

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

• ธุรกิจหลัก

บริษัท วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “Winner”) ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้นำเข้า ผลิต และจัดจำหน่ายวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารที่ใช้ในการแปรรูปในอุตสาหกรรมอาหาร ได้แก่ วัตถุดิบ ส่วนผสมที่ใช้ในการแปรรูปอาหาร (Food Ingredient) และสารเติมแต่งและสารเสริมสร้างคุณสมบัติของอาหาร (Food Additive) จากแหล่งกำเนิดชั้นนำทั่วโลก

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายไปยังกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคภายใต้แบรนด์ชั้นนำระดับโลก โดยจัดส่งผลิตภัณฑ์ผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) และร้านค้าปลีกดั้งเดิม (Traditional Trade) อีกทั้งได้ขยายฐานลูกค้าไปสู่ผู้ให้บริการทางด้านอาหาร ลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการในธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร จัดเลี้ยง (Food Service / HoReCa: Hotel, Restaurant & Catering) รวมถึงผู้ค้ารายย่อยอื่นๆ และกลุ่มลูกค้าออนไลน์ (Online customers) ภายใต้เว็บไซต์ขายสินค้าออนไลน์ www.winnerandco.com ซึ่งได้เปิดตัวแพลตฟอร์มเมื่อปลายปี 2560

นอกจากผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพแล้ว บริษัทฯ ยังยึดมั่นการให้บริการที่มีประสิทธิภาพและเชื่อถือได้ ด้วยการรักษามาตรฐานพนักงานขายที่มีประสบการณ์ มีความเชี่ยวชาญ และเข้าใจธุรกิจของลูกค้าเป็นอย่างดี เพื่อสรรหาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมและตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงปรับตัวและเตรียมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของรูปแบบธุรกิจที่มุ่งสู่สังคมไร้เงินสด (cashless society) พฤติกรรมผู้บริโภคที่มุ่งเน้นการรับรู้สินค้าและบริการผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ (social media) เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ครอบคลุมและครบวงจรมากขึ้น

• ธุรกิจ OEM รับจ้างผลิตเครื่องสำอาง

เมื่อวันที่ 2 เมษายน 2561 บริษัทฯ เข้าซื้อกิจการบริษัท เอสเซติก ซีเครท (แอท-ซี) จำกัด (“บริษัทย่อยของบริษัทฯ”) หรือ (“แอท-ซี”) ประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว เครื่องสำอาง อาหารเสริมและยาที่ใช้รักษาโรคผิวหนัง

กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่าย แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ Skincare & Cosmetic, Makeup และ Food Supplement โดยจัดจำหน่ายผ่านช่องทางกลุ่มลูกค้า OEM เพียงช่องทางเดียว

แอท-ซี ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2554 ด้วยทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท และในปี 2558 ได้ก่อตั้งโรงงานผลิตยา เครื่องสำอาง อาหารเสริมตั้งอยู่ในจังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อรองรับการผลิตที่เพิ่มมากขึ้น โดยได้รับใบอนุญาตผลิตเวชสำอางและยาแผนปัจจุบันจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) มีการควบคุมคุณภาพและประสิทธิภาพในการดำเนินงานที่ได้รับการรับรองภายใต้มาตรฐานสากล ISO 9001:2015, GMP, PICS, HACCP และ HALAL ทั้งนี้ ในเดือนเมษายน 2561 แอท-ซีได้ถูกควบรวมกิจการโดยบริษัท วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) “บริษัทฯ” ซึ่งต่อมาเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 80 ล้านบาท และย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่ไปยังที่ทำการใหม่ตั้งอยู่แห่งเดียวกันกับบริษัทฯ ในเดือนมกราคม 2562

1.1 วิสัยทัศน์ และเป้าหมายการดำเนินงานธุรกิจ



ธุรกิจหลัก: นำเข้า ผลิต และจัดจำหน่าย

- ส่วนผสมและสารปรุงแต่งอาหารเพื่ออุตสาหกรรม (Industry Products)
- ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค (Consumer Products)

วิสัยทัศน์

เป็นบริษัทชั้นนำ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจอาหารครบวงจรในทุกช่องทางการจัดจำหน่าย

พันธกิจ

มุ่งมั่นที่จะส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและให้บริการที่เชื่อถือได้ เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า พร้อมพัฒนาทรัพยากรบุคคลของบริษัทฯ ให้มีความแข็งแกร่งและมีประสบการณ์เชี่ยวชาญในกลุ่มธุรกิจอาหาร รวมถึงการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจในระยะเวลา 2-3 ปีข้างหน้า ดังนี้

1. บริษัทฯ มีแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหาร และผู้ประกอบการที่ให้บริการด้านอาหาร (Food Service/HoReCa) และจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภครายย่อยหรือผู้บริโภคขั้นสุดท้าย เพื่อขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายของบริษัทฯ ให้หลากหลายมากขึ้น
2. บริษัทฯ จะเพิ่มการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า (Customized) รวมถึงการรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์สารผสมและการแบ่งบรรจุรูปแบบต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายที่จะส่งออกผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตเอง อาทิ น้ำตาลไอซิ่ง ผงฟู แป้งสาลี ไปยังประเทศในภูมิภาคใกล้เคียง เพื่อเพิ่มปริมาณการผลิตให้ใกล้เคียงกำลังการผลิตสูงสุดของโรงงาน อีกทั้งยังเป็นการลดต้นทุนการดำเนินงานต่อหน่วยเพื่อการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น
3. บริษัทฯ มีแนวทางการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค ภายใต้ตราสินค้าของตนเอง เพื่อเข้าสู่ตลาดใหม่ๆ ที่กว้างมากขึ้น
4. บริษัทฯ จะขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้นเพื่อให้ครอบคลุมลูกค้าอุตสาหกรรมอาหารทุกกลุ่ม โดยจะขยายฐานลูกค้าจากเดิมที่มุ่งเน้นกลุ่มผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหารเป็นหลัก ไปยังกลุ่มลูกค้าที่ให้บริการด้านอาหาร (Food Service / HoReCa) กลุ่มลูกค้าธุรกิจอาหารบริการด่วน (Quick Service Restaurant “QSR”) และผู้บริโภคขั้นสุดท้ายที่มีแนวโน้มการเติบโตค่อนข้างสูง รวมถึงขยายกลุ่มลูกค้าจากลูกค้าในกรุงเทพและปริมณฑลไปยังกลุ่มลูกค้าต่างจังหวัด โดยเฉพาะในจังหวัดใหญ่ในแต่ละภูมิภาคที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ
5. บริษัทฯ มีแผนดำเนินการพัฒนาระบบสารสนเทศขององค์กรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน การวางแผนทรัพยากรทางธุรกิจขององค์กรโดยรวม และเพิ่มคุณภาพการให้บริการแก่ลูกค้า เช่น ระบบ ERP ระบบ Leave online และวางระบบเครือข่ายพื้นฐานเพื่อเชื่อมต่อการสื่อสารของทั้งองค์กร รวมถึงระบบอิเล็กทรอนิกส์ในการชำระสินค้า (Barcode และ QR Code)
6. บริษัทฯ มีแผนพัฒนาธุรกิจ OEM เครื่องสำอางให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย (Brand awareness) และสร้างโอกาสในการขยายเครือข่ายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศอาเซียน

**ธุรกิจ: รับจ้างผลิต**

- ผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว (Skincare & Cosmetic)
- เครื่องสำอาง (Makeup)
- อาหารเสริมและยารักษาโรคผิวหนัง (Food Supplement)

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามในอาเซียน ที่มีความเป็นเลิศด้านการสร้างนวัตกรรม

พันธกิจ

เพื่อเป้าหมายที่จะเป็นบริษัทผู้ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง มีกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานเป็นที่น่าเชื่อถือ ด้านความเป็นมืออาชีพ นวัตกรรมและการบริการ

วัตถุประสงค์และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจในระยะเวลา 2-3 ปีข้างหน้า ดังนี้

1. เป็นองค์กรที่แสวงหาผลกำไรอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ซื่อสัตย์ และยุติธรรม
2. เป็นองค์กรที่มีการพัฒนาอย่างยั่งยืน เสริมสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีแก่พนักงาน และยึดมั่นในความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
3. เป็นองค์กรชั้นนำในการผลิตเครื่องสำอางของประเทศและเป็นเลิศในด้านการบริการ
4. ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางของแอท-ซี ต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตรงตามข้อกำหนดของลูกค้า และมีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค
5. ผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้อย่างรวดเร็วและเพียงพอ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและแข่งขันได้กับธุรกิจในกลุ่มเดียวกัน
6. สร้างความแข็งแกร่งให้กับกลยุทธ์ เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดสำหรับธุรกิจเครื่องสำอางในประเทศและต่างประเทศ
7. การันตีคุณภาพผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต การขนส่ง การบริการ การควบคุมสภาพแวดล้อมในการทำงานและการบริหารจัดการ ด้วยมาตรฐานระดับสากลอันเป็นที่ยอมรับ และเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ
8. มุ่งเน้นการจัดซื้อจัดจ้างอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ เครื่องจักรอุปกรณ์และการบริการในด้านต่างๆ เพื่อลดการผูกขาดทางการค้า

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “Winner”) ก่อตั้งขึ้นในปี 2526 โดยกลุ่มผู้เชี่ยวชาญด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอาหารนำโดยนายเจน วงศ์อิสรียะกุล ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจนำเข้า และจัดจำหน่ายวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหาร ที่ใช้ในการแปรรูปในอุตสาหกรรมอาหาร ได้แก่ วัตถุดิบส่วนผสมที่ใช้ในการแปรรูปอาหาร (Food Ingredient) และสารเติมแต่งและสารเสริมสร้างคุณสมบัติของอาหาร (Food Additive) จากแหล่งกำเนิดทั่วโลก เช่น แป้งมันฝรั่ง แป้งโมดิฟายด์ แป้งสาลี ไข่ผง สารให้ความหนืด สารให้ความคงตัว ผงโกโก้ วัตถุกันเสีย สารให้ความหวานแทนน้ำตาล และเคมีภัณฑ์อาหารอื่นๆ

ในปี 2547 บมจ. วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ ได้ขยายการดำเนินธุรกิจด้วยการเข้าซื้อโรงงานเพื่อใช้เป็นสายการผลิตสารเติมแต่งและสารเสริมสร้างคุณสมบัติอาหาร และสารผสม (Premix) ได้แก่ น้ำตาลไอซิ่งและน้ำตาลเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร ผงฟู (Baking Powder) สารเสริมสร้างคุณสมบัติของอาหารให้มีความนุ่มหรือเหนียว และสารปรุงแต่งรสชาติอาหาร

(Seasoning) และเมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2556 บริษัทฯ ได้นำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ และเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไป

ด้วยความเชี่ยวชาญและชำนาญของบริษัทฯ ในการจัดหาวัตถุดิบ และเคมีภัณฑ์อาหารที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมอาหาร ประกอบกับบริษัทฯ มีฐานพนักงานขายที่แข็งแกร่งเข้าใจในธุรกิจของลูกค้าทำให้สามารถสรรหาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า บริษัทฯ จึงได้ขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายได้หลากหลายขึ้น และขยายฐานลูกค้าไปสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องในอุตสาหกรรมอาหารประเภทต่างๆ

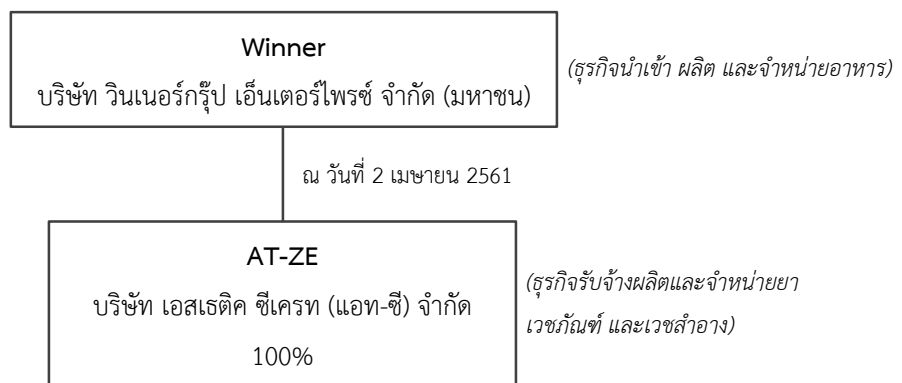
นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายไปยังกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคภายใต้แบรนด์ชั้นนำระดับโลก เช่น ป๊อปคอร์นสำหรับไมโครเวฟ ตราป๊อปซีเคร็ต (Pop Secret) ธัญพืชแห้ง ตราเนเจอร์ วัลเลย์ (Nature Valley) แป้งเบเกอรี่สำเร็จรูป ตราเบ็ตตี้ คร็อกเกอร์ (Betty Crocker) แยมผลไม้ ตราสตรีมไลน์ (Streamline) น้ำผลไม้ตรา ฮาร์เวย์ เฟรช (Harvey Fresh) เป็นต้น โดยวางจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) และร้านค้าปลีกดั้งเดิม (Traditional Trade) และได้ขยายฐานลูกค้าไปสู่ผู้ให้บริการทางด้านอาหาร หรือลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการในธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร จัดเลี้ยง (Food Service / HoReCa : Hotel, Restaurant & Catering) และผู้ค้ารายย่อยอื่นๆ รวมถึงการใช้เครื่องมือทางการตลาด E-commerce เพื่อขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าออนไลน์

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในปี 2561

1. บริษัทฯ ได้นำเข้าผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีความหลากหลายมากขึ้น รวมถึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า เพื่อขยายฐานลูกค้าทั้งกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและกลุ่มผู้ให้บริการด้านอาหารให้ครอบคลุมมากขึ้น โดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้จัดจำหน่ายสินค้าใหม่ทั้งหมด 73 SKU สรุปได้ ดังนี้
 - ตับห่านและตับเป็ดแช่แข็ง
 - เม็ดมะม่วงหิมพานต์
 - ซีอิ้วญี่ปุ่น ตรา Yummyto
 - ผงปรุงรส ตรา Promate
 - สปาร์กลิงไวน์ ตรา Clos Pons
 - เส้นพาสต้า ตรา Mondo และตรา Reggia
 - คาร์กช็อกโกแลตคูเวอร์เจอร์ ตรา Master Martini
 - แป้งขนมปังและแป้งอเนกประสงค์ ตรา Prima
 - ซีอิ้วขาวพรีเมียม ตรา PRB
 - สาหร่ายออร์แกนิก ตรา Seafriend
 - น้ำตาลไอซิ่งกลิ่นต่างๆ และน้ำตาลสีต่างๆ
 - เมล็ดข้าวโพดหวานแช่แข็ง
2. เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 บริษัทฯ ปรับโครงสร้างองค์กรเพื่อให้สามารถตอบสนองการทำงานได้อย่างกระชับ รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ทั้งนี้ การปรับโครงสร้างองค์กรมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงอำนาจดำเนินการของบริษัทฯ
3. เมื่อวันที่ 2 เมษายน 2561 บริษัทฯ เข้าซื้อกิจการบริษัทเอสเอตีด ซีเครท (แอท-ซี) จำกัด ประกอบธุรกิจ OEM เครื่องสำอางและอาหารเสริม เพื่อมุ่งสร้างความแข็งแกร่งในการต่อยอดธุรกิจจากธุรกิจผู้จำหน่ายอาหารนำเข้าไปสู่ธุรกิจ OEM เครื่องสำอางและอาหารเสริม

4. เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2561 สถาบันไทยพัฒน์ประกาศ 100 หลักทรัพย์ที่โดดเด่นด้านสิ่งแวดล้อม สังคมและธรรมาภิบาล (ESG 100) ปี 2561 โดยบริษัทฯ ได้รับการจัดอันดับเป็นหนึ่งในรายชื่อบริษัทที่มีความโดดเด่นด้านสิ่งแวดล้อม สังคมและธรรมาภิบาล หรือ ESG 100 ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2
5. เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2561 สมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย แจ้งผลคะแนนตามโครงการการประเมินคุณภาพการจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 โดยเป็นปีแรกที่บริษัทฯ ได้รับคะแนน 100 คะแนนเต็ม อันสะท้อนถึงการเอาใจใส่ต่อการเปิดเผยข้อมูลและการมีส่วนร่วมอันจะช่วยยกระดับธรรมาภิบาล
6. เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2561 บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบบริหารคุณภาพตามมาตรฐานสากล ISO 9001:2015 (ปรับปรุงจาก ISO 9001:2008) จาก BSI Group ซึ่งเป็นสถาบันที่ให้การรับรองในระดับนานาชาติ นับเป็นอีกก้าวหนึ่งสำคัญของบริษัทฯ ในการพัฒนาระบบบริหารคุณภาพ สร้างความน่าเชื่อถือในบริการสินค้าต่อผู้มีส่วนได้เสียอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน รวมถึงบริษัทฯ ได้ลงทุนปรับปรุงระบบสารสนเทศด้านทรัพยากรบุคคล (HRIS) เพื่อมุ่งเน้นความปลอดภัยในการเข้าถึงสารสนเทศและการบริหารจัดการข้อมูลแบบ paperless
7. เมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2561 บริษัทฯ เข้ารับมอบเครื่องหมายรับรองการจดทะเบียนการประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงจากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) โดยเครื่องหมายรับรองฯ ดังกล่าวถือเป็นเอกสารรับรองการจดทะเบียนธุรกิจที่นำเสนอขายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์อย่างถูกต้อง โปร่งใส มีธรรมาภิบาลและเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีคุณสมบัติเป็นไปตามเกณฑ์ที่สคบ. กำหนดที่สามารถนำตราสัญลักษณ์ OCPB ขึ้นแสดงบนเว็บไซต์ขายของออนไลน์ของบริษัทฯ ได้
8. เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2561 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทยได้ประกาศ “ผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2561” นับเป็นปีแรกที่บริษัทฯ ได้รับผลคะแนนอยู่ในเกณฑ์ “ดีเลิศ” หรือ 5 ดาว (ช่วงคะแนน 90 - 100 คะแนน) ซึ่งสูงกว่าคะแนนเฉลี่ยโดยรวมของบริษัทจดทะเบียนที่ทำการสำรวจทั้งหมดในปี 2561

1.3 โครงสร้างของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ: 1. ตัวเลขเปอร์เซ็นต์ แสดงสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)

2. ณ วันที่ 2 เมษายน 2561 บริษัท วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) เข้าซื้อกิจการบริษัทเอสเอตซี ซีเครท (แอท-ซี) จำกัด

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

บริษัทฯ เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ประกอบธุรกิจนำเข้า ผลิต และจำหน่ายวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค โดย ณ วันที่ 24 สิงหาคม 2561 กลุ่มวองอิสริยะกุล เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51 และผู้ลงทุนทั่วไป คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49

บริษัทฯ มีนโยบายให้กลุ่มบริษัทซึ่งประกอบด้วยบริษัทย่อยมีนโยบายและบริหารงานของตนเอง รายได้ของกลุ่มบริษัทมาจากธุรกิจหลักนำเข้า ผลิตและจำหน่ายส่วนผสม สารปรุงแต่งอาหารเพื่ออุตสาหกรรม (Industry Products) ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค (Consumer Products) และจากธุรกิจรับจ้างผลิตของบริษัทย่อย ซึ่งประกอบด้วยการรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว (Skincare & Cosmetic) เครื่องสำอาง (Make up) และอาหารเสริมและยาที่ใช้ในการรักษาโรคผิวหนัง (Food Supplementary)

บริษัทฯ มีนโยบายลดความเสี่ยงทางธุรกิจโดยการขยายฐานธุรกิจไปยังธุรกิจใหม่ (Diversification to New business) ที่มีศักยภาพในการเติบโตสูงและสามารถสร้างรายได้อย่างมั่นคงให้กับบริษัทฯ ในระยะยาว จึงได้เล็งเห็นถึงโอกาสการเติบโตของธุรกิจรับจ้างผลิต (OEM) โดยเดือนธันวาคม ปี 2560 บริษัทฯ ได้วางเงินมัดจำจำนวน 20 ล้านบาทเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทแห่งหนึ่งโดยเป็นการซื้อหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนเรียกชำระแล้วภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดไว้ตามบันทึกความเข้าใจที่ทำขึ้นระหว่างบริษัทฯ และผู้ขายเงินลงทุน และต่อมาในเดือนเมษายน 2561 บริษัทฯ เข้าซื้อกิจการบริษัทรับจ้างผลิต (OEM) เครื่องสำอาง บริษัท เอสเตติก ซีเครท (แอท-ซี) จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ซึ่งจะขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์สำหรับการทำรายการระหว่างกัน

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ



(บริษัทฯ)

บริษัท วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้นำเข้า ผลิต และ จัดจำหน่ายวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารที่ใช้ในการแปรรูปอาหาร ได้แก่ วัตถุดิบและ ส่วนผสมที่ใช้ในการแปรรูปอาหาร (Food Ingredient) สารเติมแต่งและสารเสริมสร้างคุณสมบัติ ของอาหาร (Food Additive) โดยมีที่มาจากแหล่งกำเนิดสินค้าทั่วโลกและโดยการผลิตภายใต้ ตราสินค้าของบริษัทฯ เอง และดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค ภายใต้ตราสินค้าชั้นนำระดับโลก เช่น ป๊อปคอร์นสำหรับไมโครเวฟ ธัญพืชแห้ง สาหร่ายปรุงรส พาสต้า น้ำมันมะกอก แยมผลไม้ น้ำผลไม้ ฯลฯ



(บริษัทย่อย)

บริษัท เอสเอตีด ซีเครท (แอท-ซี) จำกัด (บริษัทย่อย) ประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ดูแล และบำรุงผิว เครื่องสำอาง อาหารเสริม และยาที่ใช้ในการรักษาโรคผิวหนัง โดยได้รับใบอนุญาต ผลิตเวชสำอางและยาแผนปัจจุบันจากอย. และมีการควบคุมคุณภาพและประสิทธิภาพในการ ดำเนินงานที่ได้รับการรับรองภายใต้มาตรฐานสากล ISO 9001:2015, GMP/PICs, HACCP และ HALAL

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ในปี 2559 - 2561 มีดังนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการ โดย	2559		2560		2561	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขาย							
1.1 ผลิตภัณฑ์วัตถุดิบ ส่วนผสมและ เคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม (Industry Products)	บริษัทฯ	744.6	42.9	671.7	40.9	677.0	41.6
1.2 ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค (Consumer Products)	บริษัทฯ	975.8	56.3	965.4	58.7	855.0	52.6
1.3 รับจ้างผลิตและจำหน่ายยา เวชภัณฑ์ และเวชสำอาง (OEM for Skincare, Cosmetic and Cosmeceutical) ^{1/}	บริษัทย่อย	-	-	-	-	82.6	5.1
2. รายได้อื่นๆ ^{2/}	บริษัทฯ	13.9	0.8	7.3	0.4	11.9	0.7
รวม		1,734.3	100	1,644.4	100	1,626.5	100

หมายเหตุ : ^{1/} รายได้จากการรับจ้างผลิตและจำหน่ายยา เวชภัณฑ์และเวชสำอาง รับรู้อยู่ได้ไตรมาส 2 ปี 2561

^{2/} รายได้อื่นๆ เช่น รายได้ค่านายหน้า, ดอกเบี้ยรับ, เงินสนับสนุนทางการตลาด, กำไรจากการขายหน่วยลงทุน เป็นต้น

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย แบ่งออกเป็นสองกลุ่มหลัก ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์ อาหารเพื่ออุตสาหกรรม (Industry products) และกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค (Consumer products) โดยมีสัดส่วน รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ประเภทวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม คิดเป็นร้อยละ 41.6 ของ

รายได้รวมในปี 2561 สัดส่วนรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคเท่ากับร้อยละ 52.6 ของรายได้รวม และสัดส่วนรายได้จากรับจ้างผลิตและจำหน่ายยา เวชภัณฑ์ และเวชสำอางเท่ากับร้อยละ 5.1 ของรายได้รวม ในปี 2561 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

2.1.1 วัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร (Industry Products)

ผลิตภัณฑ์ประเภท วัตถุดิบ ส่วนผสมและเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรมอาหารของบริษัทฯ จำแนกได้เป็น

- (1) วัตถุดิบ ส่วนผสมที่ใช้ในการแปรรูปอาหาร (Food Ingredient)
- (2) สารเติมแต่งและสารเสริมคุณสมบัติของอาหาร (Food Additive)

ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้ง 2 กลุ่มนี้ เป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ นำเข้าจากแหล่งกำเนิดของผู้ผลิตที่มีคุณภาพทั่วโลก และเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตเองภายใต้กระบวนการผลิตที่ทันสมัย และมาตรฐานความปลอดภัยที่ดี (GMP) เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารที่มีความหลากหลาย และมีสูตรเฉพาะของผู้ประกอบการแต่ละราย โดยผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารสามารถนำผลิตภัณฑ์ไปใช้ได้อย่างหลากหลาย ทั้งเป็นวัตถุดิบตั้งต้นในการผลิต เป็นส่วนผสมในการผลิต ตัวกลาง และยังสามารถนำไปใช้แปรรูปและผลิตสินค้าของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารและเบเกอรี่ได้อีกด้วย

(1) วัตถุดิบ และส่วนผสมที่ใช้ในการแปรรูปอาหาร (Food Ingredient)

วัตถุดิบ และส่วนผสมที่ใช้ในการแปรรูปอาหาร ส่วนใหญ่จะถูกใช้เป็นส่วนประกอบหลักในการผลิตอาหารและเบเกอรี่ หรือนำมาแปรรูปเป็นสินค้าของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารและเบเกอรี่ โดยแบ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ ดังนี้

● ผลิตภัณฑ์กลุ่มแป้ง

ผลิตภัณฑ์กลุ่มแป้งที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย ได้แก่ แป้งสาลี แป้งมันฝรั่ง แป้งโมดิฟายด์จากมันฝรั่ง และแป้งข้าวโพด บริษัทฯ นำเข้าสินค้ากลุ่มนี้จากแหล่งกำเนิดทั่วโลก ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ เยอรมัน ออสเตรเลีย สิงคโปร์ และจีน ซึ่งเป็นสินค้าจากการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร อาทิ ข้าวสาลี มันฝรั่ง ข้าวโพด ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าว บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายที่นำเข้า ได้แก่ AVEBE, Prima, Prima Ceylon และ Manildra ซึ่งเป็นการคัดสรรผลิตภัณฑ์จากแหล่งกำเนิดที่มีคุณภาพ และมีตราสินค้าเป็นที่ยอมรับจากผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารทั่วโลก

ผลิตภัณฑ์กลุ่มแป้งของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ถูกนำไปใช้เป็นวัตถุดิบและส่วนผสมในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารและเบเกอรี่ อาทิ การแปรรูปเนื้อสัตว์ เช่น ลูกชิ้น ไส้กรอก การแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากข้าวและคาร์โบไฮเดรต เช่น ก๋วยเตี๋ยว บะหมี่ วุ้นเส้น การผลิตขนมขบเคี้ยวและผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ เช่น เค้ก บิสกิต คุกกี้ การแปรรูปอาหารทะเล เช่น ซูริมิ ปลู๊ด อาหารทะเลแช่แข็ง การแปรรูปอาหารกึ่งสำเร็จรูป เช่น โจ๊กบะหมี่ทอด กุ้งชุบแป้งทอด เป็นต้น โดยลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมอาหารดังกล่าวเป็นลูกค้าทั้งในกลุ่มที่ผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายในประเทศ และผลิตสินค้าเพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศ ซึ่งต้องให้ความสำคัญอย่างมากต่อคุณภาพของวัตถุดิบและส่วนผสมที่นำมาใช้ผลิตและแปรรูปเป็นสินค้า

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พัฒนาและจัดจำหน่ายสินค้ากลุ่มแป้งผสมสำเร็จรูป ได้แก่ แป้งทอดกรอบ และแป้งแพนเค้ก สำเร็จรูป ภายใต้ตราสินค้า “ลิลลี่” (Lilly) เพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้ากลุ่มโรงแรม ร้านอาหาร และร้านค้าส่งสำหรับการจำหน่ายต่อให้กับกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคโดยตรง (End User)

- **ผลิตภัณฑ์กลุ่มโกโก้และช็อกโกแลต**

ผลิตภัณฑ์กลุ่มโกโก้ที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายนั้น เป็นผลิตภัณฑ์ที่มาจากการแปรรูปเมล็ดโกโก้ ทั้งประเภทที่ไม่ผ่านและผ่านกระบวนการทางเคมี โดยการเติมสารเพิ่มความแตกต่างเพื่อปรับความเป็นกรด-ด่าง สี และกลิ่นตามความต้องการ และนำไปสกัดไขมันบางส่วนออกแล้วทำเป็นผงโกโก้ ผลิตภัณฑ์โกโก้ที่บริษัทฯ จำหน่ายมีหลากหลายประเภท เช่น

- ผลิตภัณฑ์โกโก้ประเภทไม่ใช้ต่างในกรรมวิธีการผลิต ได้แก่ ผงโกโก้บริสุทธิ์ (Natural Cocoa Powder) เนือโกโก้บด (Cocoa Mass) และไขมันโกโก้ (Cocoa Butter)
- ผลิตภัณฑ์โกโก้ประเภทใช้ต่างในกรรมวิธีการผลิต ได้แก่ ผงโกโก้ดัดแปลง (Alkalized Cocoa Powder)

สำหรับผลิตภัณฑ์กลุ่มช็อกโกแลต เป็นผลิตภัณฑ์ช็อกโกแลตที่มีคุณสมบัติโดดเด่น นำไปใช้งานได้ง่ายด้วยคุณสมบัติที่สามารถหดรัดได้ดี มีความแข็งแรงและให้ความมันวาว โดยผลิตภัณฑ์ช็อกโกแลตที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายมี 2 ประเภท ได้แก่ ช็อกโกแลตคอมพาวด์ (Chocolate Compound) และช็อกโกแลตคูเวอร์เจอร์ (Chocolate Couverture) ในรูปแบบต่างๆ เช่น แบบก้อน แบบเม็ดกระดุม แบบชิพ (chip) แบบเหลว (paste) ซึ่งสามารถนำไปใช้งานได้หลากหลายรูปแบบในอุตสาหกรรมอาหาร

บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โกโก้ภายใต้ตราสินค้า “JB Cocoa” นำเข้าจากประเทศมาเลเซียซึ่งเป็นแหล่งผลิตโกโก้ที่มีขนาดใหญ่แห่งหนึ่งในทวีปเอเชีย สำหรับผลิตภัณฑ์ช็อกโกแลต บริษัทฯ จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้า “Barry Callebaut” นำเข้าจากประเทศสิงคโปร์ โดยส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์โกโก้และช็อกโกแลตจะถูกนำไปใช้เป็นวัตถุดิบและส่วนผสมสำหรับการแปรรูปผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมเบเกอรี่ เช่น บิสกิต เวเฟอร์ คุกกี้ หรือนำไปใช้ในอุตสาหกรรมนม และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับนม เป็นหลัก

- **ผลิตภัณฑ์ไข่ผง**

ผลิตภัณฑ์ไข่ผงแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ไข่ขาวผง ไข่แดงผง และไข่รวมผง ซึ่งผลิตภัณฑ์ไข่ผงหลักที่นิยมใช้ในอุตสาหกรรมอาหาร คือ ไข่ขาวผง ซึ่งเป็นโปรตีนไข่ที่มีคุณสมบัติช่วยให้เกิดการเกาะยึดและเพิ่มเนื้อสัมผัสในผลิตภัณฑ์อาหาร ไข่ขาวผงจึงสามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมอาหารหลากหลายประเภท เช่น แป้งผสมสำหรับชุบแป้งทอด (Batter Mix) ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจากอาหารทะเล ซูริมิ ปูอัด ผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ เป็นต้น

บริษัทฯ จัดจำหน่ายไข่ผง ภายใต้ตราสินค้า “IGRECA” นำเข้าจากประเทศฝรั่งเศส ซึ่งเป็นแหล่งไข่ไก่ที่ใหญ่ที่สุดในทวีปยุโรป และภายใต้ตราสินค้า “EGGWAY” นำเข้าจากประเทศอินเดีย

- **ผลิตภัณฑ์กลุ่มน้ำตาลและสารให้ความหวาน**

ผลิตภัณฑ์กลุ่มน้ำตาลและสารให้ความหวานที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย แบ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ และผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตเพื่อจำหน่าย โดยสารให้ความหวานที่บริษัทฯ นำเข้าเพื่อจำหน่ายมีหลากหลายประเภท ได้แก่

- มอลโตเดกซ์ตริน (Maltodextrin) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการย่อยสลายแป้งจากพืชต่างๆ ได้แก่ แป้งมันสำปะหลัง แป้งข้าวโพด ที่มีลักษณะเป็นผงสีขาวไม่มีรส หรือมีรสหวานเล็กน้อยสามารถละลายน้ำได้ดี
- น้ำตาลเดกซ์โตรส (Dextrose)
- สารให้ความหวานแทนน้ำตาล ได้แก่ Aspartame และ Acesulfame K

ซึ่งลักษณะการนำไปใช้ของสารให้ความหวานดังกล่าวข้างต้น จะนำไปใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพ ผลิตภัณฑ์อาหารสำหรับผู้ต้องการควบคุมน้ำหนัก ผลิตภัณฑ์อาหารประเภทอาหารผง เช่น เครื่องดื่มผง และเครื่องปรุงรสชนิดผง โดยส่วนใหญ่บริษัทฯ จะนำเข้าสารให้ความหวานจากประเทศจีน

สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตโดยโรงงานของบริษัทฯ เพื่อจัดจำหน่าย ได้แก่ น้ำตาลไอซิ่ง (Icing Sugar) น้ำตาลบด (Ground Sugar) น้ำตาลเคลือบ (Glazing Sugar) น้ำตาลสำหรับโดนัท (Donut Sugar) และน้ำตาลเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร โดยสามารถนำไปใช้เป็นวัตถุดิบประกอบอาหารได้หลากหลายประเภท เช่น

- ผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ เช่น ขนมปัง เค้ก คุกกี้ โดนัท
- ผลิตภัณฑ์แปรรูปเนื้อสัตว์ เช่น หมูหยอง หมูแผ่น
- ผลิตภัณฑ์แปรรูปผลไม้ เช่น แอปเปิ้ลอบแห้ง เครื่องปรุงรสต่างๆ

ซึ่งผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้บริษัทฯ จะจัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้า ต้นไม้ (Bamboo Tree) ซึ่งเป็นตราสินค้าของบริษัทฯ เอง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังผลิตน้ำตาลเพื่ออุตสาหกรรมอาหารเกรดต่างๆ ที่มีลักษณะพิเศษหรือมีคุณสมบัติเฉพาะตามความต้องการของลูกค้าอุตสาหกรรมแต่ละราย ในลักษณะของสินค้าที่ผลิตตามความต้องการของลูกค้า (Customized)

• สารปรุงแต่งรสชาติอาหารและเครื่องเทศ

สารปรุงแต่งรสชาติอาหารที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย ได้แก่ โมโนโซเดียมกลูตาเมต และเครื่องเทศต่างๆ ซึ่งนำไปใช้ในการผลิตเครื่องปรุงรสและอาหารสำเร็จรูป โดยบริษัทฯ นำเข้าเครื่องเทศจากสเปนซึ่งเป็นแหล่งกำเนิดที่มีชื่อเสียงของโลก

(2) สารเติมแต่งและสารเสริมคุณสมบัติของอาหาร (Food Additive)

สารเติมแต่งและสารเสริมคุณสมบัติของอาหาร (Food Additive) เป็นส่วนประกอบในการผลิตอาหาร ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องใช้คุณสมบัติทางเคมี เพื่อสร้างคุณสมบัติและลักษณะการใช้งานที่เฉพาะเจาะจงของสินค้าที่ผู้ประกอบการอาหารจะนำไปแปรรูปเป็นอาหารสำเร็จรูปและอาหารสำเร็จรูปต่อไป ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้สามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

• สารให้ความคงตัว (Stabilizers) สารให้ความหนืด (Thickeners) และสารที่ทำให้เกิดเจล (Gelling Agent)

ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

- สารที่ได้จากการสังเคราะห์ของจุลินทรีย์ (Bio Gum) เช่น Xanthan Gum, Gellan Gum
- สารที่ได้รับจากการสกัดจากพืช เช่น Carboxymethyl Cellulose (CMC), Carrageenan, Pectin

ซึ่งสารกลุ่มนี้เป็นสารประเภท Polysaccharide มีคุณสมบัติให้ความคงตัว ให้ความหนืด และทำให้เกิดเจล จึงถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมอาหารประเภทที่ต้องการคุณสมบัติเฉพาะ เช่น ซอสหอยนางรม ซอสพริก ซอสมะเขือเทศ น้ำจิ้มไก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม น้ำผลไม้ ผลิตภัณฑ์แปรรูปผลไม้สำหรับแช่แข็ง ผลิตภัณฑ์อาหารกระป๋อง ผลิตภัณฑ์บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป ซึ่งโดยส่วนใหญ่บริษัทฯ นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ภายใต้ตราสินค้า “CP Kelco” จากผู้ผลิตประเทศสหรัฐอเมริกา

• สารที่ทำให้เกิดการขึ้นฟู

ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

- ยีสต์ผง ซึ่งบริษัทฯ นำเข้าจากประเทศตุรกี ภายใต้ตราสินค้า “PAKMAYA” ยีสต์ผงทำให้เกิดการขึ้นฟูในผลิตภัณฑ์ประเภทขนมปัง
- ผงฟู ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ พัฒนาและผลิตเอง ภายใต้ตราสินค้า “Panda Kid” โดยผงฟูทำให้เกิดการฟูในผลิตภัณฑ์ประเภท ขนมเค้ก ขนมไข่ คุกกี้ บิสกิต และแป้งผสมสำหรับขนมปังต่างๆ ซึ่งบริษัทฯ ได้พัฒนาสูตรที่หลากหลายเพื่อให้มีคุณสมบัติเหมาะสมสำหรับการใช้งานของแต่ละผลิตภัณฑ์ รวมถึงการพัฒนาสูตรเฉพาะสำหรับลูกค้าบางรายที่มีความต้องการที่เฉพาะเจาะจงด้วย

• วัตถุดิบเสีย และสารเติมแต่งอื่นๆ

บริษัทฯ นำเข้าและจัดจำหน่ายวัตถุดิบกันเสียประเภท Sodium Benzoate และ Potassium Sorbate จากประเทศจีน เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมอาหารต่างๆ เช่น ผลิตภัณฑ์จากการแปรรูปเนื้อสัตว์ ลูกชิ้น ไส้กรอก ผลิตภัณฑ์ปรุงรส น้ำปลา ซอส ซีอิ๊ว ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มและน้ำผลไม้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังนำเข้า และจัดจำหน่ายสารเติมแต่งอื่นๆ อาทิ สารประกอบฟอสเฟส ซึ่งมีคุณสมบัติในการปรับปรุงเนื้อสัมผัสของผลิตภัณฑ์อาหาร เช่น ลูกชิ้น ไส้กรอก ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแช่แข็ง

2.1.2 ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค (Consumer Products)

ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย ประกอบด้วย 4 กลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่

- (1) ขนมขบเคี้ยว
- (2) ผลิตภัณฑ์วัตถุดิบสำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์อาหารแช่แข็ง
- (3) ผลิตภัณฑ์เพื่อประกอบอาหารและเบเกอรี่
- (4) น้ำผลไม้และเครื่องดื่ม

ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นผลิตภัณฑ์นำเข้าจากนานาประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา สเปน อิตาลี เยอรมัน ฝรั่งเศส ออสเตรเลีย สิงคโปร์ จีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ เป็นต้น โดยมีรายละเอียดผลิตภัณฑ์ ดังนี้

• ขนมขบเคี้ยว

ขนมขบเคี้ยวที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายเป็นสินค้าภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงจากแหล่งต่างๆ ทั่วโลก ได้แก่

- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากสหรัฐอเมริกา เช่น ป๊อปคอร์นสำหรับไมโครเวฟ ตราป๊อปซีเคร็ต (Pop Secret) ธัญพืชแห่งตราเนเจอร์ วาลเลย์ (Nature Valley)
- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากเกาหลีใต้ เช่น สาหร่ายปรุงรส ตราซีเฟรนด์ (Sea Friend) และตราคิมโนริ (Kimnori)
- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากเยอรมัน เช่น อาหารแช่ซีเรียล ตราปีเตอร์ คอลน์ (Peter Kölln)
- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากญี่ปุ่น เช่น ซีสแซนด์วิช ตราโอเกียะ (Ohgiya)
- ผลิตภัณฑ์จากประเทศไทย เช่น คุกกี้ เวเฟอร์ และคอร์น สแน็ค ตราวีฟู้ด (VFOODS)

• ผลิตภัณฑ์ประเภทวัตถุดิบสำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์อาหารแช่แข็ง

ผลิตภัณฑ์ประเภทวัตถุดิบสำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์อาหารแช่แข็งที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต ได้แก่ ข้าวโพดอบกึ่งสำเร็จรูป มันฝรั่งแช่แข็ง ผักและผลไม้แช่แข็ง และอาหารทะเลแช่แข็ง นำเข้าจากนานาประเทศ เช่น นิวซีแลนด์ จีน เวียดนาม ฮอลแลนด์ ซึ่งโดยส่วนใหญ่จัดจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่ให้บริการด้านอาหาร (Food Service/HoReCa) ได้แก่ โรงแรม ภัตตาคาร และร้านอาหาร เพื่อนำไปผลิตและแปรรูปเป็นอาหารจำหน่ายให้กับผู้บริโภคอีกทอดหนึ่ง

• ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เพื่อประกอบอาหาร และเบเกอรี่

บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้เพื่อประกอบอาหารและเบเกอรี่ภายใต้ตราสินค้านำเข้าของผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงจากแหล่งต่างๆ ทั่วโลก ได้แก่

- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากสหรัฐอเมริกา เช่น แป้งเบเกอรี่สำเร็จรูป ตราเบ็ตตี้ คร็อกเกอร์ (Betty Crocker) อาหารเม็กซิกันสำเร็จรูป ตราโอลด์ เอล พาโซ (Old El Paso - OEP) ซุปกระป๋องประเภทต่างๆ ตราโปรเกรสโซ (Progresso) ลูกเกด ตรามาเรียนี (Mariani) เซอร์วีเชียม ตราโอลิเวีย (Olivia)

- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากอิตาลี เช่น เส้นพาสต้า ตราแคมปาน่า (Campagna) น้ำเลมอน ตรา อิทอล เลมอน (Ital Lemon) วิปปิงครีมและซ็อกโกแลตคูเวอร์เจอร์ ตรามาสเตอร์ มาร์ตินี (Master Martini)
- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากสเปน เช่น น้ำมันมะกอก ตราโรมูโล่ (Romulo) มะกอกในน้ำเกลือ ตรา ลาเอสพาโนลา (La Espanola) เครื่องเทศ ตราเอล อาวียอง (El Avion) มะกอกสอดไส้และผักดองในน้ำเกลือ ตรา เซอร์พิส (Serpis)
- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากสิงคโปร์ เช่น น้ำมันงา ตรา Oh Aik Guan
- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากโปแลนด์ เช่น แยมผลไม้ ตราสตรีมไลน์ (Streamline)
- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากมาเลเซีย เช่น มاکารีนและเนย ตรามาเรียน่า (Mariana)
- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากเวียดนาม เช่น ฟรุตฟิลลิง ฟรุตครีซ และไซรัป ตราออราน่า (Orana) และตราออสเตอร์ เบิร์ค (Osterberg)
- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากจีน เช่น ขอสปริงรอส ตราฟิอาร์บี (Pearl River Bridge - PRB)

บริษัทฯ จัดจำหน่ายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้เพื่อประกอบอาหารและเบเกอรี่นี้ ผ่านทั้งช่องทางซูเปอร์มาร์เก็ตในห้างสรรพสินค้าหรือห้างค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) และร้านค้าปลีกดั้งเดิม (Traditional Trade) และจำหน่ายตรงกับลูกค้ากลุ่มผู้ให้บริการด้านอาหาร (Food Service/HoReCa) ได้แก่ โรงแรม ร้านอาหาร ร้านเบเกอรี่ และครัวสายการบิน เพื่อนำไปผลิตและแปรรูปเป็นอาหารจำหน่ายให้กับผู้บริโภคชั้นสุดท้าย

• น้ำผลไม้และเครื่องดื่ม

บริษัทฯ จัดจำหน่ายน้ำผลไม้และเครื่องดื่มที่นำเข้าภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิตต่างๆ ให้กับผู้บริโภครายย่อย โดยผ่านทางซูเปอร์มาร์เก็ตในห้างสรรพสินค้าหรือร้านค้าปลีกสมัยใหม่เป็นส่วนใหญ่ เช่น

- น้ำเบอร์รี่ ตราแลงเจอร์ (Langers) จากประเทศสหรัฐอเมริกา
- น้ำผลไม้อัดแก๊ส ตราเบล นอร์มอนด์ (Bel Normande) จากประเทศฝรั่งเศส
- น้ำผลไม้ ตราฮาร์เวย์ เฟรช (Harvey Fresh) จากประเทศออสเตรเลีย
- นมถั่วเหลือง ตราบิงกือเร (Binggrae) จากประเทศเกาหลี
- ชาผลไม้ ตราทีคานเน่ (Teekanne) จากประเทศเยอรมัน
- กาแฟ ตราเจ.เจ. ดาร์โบเวน (J.J. Darboven) จากประเทศไอร์แลนด์
- ไวน์แดง ไวน์ขาว และสปาร์คกลิ้งไวน์ ตราโคลส ปงส์ (Clos Pons) จากประเทศสเปน

ตลอดระยะเวลาที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจมากกว่า 30 ปี บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการคัดเลือกสินค้าที่จัดจำหน่ายจากผู้ผลิตที่มีเทคโนโลยีในการผลิตเป็นของตนเองและมีมาตรฐานการผลิตที่มีคุณภาพ เพื่อคัดสรรสิ่งที่ดีที่สุดให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้บริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่อง และได้รับความไว้วางใจในการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตราสินค้าชั้นนำที่มีชื่อเสียงระดับโลก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนผู้จัดจำหน่ายแต่เพียงรายเดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) สำหรับตราสินค้าจำนวน 10 ตราสินค้า ดังนี้

AVEBE	เป็นตราสินค้าที่มีชื่อเสียงด้านผลิตภัณฑ์แป้งมันฝรั่งมากกว่าศตวรรษ และเป็นหนึ่งในผู้ผลิตแป้งมันฝรั่งและแป้งโมดิฟายด์จากมันฝรั่งที่มีขนาดใหญ่ที่สุดระดับโลก ซึ่งมีฐานการผลิตหลักในทวีปยุโรป
IGRECA	ผลิตภัณฑ์ไข่ผง ซึ่งใช้เป็นวัตถุดิบ และส่วนผสมสำหรับอุตสาหกรรมอาหาร (Food Ingredient) เพื่อเพิ่มโปรตีน และเนื้อสัมผัสให้กับผลิตภัณฑ์อาหารหลากหลายชนิด IGRECA เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ไข่ผงประเภทต่างๆ รายแรกในประเทศฝรั่งเศส และเป็นผู้นำตลาดในผลิตภัณฑ์ดังกล่าวในทวีปยุโรป

JB Cocoa	ผลิตภัณฑ์โกโก้จากประเทศมาเลเซีย ซึ่งเป็นแหล่งผลิตเมล็ดโกโก้ที่มีขนาดใหญ่แห่งหนึ่งในทวีปเอเชีย ประกอบไปด้วยผงโกโก้เจดสีต่างๆ (Cocoa Power) เนือโกโก้บด (Cocoa Mass) และไขมันโกโก้ (Cocoa Butter)
Betty Crocker	ตราสินค้าที่มีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่งสำหรับสินค้าประเภทแป้งผสมสำเร็จรูปสำหรับทำผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ ในตลาดประเทศสหรัฐอเมริกา
Nature Valley	ตราสินค้าสำหรับผลิตภัณฑ์ธัญพืชแห้งที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ เป็นที่นิยมในประเทศสหรัฐอเมริกา และส่งออกไปทั่วโลก
Old El Paso	ตราสินค้าสำหรับผลิตภัณฑ์อาหารเม็กซิกันสำเร็จรูป ที่สะดวกในการปรุงด้วยตนเอง
Progresso	ตราสินค้าสำหรับผลิตภัณฑ์ซุปกระป๋องระดับพรีเมียม คัดสรรวัตถุดิบเกรดคุณภาพ และให้คุณค่าทางโภชนาการที่ครบถ้วน
Bugles®	เป็นตราสินค้าขนมขบเคี้ยวที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักเป็นอย่างดีในประเทศสหรัฐอเมริกา
Orana	ตราสินค้าสำหรับผลิตภัณฑ์จากผลไม้เพื่อเป็นส่วนผสมสำหรับ เครื่องดื่ม เบเกอรี่ ขนมหวานและผลิตภัณฑ์นม เช่น แยมผลไม้สำหรับสอดไส้ขนมอบ (Bake Stable Jam) ผลไม้กวนสำหรับสอดไส้
Osterberg	และแต่งหน้าขนม (Fruit Filling) เนือผลไม้สำเร็จรูป (Fruit Crush) น้ำผลไม้ผสมชนิดเข้มข้น (Fruit Compound) น้ำเชื่อมรสผลไม้ (Syrup) เจลเคลือบหน้าขนม (Glazing)

และบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนผู้จำหน่ายอย่างเป็นทางการ (Authorized Distributor) สำหรับตราสินค้า “CP Kelco” ซึ่งเป็นตราสินค้าของผลิตภัณฑ์กลุ่ม Bio Gum และ Food Gum เช่น Xanthan Gum, Gellan Gum, Carrageenan, Pectin, CMC ซึ่งเป็นสารให้ความคงตัว สารให้ความเหนียว และสารที่ทำให้เกิดเจล อยู่ในกลุ่มสินค้าประเภทสารเติมแต่งและสารเสริมสร้างคุณสมบัติของอาหาร (Food Additive) โดยเป็นตราสินค้าที่มีชื่อเสียงในประเทศสหรัฐอเมริกา และจัดจำหน่ายไป 100 กว่าประเทศทั่วโลก

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้พัฒนาตราสินค้าของบริษัทฯ ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทวัตถุดิบ ส่วนผสมและเคมีภัณฑ์อาหาร ที่ใช้ในการแปรรูปอาหารและสารผสม (Premix) ได้แก่ ตราสินค้า “Panda Kid”, “Bamboo Tree”, “BAKETEX”, “WINGUM”, “WINSOFT”, “WINPHOS”, “WINSWEET”, “แป๊ะยิ้ม”, “ไบเฟิร์นเขียว”, “ไบเฟิร์นแดง” “WINNER” และ “ลิลลี่” ซึ่งตราสินค้านี้เป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตเอง และผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ นำเข้าจากต่างประเทศแต่ได้รับอนุญาตให้ใช้ตราสินค้าของบริษัทฯ เอง โดยผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าบริษัทฯ นั้นพัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการสินค้าที่มีคุณสมบัติเฉพาะและมีมาตรฐานการผลิตที่เป็นที่เชื่อถือและสามารถตรวจสอบได้

2.1.3 รับจ้างผลิตและจำหน่ายยา เวชภัณฑ์ และเวชสำอาง (OEM for Skincare, Cosmetic and Cosmeceutical Product)

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทย่อยรับจ้างผลิต ประกอบด้วย 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่

- (1) ผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว (Skincare and Cosmetic)
- (2) เครื่องสำอาง (Make up)
- (3) ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและยาที่ใช้รักษาโรคผิวหนัง (Food Supplement and Cosmeceutical Product)

ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้รับใบอนุญาตผลิตเวชสำอางและยาแผนปัจจุบันจาก ออย. และมีการควบคุมคุณภาพและประสิทธิภาพในการดำเนินงานที่ได้รับการรับรองภายใต้มาตรฐานสากล ISO 9001:2015, GMP, GMP/PICs, HACCP และ HALAL

• ผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว (Skincare and Cosmetic)

เป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นสินค้าขายดีของบริษัทย่อย เช่น

- ผลิตภัณฑ์ครีมกันแดด เช่น ครีมกันแดดผสมรองพื้น (UV Foundation Physical Sunscreen Cream Beige) เจลบำรุงผิว สูตร Ice Cube ลิขสิทธิ์ของเนื้อครีมที่ช่วยผ่อนคลายผิวที่ร้อนขณะสัมผัสกับแสงแดดให้เย็นลง (Cool Down) เป็นต้น
- ผลิตภัณฑ์ไวท์เทนนิ่ง เช่น เซรั่มบำรุงผิวหน้า (Alpha White Serum)
- ผลิตภัณฑ์มอยเจอร์ไรเซอร์ เช่น ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าสูตรช่วยฟื้นฟูผิว (Defensil Cream) ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวรูปแบบใหม่ที่มีช่วยปรับสมดุลการทำงานให้สอดคล้องตามหลักนาฬิกาของผิว (Hydro Energizing Booster)
- ผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว เช่น โลชั่นบำรุงผิวกายสูตรกันน้ำ (Water Resistant Milky Body Lotion)
- ผลิตภัณฑ์ลดเลือนริ้วรอย เช่น เซรั่มปกป้องผิวจากริ้วรอย (Alp Rose Anti-Perfect Serum)
- ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวสำหรับผิวหน้าและผิวกาย เช่น โฟมล้างหน้าสูตรแอคทีฟคาร์บอนผงถ่านเข้มข้น (Detoxifying Charcoal Cleansing Foam)
- สบู่ก้อน เช่น สบู่ล้างหน้า Red Rose Wine Facial Soap

• เครื่องสำอาง (Make up)

บริษัทย่อยรับจ้างผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์แต่งหน้า เช่น

- ผลิตภัณฑ์ลิป เช่น ลิปกลิต ลิปสติค และลิปกลอส
- ผลิตภัณฑ์แป้งแต่งหน้า เช่น แป้งพัฟเนื้อละเอียด แป้งพัฟผสมสารกันแดด คุชชั่น แป้งฝุ่น translucent
- ผลิตภัณฑ์แต่งหน้าอื่นๆ เช่น โทนาอัพครีม (Tone-up) บลัชออน เจลเขียนคิ้ว ที่เขียนคิ้วแบบฝุ่นอายไลน์เนอร์ บลัชออนเนื้อฝุ่น ลิปทินท์ เป็นต้น

• ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและยาที่ใช้ในการรักษาโรคผิวหนัง (Food Supplement and Cosmeceutical Product)

บริษัทย่อยรับจ้างผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารซึ่งสกัดจากสารสกัดธรรมชาติ ทั้งในรูปแบบแคปซูลและรูปแบบของ ใต้แก้ว

- กลุ่มเสริมลดน้ำหนักกระชับสัดส่วน (Firming)
- กลุ่มลดริ้วรอย (Anti-Aging)
- กลุ่มบำรุงระบบสืบพันธุ์ (Hormone Booster)
- กลุ่มบำรุงระบบประสาท (Nervous System)
- กลุ่มผิวขาว (Whitening)
- กลุ่มดีท็อกซ์ (Detox)

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจนำเข้า ผลิตและจำหน่ายส่วนผสม สารปรุงแต่งอาหารเพื่ออุตสาหกรรม และผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค

(ก) นโยบายการแข่งขันและจำหน่ายผลิตภัณฑ์

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและมีความเชี่ยวชาญในการจัดหา คัดสรรวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารให้กับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทยมาเป็นระยะเวลายาวนาน บริษัทฯ จึงได้รับการยอมรับจากกลุ่มลูกค้าอย่างกว้างขวางว่า เป็นหนึ่งในผู้นำเข้า ผู้ผลิต และผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่อ

อุตสาหกรรม และผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคที่มีคุณภาพและมีมาตรฐาน ทั้งในด้านความหลากหลายและความครบวงจรของผลิตภัณฑ์ รวมถึงระบบบริหารจัดการที่เป็นระบบ

บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบการบริหารคุณภาพ ISO 9001:2015 (ปรับปรุงจาก ISO 9001:2008) จาก BSI Group และได้รับการรับรองระบบการผลิตจากการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิต (GMP) นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายรักษาความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวกับผู้มีส่วนได้เสีย โดยเฉพาะลูกค้าและคู่ค้าของบริษัทฯ และมีกลยุทธ์การแข่งขันเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิม เพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด และเพื่อให้ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1) การคัดสรรเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานระดับโลกอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ เป็นผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ในการจัดหาวัตถุดิบ ส่วนผสมและเคมีภัณฑ์อาหารที่ใช้ในการแปรรูปอาหารมานานกว่า 30 ปี ทำให้บริษัทฯ มีข้อมูลของผู้ผลิตและแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพและมาตรฐานการผลิตทั่วทุกมุมโลก โดยบริษัทฯ จะทำการคัดเลือกผู้ผลิตที่มีเทคโนโลยีในการผลิตเป็นของตนเองและมีมาตรฐานการผลิตเป็นที่ยอมรับ รวมถึงมีความเชี่ยวชาญในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เนื่องจากบริษัทฯ จำเป็นต้องได้รับข้อมูลสนับสนุนด้านเทคนิคจากฝ่ายวิจัยและพัฒนาของผู้ผลิต เพื่อสามารถให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าในการเลือกสรรผลิตภัณฑ์ไปใช้ในการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในขณะเดียวกัน จากความได้เปรียบด้านความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์อาหาร บริษัทฯ มีนโยบายให้ความสำคัญกับการดูแลลูกค้า เพื่อตอบสนองและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าด้วยการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และราคาสอดคล้องตรงกับความต้องการ หรือจัดหาสินค้าอื่นเพื่อทดแทนวัตถุดิบหรือส่วนผสมอื่นที่จะเสริมสร้างผลิตภัณฑ์ของลูกค้าให้มีคุณสมบัติตรงตามที่กำหนด และบริการให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิคเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า โดยการนำเสนอเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ที่ใช้ในการแปรรูปอาหาร รวมทั้งนำเข้าผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อช่วยพัฒนาคุณภาพ ลดต้นทุน และเพิ่มความหลากหลายของสินค้า

2) การตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก

จากการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานและเป็นที่ยอมรับได้ บริษัทฯ จึงสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้ผลิตอาหารระดับอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะต้องผลิตสินค้าให้มีคุณภาพ และได้ตามมาตรฐานการควบคุมความปลอดภัยของแต่ละประเทศปลายทาง เช่น การส่งออกสินค้าไปยังทวีปยุโรป สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ฯลฯ ซึ่งลูกค้าอุตสาหกรรมกลุ่มนี้จำเป็นต้องมีเอกสารรับรองคุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเพื่อใช้เป็นเอกสารอ้างอิงประกอบการส่งออกสินค้าของลูกค้า อาทิ หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) ใบรับรองผลการวิเคราะห์คุณภาพสินค้า (Certificate of Analysis: COA) ใบรับรองระบบคุณภาพและมาตรฐานการผลิต เช่น ISO GMP HACCP HALAL KOSHER เอกสารรับรองความปลอดภัยของสินค้า (MSDS - Material Safety Data Sheet) เป็นต้น

3) พัฒนาผลิตภัณฑ์สารผสม (Premix) ให้กับลูกค้า

บริษัทฯ เข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้บริการแก่ลูกค้า โดยการผลิตวัตถุดิบประเภทสารผสม (Customized Blend or Premix) ให้ตรงตามความต้องการเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมเพื่อช่วยลดขั้นตอนในการผลิต และลดต้นทุนในการผลิตให้แก่ลูกค้า

4) รับจ้างผลิตและแบ่งบรรจุสินค้า

บริษัทฯ ได้ขยายกำลังการผลิตโดยซื้อเครื่องจักรและเครื่องบรรจุผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม เพื่อรองรับงานด้านการรับจ้างผลิตสารผสมประเภทต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเครื่องดื่มผง ประเภทชา กาแฟหรือผงปรุงรส และแป้งผสมต่างๆ รวมทั้งการแบ่งบรรจุผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายขนาด โดยมีแผนทั้งในส่วนการรับจ้างแบ่งบรรจุตามความต้องการของลูกค้า และการแบ่งบรรจุ

สินค้าที่บริษัทฯ นำเข้าและผลิตเอง โดยการแบ่งบรรจุสินค้าดังกล่าวเพื่อขยายและกระจายสินค้าไปยังช่องทางและกลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้น

5) รักษา และมุ่งสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับลูกค้าของบริษัทฯ โดยมุ่งสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า ด้วยการให้บริการให้คำปรึกษาด้านเทคนิคแก่ลูกค้าและดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด ซึ่งฝ่ายขายของบริษัทฯ จะมีความเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีอาหารเป็นผู้มีหน้าที่ติดต่อกับลูกค้า เพื่อทราบถึงความต้องการของลูกค้า และจัดหาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า อีกทั้งยังให้คำแนะนำด้านเทคนิคแก่ลูกค้าในด้านการใช้งานผลิตภัณฑ์ และร่วมมือกับลูกค้าในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังแสวงหาผลิตภัณฑ์ทดแทนให้กับลูกค้าเพื่อปรับปรุงคุณภาพสินค้าและลดต้นทุนให้กับลูกค้าอีกด้วย

6) ขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังช่องทางผู้ให้บริการอาหารและผู้บริโภค

บริษัทฯ ได้วางแผนขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ชัดเจน เช่น ลูกค้ากลุ่มผู้ให้บริการอาหาร (Food Services) โดยมุ่งเน้นลูกค้ากลุ่มโรงแรม ร้านอาหารและร้านเบเกอรี่ทั้งในลักษณะร้านอาหารเต็มรูปแบบ ร้านอาหารที่มีลักษณะเชน (Chain Restaurant) และผู้ให้บริการด้านอาหาร (Catering) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นขยายช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยังแผนกเบเกอรี่ของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ อาทิ ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีช่องทางการกระจายสินค้าเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของสาขาร้านค้าปลีกสมัยใหม่ และมีช่องทางการจำหน่ายกระจายอยู่ทั่วประเทศ สำหรับผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค บริษัทฯ วางแผนขยายช่องทางการจำหน่ายใหม่ๆ ที่บริษัทฯ ยังไม่เคยวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในช่องทางการจำหน่ายดังกล่าว เช่น ร้านสะดวกซื้อ มินิมาร์ท เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ง่ายและกว้างขวางมากขึ้น

7) สร้างตราสินค้าของผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคให้เป็นที่รู้จัก

บริษัทฯ จัดให้มีกิจกรรมทางการตลาด เช่น การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ การจัดอีเวนต์ของผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคแต่ละประเภท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังใช้สื่อออนไลน์เพื่อสร้างความรับรู้ในตราสินค้า โดยเฉพาะกลุ่มขนมขบเคี้ยว เครื่องดื่มและน้ำผลไม้เพื่อให้ผู้บริโภครู้จักผลิตภัณฑ์ ตราสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย และตราสินค้าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มากขึ้น

• ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายมีความหลากหลายตั้งแต่วัตถุดิบ ส่วนผสม เคมีภัณฑ์อาหาร สารปรุงแต่ง ทั้งนี้ เพื่อใช้เป็นส่วนหนึ่งในการแปรรูปอาหาร ตลอดจนเป็นผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคปลายทาง ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ครอบคลุมทั่วถึง ตั้งแต่ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรม ลูกค้าผู้ที่ให้บริการทางด้านอาหาร ผู้บริโภค ลูกค้าผู้บริโภครายย่อย ดังนี้

1) **ลูกค้าอุตสาหกรรม (Industry)** ได้แก่ กลุ่มลูกค้าที่เป็นโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารและเบเกอรี่ ทั้งภาคเอกชนและรัฐบาล โดยกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้จะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปผ่านกระบวนการผลิตของตนเองก่อนนำไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภค เช่น ผู้ผลิตเบเกอรี่สำเร็จรูป ผู้ผลิตเบเกอรี่ ผู้ผลิตก๋วยเตี๋ยว ผู้ผลิตวุ้นเส้น ผู้ผลิตน้ำผลไม้และเครื่องดื่ม ผู้ผลิตอาหารกระป๋อง ผู้ผลิตอาหารแช่แข็ง ผู้ผลิตซอสและเครื่องปรุงรส ผู้ผลิตนมและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับนม และผู้ผลิตเบเกอรี่ขนาดใหญ่และขนาดกลาง

2) **ลูกค้าผู้ให้บริการทางด้านอาหาร (Food service)** เป็นกลุ่มลูกค้าที่นำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปใช้เองโดยตรง และผ่านกระบวนการผลิตเพื่อได้เป็นผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมทาน เช่น โรงแรม สายการบิน ผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการอาหาร (Catering) ภัตตาคาร ร้านอาหาร และร้านเบเกอรี่ที่มีลักษณะเชน

- 3) **ลูกค้าผู้บริโภคทั่วไป (Consumer)** เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าของบริษัทฯ ไปใช้เพื่อการบริโภคผ่านช่องทางร้านค้าปลีกหรือร้านค้าออนไลน์ของบริษัทฯ และผู้บริโภคที่เข้าใช้บริการจากร้านให้บริการด้านอาหาร (Délisé) ของบริษัทฯ โดยตรง

• **ช่องทางการจำหน่าย**

บริษัทฯ จัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายซึ่งสอดคล้องกับลักษณะของกลุ่มลูกค้า ได้แก่ ช่องทางการจำหน่ายแก่ผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมอาหารและเบเกอรี่ (Industry) ช่องทางการจำหน่ายแก่ผู้ให้บริการด้านอาหาร (Food service/HoReCa) เช่น โรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร และร้านเบเกอรี่ในลักษณะเช่น ช่องทางการค้าปลีกไปยังผู้บริโภค โดยจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม และร้านให้บริการด้านอาหาร และช่องทางการจำหน่ายผ่านทางเว็บไซต์ขายสินค้าออนไลน์ของบริษัทฯ ดังนี้

1) **การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับผู้ประกอบการโรงงานแปรรูปอาหาร (Industry)**

บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรง ให้แก่ผู้ประกอบการโรงงานแปรรูปอาหารและเบเกอรี่ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มากกว่า 500 โรงงานทั่วประเทศ และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มลูกค้า ตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ที่นำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปจำหน่ายต่อให้โรงงานขนาดย่อย แต่บริษัทฯ ไม่มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ ผู้ประกอบการดังกล่าวจะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปผ่านกระบวนการผลิตของตนเอง และผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปจำหน่ายให้กับผู้บริโภคทั่วไป และ/หรือส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ซึ่งการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายนี้ บริษัทฯ มีทีมงานงานขายที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านวิทยาศาสตร์อาหารและเทคโนโลยีอาหารโดยเฉพาะ เพื่อให้บริการและให้คำแนะนำทางเทคนิคเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อีกทั้งยังร่วมกับลูกค้าเพื่อสรรหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงความต้องการของลูกค้า

2) **การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับผู้ให้บริการด้านอาหาร (Food Service)**

บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงให้กับผู้ให้บริการด้านอาหาร ได้แก่ ผู้ประกอบการโรงแรม ภัตตาคารและร้านอาหาร ผู้ให้บริการด้านอาหาร (Catering) ร้านอาหารและร้านเบเกอรี่ในลักษณะเช่น ร้านเบเกอรี่ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และแผนกเบเกอรี่ในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ โดยผู้ประกอบการดังกล่าวจะนำผลิตภัณฑ์ ของบริษัทฯ ไปผลิตเป็นอาหารพร้อมทานและเบเกอรี่ เพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภคต่อไป

3) **การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภคช่องทางการจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่ และร้านค้าปลีกดั้งเดิม (Modern Trade and Traditional Trade)**

บริษัทฯ วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) เช่น ท็อปส์ ซูเปอร์มาร์เก็ต สยามพารากอน เอ็มโพเรียม เดอะมอลล์ แม็คโคร เทสโก้ โลตัส บิ๊กซี ฟู๊ดแลนด์ วิลล่า แฟมิลีมาร์ท เซเว่น-อีเลฟเว่น และผ่านร้านค้าปลีกดั้งเดิม (Traditional Trade) เช่น ผู้ขายส่งหรือยี่ปั้ว ร้านขายส่งสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเบเกอรี่ รวมกว่า 12,000 สาขา ซึ่งช่องทางดังกล่าวได้ขยายตัวอย่างรวดเร็วในประเทศไทย ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึงมากขึ้น โดยเฉพาะช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่ โดยมุ่งเน้นลูกค้าในกรุงเทพและปริมณฑล จังหวัดใหญ่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว และจังหวัดที่ผู้บริโภคมีกำลังซื้อสูง

สำหรับการจำหน่ายสินค้าผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่ และร้านค้าปลีกดั้งเดิม กรรมสิทธิ์ในสินค้าจะถูกโอนไปยังร้านค้าปลีกสมัยใหม่ และร้านค้าปลีกดั้งเดิมทันทีที่บริษัทฯ ส่งมอบสินค้า ซึ่งหากเกิดความเสียหายในสินค้าภายหลังส่งมอบสินค้า บริษัทฯ ไม่มีภาระความรับผิดชอบในมูลค่าของสินค้าดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทฯ จะพิจารณารับคืนสินค้าในบางกรณี อาทิ รับคืนสินค้าเฉพาะสินค้าที่อายุสั้นน้อยกว่า 3 เดือน เพื่อให้ผู้บริโภคมีความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าของบริษัทฯ และเป็นการรักษาภาพพจน์ของตราสินค้าและภาพพจน์บริษัทฯ ในฐานะผู้นำเข้าสินค้าเพื่อจำหน่าย

4) การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภคช่องทางการจำหน่ายผ่านร้านค้าออนไลน์ (Online Shopping)

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงการเปลี่ยนแปลงของสังคมที่ก้าวเข้าสู่ยุคสังคมไร้เงินสด จึงได้นำแพลตฟอร์มของร้านค้าออนไลน์เพื่อวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางร้านค้าออนไลน์ภายใต้เว็บไซต์ “Winner & CO” (www.winnerandco.com) โดยสินค้าที่วางจำหน่ายเป็นสินค้าที่บริษัทฯ นำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สเปน อิตาลี ออสเตรเลีย สิงคโปร์ จีน ญี่ปุ่น และเกาหลี สำหรับกลุ่มสินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ประกอบด้วย กลุ่มขนมและอาหารเข้า (Snack & Cereal) กลุ่มเครื่องดื่ม (Beverage) กลุ่มวัตถุดิบปรุงอาหาร (Gourmet Foods) กลุ่มวัตถุดิบเบเกอรี่ (Bakery Ingredient) และกลุ่มของขวัญและกระเช้า (Gifts & Hampers)

นอกเหนือจากนี้ บริษัทฯ ได้รับมอบเครื่องหมายรับรองการจดทะเบียนการประกอบธุรกิจตลาดแบบตรง อันถือเป็นเอกสารรับรองการจดทะเบียนของธุรกิจที่นำเสนอขายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์อย่างถูกต้อง จากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ซึ่งคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่สคบ. กำหนดจึงเป็นการการันตีได้ถึงการขายสินค้าที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานและความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

(ข) ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

เศรษฐกิจไทยในปี 2561 ยังคงชะลอตัวต่อเนื่อง แม้จะมีแรงขับเคลื่อนจากการส่งออกสินค้าและบริการที่ขยายตัว การบริโภคภาคเอกชนที่เริ่มกระจายตัวมากขึ้นตามฐานรายได้และการจ้างงานในระบบเศรษฐกิจ แต่การขยายตัวของภาคการท่องเที่ยวยังต่ำกว่าที่คาดการณ์ ซึ่งมีสาเหตุมาจากการลดลงของนักท่องเที่ยวต่างชาติจากเหตุการณ์เรือล่มที่จังหวัดภูเก็ตในเดือนกรกฎาคม แม้ว่า ผลกระทบจากเหตุการณ์ดังกล่าวเริ่มผ่อนคลายลง นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเริ่มกลับมาขยายตัวในช่วงเดือนพฤศจิกายน-ธันวาคมจากมาตรการแก้ไขปัญหของภาครัฐและการจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวไทยในต่างประเทศของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) แต่เศรษฐกิจในประเทศยังเติบโตได้ไม่เต็มที่เท่าที่ควร ซึ่งมีผลมาจากหลายปัจจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผลจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยี การเพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการรายใหม่ และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจมีการแข่งขันกันสูงขึ้น สำหรับอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มนั้นได้รับผลกระทบเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ดังนั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจท่ามกลางภาวะการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ในปัจจุบัน

ในด้านการแข่งขันของอุตสาหกรรม สามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วน ตามประเภทผลิตภัณฑ์ของบริษัทดังนี้

1) ผลิตภัณฑ์กลุ่มวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์เพื่ออุตสาหกรรม

ลูกค้าหลักของผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้คือโรงงานอุตสาหกรรมอาหารต่างๆ เช่น บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป บะหมี่ ก๋วยเตี๋ยว วุ้นเส้น น้ำผลไม้ เครื่องดื่ม อาหารกระป๋อง อาหารแช่แข็ง เบเกอรี่ และอื่นๆ บริษัทฯ จึงมีการนำเข้าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพอย่างหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารต่างๆ ได้อย่างครอบคลุม ปัจจุบัน บริษัทฯ มีคู่แข่งหลักที่สามารถนำเข้าสินค้าทดแทนสินค้าของบริษัทฯ ได้ประมาณ 3-5 ราย/สินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดและขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง จากการดำเนินกลยุทธ์ทางการแข่งขันในด้านของคุณภาพสินค้าที่มีมาตรฐานรับรองการผลิตในระดับสากล เป็นที่ยอมรับระดับโลก ความต่อเนื่องในการป้อนสินค้าให้ลูกค้า ตลอดจนการรักษาและมุ่งสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า

2) ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค

ผลิตภัณฑ์นำเข้าของบริษัทฯ มีคุณภาพระดับพรีเมียมโดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลักผ่าน 2 ช่องทาง ได้แก่ ห้างค้าปลีกโมเดิร์นเทรดและห้างค้าปลีกดั้งเดิมกว่า 12,000 แห่งทั่วประเทศ และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงให้แก่ผู้ให้บริการด้านอาหาร มากกว่า 1,200 แห่งทั่วประเทศ ซึ่งคู่แข่งในผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันนี้ ส่วนมากจะเน้นการขายสินค้าผ่านห้างค้า

ปลีกโมเดิร์นเทรดเพียงช่องทางเดียว จากการที่บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้ากลุ่มนี้ผ่านทั้ง 2 ช่องทางดังกล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทฯ มีศักยภาพในการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่ง เนื่องจากบริษัทฯ สามารถเพิ่มปริมาณการขายผ่านช่องทางการระบายสินค้าไปยังกลุ่มผู้ให้บริการด้านอาหารอีกช่องทางหนึ่ง

ด้านการแข่งขันในช่องทางโมเดิร์นเทรด บริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมการตลาด ณ จุดขายในรูปแบบของ โปรโมชันต่างๆ เช่น การลดราคา การตั้งกองจัดขึ้นโชว์พิเศษ การสาธิตและแจกชิม การแถมของฟรีมีเย็ม ซึ่งบริษัทฯ เน้นทำกิจกรรมต่างๆ ให้เหมาะสมกับแต่ละแบรนด์สินค้า รวมไปถึงการออกสื่อประชาสัมพันธ์และอื่นๆ เพื่อสร้างการรับรู้ตราสินค้า และกระตุ้นยอดขายอย่างต่อเนื่อง

ด้านการแข่งขันในช่องทางผู้ให้บริการอาหาร ลูกค้านี้มีจำนวนมากและมีความต้องการสินค้าหลายชนิด มีความถี่การสั่งซื้อสูงแต่ปริมาณการสั่งซื้อครั้งไม่มาก พนักงานขายของบริษัทฯ จึงต้องติดตามงานอย่างใกล้ชิดเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว บริษัทฯ จึงเน้นกลยุทธ์การจัดหาสินค้าให้มีความหลากหลายและการบริการที่รวดเร็ว รวมถึงบริการพัฒนาผลิตภัณฑ์สารผสม (Premix) ให้กับลูกค้า เพื่อให้ตรงตามความต้องการและช่วยลดต้นทุนการผลิตให้แก่ลูกค้าอีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งหน่วยงานที่ปรึกษาทางเทคนิค ซึ่งมีผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ ความชำนาญในการแนะนำการใช้สินค้า ผ่านรูปแบบการทำสาธิตและการจัดสัมมนาให้ลูกค้าได้รู้จักสินค้าและสามารถนำสินค้าไปใช้ได้ตรงกับความต้องการมากยิ่งขึ้น

ธุรกิจรับจ้างผลิตและจำหน่ายยา เวชภัณฑ์ และเวชสำอาง

(ก) นโยบายการแข่งขันและจำหน่ายผลิตภัณฑ์

บริษัทย้อยหรือ“แอท-ซี”ได้รับการรับรองระบบการบริหารคุณภาพ ISO 9001:2015 และได้รับการรับรอง GMP/PICs ระบบการผลิตจากการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิต ซึ่งเป็นมาตรฐานระดับสากลที่มีข้อบังคับกว่า 217 ข้อ และข้อบังคับเพิ่มเติมกว่า 240 ข้อ มีความเข้มงวดสูงกว่ามาตรฐาน GMP ทั่วไปซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงการปนเปื้อนของผลิตภัณฑ์ภายใต้สภาวะแวดล้อมของการทำงานที่มีความสะอาด ปลอดภัย และปราศจากเชื้อแบคทีเรีย เช่น ในระบบน้ำมีการเลือกใช้ท่อเกรด 316L เพื่อป้องกันการเกิดสนิม ระบบอากาศแบบ HVAC การออกแบบห้องผลิตแบบ Clean room เป็นต้น โดยแอท-ซีใช้ยึดถือเป็นมาตรฐานในการก่อสร้างโรงงานผลิต เครื่องสำอาง อาหารเสริม และยา รวมทั้งใช้ควบคุมคุณภาพการผลิตในทุกขั้นตอน เพราะในฐานะผู้ผลิตและให้บริการสร้างแบรนด์สุขภาพความงามที่มีคุณภาพ มุ่งเน้นพัฒนาและปรับปรุงมาตรฐานการผลิตให้มีระดับสูงอยู่เสมอ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงยิ่งขึ้นและสร้างประโยชน์แก่ผู้บริโภคมากที่สุด

นอกจากนี้ แอท-ซีได้กำหนดนโยบายรักษาความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวกับผู้มีส่วนได้เสีย โดยเฉพาะลูกค้าและคู่ค้า และมีกลยุทธ์การแข่งขันเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิม เพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด และเพื่อให้ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1) การคัดสรรและนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

แอท-ซี มีทีมงานที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และสรรหาวัตถุดิบ มีนโยบายให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่นำออกจำหน่าย อาทิ คุณภาพวัตถุดิบ ได้คัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพจากประเทศผู้ผลิตชั้นนำของโลก เช่น ยุโรป อเมริกา มีการตรวจสอบทุกกระบวนการและพิถีพิถันทุกขั้นตอน ตั้งแต่การผลิตจนออกมาเป็นสินค้าสำเร็จรูป เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐาน ตั้งแต่รับความต้องการของลูกค้าจนถึงขั้นตอนการพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่ส่งมอบให้กับลูกค้านั้นผ่านการทดสอบความคงตัวและการระคายเคืองของผลิตภัณฑ์ จึงมั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์ที่ส่งมอบให้กับลูกค้านั้นจะมีคุณภาพและความปลอดภัยต่อผู้บริโภค

2) การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

แอท-ซี มีทีมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการที่แตกต่างของลูกค้า และมีการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ครอบคลุมทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ อีกทั้งยังรองรับความต้องการที่แตกต่าง ด้วยการให้บริการพัฒนาสูตรสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงมีทีมผู้เชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์ที่ให้ความสำคัญทั้งด้านการสร้างแบรนด์และสารสกัดต่างๆ ที่สำคัญในการนำมาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การทดสอบความคงตัวและประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า

3) รักษาและมุ่งสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า

แอท-ซี ให้ความสำคัญกับลูกค้า โดยมุ่งสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า โดยมีหน่วยงานรับข้อร้องเรียน รวมถึงการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อนำมาพัฒนาและปรับปรุงการให้บริการอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการจัดเก็บฐานข้อมูลลูกค้า ตลอดจนนโยบายมุ่งใจลูกค้าโดยจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง

• ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ด้วยแอท-ซี เป็นผู้ให้บริการรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม ที่ให้บริการตั้งแต่รับความต้องการของลูกค้า จนถึงขั้นตอนการผลิตออกมาเป็นสินค้าสำเร็จรูป ทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแอท-ซี คือกลุ่มลูกค้าบริษัทที่เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม และกลุ่มลูกค้าทั่วไปที่อยากเป็นเจ้าของแบรนด์

• ช่องทางการจำหน่ายและการส่งเสริมการขาย

แอท-ซี รับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ดูแลผิว เครื่องสำอาง และอาหารเสริม โดยผ่านผู้แทนขายที่ให้บริการแก่ลูกค้าในทุกพื้นที่ ทั้งกรุงเทพฯ และพื้นที่ต่างจังหวัด โดยแบ่งเขตพื้นที่รับผิดชอบตามแต่ละภูมิภาคเพื่อความสะดวกในการให้บริการแก่ลูกค้าและเข้าพบปะลูกค้าเพื่อเข้าถึงลูกค้าโดยตรง อีกทั้งปัจจุบันมีสื่อออนไลน์ เช่น Facebook และแอปพลิเคชันไลน์ เข้ามามีบทบาทเป็นอย่างมากต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค แอท-ซี จึงเล็งเห็นโอกาสในการใช้ช่องทางดังกล่าวในการติดต่อสื่อสาร หรือนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์และบริการ ผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น โดยมุ่งเน้นสื่อสารข้อมูลผลิตภัณฑ์ให้กับฐานลูกค้าเดิม ไปพร้อมกับขยายฐานลูกค้าใหม่

ในด้านการส่งเสริมการขาย แอท-ซี มีการส่งเสริมการขายทั้งในช่องทางสื่อออนไลน์ รวมไปถึงกิจกรรมทางการตลาด เช่น การออกบูธแสดงสินค้า ซึ่งได้รับความนิยมสำหรับธุรกิจผลิตเครื่องสำอาง เนื่องจากสามารถประเมินผลตอบแทนที่ชัดเจนและวัดผลได้ง่ายกว่าการใช้โฆษณา เช่น ผลตอบแทนหรือผลตอบรับจากลูกค้า สามารถเห็นได้จากยอดขายหรือฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้นจากการออกงาน และค่าใช้จ่ายต่างๆ ในกิจกรรมออกงานแสดงสินค้า สามารถประเมินออกมาเป็นงบประมาณล่วงหน้าได้ชัดเจน รวมถึงเป็นช่องทางในการเก็บฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อติดต่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ภายหลังจบงานได้

(ข) ภาพการตลาดและการแข่งขัน

สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องสำอางและความงามนั้นได้รับผลกระทบไปในทิศทางเดียวกับภาวะเศรษฐกิจและสภาวะที่มีการเปลี่ยนแปลงรอบด้าน อย่างไรก็ตาม คาดการณ์ว่า อุตสาหกรรมเครื่องสำอางและความงามจะสามารถเติบโตได้ดี เนื่องจากผู้คนในยุคปัจจุบันทั้งเพศชายและเพศหญิงในทุกช่วงวัย โดยเฉพาะในวัยหนุ่มสาว ต่างให้ความสนใจใส่ใจเกี่ยวกับเรื่องสุขภาพความงาม และผิวพรรณ รวมทั้งการดูแลตัวเองมากขึ้น ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ความงามในท้องตลาดเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการเกิดขึ้นของสถาบันความงามที่พร้อมรองรับทุกความต้องการของทุกเพศทุกวัยได้อย่างไม่มีข้อจำกัด จากปัจจัยสนับสนุนดังกล่าว ส่งผลดีต่อธุรกิจของบริษัทในเครือ (แอท-ซี) ซึ่งรายได้หลักมาจากการรับจ้างผลิตและจำหน่ายยาเวชภัณฑ์และเวชสำอาง ให้สามารถเติบโตได้ต่อไป

อย่างไรก็ตาม ในช่วงไตรมาส 2 ของปี 2561 ตลาดเครื่องสำอางในประเทศไทยได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากการตรวจสอบพบสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานที่มีการวางจำหน่ายในท้องตลาด นำมาซึ่งการปรับเปลี่ยนนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ในการเข้าตรวจสอบโรงงานผลิตเครื่องสำอาง (OEM) อย่างเข้มข้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการ SME จำนวนมากเริ่มชะลอแผนการตลาดในการเปิดตัวสินค้าใหม่ เนื่องจากขาดความมั่นใจในเรื่องมาตรฐานคุณภาพผลิตภัณฑ์ ผลกระทบดังกล่าวยังคงมีอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งถึงไตรมาส 4 ของปี 2561 และคาดว่าจะยังมีผลสืบเนื่องต่อไปในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 ดังนั้น ยอดขายเครื่องสำอางภายในประเทศไทย ในปี 2561 มีการคาดการณ์ว่าจะหดตัวเมื่อเทียบกับยอดขายปี 2560 อย่างมีนัยสำคัญ

ในขณะที่ภาวะแข่งขันของธุรกิจรับผลิตเครื่องสำอาง (OEM) มีการแข่งขันอย่างเข้มข้นมากขึ้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับตัวให้ทันต่อกระแสนิยมของผู้ประกอบการ SME ที่มีความประสงค์ที่จะได้สินค้าที่มีนวัตกรรมและมีมาตรฐานในการผลิต ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการ (OEM) จึงต้องมีการปรับตัวอย่างต่อเนื่องเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ ดังนี้

- มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องให้ครอบคลุมทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของกระแสด้านความงาม
- สร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ประกอบการ SME โดยการรักษามาตรฐานการผลิตและเน้นการตรวจสอบคุณภาพสินค้า
- ปรับกิจกรรมทางการตลาดให้สอดคล้องกับสถานการณ์ รักษาฐานลูกค้าเดิม และเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ เพื่อช่วยสนับสนุนลูกค้าในเรื่องของช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะช่องทางออนไลน์ (E-Commerce)
- จัดหาพันธมิตรในกลุ่มที่สามารถพัฒนาวัตถุดิบจากภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนาต่อยอดและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง
- เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มประเทศอาเซียน

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

ธุรกิจนำเข้า ผลิตและจำหน่ายส่วนผสม สารปรุงแต่งอาหารเพื่ออุตสาหกรรม และผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นผู้นำเข้าและผลิต วัตถุดิบ ส่วนผสม เคมีภัณฑ์อาหาร และสารเติมแต่งคุณสมบัติของอาหาร ตลอดจนผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค เพื่อจัดจำหน่ายในประเทศไทย ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 92.3 ของยอดซื้อรวมในปี 2561 และ ยอดการสั่งซื้อสินค้าในประเทศ คิดเป็นร้อยละ 7.7 ของยอดซื้อรวมในปี 2561

บริษัทฯ มีสัดส่วนการสั่งซื้อสินค้าและวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายในต่างประเทศ และผู้จัดจำหน่ายในประเทศ ดังนี้

มูลค่าซื้อสินค้าและวัตถุดิบ	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ต่างประเทศ	1,160	93.0	1,050.1	91.9	991.3	92.3
ในประเทศ	87.6	7.0	92.0	8.1	82.8	7.7
รวมมูลค่าซื้อ	1,247.6	100.0	1,142.1	100.0	1,074.1	100.0

ในปี 2561 บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 10 รายแรกของบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนรวมประมาณร้อยละ 71.7 ของมูลค่าสั่งซื้อทั้งหมด โดยมีการสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่มีสัดส่วนการสั่งซื้อเกินกว่าร้อยละ 10 จำนวน 2 ราย ซึ่งบริษัทฯ สั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าวมาเป็นระยะเวลายาวนาน จึงมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าวมาโดยตลอด

(ก) การนำเข้าผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จำหน่ายประมาณร้อยละ 93.3 ของรายได้จากการจัดจำหน่ายรวมในปี 2561 เป็นผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ นำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งในการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายแต่ละราย บริษัทฯ จะพิจารณาจากผู้ผลิตที่จำหน่ายวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารที่มีคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านคุณภาพและราคาเป็นหลัก เนื่องจากผู้ผลิตแต่ละรายจะมีแหล่งกำเนิดของวัตถุดิบที่ต่างกัน ทำให้วัตถุดิบ ส่วนผสมและเคมีภัณฑ์อาหารของผู้ผลิตแต่ละรายมีคุณสมบัติพิเศษที่ต่างกัน แม้ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน ทั้งนี้ ในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในแต่ละครั้งต้องมีใบรับรองคุณภาพจากผู้ผลิตและมีเอกสารระบุรายละเอียดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจน เนื่องจากลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการโรงงานแปรรูปอาหาร โดยเฉพาะผู้ประกอบการโรงงานแปรรูปอาหารเพื่อการส่งออกจำเป็นต้องทราบแหล่งกำเนิด คุณภาพ และมาตรฐาน และรายละเอียดคุณสมบัติของวัตถุดิบที่ชัดเจนก่อนที่นำไปผลิต และยังใช้เอกสารดังกล่าวเป็นเอกสารอ้างอิงสำหรับการส่งออก

(ข) การผลิตสินค้าภายใต้สายการผลิตของบริษัทฯ เพื่อจำหน่าย

โรงงานที่ใช้ดำเนินการผลิตของบริษัทฯ ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน พื้นที่รวม 5 ไร่ 3 งาน 76 ตารางวา มีพื้นที่ใช้สอยประมาณ 4,700 ตารางเมตร สินค้าที่บริษัทฯ ผลิตด้วยสายการผลิตของบริษัทฯ เพื่อจัดจำหน่าย ประกอบด้วย ส่วนผสมที่ใช้ในการแปรรูปอาหารและเบเกอรี่ (Food Ingredient) สารเติมแต่งอาหารและสารเสริมสร้างคุณสมบัติของอาหาร (Food Additive) และสารผสม (Premix) ได้แก่ น้ำตาลไอซิ่ง น้ำตาลเคลือบ น้ำตาลที่ใช้ในอุตสาหกรรม ผงฟู และสารให้ความคงตัว ซึ่งการผลิตสินค้ากลุ่มนี้เป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายทั่วไป และผลิตตามคำสั่งของลูกค้าโดยเฉพาะ (Made to Order)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีสายการผลิตเพื่อแบ่งบรรจุผลิตภัณฑ์ให้มีขนาดต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการให้เหมาะสมกับการจำหน่ายไปยังผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ (Repackaging) โดยสินค้าที่บริษัทฯ ได้ปรับขนาดของบรรจุภัณฑ์ ได้แก่ วัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์ที่ใช้ในการแปรรูปอาหารและเบเกอรี่ (Food Ingredient) เช่น ผงโกโก้ ช็อกโกแลต เครื่องเทศ ลูกเกด อัลมอนต์ ทั้งนี้ บริษัทฯ ผลิตสินค้าบรรจุภัณฑ์ขนาดต่างๆ เพื่อจัดจำหน่ายโดยตรง และรับจ้างแบ่งบรรจุให้กับผู้ประกอบการรายอื่นๆ

สำหรับวัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ผลิตผลิตภัณฑ์กลุ่มสารเติมแต่งอาหารและสารเสริมสร้างคุณสมบัติของอาหาร (Food Additive) และสารผสมล่วงหน้า (Premix) เช่น น้ำตาลทรายขาวบริสุทธิ์ แป้งมันสำปะหลัง แป้งข้าวโพด นั้น บริษัทฯ ได้สั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายและผู้ผลิตภายในประเทศ

1) กำลังการผลิตและอัตราการใช้กำลังการผลิต

ปริมาณกำลังการผลิตสูงสุดในปี 2561 เท่ากับ 9,492 ตันต่อปี และมีปริมาณการผลิตจริงเท่ากับ 4,029 ตัน ลดลงจากปี 2560 จำนวน 321 ตัน โดยมีรายละเอียดกำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตในระหว่างปี 2557 ถึงปี 2561 ดังนี้

		ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
กำลังการผลิตสูงสุด ^{1/}	ตันต่อปี	6,110	6,548	9,492 ^{2/}	9,492	9,492
ปริมาณการผลิตจริง	ตันต่อปี	3,505	3,624	4,473	4,350	4,029
อัตราการใช้กำลังการผลิต	ร้อยละ	57.4	55.3	47.1	45.8	44.3

หมายเหตุ : ^{1/} กำลังการผลิตสูงสุด ตั้งแต่ปี 2559 คำนวณจากจำนวนชั่วโมงในการทำงานปกติ 7 ชั่วโมงต่อวัน (ซึ่งเป็นชั่วโมงที่ใช้ในการผลิตจริง ที่ได้หักเวลาที่ใช้ในการเตรียมและล้างเครื่องเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ในแต่ละครั้ง) และมีจำนวนวันทำงาน 262 วันต่อปี





^{2/} กำลังการผลิตสูงสุดในปี 2559 เพิ่มขึ้นจากปี 2558 จำนวน 2,944 ตัน เนื่องจากบริษัทฯ ได้ปรับปรุงไลน์การผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและปรับชั่วโมงการทำงานเพิ่มขึ้นเป็น 7 ชั่วโมงต่อวันจากเดิม 6.5 ชั่วโมงต่อวัน

2) ระบบคุณภาพและการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ มีมาตรการในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตอย่างเข้มงวด โดยบริษัทฯ มีหน่วยงานประกันคุณภาพที่จะตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบตั้งแต่ต้นทาง เริ่มจากขั้นตอนรับวัตถุดิบเก็บเข้าคลังสินค้าเพื่อเตรียมการผลิต ตรวจสอบวัตถุดิบก่อนที่จะนำไปผลิต จนถึงตรวจสอบผลิตภัณฑ์ภายหลังการผลิตก่อนนำมาบรรจุเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อจัดจำหน่าย ซึ่งการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพที่เข้มงวดนั้นเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานสะอาด และปลอดภัย

บริษัทฯ ได้ดำเนินกิจกรรมด้านการพัฒนาคุณภาพ มาตรฐาน ความปลอดภัย อย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2561 ได้รับการรับรองระบบบริหารคุณภาพตามมาตรฐานสากล ISO 9001:2015 (ปรับปรุงจาก ISO 9001:2008) จาก BSI GROUP

ทั้งนี้ ถือเป็นอีกหนึ่งก้าวสำคัญของบริษัทฯ ในฐานะผู้นำเข้า ผลิต และจัดจำหน่ายวัตถุดิบ ส่วนผสมและเคมีภัณฑ์อาหาร ในการพัฒนาระบบบริหารคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความแข็งแกร่งในการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ บริการที่เชื่อถือได้ บุคลากรที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทาน และตอบสนองต่อผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทได้อย่างยั่งยืน รวมถึงเพื่อให้บริษัทฯ มีระบบคุณภาพ มาตรฐาน ความปลอดภัยที่ได้รับการยอมรับ ในระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบันต่างๆ ดังนี้

รายละเอียด	2557	2558	2559	2560	2561
 มาตรฐานการทำงาน/มาตรฐานระบบบริหารคุณภาพ (Quality Management System) ISO 9001:2015 ขององค์การนานาชาติว่าด้วยการมาตรฐาน (International Organization for Standardization - ISO) รับรองโดย BSI GROUP (THAILAND) CO., LTD (“BSI”)	✓	✓	✓	✓	✓
 มาตรฐานการผลิตที่เกี่ยวข้องกับการผลิตอาหาร จาก BSI GROUP (THAILAND) CO., LTD - ระบบมาตรฐานวิธีการที่ดีในการในการผลิต เป็นไปตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข (ฉบับที่ 193) พ.ศ.2543 เรื่อง วิธีการผลิต เครื่องมือเครื่องใช้ในการผลิตและการเก็บรักษา (GMP)	✓	✓	✓	✓	✓
 มาตรฐาน “ฮาลาล” (HAL-Q) - ระบบบริหารจัดการเพื่อการจัดเตรียมอาหารฮาลาลปลอดภัยจากศูนย์วิทยาศาสตร์ฮาลาล จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	✓	✓			
 มาตรฐาน “ฮาลาล” จากคณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทย สำหรับผลิตภัณฑ์น้ำตาลไอซิ่ง, น้ำตาลสด, เกล็ดช็อกโกแลต, น้ำตาลโตนด, ผงฟู, เบคเท็กซ์, วินซอพท์ วินกัม แป้งสำเร็จรูปสำหรับทำแพนเค้ก แป้งทอดกรอบ แป้งข้าวโพด แป้งมันฮ่องกง ผงโกโก้ เบคพลัส ผงสำหรับทำคัสตาร์ดสำเร็จรูป แป้งมิกซ์ไส้ลาวาสำเร็จรูป ช็อกโกแลตลาวาเค้ก มิกซ์ แป้งกวนไส้ อัลมอนต์สไลซ์ ดาร์กคูเวอร์เจอร์ ช็อกโกแลต โรลล์ไอศ cream เบอรี่อบแห้ง ลูกเกดดำ และลูกเกดเหลือง	✓	✓	✓	✓	✓

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนให้ตระหนักถึงความสำคัญในการรักษาสิ่งแวดล้อม ด้วยการจัดการระบบบำบัดน้ำเสียให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของนิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน ซึ่งในระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา ผลการตรวจวัดเป็นไปตามเกณฑ์ของนิคมฯ ดังต่อไปนี้

ตารางรายงานผลการตรวจวิเคราะห์คุณภาพน้ำเสียในสถานประกอบการ

ลำดับ	วันที่ รายงานผล	สถานที่เก็บตัวอย่าง	พารามิเตอร์	วิธีการวิเคราะห์	วิเคราะห์โดย	ผล วิเคราะห์	หน่วยวัด	มาตรฐาน ^{1/}	ผล เปรียบเทียบ
1	20 ก.พ. 2557	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	4	mg/l	500	ผ่าน
2	22 เม.ย. 2557	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	10	mg/l	500	ผ่าน
3	18 ส.ค. 2557	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	5	mg/l	500	ผ่าน
4	22 ธ.ค. 2557	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	2	mg/l	500	ผ่าน
5	17 ก.พ. 2558	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	42	mg/l	500	ผ่าน
6	15 มิ.ย. 2558	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	19	mg/l	500	ผ่าน
7	26 ต.ค. 2558	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	0	mg/l	500	ผ่าน
8	3 ก.พ. 2559	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	3	mg/l	500	ผ่าน
9	5 เม.ย. 2559	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	5	mg/l	500	ผ่าน
10	1 มิ.ย. 2559	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	13	mg/l	500	ผ่าน
11	3 ส.ค. 2559	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	0	mg/l	500	ผ่าน
12	5 ต.ค. 2559	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	2	mg/l	500	ผ่าน
13	7 ธ.ค. 2559	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	2	mg/l	500	ผ่าน
14	21 ก.พ. 2560	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	2	mg/l	500	ผ่าน
15	29 เม.ย. 2560	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	17	mg/l	500	ผ่าน
16	19 มิ.ย. 2560	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	19	mg/l	500	ผ่าน
17	15 ส.ค. 2560	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	4	mg/l	500	ผ่าน
18	24 ต.ค. 2560	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	Not detected ^{2/}	mg/l	500	ผ่าน
19	6 ธ.ค. 2560	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	2	mg/l	500	ผ่าน
20	7 ก.พ. 2561	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	7	mg/l	500	ผ่าน
21	4 เม.ย. 2561	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	5	mg/l	500	ผ่าน
22	6 มิ.ย. 2561	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	3	mg/l	500	ผ่าน
23	1 ส.ค. 2561	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	Not Detected ^{2/}	mg/l	500	ผ่าน
24	3 ต.ค. 2561	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	2	mg/l	500	ผ่าน
25	1 ธ.ค. 2561	บ่อบำบัดภายในโรงงาน	BOD	5 Day BOD Test	บจก. แอนาไลติกอล ลาบอราทอรีส์ เซอร์วิส	Not Detected ^{2/}	mg/l	500	ผ่าน

^{1/} มาตรฐานคุณภาพน้ำทิ้งจากโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรม ประกาศการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยที่ 78/2554 เรื่อง หลักเกณฑ์ทั่วไปในการระบายน้ำเสียเข้าสู่ระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลางในนิคมอุตสาหกรรม

^{2/} Not detected (ND) หมายถึง พารามิเตอร์ดังกล่าวตรวจไม่พบคุณภาพน้ำเสีย หรือมีค่า BOD น้อยกว่าความสามารถของเครื่องวิเคราะห์ที่จะสามารถวิเคราะห์ได้

ธุรกิจรับจ้างผลิตและจำหน่ายยา เวชภัณฑ์ และเวชสำอาง
(ก) การผลิตสินค้าภายใต้สายการผลิตเพื่อจำหน่าย







โรงงานที่ใช้ดำเนินการผลิต ตั้งอยู่ในอำเภอเมืองฉะเชิงเทรา พื้นที่รวม 8 ไร่ 2 งาน 31 ตารางวา โดยสินค้าที่ผลิตภายใต้สายการผลิตเพื่อจำหน่าย ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว (Skincare & Cosmetic) เครื่องสำอาง (Makeup) ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและยาที่ใช้รักษาโรคผิวหนัง (Food Supplement and Cosmeceutical Product)

1) กำลังการผลิตและอัตราการใช้กำลังการผลิต

กำลังการผลิต	ปี 2560			ปี 2561			
	ผลิตภัณฑ์ ดูแลและบำรุง ผิว	เครื่อง สำอาง	ผลิตภัณฑ์ เสริมอาหาร และยา	ผลิตภัณฑ์ ดูแลและบำรุง ผิว	เครื่อง สำอาง	ผลิตภัณฑ์ เสริมอาหาร และยา	
ขั้นตอนผสม							
- กำลังการผลิตสูงสุด	ต้นต่อปี	400.0	20.0	39.0	357.0	10.7	38.5
- ปริมาณการผลิตจริง	ต้นต่อปี	150.0	0.5	0.7	74.6	0.3	0.3
- อัตราการใช้กำลังการผลิต	ร้อยละ	37.5	2.5	1.8	20.9	2.7	0.7
ขั้นตอนบรรจุและติดประกอบ							
- กำลังการผลิตสูงสุด	ชิ้นต่อปี	4,000,000	200,000	550,000	2,960,000	148,000	532,800
- ปริมาณการผลิตจริง	ชิ้นต่อปี	5,500,000	180,000	57,000	3,560,448	55,837	42,800
- อัตราการใช้กำลังการผลิต	ร้อยละ	137.5	90.0	10.4	120.3	37.7	8.0

2) ระบบคุณภาพและการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

ในกระบวนการผลิตเครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และผลิตภัณฑ์ตำรับยา บริษัท เอสเซติก ซีเครท (แอท-ซี) จำกัด วางแผนขั้นตอนการผลิต การควบคุมและการตรวจสอบรายละเอียดในทุกๆ ขั้นตอน โดยบุคลากรที่มีความชำนาญการด้านการผลิตในแต่ละส่วนการผลิตโดยเฉพาะ และเครื่องมือทันสมัยเพื่อให้ได้มาซึ่งคุณภาพ และมาตรฐานของสินค้าและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้มากที่สุด ทุกส่วนการผลิตในแต่ละผลิตภัณฑ์ดำเนินการผลิตภายใต้ระบบโครงสร้างอาคารการผลิต ระบบการผลิตที่สอดคล้องตามมาตรฐาน และระบบที่เป็นสากล

รายละเอียด		2559	2560	2561
	มาตรฐานการทำงาน/มาตรฐานระบบบริหารคุณภาพ (Quality Management System) ISO 9001:2015 ขององค์การนานาชาติว่าด้วยการมาตรฐาน (International Organization for Standardization - ISO) รับรองโดย บริษัท SGS (Thailand) CO., LTD.	✓	✓	✓
	มาตรฐานการผลิตที่เกี่ยวข้องกับระบบมาตรฐานวิธีการที่ดีในการในการผลิตเครื่องสำอาง ISO 22716:2007 Cosmetics-Guidelines on Good Manufacturing Practice (GMP) ขององค์การนานาชาติว่าด้วยการมาตรฐาน (International Organization for Standardization - ISO) รับรองโดย บริษัท SGS (Thailand) CO., LTD.	✓	✓	✓
	ระบบรับรองคุณภาพและความปลอดภัยของอาหาร ตามมาตรฐานอาหารระหว่างประเทศ (Codex GMP and HACCP) รับรองโดย บริษัท SGS (Thailand) CO., LTD.	✓	✓	✓
	มาตรฐานการผลิตที่เกี่ยวข้องกับระบบมาตรฐานวิธีการที่ดีในการในการผลิตเครื่องสำอาง ตาม (GMP) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข	✓	✓	✓
	มาตรฐานการผลิตที่เกี่ยวข้องกับระบบมาตรฐานวิธีการที่ดีในการในการผลิตยา Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme (GMP PICs) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข	✓	✓	✓
	มาตรฐานการผลิตตามหลักศาสนาอิสลาม โดยได้รับการรับรองเป็นรายผลิตภัณฑ์	✓	✓	✓

นอกจากนี้ แอท-ซี มีนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนให้ตระหนักถึงความสำคัญในการรักษาสิ่งแวดล้อม สนับสนุนให้มีการคัดแยก ทั้งจากกิจกรรมการผลิต และกิจกรรมต่างๆ ได้แก่ ขยะปนเปื้อนสารเคมี ขยะเปียกหรือขยะที่ย่อยสลายได้ ขยะทั่วไป และขยะรีไซเคิล ซึ่งขยะแต่ละประเภทจะถูกกำจัดให้ถูกต้อง เพื่อป้องกันการรั่วไหลของสารเคมี รวมถึงยังได้มีการจัดตั้งบ่อบำบัดน้ำเสีย เพื่อทำการบำบัดน้ำเสียที่เกิดจากกิจกรรมการผลิตก่อนปล่อยสู่แหล่งน้ำสาธารณะ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

► ความเสี่ยงจากการที่ธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันรุนแรง

ธุรกิจนำเข้า จัดจำหน่ายวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม และผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคนั้น มีคู่แข่งจำนวนมาก ทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าจากต่างประเทศและผู้ผลิตในประเทศ ประกอบกับสินค้าที่จัดจำหน่ายบางประเภทไม่มีความแตกต่างในคุณลักษณะของสินค้าอย่างเป็นนัยสำคัญ ทำให้มีสินค้าทดแทนได้ง่าย อีกทั้ง เทคโนโลยีในปัจจุบันมีความก้าวหน้ามากขึ้น มีการเพิ่มขึ้นของจำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ (start-up) และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป จึงส่งผลให้ธุรกิจมีการแข่งขันในด้านราคาสูง โดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มวัตถุดิบ ส่วนผสมและเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม ซึ่งการแข่งขันที่รุนแรงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าคู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาในธุรกิจอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ คาดว่าจะมีความเสี่ยงดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ ให้สามารถเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคและผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหารมากขึ้น ภายใต้เว็บไซต์ www.winnerandco.com และยังคงไว้ซึ่งการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีตราสินค้าที่มีชื่อเสียง มีคุณภาพ และเป็นที่ยอมรับของลูกค้า อีกทั้งยังสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหารในรูปแบบต่างๆ อาทิ ใบบรรรองคุณภาพสินค้า ใบบรรรองแหล่งกำเนิดของสินค้า รวมถึงการให้บริการคำปรึกษาด้านเทคนิคเกี่ยวกับการใช้สินค้าจากประสบการณ์ของผู้บริหารที่ดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลามากกว่า 30 ปี และทีมงานงานขายที่มีความรู้ความชำนาญด้านเทคโนโลยีอาหารโดยเฉพาะ ทำให้บริษัทฯ เข้าใจความต้องการของลูกค้าผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปเป็นอย่างดี และบริษัทฯ ยังมีความเชี่ยวชาญในการคัดสรรสินค้า และจัดหาสินค้าทดแทนให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอีกด้วย

► ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของราคาและปริมาณผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากสินค้าเกษตรที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย

สินค้าเกษตรแปรรูปอาจมีความผันผวนของราคาสินค้าไปตามความต้องการซื้อขายของสินค้าเกษตรในตลาดโลก รวมทั้งปริมาณผลผลิตที่ผลิตได้ในแต่ละปีอาจมีปริมาณไม่คงที่ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศในพื้นที่นั้นๆ หากปริมาณผลผลิตสินค้าเกษตรมีจำกัด อาจส่งผลให้ราคาสินค้าเกษตรปรับตัวสูงขึ้นหรือเปลี่ยนแปลงไป หรืออาจทำให้บริษัทฯ ได้รับการจัดสรรสินค้าจากผู้ผลิตในปริมาณที่จำกัด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

สำหรับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสินค้าเกษตรที่บริษัทฯ จำหน่าย ได้แก่ ผลิตภัณฑ์กลุ่มแป้งซึ่งแปรรูปมาจากข้าวสาลี มันฝรั่ง และข้าวโพด ผลิตภัณฑ์กลุ่มโกโก้ ผลิตภัณฑ์กลุ่มมากรินและเนยขาว ผลิตภัณฑ์กลุ่มน้ำตาล ผลิตภัณฑ์กลุ่มผัก ผลไม้ และอาหารทะเลแช่แข็ง ไช้ผง ลูกเกด และอัลมอนต์ โดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากสินค้าเกษตร คิดเป็นร้อยละ 32.7 ของรายได้จากการขาย และผลิตภัณฑ์ที่มีรายได้จากการจำหน่ายสูงสุดในกลุ่มสินค้าเกษตรแปรรูป คือ ผลิตภัณฑ์กลุ่มโกโก้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.6 ของรายได้จากการขายทั้งหมด รองลงมา คือ ผลิตภัณฑ์กลุ่มแป้งสาลี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.9 ของรายได้จากการขายทั้งหมด

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ นำเข้าสินค้าเกษตรแปรรูปจากผู้ผลิตในต่างประเทศซึ่งดำเนินการแปรรูปสินค้าเกษตรเป็นสินค้าสำเร็จรูป ผู้ผลิตในต่างประเทศดังกล่าวจึงมีการป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบโดยการทำสัญญาซื้อขายสินค้าเกษตร เช่น ข้าวสาลีล่วงหน้าไว้แล้วระดับหนึ่ง ผู้ผลิตจะเสนอราคาแบ่งให้กับบริษัทฯ ล่วงหน้าเป็นรายไตรมาส และคงราคาเสนอขายให้กับบริษัทฯ อย่างน้อยสามเดือน หากผู้ผลิตประสงค์จะปรับราคาสินค้า ทางผู้ผลิตจะต้องแจ้งให้บริษัทฯ ทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 1 รอบของการสั่งซื้อ บริษัทฯ จึงมีช่วงเวลาในการปรับราคาสินค้าในแต่ละครั้ง

(Grace period) โดยอาจจะยื่นราคาสินค้าให้กับลูกค้าอย่างน้อย 1 รอบของการสั่งซื้อ ก่อนที่จะปรับราคาตามราคาตลาดที่แท้จริง เพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ประกอบกับลักษณะการจัดหาหรือการสั่งซื้อสินค้าเกษตรแปรรูป รวมทั้งแป้งสาลีและแป้งมันฝรั่ง จะเป็นการจับคู่ระหว่างคำสั่งซื้อของลูกค้ากับการเสนอซื้อสินค้าของบริษัทฯ จากผู้ผลิต ซึ่งเป็นปกติของธุรกิจที่มีลักษณะเป็นตัวแทนการจัดจำหน่ายสินค้า ทำให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาสินค้าในตลาดโลกลดลง

นอกจากนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปมากกว่า 30 ปี ประกอบกับมีการบริหารความเสี่ยงโดยฝ่ายขายสินค้าอุตสาหกรรมที่คอยติดตามความเคลื่อนไหวของแนวโน้มราคาสินค้าเกษตรในตลาดโลกอย่างต่อเนื่อง เช่น ข้าวสาลี มันฝรั่ง ข้าวโพด เมล็ดโกโก้ น้ำมันปาล์ม อีกทั้งยังสอบถามสถานการณ์ตลาดจากลูกค้าและผู้ผลิตเป็นระยะ โดยผู้ผลิตแต่ละรายที่บริษัทฯ นำเข้าสินค้าจะแจ้งความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าเกษตรที่แปรรูปสินค้าเกษตรทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลง จากนั้นฝ่ายขายอุตสาหกรรมจะนำข้อมูลจากผู้ผลิตมาตรวจสอบความสอดคล้องกับภาวะตลาดในประเทศ และแจ้งกลับไปยังผู้ผลิตเพื่อเจรจาต่อรองหรือร่วมกันกำหนดกลยุทธ์เพื่อให้ทันต่อสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้บริษัทฯ ทราบถึงแนวโน้มทั้งด้านราคาและปริมาณในอนาคตเป็นอย่างดี ในกรณีที่ราคามีแนวโน้มสูงขึ้น บริษัทฯ จะดำเนินการวางแผนการสั่งซื้อให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการของลูกค้า พร้อมปรับกลยุทธ์ราคาให้เหมาะสมสอดคล้องกับสถานการณ์ตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ โดยยังคงรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นของผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และในกรณีที่บริษัทฯ ได้รับการจัดสรรสินค้าดังกล่าวในปริมาณที่จำกัด บริษัทฯ อาจจัดหาผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทดแทนความต้องการของลูกค้าเพื่อลดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ ตระหนักดีว่าความไม่แน่นอนของราคาและปริมาณของผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรแปรรูปเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ บริษัทฯ จึงมีนโยบายกระจายความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนดังกล่าวด้วยการเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคให้สูงขึ้น ซึ่งเป็นการจำหน่ายผ่านช่องทางการจำหน่ายอื่น โดยในปี 2561 บริษัทฯ มีสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าในกลุ่มวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม เท่ากับร้อยละ 44 และกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค เท่ากับร้อยละ 56

► ความเสี่ยงจากการความไม่แน่นอนของต้นทุนการนำเข้าผลิตภัณฑ์

ในปี 2561 บริษัทฯ นำเข้าผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายประมาณร้อยละ 92.3 ของมูลค่าสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทฯ ใช้การขนส่งทางเรือเป็นหลัก เพื่อนำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศ ซึ่งค่าขนส่งดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนขายของผลิตภัณฑ์ โดยที่การเปลี่ยนแปลงของอัตราค่าระวางเรือในการขนส่งจะเป็นไปในทิศทางเดียวกับราคาน้ำมันในตลาดโลก หากราคาน้ำมันปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นจะส่งผลให้อัตราค่าระวางเรือปรับเพิ่มสูงขึ้นด้วยเช่นเดียวกัน ในขณะเดียวกัน หากราคาน้ำมันปรับตัวลดลงก็อาจส่งผลให้อัตราค่าระวางเรือต่ำลงได้ การเปลี่ยนแปลงของอัตราค่าขนส่งจึงส่งผลกระทบต่อต้นทุนขายของบริษัทฯ และอาจมีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงด้านความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ มีการบริหารจัดการต้นทุนค่าระวางเรือ โดยเลือกใช้บริการจากสายเรือหรือตัวแทนสายเรือ (Freight Forwarder) ที่หลากหลาย ซึ่งจะทำให้สามารถเปรียบเทียบและต่อรองเพื่อให้ได้อัตราค่าระวางเรือที่ดีที่สุด นอกจากนี้ ในกรณีที่ต้องจัดซื้อค่าระวางเรือสำหรับสินค้าหลักที่มีปริมาณและความถี่ในการนำเข้าสูง บริษัทฯ จะต่อรองขอให้สายเรือ หรือตัวแทนสายเรือยื่นอัตราค่าระวางเรืออย่างน้อย 3 เดือน เพื่อลดความผันผวนของต้นทุนในส่วนนี้

► ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาตัวแทนจำหน่าย หรือ ผู้ผลิตในต่างประเทศแต่งตั้งตัวแทนอื่นจัดจำหน่ายในประเทศไทย

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายของผลิตภัณฑ์วัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม เช่น ผลิตภัณฑ์กลุ่มแป้งมันฝรั่ง สารเติมแต่งและสารเสริมคุณสมบัติอาหาร และผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค เช่น ขนมขบเคี้ยว ผลิตภัณฑ์เพื่อประกอบอาหารและเบเกอรี่ ฯลฯ โดยรูปแบบของสัญญาเป็นทั้งตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศไทย และเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ มีอายุสัญญา 1-5 ปี หลังจากครบกำหนดอายุสัญญา สัญญาดังกล่าวจะได้รับการต่ออายุโดยอัตโนมัติจนกว่าคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะมีหนังสือยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่ได้รับการต่อสัญญา หรือผู้ผลิตต่างประเทศแต่งตั้งตัวแทนอื่นจัดจำหน่ายในประเทศไทย จะทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเพื่อจัดจำหน่าย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

ในปี 2561 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายในกลุ่มสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยคิดเป็นร้อยละ 58.2 ของรายได้จากการขายทั้งหมด ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อมั่นว่า บริษัทฯ ประกอบธุรกิจร่วมกับคู่ค้าผู้ให้สิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์แก่บริษัทฯ โดยส่วนใหญ่มานานมากกว่า 10 ปี และตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีกับคู่ค้ามาโดยตลอดซึ่งบริษัทฯ สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขการค้าที่ตกลงในสัญญาและสามารถสร้างยอดขายสินค้าที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากคู่ค้าในการต่ออายุสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์มาโดยตลอด ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายในระดับต่ำ

ถึงแม้ว่าบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่คู่สัญญาที่เป็นผู้ผลิตสินค้าจะเข้ามาดำเนินการจัดจำหน่ายสินค้าและทำการตลาดในประเทศไทยด้วยตนเองโดยไม่ผ่านตัวแทนจำหน่าย แต่การดำเนินการดังกล่าว ผู้ผลิตต้องมีต้นทุนจากเงินลงทุนในการสร้างเครือข่ายการจัดจำหน่ายสินค้าและการกระจายสินค้าด้วยตนเอง ทั้งนี้ การจัดจำหน่ายสินค้าประเภทวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม ต้องใช้ทักษะความสามารถในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมอย่างมาก เนื่องจากการแข่งขันที่สูง และการกระจายตัวของลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมและลูกค้ากลุ่มผู้ให้บริการด้านอาหารที่มีอยู่ทั่วประเทศ หรือแม้แต่ในกลุ่มสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค ก็ต้องมีความเชี่ยวชาญในการทำตลาดและการจัดจำหน่ายสินค้าให้เข้าถึงผู้บริโภคทั่วประเทศเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารเชื่อมั่นว่า ด้วยประสบการณ์และความชำนาญในการจัดหาแหล่งวัตถุดิบ ส่วนผสมและเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม และความสามารถในการจัดหาผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคจากผู้ผลิตหลายแห่งทั่วโลก บริษัทฯ สามารถหาผลิตภัณฑ์อื่นๆ มาทดแทนผู้ผลิตรายเดิมได้ หากมีการเปลี่ยนแปลงในการต่ออายุสัญญาตัวแทนฯ โดยสามารถดำเนินการได้ทันกับระยะเวลาที่บริษัทฯ จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า เนื่องจากการยกเลิกสัญญาตัวแทนจำหน่ายในแต่ละฉบับ ผู้ให้สิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายจะต้องส่งหนังสือยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนล่วงหน้าเป็นระยะเวลา 3-6 เดือน โดยที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยถูกยกเลิกสัญญาการให้สิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตแม้แต่รายเดียว

ทั้งนี้ ในปี 2561 บริษัทฯ สั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศทั้งหมดประมาณ 72 ราย โดยสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศรายใหญ่รายหนึ่งมีสัดส่วนมูลค่าสั่งซื้อร้อยละ 22.2 ซึ่งผู้ผลิตในต่างประเทศรายใหญ่นั้น บริษัทฯ ได้สิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศไทยมาเป็นระยะเวลามากกว่า 10 ปี บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าปริมาณการสั่งซื้อดังกล่าวไม่เป็นการกระจุกตัวกับผู้ผลิตในต่างประเทศรายใดรายหนึ่งอย่างมีนัยสำคัญ และในปี 2561 บริษัทฯ ไม่มีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศรายใดเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดสั่งซื้อรวมในปีนั้นๆ

► ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าของบริษัทฯ อาจติดต่อซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง

บริษัทฯ มีลักษณะการประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้านำเข้าเป็นหลัก ซึ่งรายได้หลักของการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้านำเข้า คือ รายได้จากการจัดจำหน่ายสินค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีรายได้อื่นที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ รายได้ค่านายหน้า ซึ่งเป็นรายได้ที่เกิดจากลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมบางรายของบริษัทฯ ที่มีปริมาณคำสั่งซื้อสูง ติดต่อซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง เพื่อที่ลูกค้าสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตและควบคุมอัตราการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยตนเอง โดยบริษัทฯ จะทำหน้าที่ให้บริการและประสานงานด้านเอกสารทั้งหมด รวมทั้งติดตามการนำเข้า (Shipment) สินค้าดังกล่าว เช่น การติดตามการนำสินค้าลงเรือ การติดตามสายการบินเรือที่นำสินค้าของลูกค้ามายังประเทศไทย รวมถึงแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการนำเข้าสินค้าจนกระทั่งส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า แต่เนื่องจากบริษัทฯ ได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศไทยจากผู้ผลิตต่างประเทศในกลุ่มสินค้าดังกล่าว เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าโดยตรงกับผู้ผลิตในต่างประเทศ ผู้ผลิตในต่างประเทศจะต้องจ่ายค่านายหน้าให้กับบริษัทฯ ในฐานะผู้ได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายในสินค้านั้น หากในอนาคตลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ติดต่อซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศโดยตรง อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ได้ เนื่องจากอัตรากำไรจากรายได้ค่านายหน้าต่ำกว่าอัตรากำไรจากรายได้จากการจัดจำหน่ายสินค้า

อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ลูกค้าเลือกที่จะนำเข้าวัตถุดิบโดยตรงจากผู้ผลิตในต่างประเทศเพื่อผลิตนั้น ลูกค้ามีภาระหน้าที่ในฐานะเป็นผู้นำเข้าสินค้าอาหารจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น ซึ่งลูกค้าจะต้องดำเนินการขั้นตอนต่างๆ ทั้งการขอขึ้นทะเบียนนำเข้า (“การขอขึ้นทะเบียนกับ ออย.”) กับ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ซึ่งมีขั้นตอนและการเตรียมเอกสารที่ซับซ้อนและใช้ระยะเวลาในการดำเนินการดังกล่าวค่อนข้างนาน อีกทั้งยังต้องดำเนินการเคลียร์สินค้าผ่านพิธีการศุลกากร ซึ่งทั้งขั้นตอนการขอขึ้นทะเบียน ออย. และการเดินพิธีการศุลกากรนั้น เป็นงานเฉพาะด้านที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มีประสบการณ์และความชำนาญเฉพาะ

การนำเข้าสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตในต่างประเทศที่มีขั้นตอนซับซ้อนดังกล่าวข้างต้นไม่ใช่แนวทางการดำเนินธุรกิจที่ลูกค้ากลุ่มผู้ให้บริการด้านอาหารและลูกค้ากลุ่มห้างค้าปลีกเลือกที่จะดำเนินการ เนื่องจากกระบวนการดังกล่าวไม่ใช่ธุรกิจหลักของลูกค้าและไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับอัตรากำไรจากการจัดจำหน่ายสินค้านำเข้า บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ยังคงเลือกใช้บริการนำเข้าสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายเป็นหลัก

► ความเสี่ยงเกี่ยวกับสินค้าหมดอายุ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทั้งหมดเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริโภค ทั้งผลิตภัณฑ์สำหรับอุตสาหกรรมอาหาร ซึ่งเป็นวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์สำหรับการแปรรูปอาหาร และผลิตภัณฑ์อาหารเพื่ออุปโภคบริโภคสำหรับผู้บริโภคโดยตรง ซึ่งผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 1-3 ปี คุณภาพของสินค้ามีความสัมพันธ์โดยตรงกับอายุของสินค้า ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงที่สินค้าจะหมดอายุก่อนที่บริษัทฯ จะสามารถจัดจำหน่ายได้ จึงเป็นเหตุให้บริษัทฯ ต้องดำเนินการตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพและค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และการจำหน่ายสินค้าที่หมดอายุ อาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงของสินค้าหมดอายุที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งทางด้านภาพลักษณ์และความสูญเสียที่เกิดขึ้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับระบบและมาตรการในการควบคุมอายุของผลิตภัณฑ์ก่อนการจัดจำหน่ายและส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าแต่ละราย ตั้งแต่ต้นทางถึงปลายทาง โดยคำนึงถึงวิธีการบริหารจัดการสินค้าที่แตกต่างกันไปตามแต่ละอายุของผลิตภัณฑ์ในแต่ละกลุ่มสินค้า สำหรับผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคนั้น บริษัทฯ มีการกำหนดนโยบายและระบบการบริหารการหมุนเวียนของสินค้าที่วางจำหน่ายตามร้านค้าปลีกสมัยใหม่และร้านค้าปลีก

ดั้งเดิม โดยให้มีอายุของสินค้าคงเหลือที่วางขายนั้น (Shelf life) มีอายุไม่น้อยกว่า 3 เดือนก่อนวันหมดอายุที่ระบุบนสินค้า พร้อมทั้งให้พนักงานส่งเสริมการขาย (Merchandiser) ตรวจสอบสินค้าตามร้านค้าต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อควบคุมดูแลสินค้าที่วางจำหน่ายเป็นให้ไปตามนโยบายที่กำหนด

สำหรับสินค้ากลุ่มวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและระบบการบริหารการหมุนเวียนสินค้าให้สอดคล้องกับระยะเวลาการสั่งซื้อล่วงหน้า (Lead Time) ของแต่ละประเภทสินค้า โดยในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายในแต่ละครั้ง ฝ่ายขายจะประมาณการระยะเวลาการนำเข้า และระยะเวลาที่คาดว่าจะขายพร้อมส่งมอบให้กับลูกค้า เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีอายุคงเหลือเพียงพอเหมาะสมที่จะนำไปแปรรูปและบริโภคต่อไปรวมทั้งบริษัทฯ มีระบบการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ตามอายุของผลิตภัณฑ์และมีการส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าตามระบบ First-in First-out (FIFO) โดยผลิตภัณฑ์ที่ผลิตก่อนจะถูกขายออกไปก่อน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการตรวจนับผลิตภัณฑ์ พร้อมตรวจสอบวันครบกำหนดอายุของผลิตภัณฑ์ทุกเดือน เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ที่ส่งมอบให้กับลูกค้านั้นเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

ในกรณีที่สินค้าอายุเหลือต่ำกว่าร้อยละ 25 ของอายุสินค้าตกค้างอยู่ในสต็อกร้านค้าหรือคลังสินค้า บริษัทฯ มีแนวทางจัดการตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์เพื่ออุตสาหกรรม ฝ่ายขายต้องเร่งระบายสินค้า โดยเสนอราคาพิเศษให้กับลูกค้าเพื่อเคลียร์สต็อกทั้งหมดก่อนผลิตภัณฑ์หมดอายุ
2. ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่ออุปโภคบริโภค บริษัทฯ จะนำสินค้าอายุสั้นมาจัดรายการโปรโมชั่นพิเศษ ณ จุดขายในรูปแบบต่างๆ เช่น รายการซื้อ 1 แถม 1 การลดราคาพิเศษ การแถมของพรีเมียม หรือนำสินค้าออกขายถึงผู้บริโภคโดยตรง โดยการออกงาน Event และ Road show ของบริษัทฯ เอง

ทั้งนี้ ตลอดระยะเวลา 30 ปีที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจมา บริษัทฯ ไม่เคยถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภคเรื่องการจัดจำหน่ายสินค้าหมดอายุแต่อย่างใด

จากมาตรการการให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าดังกล่าวที่บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อสำรองสินค้าเสื่อมสภาพร้อยละ 100 สำหรับสินค้าที่มีอายุต่ำกว่า 3 เดือน ในปี 2561 บริษัทฯ ได้ตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพและการตัดจำหน่ายสินค้าเสื่อมสภาพ มูลค่า 4.2 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.3 ของรายได้จากการขายในปี 2561 ซึ่งสะท้อนถึงประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้า และความเสี่ยงจากผลกระทบดังกล่าวซึ่งมีสัดส่วนอยู่ในระดับต่ำตลอดช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

► ความเสี่ยงจากการลงทุนในบริษัทย่อย

ความเสี่ยงจากการลงทุนในบริษัทย่อยอาจเกิดขึ้นได้ หากบริษัทย่อยมีผลการดำเนินงานขาดทุน อันจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยได้มีการแต่งตั้งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าร่วมเป็นกรรมการในบริษัทย่อย เพื่อมีส่วนร่วมในการกำหนดแนวนโยบายและกรอบการดำเนินงานของบริษัทย่อยให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยในงบเฉพาะกิจการจำนวน 163.9 ล้านบาท ทั้งนี้ เงินลงทุนในบริษัทย่อยที่แสดงในงบการเงินเฉพาะกิจการแสดงมูลค่าตามวิธีราคาทุนสุทธิจากการเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

► ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

การเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น มาตรการจัดเก็บภาษีสรรพสามิตสำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม (ภาษีความหวาน) มาตรการควบคุมและกำกับดูแลไขมันทรานส์ในผลิตภัณฑ์อาหาร ซึ่งมีหลักเกณฑ์และแนวทางปฏิบัติที่อาจส่งผลกระทบต่อทั้งบวกและลบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการบริหารจัดการความเสี่ยง โดยวางแผนการจัดจำหน่ายกลุ่มผลิตภัณฑ์ ตรวจวิเคราะห์กลุ่มผลิตภัณฑ์ มีมาตรการควบคุมคุณภาพสินค้าอย่างเข้มงวดเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค และบริษัทฯ จะเข้าร่วมประชุมสัมมนากับหน่วยงานราชการเพื่อให้ข้อมูลและติดตามความเคลื่อนไหวอย่างใกล้ชิด

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

► ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 92.3 ของยอดซื้อรวมในปี 2561 ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินค่าสินค้าจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐหรืออเมริกาเป็นหลัก ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 92.3 ของมูลค่านำเข้าในปี 2561 ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จำหน่ายในประเทศเป็นสกุลเงินบาททั้งหมด ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เมื่อสถานการณ์ค่าเงินบาทอ่อนค่าลงเมื่อเทียบกับค่าเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกาส่งผลให้จำนวนเงินที่บริษัทฯ ต้องชำระค่าสินค้าสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนขายสินค้าของบริษัทฯ ให้สูงขึ้นตามไปด้วย ในขณะเดียวกัน หากค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นก็อาจจะส่งผลให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทฯ ลดต่ำลงได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริษัทฯ ได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ทุกครั้งที่นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถกำหนดต้นทุนสินค้าที่จำหน่าย และป้องกันความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมถึงการทำ Hedging ซึ่งจะอยู่ในดุลยพินิจของผู้บริหารของบริษัทและเป็นไปตามคู่มืออำนาจดำเนินการที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

ในปี 2559 บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 3.5 ล้านบาท แต่ในปี 2560 บริษัทฯ ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 4.8 ล้านบาท และในปี 2561 บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 3.1 ล้านบาท

► ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อเพื่อการนำเข้าสินค้าจากสถาบันการเงินเป็นวงเงินกู้ระยะสั้นในประเภททรัสต์รีซีทเป็นอัตราดอกเบี้ยอัตราตลาด (MMR: Money Market Rate) บริษัทฯ ได้ใช้วงเงินสินเชื่อดังกล่าวเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการนำเข้าและจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่าย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เจ้าหนี้ทรัสต์รีซีทมียอดคงค้างรวม 33.5 ล้านบาท ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนการเงินของบริษัทฯ โดยในภาวะที่ดอกเบี้ยขาขึ้น อาจทำให้บริษัทฯ มีภาระต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้น และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายการบริหารเงินทุนหมุนเวียนตามโครงสร้างเงินทุนของบริษัทฯ โดยแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานและส่วนของทุนเป็นหลัก บริษัทฯ มีกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานตลอดระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา โดยในปี 2561 มีกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานจำนวน 90.8 ล้านบาท

3.3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้น

► ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารของบริษัท

ตลอดระยะเวลากว่า 30 ปีที่ผ่านมา การเติบโตของผลประกอบการของบริษัทฯ เป็นผลมาจากความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เฉพาะทางด้านอุตสาหกรรมอาหารของผู้บริหารหลักของบริษัทฯ ซึ่งได้แก่ นายเจน วงศ์อิสรียะกุล นางวรรณพร วงศ์อิสรียะกุล และนางสาวกนกพรพรณ เกียรติกรฤกษ์ และผู้บริหารหลักยังมีความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้ารายอื่นๆ ของบริษัทฯ มาโดยตลอด ปัจจุบันกลุ่มผู้บริหารดังกล่าวเป็นผู้มีส่วนสำคัญในการกำหนดนโยบายและแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งอาจจะพิจารณาได้ว่า บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความสามารถในการบริหารจัดการของผู้บริหาร ดังนั้น หากบริษัทฯ เกิดสูญเสียกลุ่มผู้บริหารไปไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม บริษัทฯ อาจประสบปัญหาด้านการบริหารจัดการซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

ปัจจุบันบริษัทฯ มีโครงสร้างการบริหารจัดการในรูปแบบคณะกรรมการบริหาร (Executive Committee) ผู้บริหารที่เข้าร่วมประชุมทุกคนจะมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมโดยตรง ซึ่งจะเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารและแสดงความคิดเห็นในเรื่องสำคัญของบริษัทฯ เช่น การบริหารจัดการเพื่อดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีนโยบายให้ผู้บริหารมืออาชีพที่มีประสบการณ์เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรมเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารกิจการ โดยมีการกระจายอำนาจการบริหารจากคณะกรรมการบริษัท ไปยังคณะกรรมการบริหาร และผู้บริหารระดับสูง ได้แก่ รองกรรมการผู้จัดการในสายงานต่างๆ และผู้จัดการฝ่ายต่างๆ ตามโครงสร้างองค์กร รวมทั้งบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรในทุกหน่วยงาน และสร้างให้พนักงานมีส่วนร่วมในการเติบโตไปพร้อมกับบริษัทฯ โดยเปิดโอกาสให้พนักงานแสดงความคิดเห็นและเสนอแผนงานที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ รวมทั้งกระจายอำนาจให้ผู้บริหารระดับกลางมีส่วนร่วมในการบริหารและการตัดสินใจต่างๆ มากขึ้น ซึ่งทั้งหมดนี้จะส่งผลให้บริษัทมีระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

► ความเสี่ยงจากบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 24 สิงหาคม 2561 กลุ่มวงษ์อิสรียะกุลเป็นกลุ่มผู้บริหารมีอำนาจควบคุมในบริษัทฯ ยังคงมีสัดส่วนการถือหุ้นสูงกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดหรือร้อยละ 51.14 ซึ่งทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มักจะสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทที่กำหนดให้ต้องได้รับมติ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน จากคณะกรรมการรวมทั้งสิ้น 8 ท่าน ซึ่งทำหน้าที่เข้าตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทฯ ดังนั้น จึงมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารจัดการในระดับที่เหมาะสมเพื่อความโปร่งใสของการบริหารจัดการและเพื่อให้มีระบบที่สามารถตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัท ออนเนอร์ ออดิท แอนด์ แอดไวซอรี จำกัด โดยมีนางสาวปิยมาศ เรืองแสงรอบ ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกปฏิบัติหน้าที่เป็นหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ซึ่งมีความเป็นอิสระขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน นำเสนอแผนการตรวจสอบภายในเป็นประจำทุกปี และเพื่อให้แน่ใจว่าแผนการตรวจสอบที่กำหนดขึ้นมีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอ เหมาะสม สอดคล้องกับปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจและปัจจัยเสี่ยงที่อาจเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

► ความเสี่ยงจากจำนวนหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อยของบริษัท (Free float) น้อยกว่าร้อยละ 40

ณ วันที่ 12 มีนาคม 2561 บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อยคิดเป็นร้อยละ 39.33 ซึ่งอาจทำให้มีสภาพคล่องในการซื้อขายหลักทรัพย์ไม่มากนัก และผู้ลงทุนทั่วไปอาจไม่สามารถเข้าถึงเพื่อการซื้อขายได้ปกติ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นจึงมีความเสี่ยงที่อาจทำให้ไม่สามารถขายหุ้นของบริษัทฯ ได้ทันที ณ ราคาที่ต้องการได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดทำรายงานการกระจายหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อย (Free float) ส่งผ่านทางระบบ Set portal ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ และติดตามการดำรงสภาพคล่องของ Free float ให้มีความเหมาะสมต่อผู้ถือหุ้นต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 217.02 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 19.2 ของสินทรัพย์รวม โดยมีรายละเอียดสินทรัพย์ถาวร ดังนี้

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท) ณ 31 ธ.ค. 2561	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน ที่ตั้งคลังสินค้าบางนา แห่งที่ 1, คลังสินค้าบางนา แห่งที่ 2 และโรงงานบางปะอิน พื้นที่รวม 11 ไร่ 3 งาน 79 ตารางวา	บริษัทฯ	114.25	- ไม่มี -
2. อาคารสิ่งปลูกสร้าง และส่วนปรับปรุงอาคาร 2.1 คลังสินค้าแห่งที่ 1 (บางนา) 2.2 คลังสินค้าแห่งที่ 2 (บางนา) 2.3 โรงงาน (บางปะอิน)	บริษัทฯ บริษัทฯ บริษัทฯ	58.68	- ไม่มี -
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	บริษัทฯ	15.46	- ไม่มี -
4. เครื่องมือและอุปกรณ์	บริษัทฯ	3.35	- ไม่มี -
5. เครื่องตกแต่งและเครื่องมือใช้สำนักงาน	บริษัทฯ	7.32	- ไม่มี -
6. ยานพาหนะและเครื่องทุ่นแรง	บริษัทฯ	17.75	- ไม่มี -
7. สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	บริษัทฯ	0.21	- ไม่มี -
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี		217.02	

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มูลค่าสุทธิตามบัญชีเท่ากับ 9.30 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.82 ของสินทรัพย์รวม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ประเภท	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี
คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์	บริษัทฯ	8.62
ลิขสิทธิ์ ^{1/}	ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิจำนวน 5 ปี	-
คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ระหว่างติดตั้ง	บริษัทฯ	0.68
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี		9.30

หมายเหตุ : ^{1/}บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในเทคโนโลยีตามรายละเอียดอนุสิทธิบัตรในข้อ 4.3.3 สิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตร และรายละเอียดของสัญญาในข้อ 4.4.5 สัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิในเทคโนโลยี

4.3 เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายการบริการ และอนุสิทธิบัตรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ



ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการในประเทศรวมทั้งสิ้น 176 เครื่องหมายการค้า โดยเครื่องหมายการค้าที่สำคัญต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ มีดังนี้

4.3.1 เครื่องหมายการค้า

รูปแบบเครื่องหมาย	สำหรับสินค้า	วันสิ้นอายุ	เจ้าของเครื่องหมาย
	ผงฟู น้ำตาลไอซิ่ง	30 สิงหาคม 2562	บริษัทฯ
	แป้งมันสำปะหลัง	5 ตุลาคม 2567	บริษัทฯ
	ผงฟู น้ำตาลไอซิ่ง	30 สิงหาคม 2562	บริษัทฯ
BAKETEX เบคเทกซ์	ผงฟู	15 กรกฎาคม 2562	บริษัทฯ
WINGUM วินกัม	สารให้ความคงตัวสำหรับอาหาร และ สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมอาหาร	10 เมษายน 2569	บริษัทฯ
WINSOFT วินซอฟท์	สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมอาหาร	30 มีนาคม 2568	บริษัทฯ
WINPHOS วินฟอส	สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมอาหาร	15 กรกฎาคม 2562	บริษัทฯ
WINSWEET วินสวีท	สารปรุงแต่งรส/กลิ่นอาหาร ยกเว้น น้ำมันหอมระเหย	10 เมษายน 2569	บริษัทฯ
	แป้งสาลี ผงฟู	14 กันยายน 2568	บริษัทฯ
	แป้งสาลี	14 กันยายน 2568	บริษัทฯ
	แป้งสาลี	14 กันยายน 2568	บริษัทฯ
WINNER วินเนอร์	ผงโกโก้	14 ตุลาคม 2567	บริษัทฯ
WINNER วินเนอร์	ผงฟู สารเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรมอาหาร	2 กุมภาพันธ์ 2568	บริษัทฯ

รูปแบบเครื่องหมาย	สำหรับสินค้า	วันสิ้นอายุ	เจ้าของ เครื่องหมาย
	ผงโกโก้	14 ตุลาคม 2567	บริษัทฯ
	แป้งสาลี	8 พฤศจิกายน 2568	บริษัทฯ

4.3.2 เครื่องหมายบริการ

รูปแบบเครื่องหมาย บริการ	สำหรับบริการ	วันสิ้นอายุ	เจ้าของ เครื่องหมาย
	บริการ อาหารและเครื่องดื่ม	14 มีนาคม 2563	บริษัทฯ
	บริการอาหารและเครื่องดื่มและ เบเกอรี่ / บริการขายสินค้าหลากหลาย ชนิดมารวมกันบนสื่อออนไลน์ / บริการ	21 กรกฎาคม 2569	บริษัทฯ

4.3.3 สิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตร

เลขที่คำขอ	วันยื่นคำขอ	รายละเอียด	ผู้ขอรับสิทธิบัตร / อนุสิทธิบัตร	ผู้ได้รับอนุญาตให้ ใช้สิทธิใน เทคโนโลยี ^{1/}
1503001356	28 สิงหาคม 2558	อนุสิทธิบัตรการประดิษฐ์ “อุปกรณ์ ช่วยถ่ายเทความร้อนท่อส่งผ่านสาร ทำความเย็นที่มีอุณหภูมิสูงใน เครื่องปรับอากาศ”	พลเรือตรีโอฬาร นาง พิมพ์สินี และนายสืบสาย พงศ์ นาวานุรักษ์	บริษัทฯ
1503001479	15 กันยายน 2558	อนุสิทธิบัตรการประดิษฐ์ “อุปกรณ์ ช่วยถ่ายเทความร้อนท่อส่งผ่านสาร ทำความเย็นแนวตั้งของชุด เครื่องปรับอากาศ”	พลเรือตรีโอฬาร นาง พิมพ์สินี และนายสืบสาย พงศ์ นาวานุรักษ์	บริษัทฯ
1503003187	15 กันยายน 2558	อนุสิทธิบัตรการออกแบบ “อุปกรณ์ ช่วยถ่ายเทความร้อนท่อส่งผ่านสาร ทำความเย็นแนวตั้งของชุด เครื่องปรับอากาศ”	พลเรือตรีโอฬาร นาง พิมพ์สินี และนายสืบสาย พงศ์ นาวานุรักษ์	บริษัทฯ
1503003345	29 กันยายน 2558	อนุสิทธิบัตรการออกแบบ “อุปกรณ์ ช่วยถ่ายเทความร้อนท่อส่งผ่านสาร ทำความเย็นแนวนอนของชุด เครื่องปรับอากาศ”	พลเรือตรีโอฬาร นาง พิมพ์สินี และนายสืบสาย พงศ์ นาวานุรักษ์	บริษัทฯ

หมายเหตุ : ^{1/}บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในเทคโนโลยีตามรายละเอียดสัญญาที่ปรากฏในข้อ 4.4.5 สัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิในเทคโนโลยี

4.4 สัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

4.4.1 สัญญาเช่าพื้นที่อาคารซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสัญญาเช่าพื้นที่อาคารซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ กำหนดค่าเช่าเป็นรายเดือน เดือนละ 278,155 บาท และค่าบริการเป็นรายเดือน เดือนละ 278,155 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

สัญญา	สรุปสาระสำคัญของสัญญา
สัญญาเช่าพื้นที่ คู่สัญญา บจก. ศรีสยาม พรอพเพอร์ตี้ส์ (“ผู้ให้เช่า”) บมจ. วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ (“ผู้เช่า”)	<ol style="list-style-type: none"> พื้นที่เช่าอาคาร ตั้งอยู่ที่ 43 อาคารไทยซีซี ทาวเวอร์ ห้องเลขที่ 214 - 219 ชั้น 21 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โดยมีพื้นที่ใช้สอยรวม 1,116 ตารางเมตรระยะเวลาเช่า 3 ปี <ol style="list-style-type: none"> สำหรับพื้นที่เช่าห้องเลขที่ 218 - 219 : นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2559 - วันที่ 30 พฤศจิกายน 2562 สำหรับพื้นที่เช่าห้องเลขที่ 215 - 217 : นับตั้งแต่วันที่ 15 มีนาคม 2560 - วันที่ 14 มีนาคม 2563 สำหรับพื้นที่เช่าห้องเลขที่ 214 : นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2561 - วันที่ 31 ตุลาคม 2564 หากผู้เช่าอยู่ไม่ครบกำหนดระยะเวลาตามสัญญาเช่า ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าริบเงินค่ามัดจำที่ผู้เช่าชำระไว้
สัญญาบริการ คู่สัญญา บจก. ศรีสยาม พรอพเพอร์ตี้ส์ (“ผู้ให้เช่า”) บมจ. วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ (“ผู้เช่า”)	<ol style="list-style-type: none"> ผู้เช่าตกลงชำระค่าบริการให้แก่ผู้ให้เช่า เพื่อดูแลรักษาความสะอาด ความเรียบร้อยและการรักษาความปลอดภัย ในบริเวณส่วนกลางของอาคารไทย ซีซี ทาวเวอร์ ตลอดจนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง อายุสัญญา 3 ปี โดยระยะเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุดของสัญญาบริการของพื้นที่สำนักงาน จะเท่ากับระยะเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุดของสัญญาเช่าพื้นที่อาคารในแต่ละสัญญา

4.4.2 สัญญาเช่าพื้นที่ซึ่งเป็นที่ตั้งของร้านให้บริการอาหาร Délicé

วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสัญญาเช่าอาคารซึ่งเป็นที่ตั้งของร้านให้บริการด้านอาหาร Délicé กำหนดค่าเช่าเป็นรายเดือนรวมเดือนละ 40,500 บาท และค่าบริการและค่าสาธารณูปโภคเป็นรายเดือนรวมเดือนละ 40,500 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญาดังนี้

สัญญา	สรุปสาระสำคัญของสัญญา
สัญญาเช่าพื้นที่ คู่สัญญา บจก. ศรีสยาม พรอพเพอร์ตี้ส์ (“ผู้ให้เช่า”) บมจ. วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ (“ผู้เช่า”)	<ol style="list-style-type: none"> พื้นที่เช่าอาคาร ตั้งอยู่ที่ 43 อาคารไทยซีซี ทาวเวอร์ ยูนิตที่ 2 ชั้นที่ 2 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โดยอาคารมีพื้นที่ใช้สอยรวม 42.07 ตารางเมตร ระยะเวลาเช่า 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 - 30 มิถุนายน 2562 พื้นที่เช่าอาคาร ตั้งอยู่ที่ 43 อาคารไทยซีซี ทาวเวอร์ ยูนิตที่ 3 ชั้นที่ 3 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โดยอาคารมีพื้นที่ใช้สอยรวม 31.16 ตารางเมตร ระยะเวลาเช่า 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2561 - 31 มีนาคม 2562 หากผู้เช่าอยู่ไม่ครบกำหนดระยะเวลาตามสัญญาเช่า ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าริบเงินค่ามัดจำที่ผู้เช่าชำระไว้

สัญญา	สรุปสาระสำคัญของสัญญา
สัญญาบริการ คู่สัญญา บจก. ศรีสยาม พรอพเพอร์ตี้ส์ (“ผู้ให้เช่า”) บมจ. วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ (“ผู้เช่า”)	1. ผู้เช่าตกลงชำระค่าบริการให้แก่ผู้ให้เช่า เพื่อดูแลรักษาความสะอาด ความเรียบร้อยและการรักษาความปลอดภัย ในบริเวณส่วนกลางของอาคารไทย ซีซี ทาวเวอร์ ตลอดจนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง 2. อายุสัญญา 1 ปี โดยระยะเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุดของสัญญาบริการของพื้นที่สำนักงาน จะเท่ากับระยะเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุดของสัญญาเช่าพื้นที่อาคารในแต่ละสัญญา

4.4.3 สัญญาเช่าอาคารซึ่งเป็นที่ตั้งของคลังสินค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสัญญาเช่าอาคารซึ่งเป็นที่ตั้งของคลังสินค้า สัญญาเช่าคลังสินค้า และสัญญาเช่าพื้นที่ห้องเย็น เพื่อเก็บวัตถุดิบและเคมีภัณฑ์ กำหนดค่าเช่าเป็นรายเดือน เดือนละ 170,400 บาท และค่าบริการเป็นรายเดือน เดือนละ 75,400 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

1) สัญญาเช่าอาคารซึ่งเป็นที่ตั้งของคลังสินค้า แห่งที่ 1

สัญญา	สรุปสาระสำคัญของสัญญา
สัญญาเช่าอาคาร คู่สัญญา ผู้ให้เช่าที่เป็นบุคคลภายนอก (“ผู้ให้เช่า”) บมจ. วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ (“ผู้เช่า”)	1. พื้นที่เช่าอาคาร ตั้งอยู่ที่อาคารเลขที่ 69/17 หมู่ที่ 2 ซอยถนนหนามแดง-บางพลี 17 ถนนหนามแดง-บางพลี ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ โดยมีพื้นที่ใช้สอยรวม 435 ตารางเมตร 2. ระยะเวลาการเช่า 4 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2562 - 30 มิถุนายน 2562 3. ผู้เช่าตกลงวางเงินประกันไว้กับผู้ให้เช่า โดยเงินประกันดังกล่าวเป็นหลักประกันว่าผู้เช่าจะปฏิบัติตามสัญญาเช่าตลอดระยะเวลาของสัญญาเช่า 4. หากผู้เช่าจะต่ออายุสัญญาเช่าหรือเลิกสัญญาเช่าตามกำหนด ให้ผู้เช่าแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นเวลาไม่เกินกว่า 3 เดือน และไม่ต่ำกว่า 1 เดือนก่อนสัญญาเช่าสิ้นสุดอายุ
สัญญาบริการ คู่สัญญา ผู้ให้บริการที่เป็นบุคคลภายนอก (“ผู้ให้บริการ”) บมจ. วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ (“ผู้รับบริการ”)	1. ผู้รับบริการตกลงจะชำระค่าบริการให้แก่ผู้ให้บริการ และผู้ให้บริการตกลงจะให้บริการดังต่อไปนี้ การรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง ดูแลบำรุงรักษาถนน อุปกรณ์และเครื่องใช้อื่นๆ ดูแลรักษาความสะอาดในบริเวณส่วนกลาง และดูแลระบบสาธารณูปโภคส่วนกลาง 2. อายุสัญญา 1 ปี ในกรณีที่สัญญาเช่าสิ้นสุดให้ถือว่าสัญญาบริการนี้เป็นอันสิ้นสุดลงด้วย

2) สัญญาเช่าอาคารซึ่งเป็นที่ตั้งของคลังสินค้า แห่งที่ 2

สัญญา	สรุปสาระสำคัญของสัญญา
สัญญาเช่าอาคาร คู่สัญญา ผู้ให้เช่าที่เป็นบุคคลภายนอก (“ผู้ให้เช่า”) บมจ. วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ (“ผู้เช่า”)	1. พื้นที่เช่าอาคาร ตั้งอยู่ที่อาคารเลขที่ 69/14 หมู่ที่ 2 ซอยถนนหนามแดง-บางพลี 17 ถนนหนามแดง-บางพลี ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ โดยมีพื้นที่ใช้สอยรวม 700 ตารางเมตร 2. ระยะเวลาการเช่า 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 - 31 ธันวาคม 2562 3. ผู้เช่าตกลงวางเงินประกันไว้กับผู้ให้เช่า โดยเงินประกันดังกล่าวเป็นหลักประกันว่าผู้เช่าจะปฏิบัติตามสัญญาเช่าตลอดระยะเวลาของสัญญาเช่า

สัญญา	สรุปสาระสำคัญของสัญญา
	4. หากผู้เช่าจะต่ออายุสัญญาเช่าหรือเลิกสัญญาเช่าตามกำหนด ให้ผู้เช่าแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นเวลาไม่เกินกว่า 3 เดือน และไม่ต่ำกว่า 1 เดือนก่อนสัญญาเช่าสิ้นสุดอายุ
สัญญาบริการ คู่สัญญา ผู้ให้บริการที่เป็นบุคคลภายนอก (“ผู้ให้บริการ”) บมจ. วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ (“ผู้รับบริการ”)	1. ผู้รับบริการตกลงจะชำระค่าบริการให้แก่ผู้ให้บริการ และผู้ให้บริการตกลงจะให้บริการดังต่อไปนี้ การรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง ดูแลบำรุงรักษาถนน อุปกรณ์และเครื่องใช้อื่นๆ ดูแลรักษาความสะอาดในบริเวณส่วนกลาง และดูแลระบบสาธารณูปโภคส่วนกลาง 2. อายุสัญญา 1 ปี ในกรณีที่สัญญาเช่าสิ้นสุดให้ถือว่าสัญญาบริการนี้เป็นอันสิ้นสุดลงด้วย

3) สัญญาเช่าอาคารซึ่งเป็นที่ตั้งของคลังสินค้า แห่งที่ 3

สัญญา	สรุปสาระสำคัญของสัญญา
สัญญาเช่าคลังสินค้า คู่สัญญา ผู้ให้เช่าที่เป็นบุคคลภายนอก (“ผู้ให้เช่า”) บมจ. วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ (“ผู้เช่า”)	1. พื้นที่เช่าคลังสินค้า ตั้งอยู่เลขที่ 69/11-1 และ 69/11-2 หมู่ที่ 2 ซอยถนนหนามแดง-บางพลี 17 ถนนหนามแดง-บางพลี ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ โดยมีพื้นที่ใช้สอยรวม 750 ตารางเมตร ระยะเวลาเช่า 1 ปี 1.1 สำหรับพื้นที่เช่าคลังสินค้าเลขที่ 69/11-1 : นับตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2561 - วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 1.1 สำหรับพื้นที่เช่าคลังสินค้าเลขที่ 69/11-2 : นับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2561 - วันที่ 30 กันยายน 2562 2. ผู้เช่าตกลงวางเงินประกันไว้กับผู้ให้เช่า โดยเงินประกันดังกล่าวเป็นหลักประกันว่าผู้เช่าจะปฏิบัติตามสัญญาเช่าตลอดระยะเวลาของสัญญาเช่า 3. หากผู้เช่าจะต่ออายุสัญญาเช่าหรือเลิกสัญญาเช่าตามกำหนด ให้ผู้เช่าแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นเวลาไม่เกินกว่า 3 เดือน และไม่ต่ำกว่า 1 เดือนก่อนสัญญาเช่าสิ้นสุดอายุ
สัญญาบริการ คู่สัญญา ผู้ให้บริการที่เป็นบุคคลภายนอก (“ผู้ให้บริการ”) บมจ. วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ (“ผู้รับบริการ”)	1. ผู้รับบริการตกลงจะชำระค่าบริการให้แก่ผู้ให้บริการ และผู้ให้บริการตกลงจะให้บริการดังต่อไปนี้ การรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง ดูแลบำรุงรักษาถนน อุปกรณ์และเครื่องใช้อื่นๆ ดูแลรักษาความสะอาดในบริเวณส่วนกลาง และดูแลระบบสาธารณูปโภคส่วนกลาง 2. อายุสัญญา 1 ปี ในกรณีที่สัญญาเช่าสิ้นสุดให้ถือว่าสัญญาบริการนี้เป็นอันสิ้นสุดลงด้วย

4) สัญญาเช่าพื้นที่ห้องเย็นเก็บสินค้า

สัญญา	สรุปสาระสำคัญของสัญญา
สัญญาบริการรับฝากสินค้า คู่สัญญา บจก. เจพีเค โคลด์ สโตร์จ (“ผู้รับฝาก”) บมจ. วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ (“ผู้ฝาก”)	1. พื้นที่ห้องเย็นเก็บสินค้า ตั้งอยู่เลขที่ 88/89 หมู่ที่ 7 ตำบลบางปลา อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โดยมีพื้นที่ใช้สอย 350 ตารางเมตร 2. ระยะเวลาสัญญา 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562- 31 ธันวาคม 2562 3. ผู้ฝากตกลงชำระค่าบริการรับฝากสินค้าให้แก่ผู้รับฝากตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา 4. หากผู้ฝากประสงค์ต่ออายุสัญญาฝากสินค้า ให้ผู้ฝากแจ้งความประสงค์เป็นลายลักษณ์อักษรไปยังผู้รับฝากเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนสัญญาสิ้นสุดลง

4.4.4 สัญญาได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่าย

บริษัทฯ เข้าทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศไทยกับผู้ผลิตต่างประเทศ จำนวน 7 ราย ได้แก่ General Mill Marketing Inc, AVEBE U.A, General Mills, Inc, Igreca SA, JB Cocoa SDN. BHD และ Osterberg International A/S และเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการกับผู้ผลิตต่างประเทศ ได้แก่ CP Kelco Singapore Pte., Ltd. โดยมีสาระสำคัญของสัญญาตัวแทนจำหน่าย ดังนี้

ก. สัญญาได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor Agreement)

1. สัญญาได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่าย กับ General Mill Marketing, Inc

- ชื่อคู่สัญญา : General Mills Marketing, Inc (ประเทศสหรัฐอเมริกา)
- วันเริ่มต้นทำสัญญา : 1 พฤษภาคม 2545
- ระยะเวลาของสัญญา : 1 ปี
- สาระสำคัญของสัญญา : บริษัท ฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค ภายใต้ชื่อทางการค้าเช่น “Betty Crocker, Old El Paso, Progresso, Nature Valley” และอื่นๆ ของบริษัท General Mills Marketing, Inc จำกัด เพียงรายเดียวในประเทศไทย
- การต่ออายุของสัญญา : เมื่อครบสัญญาให้ถือเป็นการต่อสัญญาออกไปเป็นระยะเวลา 12 เดือน นอกจากคู่สัญญาแต่ละฝ่ายแจ้งขอยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 90 วัน

2. สัญญาได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่าย กับ AVEBE U.A.

- ชื่อคู่สัญญา : AVEBE U.A. (ประเทศเนเธอร์แลนด์)
- วันเริ่มต้นทำสัญญา : 1 ตุลาคม 2550
- ระยะเวลาของสัญญา : 1 ปี
- สาระสำคัญของสัญญา : บริษัท ฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มแป้งมันฝรั่ง ชื่อทางการค้า “AVEBE” เพียงรายเดียวในประเทศไทย
- การต่ออายุของสัญญา : เมื่อครบสัญญาให้ถือเป็นการต่อสัญญาออกไปเป็นระยะเวลา 12 เดือน นอกจากคู่สัญญาแต่ละฝ่ายแจ้งขอยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างน้อยล่วงหน้า 6 เดือน

3. สัญญาได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่าย กับ General Mills, Inc

- ชื่อคู่สัญญา : General Mills, Inc (ประเทศสหรัฐอเมริกา)
- วันเริ่มต้นทำสัญญา : 4 พฤษภาคม 2536 (ปรับปรุงวันที่ 15 กรกฎาคม 2559)
- ระยะเวลาของสัญญา : 3 ปี
- สาระสำคัญของสัญญา : บริษัท ฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค ภายใต้ชื่อทางการค้า “Bugles®” ของบริษัท General Mills, Inc จำกัด เพียงรายเดียวในประเทศไทย
- การต่ออายุของสัญญา : ก่อนครบสัญญาให้คู่สัญญาทบทวนเงื่อนไขเพื่อต่อสัญญาในรอบถัดไป หากต้องการยกเลิกสัญญา คู่สัญญาแต่ละฝ่ายต้องแจ้งขอยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 90 วัน

4. สัญญาได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่าย กับ Igreca SA

- ชื่อคู่สัญญา : Igreca SA (ประเทศฝรั่งเศส)
- วันเริ่มต้นทำสัญญา : 1 กุมภาพันธ์ 2556
- ระยะเวลาของสัญญา : 1 ปี
- สาระสำคัญของสัญญา : บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าไข่ผง ภายใต้ชื่อทางการค้า “IGRECA” ของบริษัท IGRECA SA จำกัด เพียงรายเดียวในประเทศไทย ยกเว้นการจำหน่ายให้ลูกค้าบางรายที่ผู้ให้สิทธิได้สงวนสิทธิไว้ในสัญญา
- การต่ออายุของสัญญา : เมื่อครบสัญญาให้ถือเป็นการต่อสัญญาออกไปโดยอัตโนมัติ นอกจากคู่สัญญาแต่ละฝ่ายแจ้งขอยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 4 เดือน

5. สัญญาได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่าย กับ JB Cocoa SDN. BHD.

- ชื่อคู่สัญญา : JB Cocoa SDN. BHD (ประเทศมาเลเซีย)
- วันเริ่มต้นทำสัญญา : 25 มีนาคม 2556
- ระยะเวลาของสัญญา : 1 ปี
- สาระสำคัญของสัญญา : บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าผงโกโก้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ จากโกโก้ ภายใต้ชื่อทางการค้า “JB Cocoa” ของบริษัท JB Cocoa จำกัด เพียงรายเดียวในประเทศไทย ยกเว้นการจำหน่ายให้ลูกค้าบางรายที่ผู้ให้สิทธิได้สงวนสิทธิไว้ในสัญญา
- การต่ออายุของสัญญา : เมื่อครบสัญญาให้ถือเป็นการต่อสัญญาออกไปโดยอัตโนมัติ นอกจากคู่สัญญาแต่ละฝ่ายแจ้งขอยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 4 เดือน

6. สัญญาได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่าย กับ Osterberg International A/S

- ชื่อคู่สัญญา : Osterberg International A/S (ประเทศเดนมาร์ก)
- วันเริ่มต้นทำสัญญา : 8 กันยายน 2557
- ระยะเวลาของสัญญา : 3 ปี
- สาระสำคัญของสัญญา : บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแปรรูปจากผลไม้ ภายใต้ชื่อทางการค้า “Orana” และ “Osterberg” ของบริษัท Osterberg International A/S จำกัด เพียงรายเดียวในประเทศไทย
- การต่ออายุของสัญญา : เมื่อครบสัญญาให้ถือเป็นการต่อสัญญาออกไปเป็นระยะเวลา 3 ปีโดยอัตโนมัติ นอกจากคู่สัญญาแต่ละฝ่ายแจ้งขอยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 6 เดือน

ข. สัญญาได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ (Authorized Distributor Agreement)

1. สัญญาได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจำหน่าย กับ CP Kelco Singapore Pte., Ltd.

- ชื่อคู่สัญญา : CP Kelco Singapore Pte., Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)
- วันเริ่มต้นทำสัญญา : 8 พฤศจิกายน 2555
- ระยะเวลาของสัญญา : 2 ปี

- สาระสำคัญของสัญญา : บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ากลุ่ม Bio Gum และ Food Gum ภายใต้ชื่อทางการค้า “CP Kelco” ของบริษัท CP Kelco Singapore จำกัด ยกเว้นการจำหน่ายให้ลูกค้าบางรายที่ผู้ให้สิทธิได้สงวนสิทธิไว้ในสัญญา
- การต่ออายุของสัญญา : เมื่อครบสัญญาให้ถือเป็นการต่อสัญญาออกไปโดยอัตโนมัติโดยไม่มีกำหนดระยะเวลาของสัญญา นอกจากคู่สัญญาแต่ละฝ่ายแจ้งขอยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร

4.4.5 สัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิในเทคโนโลยี

บริษัทฯ ได้ทำสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิในเทคโนโลยีกับบริษัท อภิสมภัยกิจ จำกัด ดังรายละเอียดต่อไปนี้

- ชื่อคู่สัญญา : บริษัท อภิสมภัยกิจ จำกัด
- วันเริ่มต้นทำสัญญา : 1 พฤศจิกายน 2558
- ระยะเวลาของสัญญา : 5 ปี
- สาระสำคัญของสัญญา : บริษัทฯ ได้รับสิทธิในการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ช่วยถ่ายเทความร้อนท่อส่งผ่านสารทำความเย็นในชุดเครื่องปรับอากาศ ทั้งแนวตั้งและแนวนอน แต่เพียงผู้เดียวภายในประเทศไทยและกลุ่มประเทศอาเซียน
- การต่ออายุของสัญญา : บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ที่จะต่ออายุสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ก่อนที่สัญญาจะสิ้นสุดลงไม่น้อยกว่า 3 เดือน

4.4.6 สัญญาการค้าที่สำคัญ

บริษัท วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) มีข้อตกลงเงื่อนไขการค้ากับร้านค้าปลีกสมัยใหม่หลายราย (Modern Trade) เพื่อขายผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภคของบริษัท โดยมีข้อตกลงประเภทปีต่อปี อย่างไรก็ตาม ในอดีตที่ผ่านมา บมจ.วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ สามารถดำเนินการต่ออายุข้อตกลงดังกล่าวได้อย่างต่อเนื่อง และยังไม่เคยได้รับการบอกเลิกสัญญาจากคู่สัญญาใดๆ

บริษัท เอสเอตีด ซีเครท (แอท-ซี) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตเครื่องสำอางและเวชสำอางค์ (“ผู้รับจ้าง”) โดยปกติของธุรกิจจึงมีการทำสัญญารับจ้างผลิต (สัญญารักษาความลับในสูตรการผลิต) กับบริษัทคู่ค้าและลูกค้า (“ผู้ว่าจ้าง”) โดยมีสาระสำคัญของการจัดทำสัญญากับผู้ว่าจ้างผลิตทุกรายที่มีส่วนในการควบคุมการผลิต คือ ผู้ว่าจ้างจะไม่เปิดเผยหรือเผยแพร่สูตรหรือส่วนผสมของสินค้า เทคนิคการผลิต และขั้นตอนการผลิตให้บุคคลอื่นได้รับทราบ รวมถึงจะไม่นำเอาเลขที่อนุญาตการผลิต เอกสารการจดแจ้งจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) หรือรายละเอียดอื่นๆ ที่ผู้รับจ้างได้ดำเนินการให้การผลิตสินค้าเป็นไปโดยชอบด้วยกฎหมายนำมาผลิตสินค้าดังกล่าวออกมาจำหน่ายเอง ทั้งนี้ ให้เงื่อนไขดังกล่าวมีผลทั้งในกรณีที่ผู้ว่าจ้างยังทำการว่าจ้างผลิตกับบริษัท และมีผลต่อเนื่องไปอีกเป็นระยะเวลา 1-5 ปี (ผู้ว่าจ้างแต่ละรายจะมีการต่อรองระยะเวลาของผลต่อเนื่องแตกต่างกัน) นอกจากคู่สัญญาแต่ละฝ่ายจะแจ้งขอยกเลิกเป็นลายลักษณ์อักษร

4.5 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัท วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) มีนโยบายมุ่งเน้นขยายขอบเขตของการดำเนินธุรกิจ โดยอาจจะมีการตั้งบริษัทย่อย หรือบริษัทร่วมทุน หรือลงทุนในธุรกิจที่สนับสนุนและเอื้อประโยชน์ (Synergy) ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต ซึ่งบริษัทฯ จะพิจารณาถึงผลตอบแทนจากการลงทุน สัดส่วนการลงทุนที่เหมาะสม และผลประโยชน์อื่นที่บริษัทฯ คาดว่าจะได้รับจากการลงทุนเพื่อประโยชน์ของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นสำคัญ

ทั้งนี้ การพิจารณาการตั้งบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมทุน หรือพิจารณาการลงทุนต่างๆ จะกระทำโดยผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทฯ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ แล้วแต่กรณี และบริษัทฯ มีนโยบายควบคุมดูแลบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม โดยการส่งกรรมการ และ/หรือ ผู้ที่ได้รับมอบหมายของบริษัทฯ เข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น หรือเข้าไปเป็นกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าว เพื่อร่วมกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่สำคัญเพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

ณ วันที่ 2 เมษายน 2561 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อยหนึ่งแห่ง ได้แก่ บริษัทเอสเจติก ซีเครท (แอท-ซี) จำกัด (“แอท-ซี”) โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ซึ่ง แอท-ซีประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว เครื่องสำอาง อาหารเสริมและยาที่ใช้ในการรักษาโรคผิวหนัง (Original Equipment Manufacturer-OEM) ปัจจุบันมีช่องทางการจัดจำหน่ายเพียงช่องทางเดียว คือ กลุ่มลูกค้า OEM โดยบริษัทฯ ได้ส่งตัวแทน 4 ท่าน ประกอบด้วย นายเจน วงศ์อิสรียะกุล นางวรรณพร วงศ์อิสรียะกุล นางสาวกนกพรรณ เกรียงไกรกฤษฎา และนางสาวกมลลัส วงศ์อิสรียะกุล ไปดำรงตำแหน่งกรรมการของแอท-ซี จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 5 ท่าน เพื่อกำกับดูแลการดำเนินงานของแอท-ซี ให้เป็นไปตามนโยบายและเป้าหมายที่บริษัทฯ วางไว้

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดที่มีผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: นำเข้า ผลิต และจำหน่ายวัตถุดิบ ส่วนผสม และเคมีภัณฑ์อาหารเพื่ออุตสาหกรรม และผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อบริโภค
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 43 อาคารไทยซีทีทาวเวอร์ ชั้น 21 ห้อง 214-219 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107556000256
โทรศัพท์	: 0-2675-6525-31
โทรสาร	: 0-2675-6544
เว็บไซต์	: www.winnergroup.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 100,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 400,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 0.25 บาทต่อหุ้น
ทุนชำระแล้ว	: 100,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 400,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 0.25 บาทต่อหุ้น
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์: 0-2009-9999 (Call Center)
ผู้สอบบัญชี	: ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด 193/136-137 อาคารเลครัชดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่ เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 0-2264-0777
ที่ปรึกษากฎหมาย	: บริษัท สำนักกฎหมาย เวลล์-เวอร์ส จำกัด 184/49 อาคารฟอร์หมทาวเวอร์ ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์: 0-2645-3533
เลขานุการบริษัท /	นางสาวกวิดา วาสนาเรืองเดช
นักลงทุนสัมพันธ์	โทรศัพท์: 0-2675-6525-31 ต่อ 106 อีเมล: executives@winnergroup.co.th / ir@winnergroup.co.th

ข้อมูลบริษัทย่อย

ชื่อบริษัทย่อย	: บริษัท เอสเธติก ซีเครท (แอท-ซี) จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105554109666
ประเภทธุรกิจ	: รับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุงผิว เครื่องสำอาง อาหารเสริม และยาที่ใช้ในการรักษาโรคผิวหนัง (Original Equipment Manufacturer-OEM)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 43 อาคารไทยซีทีทาวเวอร์ ชั้น 17 ห้อง 175-178 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์	: 0-2116-4256-8
โทรสาร	: 0-2116-4253
โรงงาน	: 10/17/1-4 หมู่ที่ 2 ตำบลคลองอุดมชลจร อำเภอเมืองฉะเชิงเทรา จังหวัดฉะเชิงเทรา 24000 (ได้รับใบอนุญาตผลิตเวชสำอางและยาแผนปัจจุบันจาก อย. และควบคุมคุณภาพและประสิทธิภาพในการดำเนินงานที่ได้รับการรับรองภายใต้มาตรฐานสากล ISO 9001:2015, GMP, GMP/PICs, HACCP และ HALAL)
เว็บไซต์	: www.at-z.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 80,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาทต่อหุ้น
ทุนชำระแล้ว	: 80,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาทต่อหุ้น
สัดส่วนที่บริษัทถือหุ้น	: ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว