทำให้เกิดข้อจำกัดด้านการต่อรองและผลประโยชน์ที่ควรได้รับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้พยายามลดข้อจำกัดที่เกิดขึ้นดังกล่าวด้วยการขยายฐานการจัดจำหน่ายและสร้างการเติบโตของยอดขายในช่องทางการจัดจำหน่ายอื่น ๆ เช่น ช่องทางการจัดจำหน่ายสมัยใหม่ หรือ Modern Trade ได้แก่ ซูเปอร์มาเก็ต ห้างสรรพสินค้า ไฮเปอร์มาเก็ต ช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีศักยภาพ อันได้แก่ ช่องทาง Food Service และช่องทางการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ รวมถึงได้ดำเนินการสรรหาช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ ๆ ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่หลากหลายและครอบคลุมมากยิ่งขึ้น เช่น การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า งานมหกรรม งานเทศกาลและงานอีเว้นท์ต่าง ๆ การให้บริการฟู้ดทรัค การเปิดคิ้อสในศูนย์อาหารและการรับจ้างผลิต (OEM) เป็นต้น



3.2.2.5 ความเสี่ยงด้านโลจิสติกส์

เนื่องจากผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมปรุงและพร้อมทานที่บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายในปัจจุบันอยู่ในรูปของผลิตภัณฑ์อาหารแช่เย็นหรือแช่แข็ง ดังนั้นกระบวนการจัดเก็บรักษาภายหลังการผลิต และการขนส่งที่สามารถคงสภาพและรสชาติของสินค้าให้มีสภาพและรสชาติที่ดีได้มาตรฐานจนถึงมือผู้บริโภคจึงมีความสำคัญยิ่ง ประกอบกับอัตราการเติบโตของธุรกิจที่มีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงควรมุ่งเน้นให้ความสำคัญและเตรียมความพร้อมเกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์ อาทิ การเตรียมแผนงานการขยายพื้นที่คลังสินค้าแช่เย็นเพื่อการเก็บรักษาสินค้าให้มีความเหมาะสมก่อนการจัดส่งออกไปจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ และการทบทวนระบบการขนส่งสินค้าแช่เย็นและแช่แข็งให้มีความเหมาะสม และสามารถรองรับการเติบโตของกลุ่มธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนเป็นการป้องกัน ลดผลกระทบและความเสี่ยงในด้านดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้นได้อีกด้วย

3.3 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

กลุ่มบริษัทโออิชิได้เริ่มดำเนินการตามแผน “วิสัยทัศน์ 2020” เพื่อเติบโตและก้าวเป็นบริษัทอาหารและเครื่องดื่มชั้นนำในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งแม้ว่าบริษัทจะได้มีการพิจารณาและวางแผนอย่างถี่ถ้วนและรอบคอบ แต่อาจมีปัจจัยทั้งภายในและภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อผลการทำงานของธุรกิจให้เป็นไปตามแผนกลยุทธ์ อันจะกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ทำให้ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการจัดทำแผนการดำเนินงานประจำปีซึ่งสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ระยะยาวของบริษัท โดยคณะกรรมการของบริษัทมีส่วนร่วมในการพิจารณากลั่นกรองและอนุมัติแผนการดำเนินงานดังกล่าว นอกจากนี้ ยังมีการติดตามประเมินผลในทุกชั้นตอนอย่างใกล้ชิดเพื่อให้การดำเนินการเป็นไปตามแผนงานและกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ และมีการทบทวนแผนกลยุทธ์อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สามารถปรับกลยุทธ์และการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป



3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือบริษัทในกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

กลุ่มบริษัทโออิชิมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านบริษัทในกลุ่มบริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) (“กลุ่มบริษัท”) คิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของยอดขายรวมของธุรกิจเครื่องดื่ม ซึ่งถือเป็นช่องทางทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพและครอบคลุมพื้นที่การให้บริการมากที่สุดช่องทางหนึ่ง อย่างไรก็ตาม บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) หรือไทยเบฟเวอเรจ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทโดยมีสัดส่วนการถือหุ้นประมาณร้อยละ 79.66 ดังนั้น การจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มธุรกิจเครื่องดื่มจึงมีลักษณะพึ่งพิงบริษัทในกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งอาจมีความเสี่ยงและผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ หากมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือหากการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร

อย่างไรก็ดี ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมากลุ่มบริษัทโออิชิได้รับความร่วมมือทางธุรกิจจากกลุ่มบริษัทเป็นอย่างดีและมีวิธีการทำงานที่มีระเบียบแบบแผนสากลอันเป็นที่ยอมรับทั่วไป อีกทั้งการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านเครือข่ายกลุ่มบริษัทของผู้ถือหุ้นรายใหญ่มายังถือได้ว่าเป็นการบริหารจัดการและจัดสรรทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ อันเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทและผู้ถือหุ้นทุกฝ่าย นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการเข้าทำสัญญาการจัดจำหน่ายระยะกลางอย่างเป็นทางการกับกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กลุ่มบริษัทยังคงต้องเป็นผู้จัดจำหน่ายให้บริษัทต่อไปจนหมดสัญญา ทำให้บริษัทมีเวลาในการสรรหาและแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ได้โดยไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

3.5 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.5.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจกำหนดนโยบายการบริหาร

ณ วันที่ 2 ตุลาคม 2560 หรือไทยเบฟเวอเรจ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นประมาณร้อยละ 79.66 ของทุนชำระแล้ว ด้วยสถานะดังกล่าวทำให้ไทยเบฟเวอเรจสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นในเรื่องต่าง ๆ ได้ไม่ว่าจะเป็นการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของ



ที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างโปร่งใสและเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทได้จัดโครงสร้างการบริหารจัดการซึ่งประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน รวมถึง มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระที่ไม่มีส่วนได้เสียกับบริษัท 3 คน เพื่อทำหน้าที่ในการตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัท และดูแลผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายย่อยได้อย่างเพียงพอ ซึ่งทำให้เกิดการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารจัดการในระดับที่เหมาะสมและสามารถตรวจสอบได้

3.5.2 ความเสี่ยงจากการที่จำนวนหุ้นของบริษัทที่ซื้อขายหมุนเวียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“Free float”) ค่อนข้างต่ำ ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องในการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ณ วันที่ 2 ตุลาคม 2560 บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อยคิดเป็นร้อยละ 20.34 ซึ่งอาจทำให้มีสภาพคล่องในการซื้อขายหลักทรัพย์ไม่มากนัก ผู้ถือหุ้นจึงมีความเสี่ยงที่อาจจะไม่สามารถขายหุ้นของบริษัทได้ทันทีในราคาที่ต้องการ

อย่างไรก็ดี บริษัทจะติดตามและดำรงสภาพคล่องของ Free float ให้มีความเหมาะสมต่อผู้ถือหุ้นต่อไป

3.6 ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นเครื่องมือสำคัญในการดำเนินธุรกิจขององค์กร ปัจจุบันกลุ่มบริษัทโออิชิมีปัจจัยความเสี่ยงด้านความปลอดภัยของข้อมูลสารสนเทศที่อาจเกิดขึ้นได้ เช่น ความเสี่ยงจากความเสียหายของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ อันเกิดจากการใช้งานปกติหรือภัยพิบัติต่าง ๆ ความเสี่ยงจากการติดไวรัสคอมพิวเตอร์ ความเสี่ยงจากการถูกจารกรรมข้อมูล ซึ่งอาจส่งผลกระทบหรือทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทหยุดชะงัก โดยคำนึงถึงความเสี่ยงในด้านดังกล่าว กลุ่มบริษัทโออิชิจึงได้จัดทำระบบป้องกันความปลอดภัยของข้อมูลสารสนเทศ โดยมีการกำหนดให้มีการดูแลและบำรุงรักษาเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายและโปรแกรมคอมพิวเตอร์อยู่เป็นประจำ รวมถึงมีการสร้างไฟร์วอลล์ (Firewall) เป็นมาตรการป้องกันเบื้องต้น เพื่อให้มีเฉพาะบุคคลที่ได้รับอนุญาตเท่านั้นที่จะสามารถเข้าสู่ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของ



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

กลุ่มบริษัทโออิชิได้ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทโออิชิยังมีการติดตั้งโปรแกรมป้องกันไวรัสคอมพิวเตอร์ในคอมพิวเตอร์ทุกเครื่อง และกำหนดเป็นมาตรการให้พนักงานทุกคนใส่รหัสผ่านของตนเองเพื่อใช้งานคอมพิวเตอร์ และกำหนดการเข้าถึงข้อมูลในระบบที่ไม่เท่ากันในแต่ละบุคคลเพื่อเป็นการป้องกันการจารกรรมข้อมูล ตลอดจนเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากความเสียหายของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอันเกิดจากภัยธรรมชาติ หรือภัยพิบัติอื่น ๆ กลุ่มบริษัทโออิชิจัดให้มีศูนย์สำรองข้อมูล (Data Center Backup Site) ซึ่งสามารถฟื้นฟูระบบเพื่อความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ พร้อมทั้งมีการทดสอบการกู้คืนระบบในกรณีที่ระบบต้นฉบับเสียหาย เพื่อเป็นการยืนยันว่าระบบการกู้คืนสามารถกระทำได้จริง



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย มีทั้งทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจและทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน มีมูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 สรุปรายละเอียดได้ดังนี้

4.1 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน

กลุ่มบริษัทโออิชิมีที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งมูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 ตามรายละเอียดดังนี้

ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน รวมเนื้อที่ 61-2-70.5 ไร่ และ ส่วนปรับปรุงที่ดิน นิคมอุตสาหกรรมนวนครโครงการ 2 ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี	เจ้าของ	454.79	-ไม่มี-
ที่ดิน รวมเนื้อที่ 182-2-19 ไร่ และ ส่วนปรับปรุงที่ดิน ตำบลหนองซาก อำเภอบ้านบึง(เมือง) จังหวัดชลบุรี	เจ้าของ	220.07	-ไม่มี-
รวม		674.86	



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

4.2 อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

กลุ่มบริษัทโออิชิมีอาคารและส่วนปรับปรุงอาคารที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งมูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 ตามรายละเอียดดังนี้

อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อาคารและสิ่งปลูกสร้างโรงงานนิคมอุตสาหกรรมนวนคร โครงการ 2 ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี	เจ้าของ	951.63	- ไม่มี -
อาคารและสิ่งปลูกสร้างโรงงานนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร ตำบลบ้านเก่า อำเภอบางปะหัน จังหวัดชลบุรี	เช่า	90.21	- ไม่มี -
ส่วนปรับปรุงอาคาร เลขที่ 333 หมู่ที่ 1 ถนนทางหลวง 2089 (มวกเหล็ก-วังม่วง) ตำบลแสงพัน อำเภอมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี	เช่า	54.64	-ไม่มี-
อาคารและสิ่งปลูกสร้างโรงงานครัวกลาง ตำบลหนองซาก อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี	เจ้าของ	334.81	-ไม่มี-
ส่วนปรับปรุงอาคารอื่น ๆ	เช่า	9.09	-ไม่มี-
รวม		1,440.38	

4.3 สัญญาเช่าพื้นที่

วันที่ 30 กันยายน 2560 บริษัทมีสัญญาเช่าพื้นที่ในการดำเนินกิจการร้านอาหารญี่ปุ่นกับคู่สัญญาที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกประมาณ 238 สัญญา ทั้งนี้ สัญญาเช่าพื้นที่ส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้น 3 ปี และได้รับสิทธิในการพิจารณาต่ออายุสัญญาได้อีก โดยสัญญาส่วนใหญ่จะหมดอายุลงในปี 2560 - 2562

ทั้งนี้ บริษัทได้เช่าที่ดินและอาคารสำหรับโครงการเครื่องจักรบรรจุ Cold Aseptic Filling สายการผลิตที่ 2 และสายการผลิตที่ 4 ที่จังหวัดสระบุรี เนื่องจากมีความเหมาะสมต่อการขนส่ง รวมถึงยังเป็นการกระจายความเสี่ยงอีกทางหนึ่งด้วย โดยสัญญาเช่าเป็นแบบระยะสั้น



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ระยะเวลาการเช่าไม่เกิน 3 ปี และให้สิทธิบริษัทในการพิจารณาซื้อที่ดินก่อนบุคคลอื่นหากผู้เช่าประสงค์จะขายที่ดินดังกล่าว

4.4 สิทธิการเช่าพื้นที่ดำเนินงาน

พื้นที่ดำเนินงานของกิจการร้านอาหารของกลุ่มบริษัทโออิชิส่วนใหญ่จะทำเป็นสัญญาเช่าระยะเวลานั้น 3 ปี และได้รับสิทธิในการพิจารณาต่ออายุสัญญาได้อีก เพื่อลดภาระผูกพันและเงินลงทุนที่ค่อนข้างสูงจากความผันแปรของสภาพเศรษฐกิจและการค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม มีร้านอาหารบางสาขาได้ทำสัญญาเช่าระยะยาวภายในอาคารและศูนย์การค้า ซึ่งมีมูลค่าทรัพย์สินรวมส่วนที่ปรับปรุงแล้ว ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 ดังนี้

สาขาเนื้อที่	ระยะเวลาการเช่า/ ปีสิ้นสุดสัญญา	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ชั้น 1 ห้องที่ 1053 - 1054 เนื้อที่ 292.58 ตร.ม.	ระยะเวลา 21 ปี 9 เดือน 15 วัน/ สิ้นสุดปี 2567	8.12	- ไม่มี -
ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน ห้องที่ GFC1A พื้นที่ 220 ตร.ม. และ ห้องที่ GFC1B พื้นที่ 101 ตร.ม.	ระยะเวลา 17 ปี 9 เดือน 10 วัน/ สิ้นสุดปี 2562	1.84	- ไม่มี -
ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ บางกะปิ ห้องที่ GF-F5A พื้นที่ 300 ตร.ม. และ ห้องที่ GF-5B พื้นที่ 52 ตร.ม.	ระยะเวลา 20 ปี 5 เดือน 15 วัน/ สิ้นสุดปี 2565	9.47	- ไม่มี -
ศูนย์การค้าฟิวเจอร์ปาร์ค-รังสิต ห้องที่ B 56 พื้นที่ 134 ตร.ม.	ระยะเวลา 15 ปี 6 เดือน/ สิ้นสุดปี 2564	3.40	- ไม่มี -
ศูนย์การค้าเอสพลานาด รัชดาภิเษก ห้องที่ B 41 พื้นที่ 288 ตร.ม.	ระยะเวลา 24 ปี 2 เดือน 4 วัน / สิ้นสุดปี 2574	17.97	- ไม่มี -
รวม		40.80	



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

4.5 เครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 เครื่องจักรและเครื่องจักรหลักที่ใช้ในการดำเนินงานและผลิตสินค้าของกิจการ ประกอบด้วย

ประเภทเครื่องจักรและอุปกรณ์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
เครื่องมือและเครื่องจักร - เครื่องดื่ม	2,620.75	- ไม่มี -
เครื่องมือและเครื่องจักร - อาหาร	323.74	- ไม่มี -
รวม	2,944.49	

4.6 ส่วนตกแต่งและระบบภายใน

ส่วนตกแต่งและระบบภายในที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทโออิชิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 ประกอบด้วย

ประเภทส่วนตกแต่งและระบบภายใน	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ส่วนตกแต่ง	335.48	- ไม่มี -
ระบบภายใน	929.81	- ไม่มี -
รวม	1,265.29	

4.7 ทรัพย์สินระหว่างติดตั้ง

ทรัพย์สินระหว่างติดตั้งของกลุ่มบริษัทโออิชิมีมูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 ดังต่อไปนี้

ประเภททรัพย์สินระหว่างติดตั้ง	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
โครงการ Cold Aseptic Filling สายการผลิตที่ 4 โรงงานอุตสาหกรรมสระบุรี	14.33	- ไม่มี -
เครื่องจักร Cold Aseptic Filling สายการผลิตที่ 2	3.56	- ไม่มี -



ประเภททรัพย์สินระหว่างติดตั้ง	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
เครื่องจักร Cold Aseptic Filling สายการผลิตที่ 3	1.42	- ไม่มี -
Project OEM UHT Nava Nakorn	1.66	- ไม่มี -
Project Central Kitchen	0.86	- ไม่มี -
Oishi Knowledge Center	13.85	- ไม่มี -
อื่น ๆ	11.74	- ไม่มี -
รวม	47.42	

4.8 ทรัพย์สินอื่น

ทรัพย์สินอื่นที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทประกอบด้วย เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องตกแต่งและติดตั้ง เครื่องใช้ในร้านอาหาร และยานพาหนะ โดยมีมูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 ทั้งสิ้น 233.44 ล้านบาท

4.9 ทรัพย์สินทางปัญญา

ตั้งแต่เปิดดำเนินการ บริษัทมีการยื่นคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัททั้งในและต่างประเทศ เพื่อเป็นการรักษาสิทธิและได้รับความคุ้มครองด้านทรัพย์สินทางปัญญาตามกฎหมาย โดยมีเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการที่สำคัญ คือ “โออิชิ” รวมถึงเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการที่จดทะเบียนทั้งร่วมและ/หรือแยกกับเครื่องหมาย “โออิชิ” อีกหลากหลายเครื่องหมายได้แก่ “ซาบูนชิ” “ราเมน” “นิคุยะ” “คาคาชิ” “กรีนที” “ชาคูลล์ซ่า” “ฟรุ๊ตโตะ” “อะมิโน โอเค” “เนโกะ” “ฟรุ๊ตซ่า” และ “โอโยชิ” เป็นต้น รวมถึงบริษัทได้จดทะเบียนลิขสิทธิ์ในตัวการ์ตูน Oishi Neko (โออิชิ เนโกะ) และตัวการ์ตูนที่ใช้กับผลิตภัณฑ์ชาคูลล์ซ่า ในหลากหลายรูปแบบและทำทางอีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทได้รับรางวัล “ซูเปอร์แบรนด์ ประเทศไทย” ประจำปี 2559 (Superbrands Thailand 2016) จากซูเปอร์แบรนด์แห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นหน่วยงานอิสระด้านการวัดและประเมินตราสินค้าที่เป็นเลิศด้านการสร้างตราสินค้าที่ผู้บริโภคทั่วประเทศให้ความไว้วางใจและเชื่อมั่นมากที่สุด รวมถึงในช่วงปลายปี 2559 ยังได้รับรางวัล “สุดยอดแบรนด์ทรงพลัง” ประจำปี 2559 (The Most Powerful Brands of Thailand 2016) จากคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในฐานะที่โออิชิเป็นตราสินค้าที่แข็งแกร่งและ



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ทรงพลังที่สุดในกลุ่มชาพร้อมดื่ม รางวัลดังกล่าวจึงช่วยตอกย้ำถึงความเป็นตราสินค้าอันดับหนึ่งในใจผู้บริโภค และถือได้ว่าเครื่องหมายการค้าของบริษัทมีความแพร่หลายเป็นที่ยอมรับและอยู่ในใจผู้บริโภคมาอย่างยาวนาน จากความสำเร็จในการสร้างความรับรู้และความนิยมในตราและเครื่องหมายการค้าของบริษัท บริษัทจึงไม่มียุทธศาสตร์และความจำเป็นใด ๆ ในการละเมิดเครื่องหมายการค้าและทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลอื่นใด

4.10 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทพิจารณาการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม (ถ้ามี) เพื่อวัตถุประสงค์การขยายและ/หรือสนับสนุนธุรกิจของกลุ่มบริษัทโออิชิ หรือสรรหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ตามความเหมาะสม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

สำหรับระยะเวลาบัญชีสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายหรือคดีใด ๆ ที่ต้องด้วยกรณีดังต่อไปนี้

- (1) คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น
- (2) คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
- (3) คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
ประกอบธุรกิจ	:	บริษัทรวมถึงบริษัทย่อยประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารญี่ปุ่น และเครื่องดื่มภายใต้ตราสินค้า “โออิชิ” “ชาคุลล์ซ่า” “ฟรุ๊ตโตะ” และ “คาบูเชอะ”
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107547000150
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ⁽¹⁾	:	เลขที่ 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ห้องเลขที่ บี3601 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โฮมเพจบริษัท	:	www.oishigroup.com
โทรศัพท์	:	(02) 768-8888
โทรสาร	:	(02) 768-8889
ทุนจดทะเบียน	:	375,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	375,000,000 บาท
ชนิดและจำนวนหุ้นที่ จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	:	หุ้นสามัญจำนวน 187,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2 บาท
ชื่อย่อในตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย	:	OISHI สำหรับหุ้นสามัญ
ชื่อย่อหุ้นกู้ที่จดทะเบียน ในสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย	:	1. OISHI18DA สำหรับหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561 2. OISHI197A สำหรับหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562
อันดับเครดิตองค์กร	:	ระดับ “A+” (Single A Plus) แนวโน้มอันดับเครดิต “Stable” หรือ “คงที่”

หมายเหตุ

- (1) เมื่อวันที่ 23 พฤษภาคม 2560 บริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงที่ตั้งสำนักงานใหญ่จากเดิม เลขที่ 57 อาคารปาร์ค เวนเซอร์ ชั้นที่ 19 และชั้นที่ 20 ถนนวิฑู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 เป็นเลขที่ 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ ชั้น 36 ห้องเลขที่ บี 3601 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ข้อมูลอ้างอิง

นายทะเบียนหุ้นของบริษัท

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง

เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ (02) 009-9000

นายทะเบียนหุ้นกู้ของบริษัท

หุ้นกู้ของบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561
และหุ้นกู้ของบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562

ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 35 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ

เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ (02) 298-0821

ผู้ตรวจสอบบัญชี

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

เลขที่ 1 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้นที่ 50-51 ถนนสาทรใต้

แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ (02) 677-2000

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท วีระวงศ์, ชินวัฒน์ และพาร์ทเนอร์ส จำกัด

เลขที่ 540 อาคารเมอริควี ทาวเวอร์ ชั้นที่ 22 ถนนเพลินจิต

แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

โทรศัพท์ (02) 264-8000



OISHI
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2560

ที่ปรึกษากฎหมาย

นายมนินทร์ กรัยวิเชียร

บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 14 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล

เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900

โทรศัพท์ (02) 785-5251

นักลงทุนสัมพันธ์

นางสาวกัญจน์ภรณ์ กิตติอัมพานนท์

เลขที่ 90 อาคารซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ ชั้นที่ 43 ถนนรัชดาภิเษก

แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

โทรศัพท์ (02) 768-8888

E-mail : investorrelations@oishigroup.com

ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -