

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เดิมชื่อบริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มในโถกต (Dispenser Drink) ในร้านเซเว่นอีเลฟเว่น (7-Eleven) ซึ่งเป็นเครื่องดื่มที่เกิดจากการพัฒนาสินค้าร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) สินค้าที่วางจำหน่ายในช่วงแรก ได้แก่ ชาเย็น ชานม กาแฟ และน้ำผลไม้ เช่น น้ำพืชน์ น้ำแคนตาลูป เป็นต้น ต่อมาในปี 2548 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดเครื่องดื่มพร้อมดื่ม (Ready to Drink) โดยเริ่มวางจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาเขียวบรรจุขวดพร้อมดื่มภายใต้ตราสินค้า “เซนยา” และได้ขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ เช่น กัมพูชา สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ และสหรัฐอเมริกา เป็นต้น จนกระทั่งปี 2552 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจเข้าสู่การแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ โดยมีโรงงานแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อผลิตและจำหน่ายลูกชิ้นปิ้งและหมูปิ้ง ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” (Happy Chef) และ “นัมเบอร์วัน” และได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด เป็นบริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2552 ต่อมาในปี 2554 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดเครื่องดื่มฟังก์ชันนอล (Functional Drink) โดยออกผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักภายใต้ตราสินค้า “วีสลิม” (VSlm) เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับเรื่องของสุขภาพและความงาม โดย VSlm ถือเป็นยี่ห้อแรกที่ผลิตกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักในรูปแบบกระป๋อง

ในการจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่ายของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) เป็นหลัก ในการผลิตสินค้าทั้งที่บริษัทฯ พัฒนาร่วมกับพันธมิตรหลักทางธุรกิจ (Key Strategic Partner) และสินค้าที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นเอง เพื่อนำมาจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ในปี 2556 บริษัทฯ จึงได้ลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ซึ่งตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แฟคตอรี แลนด์ อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี บนเนื้อที่รวม 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา โดยมีกำลังการผลิตเต็มที่ 2,021.76 ตันต่อปี ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะมีโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ ดังกล่าว บริษัทฯ ยังคงต้องอาศัยการจัดหาสินค้าโดยการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลัก เพื่อใช้ศักยภาพและความแข็งแกร่งที่โดดเด่นและแตกต่างกันไปของผู้รับจ้างผลิตแต่ละราย

ด้วยวิสัยทัศน์ของผู้บริหารในการมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในด้านเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 จากนั้นในปี 2557 บริษัทฯ ได้พัฒนาและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ประเภทเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “สวัสดี” (Sawasdee) โดยเน้นจำหน่ายในตลาดต่างประเทศเป็นหลัก ได้แก่ นมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง และชาสมุนไพร ซึ่งเป็น 3 รสชาติที่สะท้อนถึงนวัตกรรมและความเป็นไทยร่วมสมัย มีรสชาติอันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของไทย

ในการที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจร่วมกับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (“CPALL”) ในแบบธุรกิจคู่ธุรกิจ (Business to Business : B2B) นั้น เนื่องจาก CPALL ประกอบธุรกิจหลักคือ ธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านค้าสะดวกซื้อภายใต้เครื่องหมายการค้า 7-Eleven ซึ่งจำหน่ายสินค้าที่หลากหลาย ทั้งของบริโภคและอุปโภคประกอบด้วยสินค้ากลุ่มหลัก ๆ ได้แก่ 1) Stationary 2) Non-Food 3) Cosmetic 4) Beverage และ 5) Processed Food และบริษัทฯ ต้องการเติบโตคู่ไปกับ

คู่ค้าอย่างยั่งยืน จึงวางกลยุทธ์และขอโอกาสทางคู่ค้าให้เข้าไปร่วมธุรกิจในกลุ่มสินค้าดังกล่าว จึงเป็นที่มาของธุรกิจแคแรคเตอร์ ทำให้บริษัทฯ ต้องสามารถตอบสนองความต้องการในสินค้าที่หลากหลายได้

ดังนั้น ในเดือนสิงหาคม 2559 บริษัทฯ จึงเริ่มประกอบธุรกิจใหม่ คือ ธุรกิจแคแรคเตอร์ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) จาก CPALL ในการจำหน่ายสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิ ในการผลิตและจำหน่ายสินค้าจาก Sanrio Wave Hong Kong Co., Ltd. โดยใช้ตัวการ์ตูนคาแรคเตอร์ 5 คาแรคเตอร์ ประกอบด้วย Hello Kitty, My Melody, Kerokerokeroppi, Pompompurin และ Bad badtzmaru ในประเทศไทย ผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ซึ่งสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิครอบคลุมสินค้า 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) Stationary 2) Non-Food 3) Cosmetic 4) Beverage และ 5) Processed Food โดยสัญญาดังกล่าวมีระยะเวลา 5 เดือน เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ เริ่มวางจำหน่ายสินค้าดังกล่าวเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2559 การได้รับสิทธิในครั้งนี้ เป็นการต่อยอดความไว้วางใจที่ CP ALL มีต่อบริษัทฯ ในฐานะพันธมิตรหลักทางธุรกิจที่ดำเนินร่วมกันมากกว่าทศวรรษ อีกทั้งทำให้บริษัทฯ มีธุรกิจที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ต่อไปในอนาคต

ต่อมาเดือนกันยายน 2559 เริ่มได้มีการขยายเข้าสู่ธุรกิจข้างเคียง (Adjacent Category) ธุรกิจหลัก (ชาและกาแฟ) ซึ่งได้แก่ ธุรกิจเบเกอรี่ในกลุ่มสินค้าประเภทโดนัทสโตนี รสออริจินอล ยี่ห้อ “อะ สไมล์” ในราคาจำหน่ายปลีกชิ้นละ 12 บาท โดยเริ่มวางจำหน่ายในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2559 (Only@7-Eleven) ซึ่งเป็นไปตามกระบวนการปกติของการซื้อขายสินค้า โดยสินค้าดังกล่าวจะมีการส่งเสริมการขายอย่างเต็มรูปแบบในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven

เดือนกรกฎาคม 2560 บริษัทฯ ได้รับสิทธิ ในการผลิตและจำหน่ายสินค้า โดยคัดเลือกตัวการ์ตูนคาแรคเตอร์ 4 คาแรคเตอร์ประกอบด้วย Hello Kitty, My Melody, Pompompurin และ Bad badtzmaru ในประเทศไทย ผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ซึ่งสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิครอบคลุมสินค้า 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) Non-Food เช่น ขวดน้ำ แม่เหล็กสติ๊กเกอร์ ที่ใส่คอตตอนบัด 2) Cosmetic เช่น ครีมทาผิว เจลทาผิว ลิปปาล์มเปลี่ยนสี

เดือนสิงหาคม 2560 ได้มีการพัฒนาโดนัทรูปแบบใหม่ คือ “Snowy Twist Donut” โดยบรรจุแยกซองน้ำตาลไอซิ่ง ตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ไม่ชอบทานหวาน และชอบทานหวานในราคาชิ้นละ 15 บาท

เดือนพฤศจิกายน 2560 ได้ขยายความร่วมมือทางธุรกิจร่วมกับพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ เปิดตัวสินค้าใหม่บุกตลาดอย่างต่อเนื่อง มีการทำบันทึกข้อตกลงทั้งเซ็น MOU ร่วมกับ Quanjian Group Co., Ltd. จากประเทศจีน นอกจากนี้แบรนด์ระดับโลก Hershey's และ บริษัท Sunny Sky Products เห็นศักยภาพและมอบความไว้วางใจให้ TACC เป็นตัวแทนนำเข้าสินค้าเครื่องดื่มช็อกโกแลต Hershey's Freeze เพื่อเสริมสร้างภาพลักษณ์ของกลุ่มเครื่องกดเครื่องดื่มเย็น โดยการเป็น การนำเข้าเครื่องดื่มช็อกโกแลต Hershey's Freeze โดยตรงจากอเมริกา ในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ทั่วประเทศ เพื่อต้อนรับเทศกาลในช่วงปลายปี

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน ด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่อง ทำให้ได้รับความไว้วางใจและโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่จากลูกค้าและคู่ค้าเพิ่มมากขึ้นมาโดยตลอด ด้วยความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกับคู่ค้าที่มีความสัมพันธ์กันมาอย่างยาวนาน ภายใต้หลักคิดของการเติบโตอย่างยั่งยืนและความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน และเพื่อ

รองรับการเติบโตดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการเพิ่มทุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)” เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2558 จนปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 152 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2558

การทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯได้มีการทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจประจำปี โดยผ่านการทบทวนและพิจารณาเห็นชอบจากคณะกรรมการบริหาร และนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2560 เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2560 เพื่อให้วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้สอดคล้องสถานการณ์และสภาพเศรษฐกิจ ณ ปัจจุบัน

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

“เราจะเป็นบริษัทชั้นนำที่เชี่ยวชาญในการสร้างสรรค์เครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ เพื่อให้ทุกคนมีคุณภาพชีวิตที่ดี”

พันธกิจ (Mission)

พนักงานชาวทีเอซีที่จะร่วมกันผลักดันให้องค์กรนี้เป็นบริษัทชั้นนำด้านเครื่องดื่มไร้แอลกอฮอล์ โดยเฉพาะชาและกาแฟ ด้วยการดำเนินกิจการในแบบธุรกิจสู่ธุรกิจ และธุรกิจสู่ผู้บริโภค ทั้งในประเทศและกลุ่มประเทศกัมพูชา ลาว และจีน (CLC) โดยการสร้างคามั่นคงผ่านกำไรทั้ง 4 ดังนี้

1. กำไรสู่ “ผู้บริโภค” ด้วยผลิตภัณฑ์ที่ดีมีคุณภาพ สามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคในราคาที่เป็นธรรม
2. กำไรสู่ “คู่ค้า” ด้วยนโยบายและการทำงานภายใต้หลักของความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจแบบยั่งยืน
3. กำไรสู่ “สังคม” ด้วยการเป็นองค์กรที่มีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีแก่ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม
4. กำไรสู่ “องค์กร” ด้วยการสร้างผลตอบแทนที่ดีทั้งแก่ผู้ถือหุ้นและพนักงาน

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

1. เติบโตควบคู่ไปกับคู่ค้าหลัก ด้วยความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกันภายใต้หลักคิดของการเติบโตอย่างยั่งยืนและความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจต่อกัน
2. มุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความแตกต่างทางธุรกิจ
3. สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศให้แข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น
4. เพิ่มยอดขายสำหรับตลาดต่างประเทศโดยการรักษาสถานะลูกค้าปัจจุบันและขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้น
5. รักษาความเป็นผู้นำในตลาดเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศกัมพูชา

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปี 2545
<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทฯ ในชื่อ “บริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2545
ปี 2546
<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มในโถกด (Dispenser Drink) ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” ในร้าน 7-Eleven โดยสินค้าประเภทแรกที่วางจำหน่าย ได้แก่ ชาเย็น
ปี 2548
<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” บริษัทฯ ย้ายสำนักงานใหญ่จากเลขที่ 99/18 อาคารหลังสวนบัลโคนี ชั้น 4 ห้องเลขที่ 8 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มาอยู่ ณ เลขที่ 1481 หมู่บ้านศรีวรา 3/2 ซอยลาดพร้าว 94 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ
ปี 2550
<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวนม ชาเขียว และกาแฟ ซึ่งเป็นเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงภายใต้ตราสินค้า “ชาซ่า” บริษัทฯ เริ่มส่งออกเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” ไปยังตลาดต่างประเทศ
ปี 2552
<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่การแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ โดยมีโรงงานตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2552 บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนสำหรับกิจการผลิตหรือถนอมอาหารหรือสิ่งปรุงแต่งอาหารโดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายลูกชิ้นปิ้ง และหมูปิ้งสุตรนมสด ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เซฟ” และ “นัมเบอร์วัน” ในร้าน 7-Eleven จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด” เป็น “บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด” เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2552
ปี 2553
<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 5 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 2 ล้านบาท เป็น 7 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
ปี 2554
<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 3 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 7 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ภายใต้ตราสินค้า “วีส์ลิ้ม” บริษัทฯ ย้ายสำนักงานใหญ่จากเลขที่ 1481 หมู่บ้านศรีวรา 3/2 ซอยลาดพร้าว 94 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ มาอยู่ ณ เลขที่ 9/231-233 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 23 ถนนรามคำแหง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ

ปี 2556
<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 10 ล้านบาท เป็น 20 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ บริษัทฯ ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 “Best of Business Growth” จากบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นรางวัลที่ 7-Eleven มอบให้กับคู่ค้าที่มีการทำงานร่วมกันและมีผลการดำเนินงานเติบโตดีเยี่ยม บริษัทฯ ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ ซึ่งประกอบด้วย ส่วนปรับปรุงและตกแต่งอาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน และสินค้าคงเหลือ พร้อมโอนบัตรส่งเสริมการลงทุนให้กับบริษัท แสบปีเพฟ (ประเทศไทย) จำกัด ในราคา 20.82 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2556 บริษัทฯ ซื้อที่ดิน 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แพ็คคอรี่ แลนด์ อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี เพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงานผลิตกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง จากกระทรวงอุตสาหกรรม เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2556 และเริ่มดำเนินการผลิตในเดือนธันวาคม 2556
ปี 2557
<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 20 ล้านบาท เป็น 30 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มนมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง และชาสมุนไพร ซึ่งเป็นเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงภายใต้ตราสินค้า “สวัสดี” บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงประเภทชาสมุนไพร ชาเขียว และกาแฟ ภายใต้ตราสินค้า “ณ อรุณ” เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2557 โรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP และ HACCP จาก SGS (Thailand)
ปี 2558
<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 47 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 30 ล้านบาท เป็น 77 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 470,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด - เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็น 0.25 บาท - เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 75 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 77 ล้านบาท เป็น 152 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ซึ่งมีรายละเอียดการจัดสรรดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 132 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 9 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ (3) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 159 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชน <p>ในกรณีที่ไม่มีหุ้นเหลือจากการเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานตามข้อ (2) ให้เสนอขายหุ้นสามัญใหม่ที่เหลือดังกล่าวให้แก่ประชาชนตามข้อ (3)</p>

ปี 2558

- เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2558 จำนวนหุ้นที่เสนอขาย 608 ล้านหุ้น ราคาที่เสนอขาย 2.88 บาท มูลค่าการเสนอขายทั้งหมด 483.84 ล้านบาท โดยมีหุ้นจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็นเงิน 152 ล้านบาท เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2558
- บริษัทได้รับรางวัล Thailand Trust Mark จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ โดยเป็นตราสัญลักษณ์รับรองคุณภาพสินค้าที่กำหนดขึ้นเพื่อส่งเสริมคุณค่าของสินค้าและบริการของไทยที่ผลิตในประเทศไทยซึ่งเป็นการรับรองว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนมีมาตรฐานและคุณภาพทางด้านสินค้าและบริการ สามารถเชื่อถือได้ในระดับสากลและทั่วโลก

ปี 2559

- เดือนมีนาคม ได้รับรางวัล Asia Pacific Entrepreneurship Awards 2016 Thailand (APEA) ประเภท MOST PROMISING ENTREPRENEURSHIP AWARD หรือนักธุรกิจที่มีแนวโน้มจะเติบโตในอนาคต
- เดือนเมษายน ได้รับพระราชทานเครื่องอิสริยาภรณ์อันเป็นที่สรรเสริญยิ่งดิเรกคุณาภรณ์ชั้นเหรียญเงินดิเรกคุณาภรณ์ในปี 2559 จากการสนับสนุนทุนทรัพย์เพื่อกิจการสาธารณประโยชน์ของมูลนิธิจุฬาภรณ์ผ่านรายการ Dance Your Fat Off เดินเปลี่ยนชีวิต เมื่อปี 2557 ที่ผ่านมา
- มิถุนายน ได้รับรางวัลโครงการ “หุ้นใหม่ความภาคภูมิใจของจังหวัด” (IPOP AWARD) จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เนื่องจากเสนอขายหุ้นภายในเวลาที่กำหนด
- ได้รับคะแนนในระดับดีมาก (97.25 จาก 100 คะแนน) ในโครงการประเมินคุณภาพการจัดประชุม AGM ปี 2559 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทยและ จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
- เดือนสิงหาคม ได้รับสิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนคาแร็คเตอร์ 5 คาแร็คเตอร์ ประกอบด้วย Hello Kitty, My Melody, Kerokerokeroppi, Pompompurin และ Bad badtzmaru ในประเทศไทย ผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ซึ่งสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิครอบคลุมสินค้า 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) Stationary 2) Non-Food เช่น ถ้วย กระเป๋าสีเหลือง พวงกุญแจ เป็นต้น 3) Cosmetic 4) Beverage และ 5) Processed Food
- เดือนกันยายน ได้มีการขยายเข้าสู่ธุรกิจข้างเคียง (Adjacent Category) ธุรกิจหลัก (ชาและกาแฟ) ซึ่งได้แก่ ธุรกิจเบเกอรี่ในกลุ่มสินค้าประเภทโดนัทสไลซ์ญี่ปุ่น รสออริจินอล ยี่ห้อ “อะ สไมล์”
- เดือนพฤศจิกายน ได้รับการประเมินผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนในปี 2559 อยู่ในระดับดี จากสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) โดยการสนับสนุนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.)

ปี 2560

- เดือนมกราคม เปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งเป็นการต่อยอดจากธุรกิจชาเขียว “เซนย่า” ในประเทศกัมพูชา คือ เครื่องดื่มชูกำลัง ยี่ห้อ “จัมพ์สตาร์ท” (Jump Start) ผสมจินเล้ง ชาเขียว และวิตามินรวม มี 2 รสชาติ ได้แก่ รสผลไม้รวม และรสน้ำทับทิม ในรูปแบบกระป๋องขนาด 245 มล.
- วางจำหน่ายโดนัทสโตร์ญี่ปุ่น รสชาติใหม่คือ รสช็อกโกแลต ยี่ห้อ “อะ สไมล์” ในราคาขายชิ้นละ 12 บาท
- เดือนกุมภาพันธ์ ได้รับรางวัล “SME ยิ่งยืน” โดย บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ร่วมกับสำนักส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) กระทรวงอุตสาหกรรม จัด “โครงการเชว่น อีเลฟเว่น เอสเอ็มอีไทยยิ่งยืน 2559” เพื่อมอบรางวัลให้กับคู่ค้าเอสเอ็มอีที่จำหน่ายสินค้าผ่านทางช่องทางของเชว่น อีเลฟเว่น และทเวนต์โฟร์ช้อปปิง ที่มีศักยภาพในแต่ละด้าน โดยแบ่งเป็น 8 ประเภท 13 รางวัล เช่น SME ยิ่งยืน SME ดาวรุ่ง SME สินค้าเกษตร เป็นต้น
- เดือนมีนาคม วางจำหน่าย Zenya Mocktail เครื่องดื่มแนวใหม่ที่พร้อมสนุก สดชื่น บรรจุในฉลุรูปแบบใหม่ พกพาสะดวก โดยมี 2 รสชาติ คือ “Magarita Mocktail” และ “Mai Tai Mocktail” ราคาขายฉลุละ 30 บาท โดยจำหน่ายที่ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven บางสาขา เพื่อดึงดูดผู้บริโภค
- เดือนเมษายน วางจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมซองรสชาตินิวยอร์ก คือ มะม่วงโยเกิร์ตปั่น ในมุกกาแฟสด All Café ที่ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven เพื่อดึงดูดผู้บริโภค
- เดือนมิถุนายน ได้รับคะแนนในระดับดีมาก (98 จาก 100 คะแนน) ในโครงการประเมินคุณภาพการจัดประชุม AGM ปี 2560 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทยร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
- เดือนกรกฎาคม วางจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมซองรสชาตินิวยอร์ก คือ แอปเปิ้ล โยเกิร์ตปั่น ในมุกกาแฟสด All Café ที่ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven เพื่อดึงดูดผู้บริโภค
- ถูกจัดอันดับหลักทรัพย์ใน ESG 100 ปี 2560 โดยสถาบันไทยพัฒน์ประกาศ 100 หลักทรัพย์จดทะเบียนที่โดดเด่นด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล ให้ผู้ลงทุน เป็นตัวเลือกในการลงทุนที่ให้ผลตอบแทน "มากกว่าเม็ดเงินกำไร"
- เดือนสิงหาคม วางจำหน่ายโดนัทรูปแบบใหม่ สโตร์ญี่ปุ่น คือ สโนว์ไว้ โดนัททวิสท์ ยี่ห้อ “อะ สไมล์” ในราคาขายชิ้นละ 15 บาท
- เดือนตุลาคม ได้รับรางวัล Total Innovation Management 2017 จัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ร่วมกับสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ
- ฉลองครบรอบ 10 ปี Zenya ในกัมพูชาโดยจัดแคมเปญลุ้นรางวัลใหญ่ โดยมีแพนเค้ก เชมนิจ จาไมกรณ์ เป็นแบรนด์แอมบาสเดอร์
- เดือนพฤศจิกายน ได้รับการประเมินผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนในปี 2560 อยู่ในระดับดี จากสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) โดยการสนับสนุนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยปีนี้บริษัทมีคะแนนดีขึ้นจาก 70% ในปีก่อนเป็น 79%

ปี 2560

- ได้รับสิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนคาแร็คเตอร์ 4 คาแร็คเตอร์ ประกอบด้วย Hello Kitty, My Melody, Kerokerokeroppi, Pompompurin และ Bad badtzmaru ในประเทศไทย ผ่านร้านอิมสะดวก 7-Eleven ซึ่งสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิครอบครองสินค้า 2 กลุ่มหลัก คือ 1) Non-Food เช่น ขวดใส่น้ำ กระปุกใส่คอนดอนบัต แม็คเน็ต 2) Cosmetic ได้แก่ แอ็นด์ครีม แอ็นด์เจล ลิปปาล์ม
- วางจำหน่ายเครื่องดื่มเย็นในโกกตรสชาติใหม่ คือ เครื่องดื่มช็อกโกแลต Hershey's Freeze โดยบริษัทฯ ได้เป็นผู้จัดจำหน่าย Hershey's Freeze ผ่านความร่วมมือกับ Sunny Sky Products, LLC ผู้ได้รับสิทธิในการผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องดื่มช็อกโกแลต Hershey's Freeze ในร้านอิมสะดวก 7-Eleven ทั่วประเทศ เพื่อต้อนรับเทศกาลในช่วงปลายปีนี้
- วางจำหน่ายซอส Easy Dip โดยใช้ทานคู่กับอาหารและขนม มี 3 รสชาติคือ ซอสซาวร์ชีส ซอสเผ็ดสโตร์เกาห์ลี และซอสช็อกโกแลต ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ทั่วประเทศ
- ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางธุรกิจ (MOU) กับ Quanjain Group Co., Ltd. จากประเทศจีน ซึ่งความร่วมมือในครั้งนี้สืบเนื่องมาจากทั้งสองบริษัทต่างก็มีศักยภาพในการเติบโตทางธุรกิจและเล็งเห็นถึงแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีความแข็งแกร่งมากขึ้น
- ได้รับรางวัลดีเด่นประเภทรางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ประจำปี 2560 จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร่วมกับวารสารการเงินการธนาคารจัดงาน SET Award 2017 เพื่อเป็นการประกาศเกียรติคุณ และเชิดชูบริษัทจดทะเบียน บริษัทหลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน และบริษัทที่ปรึกษาทางการเงินที่มีความยอดเยี่ยมและดีเด่นในด้านต่างๆ จากผลการดำเนินงานปี 2559
- เดือนธันวาคม วางจำหน่ายผงชีสโฟมเบส สำหรับใส่เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมซองรสชาติต่าง ๆ ในราคาเพิ่ม โฟมชีส 15 บาท เช่น ชามะนาว ชีส, ชานม ชีส และ ชาเขียวนมมะทชะ ชีส เป็นต้น ในมูกาแฟสด All Café ที่ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

ประเภทของรายได้	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม						
- Business to Business : B2B	841.86	83.65	1,007.54	85.10	1,152.01	89.34
- Business to Customer : B2C	162.58	16.16	169.48	14.32	129.69	10.06
รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม	1,004.44	99.81	1,177.02	99.42	1,281.70	99.40
รวมรายได้จากการขาย	1,004.44	99.81	1,177.02	99.42	1,281.70	99.40
รายได้อื่น ¹⁾	1.92	0.19	6.92	0.58	7.79	0.60
รวมรายได้ทั้งหมด	1,006.36	100.00	1,183.94	100.00	1,289.49	100.00

หมายเหตุ : 1) รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ

บริษัท ประกอบธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน และสินค้าไลฟ์สไตล์ โดยมุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย ทั้งกลุ่มวัยรุ่น กลุ่มนักเรียน นักศึกษา และกลุ่มวัยทำงาน โดยลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ประกอบด้วย กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ และกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัท ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ (Business to Business : B2B) :

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ บริษัทฯ จะทำการวิจัยและพัฒนา ร่วมกับลูกค้า ซึ่งบริษัทถือว่าเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ (Key Strategic Partner) เพื่อผลิตและวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในร้านค้าของลูกค้า ซึ่งจะครอบคลุมถึงร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) และร้านอาหารที่เป็นเครือข่ายธุรกิจอาหาร (Food Chain Restaurant) โดยจะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ กับฝ่ายการตลาดและฝ่ายจัดซื้อของลูกค้าในการพัฒนาสูตรเครื่องดื่มเพื่อนำไปวางจำหน่ายในร้านค้าของลูกค้า

ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ มีรายละเอียดดังนี้

1) เครื่องดื่มเย็นในโถกด (Cold Beverage Dispenser) ที่เป็นรสชาติหลัก (Core Flavor)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้ร่วมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในโถกดร่วมกับร้าน 7-Eleven ภายใต้การบริหารงานของบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) มาเป็นเวลานานกว่า 15 ปี โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะจำหน่ายให้แก่ร้าน 7-Eleven ในรูปแบบผงปรุงสำเร็จบรรจุในถุงขนาดต่างๆ เช่น 467 กรัม และ 702 กรัม เป็นต้น เพื่อนำไปชงใส่ในโถกด (Dispenser) และจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคในรูปแบบเครื่องดื่มเย็น

ในการบริหารจัดการเครื่องดื่มในโถกดของร้าน 7-Eleven นั้น จะมีทั้งในส่วนที่เป็น Core Flavor ซึ่งเป็นเครื่องดื่มหลักที่ต้องมีประจำสำหรับเครื่องดื่มในโถกดของร้าน 7-Eleven ทุกร้าน โดยเครื่องดื่มที่เป็น Core Flavor ที่บริษัทฯ ร่วม

พัฒนากับร้าน 7-Eleven ได้แก่ กาแฟเย็น ซึ่งเป็นตราสินค้าของ 7-Eleven ชานม ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” (Zenya) และกาแฟเย็นลาเต้ ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” (Zenya)

นอกจากเรื่องการพัฒนาสินค้าที่ทางบริษัทฯ ร่วมทำงานกับทีมงาน 7-Eleven แล้วนั้นทางบริษัทฯ มีการทำแผนงานร่วมกันเพื่อให้กลุ่มเครื่องดื่มในโกดังของร้าน 7-Eleven โตขึ้น ล่าสุด มีการเปลี่ยนแปลงสื่อส่งเสริมการขายเพื่อให้สินค้ามีความชัดเจนมากขึ้น เช่น กาแฟ 7- select เปลี่ยนแปลงชื่อเป็น “กาแฟเอสเพรซโซ” พร้อมมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบสื่อเพื่อสื่อว่าเป็นสินค้าในกลุ่มเดียวกัน



2) เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชง

นอกเหนือจากการร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโกดังแล้ว บริษัทฯ ยังได้พัฒนาเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงขนาด 35 กรัม เพื่อจัดจำหน่ายให้กับร้าน All Café ซึ่งเป็นร้านจำหน่ายเครื่องดื่มที่ตั้งอยู่ในร้าน 7-Eleven โดยบริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เมื่อเดือนมิถุนายน 2557 ปัจจุบันมี 3 รสชาติ ได้แก่ ชานม ชาเขียวนมมัทฉะ และชามะนาว และมีการร่วมพัฒนาเพิ่มกลุ่มใหม่เพื่อสร้างสีสันและตอบโจทย์เทรนด์การดูแลสุขภาพให้กับกลุ่ม All café ได้แก่ มะม่วงโยเกิร์ตปั่น และแอปเปิ้ลโยเกิร์ตปั่น



2.1) ซิสไฟน์



ชีสโฟม เป็นเมนูเครื่องดื่มเย็นรูปแบบใหม่ในร้าน All Café ซึ่งเป็นร้านจำหน่ายเครื่องดื่มขงสดที่ตั้งอยู่ในร้าน 7-Eleven โดยนำชีสโฟมมาโปะไว้ที่ด้านบนของเครื่องดื่มชาต่าง ๆ เช่น ชามะนาว ชีส ชานม ชีส และชาเขียวมัทฉะชีส ทำให้เพิ่มสีสันและความแปลกใหม่ของเมนูเครื่องดื่มเย็น ในราคาเพิ่มชีสโฟม 15 บาท



3) ผลิภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล (Seasonal)

นอกจากนี้ เครื่องดื่มในโอกดจะมีเครื่องดื่มประเภทอื่นๆ ซึ่งจะเป็นทางเลือกให้แต่ละร้านสามารถเลือกได้ตามความเหมาะสมกับพื้นที่ของแต่ละร้าน ซึ่งบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) จะมีการพัฒนาสินค้าร่วมกับผู้จำหน่ายสินค้าแต่ละราย ซึ่งบริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล (Seasonal)

- เครื่องดื่มในโอกดประเภทอื่น ๆ ซึ่งจะเป็นทางเลือกให้แต่ละร้านสามารถเลือกได้ตามความเหมาะสมกับพื้นที่ของแต่ละร้าน ซึ่งจะมีการสับเปลี่ยนเครื่องดื่มตามระยะเวลาที่กำหนด เครื่องดื่มประเภทนี้ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) เช่น น้ำผึ้งมะนาว โอเลี้ยงเจ ส้มยูซุ และเฮอร์ชี ฟรีช เป็นต้น



4) เครื่องกวดเครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ (Hot Beverage Dispenser)

ทางบริษัทฯ ร่วมพัฒนาสินค้ากลุ่มเครื่องดื่มร้อนอัตโนมัติกับทางบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) เพื่อเพิ่มความสะดวกในการบริโภคเครื่องดื่มกับลูกค้ามากขึ้น ณ ร้าน 7-Eleven เริ่มติดตั้ง ปลายปี 2558

เครื่องดื่มร้อนดังกล่าวราคาจำหน่ายแก้วละ 17 บาท ปัจจุบัน มีทั้งหมด 3 รสชาติหลัก ได้แก่ กาแฟช็อกโกแลต และชาเขียวนม มัทฉะ โดยเครื่องดื่มถูกกดออกจากเครื่องกวดอัตโนมัติ ซึ่งเครื่องดังกล่าวมีนวัตกรรมใหม่ที่มี

เทคโนโลยีหัวตีผสมที่หมุนด้วยความเร็วถึง 13,000 รอบ ทำให้ผสมเครื่องดื่มได้รวดเร็ว อีกทั้งมีแรงดันน้ำที่สม่ำเสมอ เพื่อให้ได้เครื่องดื่มร้อนที่มีรสชาติดี และมีกลิ่นเย้ายวน พร้อมทั้งโฟมนุ่ม ละเอียด ทางบริษัทฯ ได้มีส่วนร่วมทำแผนเพื่อพัฒนากลุ่มเครื่องดื่มร้อนอย่างต่อเนื่องมีการปรับเปลี่ยนสื่อน้ำร้าน เพื่อสร้างความดึงดูดมากขึ้น เช่น สื่อน้ำจืดเครื่อง สือ Hanging mobile และสือโปสเตอร์ โดยปัจจุบันได้ทำการติดตั้งเครื่องกดเครื่องดื่มร้อน ณ สิ้นปี 2560 จำนวน 618 เครื่อง



นอกจากสื่อส่งเสริมการขาย ทางบริษัทฯ ได้มีการทำกิจกรรมการตลาด โดยทดลองที่โซนภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดอุบลราชธานี และจังหวัดภูเก็ตเพื่อสร้างการรับรู้ที่มีต่อเครื่องดื่มร้อนอัตโนมัติให้กับกลุ่มเป้าหมาย



5) โดนัท อะ สไมล์

ทางบริษัทฯ ได้มีการขยายเข้าสู่ธุรกิจเบเกอรี่ ซึ่งถือเป็นธุรกิจข้างเคียง (Adjacent Category) จากธุรกิจหลัก (ชา และกาแฟ) โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาสินค้ากลุ่มโดนัทสโตนีญี่ปุ่น ได้แก่ รสช็อกโกแลต รสช็อกโกแลต สูตรเฉพาะ และจำหน่ายให้กับ ร้าน 7-Eleven ภายใต้แบรนด์ “อะ สไมล์” Only@7-Eleven



แต่เนื่องด้วยตัวสินค้ามีสูตรเฉพาะและต้องการความสดใหม่ขายวันต่อวันนั้น ทำให้ส่งผลกับการวางขายบน Shelf วางสินค้าที่ต้องมีระยะเวลาในการเก็บที่นานขึ้น จึงได้พัฒนาปรับเปลี่ยนสูตรและทำการเปลี่ยนสินค้าใหม่ เข้าวางจำหน่ายในวันที่ 28 สิงหาคม 2560 ภายใต้แบรนด์ “อะ สไมล์” และยังคงยึดคอนเซ็ปต์โดนัทสโตนีญี่ปุ่น เช่นเดิม โดยใช้ชื่อ

ว่า สโนว์วี่โดนัททวิส โดนัท สไตร์ญี่ปุ่น ตรวอะสไมล์ เป็นโดนัทเนื้อนุ่ม โดยบรรจุแยกซองน้ำตาลไอซิ่ง ทำให้สามารถแบ่งเทได้ ตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ไม่ชอบทานหวาน และชอบทานหวาน ในราคาชิ้นละ 15 บาท



6) สินค้าคาร์แรคเตอร์

บริษัทฯ ได้ร่วมลงนามในสัญญาอนุญาตให้ใช้ช่วงสิทธิ์เครื่องหมายการค้า (Merchandise Sub-License Agreement) กับ Sanrio Wave Hong Kong Co., Ltd. เมื่อวันที่ 3 กรกฎาคม 2560 โดยบริษัทฯ ได้รับสิทธิ์ในการผลิตและจำหน่ายสินค้าโดยใช้ตัวการ์ตูนคาแรคเตอร์ 4 คาแรคเตอร์ ประกอบด้วย Hello Kitty, My Melody, Pompompurin และ Bad badtzmaru ในประเทศไทย ผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ซึ่งสินค้าที่บริษัทฯ ได้รับสิทธิ์ครอบคลุมสินค้า 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ 1) Non-Food เช่น ขวดน้ำ แม่เหล็กสติ๊กเกอร์ ที่ใส่คอตตอนบัด เป็นต้น 2) Cosmetic เช่น ครีมทาผิว เจลทาผิว ลิปปาล์ม เปลี่ยนสี เป็นต้น โดยบริษัทฯ ได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) จาก CPALL ในการจำหน่ายสินค้าที่ได้รับสิทธิจาก Sanrio Wave Hong Kong Co., Ltd. ในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ทั่วประเทศ โดยวางจำหน่ายในรูปแบบชั้นวางสินค้าเพื่อให้สินค้าจัดอยู่ในหมวดหมู่เดียวกัน

กลุ่มสินค้าเครื่องสำอางค์



สินค้ากลุ่ม Non-Food



นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีสินค้าในกลุ่มเครื่องเขียน (Stationary) ที่เป็นยี่ห้อของบริษัทเองภายใต้แบรนด์ “TACC Stationary” ได้แก่ กระดาษโน้ตแถบขาว (Post it) ขนาดบรรจุ 15 แผ่น/ 1 แบบ รวม 120 แผ่น ซึ่งมีรูปแบบที่หลากหลาย โดยขายผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven

สินค้ากลุ่มเครื่องเขียน



7) เซนยา ม็อคเทล (Zenya Mocktail)

เครื่องดื่มแนวใหม่ ที่พร้อมสนุก สดชื่น ต้อนรับฤดูร้อน บรรจุในฉลุรูปแบบใหม่ ดีไซน์เก๋ไก๋ พกพาสะดวก มีรสชาติให้สดชื่นไปไหนมาไหนก็ได้ ที่สำคัญไม่เป็นพิษภัยกับสิ่งแวดล้อม ขนาดบรรจุ 250 มิลลิลิตร เก็บได้นาน 4 เดือน โดยมี 2 รสชาติ คือ “Magarita Mocktail” เป็นน้ำชาเขียว สูตรมาการิต้าม็อคเทล รสชาติเปรี้ยวซ่า หวานเล็กน้อย “Mai Tai Mocktail” เป็นน้ำชาเขียว สูตรใหม่ไทยม็อคเทล รสชาติหวานซ่า หอมกลิ่นผลไม้ โดยราคาอยู่ที่ 30 บาท/ฉลุ ซึ่งมีจำหน่ายที่ร้าน 7-Eleven บางสาขา



8) ซอสจิ้ม (Easy Dip)

บริษัทฯ ได้ร่วมพัฒนาซอสจิ้มเหมาะสำหรับการรับประทานกับสินค้าทุกในรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นจิ้มกับไส้กรอก แชนวิช ราดหน้าขนมปัง สอดไส้เบอเกอร์ หรือผสมกับบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปได้เป็นรสชาติใหม่ อร่อยได้หลากหลายรูปแบบ โดยมี 3 รสชาติ ได้แก่ ซอสซาวร์ชีส ซอสเผ็ดสโตร์เกาหลี และซอสซ็อกโกแลต เนื่องด้วยรสชาติที่มีความแตกต่างเฉพาะตัว และบรรจุภัณฑ์มาในรูปแบบถ้วยพลาสติก ที่ใช้ปริมาณเม็ดพลาสติกลดลง จากถ้วยพลาสติกทั่วไป ซึ่งจะช่วยลดพื้นที่ในถังขยะลงอีกด้วย



ซอสซาวร์ชีส



ซอสเผ็ดสโตร์เกาหลี



ซอสซ็อกโกแลต

2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (Business to Customer : B2C)

นอกเหนือจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจแล้ว บริษัทฯ ยังมีผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้คิดและพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ เอง โดยผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้สามารถแบ่งได้เป็น 5 ประเภท ดังนี้

1) ชาเขียวพร้อมดื่ม (Ready to Drink) ตรา “เซนย่า” (Zenya)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มชาเขียวที่ผลิตจากใบชาแท้ผสมน้ำผลไม้เข้มข้น แร่ธาตุ และวิตามินต่าง ๆ ที่มีรสชาติเป็นเอกลักษณ์ ให้ความรู้สึกสดชื่นได้รสชาติเต็มๆ ของทั้งชาและน้ำผลไม้ ภายใต้แนวคิดผลิตภัณฑ์ที่ว่า “Zenya Super Power from Super Fruit” ประกอบด้วย 3 รสชาติ ได้แก่ (1) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมน้ำทับทิม ที่เพิ่มแอนติออกซิแดนท์เป็นสองเท่าจากชาเขียวและผลทับทิม (2) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมองุ่นแดง ที่ช่วยลดโคเลสเตอรอลในร่างกาย และ (3) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมแอปเปิ้ลเขียว เพิ่มแอนติออกซิแดนท์เป็นสองเท่าจากชาเขียวและผลแอปเปิ้ล บรรจุในขวดพลาสติกที่มีสีสดใสเหมาะกับกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัยโดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่น มีขนาดบรรจุ 500 มิลลิลิตร วางจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นตลาดต่างประเทศในแถบอาเซียนเป็นหลัก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศกัมพูชา ราคาจำหน่ายหน้าร้านค้าปลีกในประเทศขวดละ 20 บาท สำหรับตลาดต่างประเทศบริษัทฯ จะทำการพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าในแต่ละประเทศรวมถึงข้อกำหนดของแต่ละประเทศ เช่น ชาเขียวพร้อมดื่มสูตรหวานน้อยที่ได้รับเครื่องหมาย Healthier Choice จาก Health Promotion Board ประเทศสิงคโปร์ เพื่อรับรองว่าเป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพและสามารถวางจำหน่ายในโรงเรียนทั่วประเทศสิงคโปร์ได้ เป็นต้น



2) กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” (VSlim)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มกาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักที่มีใยอาหารสูง ไขมันต่ำไม่มีโคเลสเตอรอล เหมาะสำหรับกลุ่มวัยทำงาน อีกทั้งยังช่วยให้ผู้บริโภคมีรูปร่างที่ดี ด้วย 3 คุณสมบัติจากใยอาหาร สารสกัดจากถั่วขาว และแอลคาร์นิทีน ตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจในเรื่องสุขภาพและความงาม กาแฟปรุงสำเร็จภายใต้ตราสินค้า “วีสลิม” (VSlim)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มกาแฟเย็นปรุงสำเร็จพร้อมดื่มที่มีส่วนผสมสำคัญ ได้แก่ ไฟเบอร์ สารสกัดจากถั่วขาว และแอลคาร์นิทีน บรรจุในกระป๋องที่มีขนาดบรรจุ 240 มิลลิลิตร ประกอบด้วย 2 รสชาติ ได้แก่ 1) เอสเปรสโซ ที่มีรสชาติเข้มข้น รสชาติกาแฟ และ 2) ลาเต้ ที่มีรสชาติหอมมัน กลมกล่อม โดย VSlim ถือเป็นยี่ห้อแรกที่ผลิตกาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักในรูปแบบกระป๋อง ทำให้ผู้บริโภคสามารถดื่มได้ในทุกที่ทุกโอกาส บริษัทฯ จัดจำหน่ายกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มทั้งในประเทศและกลุ่มประเทศอินโดจีน เช่น เวียดนาม กัมพูชา เป็นต้น สำหรับตลาดในประเทศบริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายผ่านร้านสะดวกซื้อเป็นหลัก ราคาจำหน่ายหน้าร้านค้าปลีกในประเทศกระป๋องละ 20 บาท



3) เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “ณ อรุณ” (Na-Arun)

เป็นผลิตภัณฑ์ปรุงสำเร็จชนิดผง บรรจุในซองที่มีขนาดบรรจุ 500 กรัม จำหน่ายในรูปแบบลังบรรจุ 10 ซอง ราคาจำหน่าย 1,000 บาทต่อลัง ภายใต้แนวคิดผลิตภัณฑ์ที่ต้องการให้ผู้บริโภคได้สัมผัสและลิ้มลองกับรสชาติไทยๆ โดยคัดสรรวัตถุดิบคุณภาพ เพื่อให้ได้รสชาติแท้ๆ ในราคาที่คุ้มค่า ให้ความสดชื่นได้ทุกที่ ทุกเวลา และทุกโอกาส ประกอบด้วย 7 รสชาติ ได้แก่ 1) กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงสูตรลาเต้ ที่มีรสชาติหอมหวาน เข้มข้น ตามแบบเมล็ดกาแฟคั่วบดของไทย 2) ชานมไทยปรุงสำเร็จชนิดผงที่มีรสชาตินุ่มและกลมกล่อมตามแบบต้นตำหรับชานมไทยแท้ และ 3) ชาเขียวนมปรุงสำเร็จชนิดผง ที่มีรสชาติหวานมันจากส่วนผสมของนมและชาเขียว เพิ่มความกลมกล่อมด้วยกลิ่นมะลิ 4) ช็อกโกแลตปรุงสำเร็จ 3in1 5) ชาเขียวสูตรมะนาว 6) ชาไทยผสมมะนาว 7) ชาไทยผสมน้ำผึ้งมะนาว โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งร้านอาหารไทยและร้านขายผลิตภัณฑ์จากเอเชีย (Asian Grocery) เป็นหลัก



4) เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “สวัสดี” (Sawasdee)

เป็นเครื่องดื่มคุณภาพที่ผลิตภายใต้แนวคิดที่ต้องการสร้างความแตกต่างและความแปลกใหม่ในการบริโภค โดยคัดสรรวัตถุดิบคุณภาพสูง ออกแบบรสชาติและบรรจุภัณฑ์ที่แสดงถึงเอกลักษณ์เฉพาะของความเป็นไทย ภายใต้ตราสินค้า “สวัสดี” ซึ่งเป็นเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ประกอบด้วย 3 รสชาติ ได้แก่ 1) นมทุเรียนผสมเนื้ทุเรียน ตราสวัสดี บางกอกทุเรียน เป็นเครื่องดื่มร้อนที่จะทำให้ผู้บริโภคได้สัมผัสถึงรสชาติของทุเรียนซึ่งเป็นราชาแห่งผลไม้เมืองร้อน 2) นมมะม่วงผสมเนื้มะม่วง ตราสวัสดี รอยัลแมงโก้ เป็นเครื่องดื่มร้อนที่มีกลิ่นหอม ช่วยให้ผู้บริโภคได้ผ่อนคลายอย่างเต็มที่ และ 3) ชานมไทย ตราสวัสดี ชาไทย ที่มีรสชาติหอม หวาน มัน และเข้มข้นในแบบชานมไทย เครื่องดื่ม “สวัสดี” บรรจุในซองที่มีขนาดบรรจุ 30 กรัม จำหน่ายในรูปแบบกล่องบรรจุ 5 ซอง สำหรับชานมไทยจำหน่ายในรูปแบบกล่องบรรจุ 10 ซอง โดยมุ่งเน้นการจัดจำหน่ายในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มผู้บริโภคชาวจีนเป็นหลัก



5) เครื่องดื่มชูกำลัง “จัมพ์ สตาร์ท”

เป็นเครื่องดื่มชูกำลังที่ต่อยอดจากธุรกิจชาเขียว “เซนย่า” ในประเทศกัมพูชา โดยมีส่วนผสมของจินเล้งชาเขียว และวิตามินรวม มี 2 รสชาติ ได้แก่ รสทับทิม และรสผลไม้รวมในรูปแบบกระป๋องขนาด 245 มล.



การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1. การสร้างความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) กับคู่ค้า

หัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท คือ การสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) กับคู่ค้า ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า ผู้รับจ้างผลิตสินค้า (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ ทั้งนี้ บริษัท มีนโยบายสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวกับคู่ค้า โดยดำเนินงานร่วมกันภายใต้แนวคิดของความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน ซึ่งนอกเหนือจากการซื้อขายสินค้าระหว่างกันแล้ว บริษัท จะทำงานกับคู่ค้าอย่างใกล้ชิด มีการแลกเปลี่ยนแนวคิด รวมถึงร่วมกับคู่ค้าในการกำหนดแผนธุรกิจร่วมกัน พัฒนาสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อโจทย์ของลูกค้าและสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัท และคู่ค้าจะมีการนำเสนอแนวคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และ Update แนวโน้มของตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศกันเป็นประจำ การสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะดังกล่าวจะเป็นการสร้างประโยชน์ให้เกิดขึ้นทั้งสองฝ่ายจึงส่งผลทำให้การทำธุรกิจกับคู่ค้าเป็นไปอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว จะเห็นได้จากการที่บริษัท เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ 7-Eleven ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ส่งผลทำให้บริษัท ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ จากลูกค้า รวมไปถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้ลูกค้าพิจารณาอย่างต่อเนื่อง ส่งผลทำให้ยอดขายของบริษัท เติบโตมาโดยตลอด

ในปี 2556 บริษัท ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 “Best of Business Growth” จากบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่คู่ค้าที่สนับสนุนการทำงานเป็นอย่างดีและมีผลการดำเนินงานเติบโตดีเยี่ยม โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ได้รับรางวัลดังกล่าวล้วนแต่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ จึงแสดงให้เห็นว่าบริษัท ได้รับการยอมรับจากลูกค้าเทียบเท่ากับองค์กรชั้นนำของประเทศ

ในปี 2560 บริษัท ได้รับรางวัล “SME ยั่งยืน” โดย CPALL ร่วมกับสำนักส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) กระทรวงอุตสาหกรรม จัด “โครงการเซเว่น อีเลฟเว่น เอสเอ็มอีไทยยั่งยืน 2559” เพื่อมอบรางวัลให้กับคู่ค้าเอสเอ็มอีที่จำหน่ายสินค้าผ่านทางช่องทางของเซเว่น อีเลฟเว่น และทเวนตีไฟร์ ช้อปปิง ที่มีศักยภาพในแต่ละด้าน โดยแบ่งเป็น 8 ประเภท 13 รางวัล เช่น SME ยั่งยืน SME ดาวรุ่ง SME สินค้าเกษตร SME สินค้าชุมชน เป็นต้น

2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความเป็นเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน

ปัจจัยหลักอีกประการหนึ่งที่ทำให้บริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่องมาจากการที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจนทั้งรูปแบบและรสชาติ เช่น การสร้างคาแรกเตอร์ให้ชาเขียวไม่จำเป็นต้องมีสีเขียว ภายใต้คอนเซ็ปต์ “The Colorful Green Tea” จนกระทั่งปัจจุบันได้ต่อยอดแนวคิดเป็น “Super Power from Super Fruit” การพัฒนาเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของขึ้นฉ่ายผลไม้ภายใต้ตราสินค้า “สวีตตี้” เป็นต้น ทำให้สามารถตอบสนองต่อโอกาส ช่องว่างทางธุรกิจ และการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาได้อย่างเหมาะสมและรวดเร็ว อีกทั้งสามารถมุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้หลากหลายและทั่วถึง โดยจะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและ

ต่างประเทศ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) จากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับ ทั้งนี้ ทีมงานฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัท มีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ทำให้สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง การสร้างความเป็นเอกลักษณ์และความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังทำให้ลดความเสี่ยงในแง่ของการทดแทนกันของเครื่องดื่มประเภทเดียวกัน เนื่องจากถึงแม้จะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน แต่สินค้าของบริษัทฯ ก็มีความแตกต่างในด้านของรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ลอกเลียนแบบได้ยาก จึงทำให้ผู้บริโภคมีความชื่นชอบในผลิตภัณฑ์ และต้องกลับมาซื้อสินค้าของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทำให้อำนาจการต่อรองกับตัวแทนจำหน่าย/ผู้นำเข้าสินค้าของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นตามไปด้วย

3. การรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

นอกเหนือจากการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีความเป็นเอกลักษณ์แล้ว บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้วางนโยบายในการควบคุมดูแลคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในทุกขั้นตอน เริ่มตั้งแต่การคัดเลือกและจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งและผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ สำหรับวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าแต่ละประเภท ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตซึ่งจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเอง แต่บริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดรายชื่อผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลักที่สามารถนำมาใช้ในการผลิต และผู้รับจ้างผลิต/โรงงานของบริษัทฯ จะต้องตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบที่สั่งซื้อในแต่ละครั้งให้เป็นไปตามคุณสมบัติ (Specification) ที่บริษัทฯ กำหนด รวมถึงต้องส่งตัวอย่างวัตถุดิบมาให้ฝ่ายประกันคุณภาพตรวจสอบเป็นประจำทุกยอดสั่งซื้อ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่ผลิตได้มีรสชาติตามที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในระหว่างกระบวนการผลิตจนถึงขั้นตอนสุดท้ายก่อนที่จะส่งมอบให้ลูกค้า การดำเนินการทั้งหมดของบริษัทฯ ดังกล่าวข้างต้นมีวัตถุประสงค์เพื่อให้มั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จัดหาและผลิตมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่กำหนด

จากการที่ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตจากภายนอก บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตเป็นอย่างมาก เริ่มตั้งแต่การตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานของโรงงานผู้รับจ้างผลิต โดยโรงงานผู้รับจ้างผลิตทุกรายต้องผ่านเกณฑ์การรับรองมาตรฐานการผลิตต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นมาตรฐาน GMP และมาตรฐาน HACCP นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังตรวจสอบขั้นตอนและกระบวนการผลิต การทดลองผลิตสินค้าตัวอย่าง และการผลิตสินค้าครั้งแรก (First Batch Production) และในระหว่างกระบวนการผลิต ฝ่ายประกันคุณภาพของผู้รับจ้างผลิตเองจะมีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งผู้รับจ้างผลิตต้องจัดส่งตัวอย่างสินค้าให้ฝ่ายประกันคุณภาพตรวจสอบทุก Batch เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าที่ผลิตได้มีคุณภาพตรงตามที่กำหนดก่อนจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ตลอดจนการสุ่มตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายในร้านค้า

4. การประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์อย่างมาก โดยมีกิจกรรมทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จักผ่านช่องทางหลัก ได้แก่ การออกงานแสดงสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยทำให้มีโอกาสได้พบปะแลกเปลี่ยนข้อมูลกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ ทั้งที่เป็นลูกค้าโดยตรง หรือกลุ่มที่เป็นผู้จัดจำหน่าย ผู้นำเข้า หรือผู้ค้าส่งต่างๆ จากทั่วโลก อันจะส่งผลทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นและช่วยทำให้สามารถขยายตลาดให้ครอบคลุมฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น อีกทั้งยังได้รับข้อคิดเห็นต่างๆ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้สามารถนำมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าได้ตรงตามความต้องการของ

ลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกเหนือจากนี้แล้ว การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่างๆ ยังช่วยให้บริษัทฯ ได้รับข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวรวมถึงนวัตกรรมใหม่ๆ ของอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งจะทำให้สามารถประเมินแนวโน้มการพัฒนาสินค้าให้ตอบสนองต่อความต้องการหรือไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วได้อย่างทันการณ์

ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าและศึกษาดูงานต่าง ๆ อาทิเช่น

- THAIFEX World of Food Asia จัดขึ้นในเดือนพฤษภาคมของทุกปีที่กรุงเทพฯ ประเทศไทย
- Thailand Retail, Food & Hospitality Services 2017 (TRAHS) งานแสดงนานาชาติอันดับ1 อุปกรณ์เครื่องใช้ อาหารและเครื่องดื่ม สำหรับโรงแรมและธุรกิจด้านบริการ จัดขึ้นในเดือนกรกฎาคม
- SIAL China : Asia's Leading Food & Beverage Exhibition จัดขึ้นในเดือนพฤษภาคมของทุกปี ที่เมืองเซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน
- FHC China : China's Global Food & Hospitality Trade Show จัดขึ้นในเดือนพฤศจิกายนของทุกปี ที่เมืองเซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน
- Gulf Food Dubai : The World's Biggest Annual Food & Hospitality Show จัดขึ้นในเดือนกุมภาพันธ์ของทุกปี ที่เมืองดูไบ ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- Dubai Global village จัดขึ้นในเดือนตุลาคม 2560 ถึง มีนาคม 2561 ที่ประเทศดูไบ ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- Foodex Japan จัดขึ้นในเดือนมีนาคมของทุกปี ที่เมืองโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น
- Taipei International Food Show จัดขึ้นในเดือนมิถุนายนของทุกปี ที่ไต้หวัน ประเทศจีน

ลักษณะลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ครอบคลุมกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย โดยมีความแตกต่างกันตามแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ผลิตภัณฑ์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
■ เครื่องดื่มในถาด	กลุ่มผู้บริโภคในวัยทำงานตั้งแต่อายุ 20-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
■ ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “Zenya”	กลุ่มผู้บริโภควัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-30 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
■ กาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ตรา “VSlm”	กลุ่มผู้หญิงที่ใส่ใจเรื่องสุขภาพและความงาม และวัยทำงานที่ต้องการเติมความสดชื่นระหว่างการทำงานอายุ 20-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง
■ เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Na Arun”	กลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน อายุ 30-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
■ เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Sawasdee”	กลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน อายุ 21-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง เน้นตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนเป็นหลัก
■ โดนัท “อะ สโมลล์”	กลุ่มผู้บริโภควัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-39 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
■ สินค้าคาร์แรคเตอร์	กลุ่มวัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง
■ เครื่องดื่มมีแอลกอฮอล์ “Zenya Mocktail”	กลุ่มวัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง

ผลิตภัณฑ์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
▪ ซอสจิ้ม “Easy Dip”	กลุ่มวัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง
▪ เครื่องดื่มชูกำลัง “Jump Start”	กลุ่มวัยรุ่นจนถึงวัยทำงานตั้งแต่อายุ 15-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง

ตารางแสดงสัดส่วนรายได้จากการขายแยกตามประเภทลูกค้าในปี 2558-2560

ประเภท	ปี 2558			ปี 2559			ปี 2560		
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)
รายได้จากการขายในประเทศ	926.96	92.29	6.22	1,069.58	90.87	15.39	1,182.87	92.29	10.59
รายได้จากการขายต่างประเทศ	77.48	7.71	(40.37)	107.44	9.13	38.67	98.83	7.71	-8.01
รวมรายได้จากการขาย	1,004.44	100.00	0.18	1,177.02	100.00	17.18	1,281.70	100.00	8.89

หมายเหตุ : รายได้จากการขายต่างประเทศดังกล่าวรวมตัวเลขในส่วนที่เป็น Indirect Export ด้วย

นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาขายจากต้นทุนบวกอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost Plus Margin) ซึ่งจะแตกต่างกันตามราคาตลาดของสินค้าแต่ละประเภทรวมถึงช่องทางการจัดจำหน่าย โดยจะคำนึงถึงภาวะการแข่งขันของแต่ละตลาดรวมถึงการยอมรับในตัวผลิตภัณฑ์ของลูกค้าแต่ละกลุ่มนอกจากนี้อาจมีการจัดโปรโมชั่นในแต่ละช่วงขึ้นอยู่กับภาวะตลาดและกลยุทธ์การตลาดของบริษัท ซึ่งอาจเป็นการให้ส่วนลด ของแถม หรือรายการส่งเสริมการขายอื่นๆ โดยเป็นการจัดร่วมกับพันธมิตรทางการค้าต่างๆ

นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้า และคู่แข่ง

บริษัทมีนโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้า และคู่แข่ง โดยกำหนดนโยบายหลัก ดังนี้

- 1) ปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้าหรือคู่แข่ง ด้วยความเข้าใจและความร่วมมือที่ดีระหว่างกัน
- 2) เสนอบริการที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้าด้วยมิตรภาพอันอบอุ่น และความโอบเอื้อเกื้อกูล
- 3) ใช้ความระมัดระวังอย่างสมเหตุผล ในการให้คำแนะนำหรือตัดสินใจดำเนินการใด ๆ แทนลูกค้า โดยคำนึงถึงความเหมาะสมในกรณีของลูกค้า
- 4) ดูแลและรักษามูลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น
- 5) สนับสนุนการปฏิบัติการทางสังคมตามโอกาสอันควร ตลอดจนการมีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อการบำเพ็ญสาธารณประโยชน์ การศึกษา และการสร้างความเจริญก้าวหน้าให้แก่ประเทศชาติ

ระดับความพึงพอใจของลูกค้า ผู้ผลิต/นำเข้าวัตถุดิบ และผู้ว่าจ้างผลิต

ฝ่ายประกันคุณภาพของบริษัทฯ ได้มีการจัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในการปฏิบัติงานของฝ่ายประกันคุณภาพ ซึ่งเป็นการสำรวจรายปีโดยให้ลูกค้า ผู้ผลิต/นำเข้าวัตถุดิบ และผู้ว่าจ้างผลิตตอบแบบสอบถามความพึงพอใจดังกล่าว เพื่อให้สามารถนำข้อมูลไปปรับปรุงและเพิ่มเติมประสิทธิภาพในการดำเนินการด้านต่าง ๆ โดยสรุป ดังนี้

ลูกค้า ผู้ผลิต/นำเข้าวัตถุดิบ และผู้วางจ้างผลิต มีความพึงพอใจในการปฏิบัติงานของฝ่ายประกันคุณภาพของบริษัทฯอยู่ในระดับคะแนนเฉลี่ย 4.5 คะแนน คือ พึงพอใจมาก จากคะแนนเต็ม 5 คะแนน โดยหัวข้อที่มีคะแนนมากที่สุด 3 ลำดับแรก คือ พนักงานมีความรับผิดชอบและให้ความร่วมมือทำเป้าหมายให้สำเร็จลุล่วง ลำดับถัดไป คือ พนักงานมีความรู้และความเข้าใจในระบบคุณภาพและความปลอดภัยของอาหาร และพนักงานมีความรู้ ความเข้าใจกับสินค้า สามารถช่วยเหลือ/ส่งเสริมการทำงานได้เป็นอย่างดี โดยสรุปการทำงานในภาพรวมของฝ่ายประกันคุณภาพอยู่ในระดับพึงพอใจมาก

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทฯ มีทีมงานขายที่รับผิดชอบติดต่อและประสานงานการขายในช่องทางการจำหน่ายต่างๆ เพื่อให้การกระจายสินค้าเป็นไปอย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ สำหรับการขายในประเทศจะเป็นการจำหน่ายสินค้าให้แก่ร้านค้าส่งขนาดใหญ่และร้านค้าปลีก ส่วนการขายในต่างประเทศนั้น จะเป็นการขายผ่านผู้นำเข้า (Importer) และ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Distributor) โดยรายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ มีดังนี้

1. ช่องทางการจำหน่ายสินค้าในประเทศ

บริษัทฯ มีทีมงานขายในประเทศทำหน้าที่ดูแลติดต่อและประสานงานการขายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายในประเทศ โดยการจำหน่ายสินค้าในประเทศจะมีทั้งการขายเป็นเงินสด และการขายแบบให้เครดิตทางการค้ากับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาการให้เครดิตประมาณ 30-60 วัน สำหรับช่องทางการจำหน่ายในประเทศสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

ก) ช่องทางการค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional Trade)

บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้กับร้านค้าปลีก ร้านค้าส่ง และช่องทางจำหน่ายที่เป็นร้านค้าแบบเฉพาะเจาะจงที่กระจายอยู่ทุกภูมิภาคทั่วประเทศ โดยเป็นการขายผ่านหน่วยรถ (Van Sales) และการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่เป็นร้านค้าส่งขนาดใหญ่

- การขายผ่านหน่วยรถ (Van Sales) เป็นการขายโดยพนักงานขายของบริษัทฯ ที่อยู่ประจำรถซึ่งจะทำหน้าที่เยี่ยมเยียนลูกค้าเพื่อตรวจสอบตลาดและขายสินค้าให้แก่ลูกค้า รวมทั้งการนำเสนอสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อเป็นการสร้างฐานลูกค้าใหม่ โดยแบ่งเขตการกระจายสินค้าครอบคลุมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตะวันออก ตะวันตก กรุงเทพฯ และปริมณฑล ทั้งนี้ การขายผ่านหน่วยรถจะมุ่งเน้นการกระจายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบเฉพาะเจาะจงเป็นหลัก เช่น โรงพยาบาล โรงงาน สถานศึกษา และสนามกอล์ฟ เป็นต้น ปัจจุบัน บริษัทฯ มีรถ Van Sale จำนวน 2 คัน

- การขายผ่านร้านค้าส่งขนาดใหญ่ โดยบริษัทฯ มีการแต่งตั้งร้านค้าส่งขนาดใหญ่จำนวน 1 ราย ต่อ 1 เขตพื้นที่รับผิดชอบ ซึ่งในปัจจุบันมี 2 เขต ได้แก่ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง และภาคกลาง เพื่อกระจายสินค้าของบริษัทฯ ให้กับเครือข่ายร้านค้าปลีก และร้านค้าส่งขนาดเล็ก

ข) ช่องทางการค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade)

บริษัทฯ จัดจำหน่ายสินค้าโดยตรงให้กับ Modern Trade โดยมุ่งเน้นการจำหน่ายให้กับร้านค้าสะดวกซื้อ (Convenience Store) เป็นหลัก เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น แฟมิลี่มาร์ท เทสโก้โลตัสเอ็กซ์เพรส วิลล่ามาร์เก็ต โลว์สัน 108 และมินิบิ๊กซี เป็นต้น สำหรับสินค้าที่จัดจำหน่ายผ่าน Modern Trade ส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องดื่มในโถกด์ ซึ่งจำหน่ายผ่าน 7-Eleven และกาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ตรา “VSlm”

2. ช่องทางการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ

บริษัทฯ มีทีมงานฝ่ายขายทำหน้าที่ดูแลติดต่อและบริหารจัดการช่องทางการจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศ โดยบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านผู้นำเข้า (Importer) และ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Distributor) ในต่างประเทศเพื่อกระจายสินค้าต่อไปยังผู้บริโภคในประเทศนั้นๆ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกตัวแทนจำหน่ายจากความเชี่ยวชาญทางธุรกิจ ศักยภาพทางการตลาด ประสบการณ์ในพื้นที่ ฐานะทางการเงิน และความพร้อมของตัวแทนจำหน่าย ปัจจุบันบริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศจำนวน 2 ราย สำหรับการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศบริษัทฯ มีนโยบายการขายหลักเป็นเงินสด โดยลูกค้าจะต้องโอนเงินชำระค่าสินค้าให้แก่บริษัทฯ ทั้งจำนวนก่อนการส่งสินค้าสำหรับการขายช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ จะพิจารณาจากสภาพตลาด สภาพการแข่งขัน โอกาสและปัญหาในแต่ละตลาด รวมถึงพิจารณาจากกำลังและจุดแข็งของบริษัทฯ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศกัมพูชาเป็นหลัก เนื่องจากมีขนาดพื้นที่ของประเทศและจำนวนประชากรสอดคล้องกับแผนการขยายตลาดของบริษัทฯ ประกอบกับการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มในประเทศกัมพูชายังค่อนข้างต่ำ รวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสื่อโฆษณาต่างๆ ยังถือว่าอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าในประเทศไทยค่อนข้างมาก

ผลิตภัณฑ์	ช่องทางการจำหน่าย	
	ในประเทศ	ต่างประเทศ
1. เครื่องดื่มในถาด	✓	-
2. ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “Zenya”	✓	✓
3. กาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ตรา “VSlim”	✓	✓
4. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Na Arun”	✓	✓
5. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Sawasdee”	✓	✓
6. โดนต์ “อะ สไมล์”	✓	-
7. สินค้าแคแร็คเตอร์	✓	-
8. เครื่องดื่มมีแอลกอฮอล์ “Zenya Mocktail”	✓	-
9. ซอสจิ้ม “Easy Dip”	✓	-
10. เครื่องดื่มชูกำลัง “Jump Start”	-	✓

ภาวะเศรษฐกิจไทย

จากรายงานของสำนักเศรษฐกิจการคลัง ระบุว่า เศรษฐกิจไทยในปี 2560 คาดว่าจะสามารถขยายตัวได้ร้อยละ 3.8 เติบโตจากปีก่อนหน้าที่ขยายตัวร้อยละ 3.2 และเป็นการขยายตัวได้สูงกว่าที่ประมาณการเมื่อครั้งก่อนหน้า อันเป็นผลจากการส่งออกสินค้าและบริการคาดว่าจะขยายตัวดีขึ้นต่อเนื่องมาอยู่ที่ร้อยละ 6.2 ตามเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าที่ขยายชัดเจน โดยการส่งออกสินค้าขยายตัวต่อเนื่องในหลายหมวดสินค้า และในเกือบทุกตลาดส่งออก ขณะที่รายได้จากภาคการท่องเที่ยวยังดีขึ้นต่อเนื่องตามจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามายังประเทศไทยในปี 2560 ที่มีจำนวนสูงถึง 35.4 ล้านคน นอกจากนี้ การใช้จ่ายภาคเอกชนยังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยการบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวร้อยละ 3.2 ตามรายได้ของแรงงานในภาคการผลิตเพื่อการส่งออกและภาคการท่องเที่ยวที่ปรับตัวดีขึ้น รวมทั้งผลดีจากมาตรการช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อยผ่านบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ มาตรการลดหย่อนภาษีเพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายใช้สอยในช่วงปลายปี และโครงการ 9101 ตามรอยเท้าพ่อฯ ส่วนการลงทุนภาคเอกชนเริ่มมีแนวโน้มฟื้นตัวจากปีก่อนหน้ามาขยายตัวร้อยละ 2.1 สอดคล้องกับดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้นตามความชัดเจนของการดำเนินนโยบายภาครัฐ อาทิ โครงการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน และการประกาศใช้ร่าง พรบ. พื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก สำหรับแรงกระตุ้นภาครัฐยังคงเป็นไปอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้การบริโภคภาครัฐคาดว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้ามาอยู่ที่ร้อยละ 2.0 อย่างไรก็ตาม การลงทุนภาครัฐคาดว่าจะมีแนวโน้มหดตัวร้อยละ -1.1

เสถียรภาพเศรษฐกิจภายในประเทศ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2560 อยู่ในระดับต่ำที่ร้อยละ 0.7 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ตามการฟื้นตัวของอุปสงค์ภายในประเทศ และแนวโน้มต้นทุนจากราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกที่มีทิศทางเพิ่มขึ้น สำหรับมูลค่าสินค้านำเข้าที่คาดว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้นที่ร้อยละ 14.7 ในขณะที่มูลค่าส่งออกคาดว่าจะขยายตัวที่ร้อยละ 9.7

ส่วนเศรษฐกิจไทย ปี 2561 มีแนวโน้มขยายตัวร้อยละ 3.6-4.6 (ค่ากลางการประมาณการร้อยละ 4.1) ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.9 และร้อยละ 3.2 ในปี 2560 และปี 2559 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อคาดว่าจะอยู่ในช่วงร้อยละ 0.9-1.9 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 8.1 ของ GDP

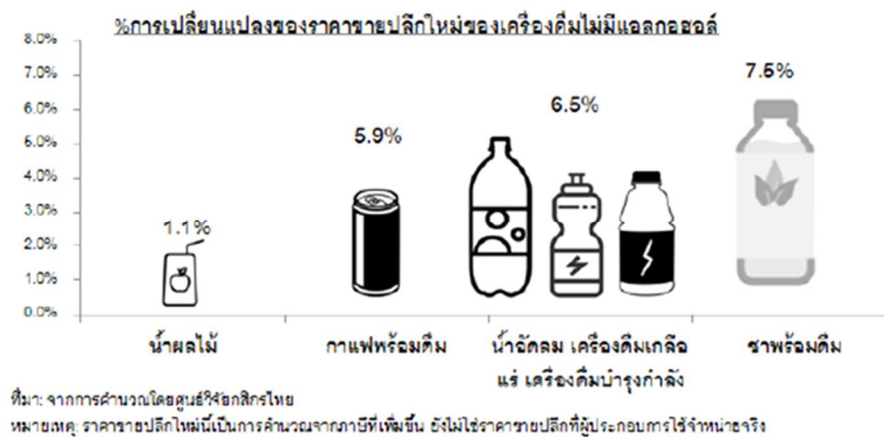
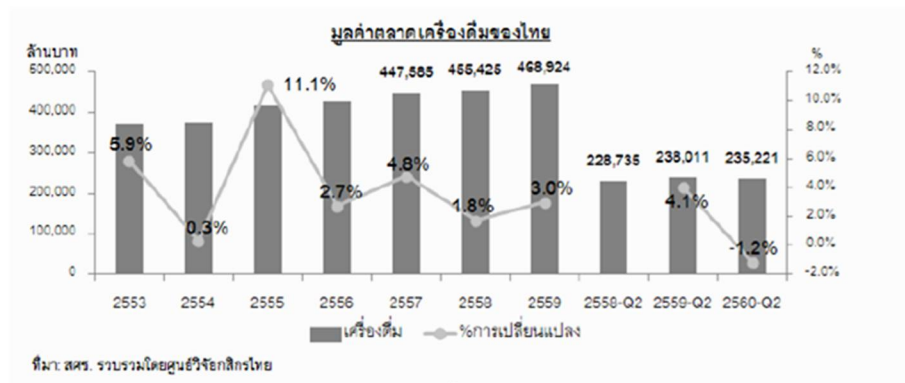
โดยมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดีและเร่งขึ้นอย่างช้า ๆ โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวในเกณฑ์ดีของเศรษฐกิจโลก และการส่งออกอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้การผลิตภาคอุตสาหกรรมมีแนวโน้มการฟื้นตัวที่ชัดเจน และสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจได้มากขึ้น เช่นเดียวกับการลงทุนรวมที่มีแนวโน้มเร่งตัวขึ้นตามแนวโน้มการปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่องของการลงทุนภาคเอกชนที่ได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการปรับตัวลดลงของกำลังการผลิตส่วนเกินในสาขาอุตสาหกรรมสำคัญๆ และการปรับตัวดีขึ้นของความเชื่อมั่นในระบบเศรษฐกิจ รวมทั้งการขยายตัวเร่งขึ้นของการลงทุนภาครัฐตามความคืบหน้าของโครงการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ ๆ และการเพิ่มขึ้นของกรอบงบประมาณรายจ่ายลงทุน

อุตสาหกรรมเครื่องดื่ม

ภาวะอุตสาหกรรมเครื่องดื่มท่ามกลางปัจจัยแวดล้อมหลากหลาย และภาษีสรรพสามิตใหม่

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ระบุว่า อุตสาหกรรมเครื่องดื่มของไทยมีฐานการบริโภคกว้างเป็นผลให้ในตลาดมีสินค้าหลากหลาย ทำให้เกิดการทดแทนกันได้ของผลิตภัณฑ์ ส่งผลต่อเนื่องให้ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมีการแข่งขันที่รุนแรงระหว่างผู้ประกอบการเพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งทางการตลาดและออกผลิตภัณฑ์ใหม่มาเพื่อคงความสามารถในการแข่งขัน อย่างไรก็ตาม แม้อุตสาหกรรมเครื่องดื่มจะมีมูลค่าตลาดค่อนข้างสูงแต่ภาพด้านการเติบโตอาจจะไม่สดใสมากนัก สาเหตุส่วนหนึ่งมาจากพฤติกรรมการใช้จ่ายที่แปรผันตามกำลังซื้อของประชาชน กระแสการบริโภคของประชาชนที่ปรับเปลี่ยนตาม

เวลา ตลอดจนการออกกฎระเบียบควบคุมการบริโภคสินค้าบางประเภท นอกจากนี้ ล่าสุดกรมสรรพสามิตได้ประกาศอัตราภาษีใหม่เมื่อวันที่ 16 กันยายนที่ผ่านมา โดยมีเจตนาดการบริโภคผลิตภัณฑ์ที่มีผลกระทบต่อสุขภาพของประชาชน ซึ่งผลของภาษีนี้อาจเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่กดดันยอดขายของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มยังมีภาพการเติบโตในกรอบจำกัด เนื่องจากผู้บริโภคอาจจะมีแนวโน้มระมัดระวังในการบริโภคมากขึ้น



จากการคำนวณของศูนย์วิจัยกสิกรไทย พบว่า เครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ ในส่วนของชาพร้อมดื่มมีการเปลี่ยนแปลงของราคาขายปลีกมากที่สุด โดยราคาขายปลีกใหม่เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 7.5 ของราคาขายปลีกเดิม ซึ่งเป็นกลุ่มที่เดิมไม่เคยถูกเก็บภาษีแต่ต้องมีเสียภาษี ซึ่งแปรผันตามปริมาณน้ำตาล เพื่อเป็นการสร้างความเท่าเทียมระหว่างผู้ประกอบการและสะท้อนผลเสียต่อสุขภาพจากการมีน้ำตาลในปริมาณมาก ทั้งนี้ ราคาขายปลีกใหม่เป็นเพียงภาระภาษีที่เพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการเท่านั้น ส่วนราคาขายปลีกที่จะนำไปจำหน่ายแก่ผู้บริโภคย่อมขึ้นอยู่กับการวางกลยุทธ์ของผู้ประกอบการภายใต้ผลที่อาจเกิดขึ้นจากปัจจัยแวดล้อมหลากหลายของอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตาม ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า ในสภาวะที่ครัวเรือนยังเผชิญแรงกดดันด้านกำลังซื้อ การที่ผู้ประกอบการจะส่งผ่านต้นทุนภาษีทั้งหมดที่เพิ่มขึ้นด้วยปรับขึ้นราคาขายปลีกอาจไม่ใช่ทางเลือกที่เหมาะสม ยกเว้นในผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการบริโภคค่อนข้างสูง และผู้บริโภคไม่มีความอ่อนไหวต่อราคา ดังนั้น คาดว่าผู้ประกอบการในตลาดคงมีการปรับตัวในหลายๆ แนวทาง เพื่อรักษาสถานะลูกค้ากลุ่มเดิมไม่ให้เกิดการเปลี่ยนแปลง พฤติกรรมการบริโภคทั้งจากการปรับปรุงภาษีครั้งนี้และจากปัจจัยแวดล้อมหลากหลายที่มากระทบต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ และในท้ายที่สุดผู้ประกอบการยังสามารถครองส่วนแบ่งทางการตลาดของตน

ภาวะอุตสาหกรรมค้าปลีก

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยระบุว่า การเติบโตอย่างรวดเร็วและมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องของธุรกิจ E-Commerce นับเป็นอีกหนึ่งจุดเปลี่ยนสำคัญของการดำเนินธุรกิจค้าปลีกในยุคดิจิทัล โดยเฉพาะอย่างยิ่งภายหลังจากการรุกร้าเข้ามาของกลุ่มตลาดกลางออนไลน์ (E-Market Place) ต่างชาติรายใหญ่ อีกทั้งสัญญาณการเติบโตของ E-Commerce ที่คาดว่าจะในปี 2561 น่าจะขยายตัวร้อยละ 20-25 ต่อเนื่องจากปี 2560 ยังคงให้บรรดาธุรกิจต่างๆ ที่นอกเหนือจากธุรกิจค้าปลีก (Non-Retail) มีการแตกไลน์ธุรกิจ และสนใจที่จะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในธุรกิจค้าปลีก โดยเฉพาะค้าปลีกออนไลน์โดยมีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน สัญญานดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกที่ทวีความรุนแรงและขยายเป็นวงกว้างมากขึ้นในระยะข้างหน้า

แม้ว่าก่อนหน้านี้ ผู้ประกอบการค้าปลีกแต่ละรายจะมีความพยายามในการปรับตัวเพื่อรับมือกับการแข่งขันกันมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็น การปรับพื้นที่ในการทำกิจกรรมหรืออีเว้นท์ต่างๆ ของผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น Edu-Zone สำหรับเด็ก หรือ Co-Working Space Zone สำหรับวัยทำงาน หรือแม้แต่การคัดเลือกสินค้าที่มีความหลากหลายและแตกต่าง หรือมีเอกลักษณ์เฉพาะของสินค้า (Niche & Unique) มาจำหน่ายของกลุ่มผู้ประกอบการรายกลางถึงรายเล็ก แต่ด้วยสภาพการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ส่งผลให้คาดว่า ผู้ประกอบการค้าปลีกแต่ละกลุ่มจะยังคงเผชิญกับโจทย์ท้าทายที่ต้องรับมือแตกต่างกันออกไป โดยที่การบริหารจัดการสินทรัพย์ (Fixed Asset) ให้สามารถสร้างผลตอบแทนกลับคืนมาได้อย่างรวดเร็วและคุ้มค่ามากที่สุด จะยังคงเป็นประเด็นท้าทายต่อเนื่องของบรรดาผู้ประกอบการค้าปลีกในปี 2561

ดังนั้น เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจในระยะยาว ผู้ประกอบการค้าปลีกแต่ละกลุ่มจำเป็นต้องเร่งปรับตัวอยู่เสมอ โดยเฉพาะการทำความเข้าใจถึงไลฟ์สไตล์หรือพฤติกรรมของลูกค้าตนเองให้ได้มากที่สุด ผ่านการนำเทคโนโลยีต่างๆ มาช่วยวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของลูกค้า (Big Data) ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยี Data Analytics หรือแม้แต่เทคโนโลยี AI และนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ดังกล่าวมาบริหารจัดการและเชื่อมโยงธุรกิจค้าปลีกในแต่ละช่องทาง (Online to Offline: O2O) ทั้งที่เป็นส่วนของค้าปลีกหน้าร้านและออนไลน์ให้เหมาะสมมากที่สุด ซึ่งท้ายที่สุด ผู้ประกอบการค้าปลีกที่สามารถบริหารจัดการทั้ง 2 ช่องทางได้ดีกว่า ย่อมมีความได้เปรียบในการแข่งขันที่สูงกว่า

อุตสาหกรรมเครื่องดื่มประเภทกาแฟ

ข้อมูลจาก www.marketeer.co.th ระบุว่า กาแฟเป็นเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมอย่างมากในหมู่ผู้บริโภคชาวไทย สังเกตได้จากการที่ผู้คนมักมีแก้วกาแฟถืออยู่ในมือไม่ว่าจะเป็นช่วงเวลาใดก็ตาม สะท้อนให้เห็นถึงพฤติกรรมการดื่มกาแฟของผู้บริโภคสมัยใหม่ที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้นไม่จำกัดเพียงแค่การเป็นเครื่องดื่มเพื่อคลายความง่วงเหมือนในอดีตเท่านั้น ขณะเดียวกันเรามักพบเห็นร้านกาแฟอยู่ทุกหนแห่ง ไม่ว่าจะเป็นร้านกาแฟโบราณ ร้านกาแฟสดทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ รวมไปถึงร้านกาแฟพรีเมียมทั้งในประเทศและต่างประเทศที่เพิ่มจำนวนขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงระยะเวลา 5-6 ปีที่ผ่านมา โดยปัจจุบันตลาดร้านกาแฟมีมูลค่าสูงถึง 17,000 ล้านบาท ซึ่งเติบโตขึ้นจากปีก่อน 15% และในปี 2560 นี้ก็ถูกคาดการณ์ว่าจะเติบโตจากปี 2559 เพิ่มอีกประมาณ 10-15% เป็นผลมาจากการที่ผู้บริโภคนิยมเข้าร้านกาแฟมากขึ้น รวมถึงการบริโภคกาแฟของคนไทยยังน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนของประชากรซึ่งส่งผลให้ตลาดร้านกาแฟยังเติบโตได้อีก

อุตสาหกรรมของตลาดส่งออก

นางสาวพิมพ์ชนก วอนขอพร ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (สนค.)เปิดเผยถึงอัตราการส่งออกในเดือนธันวาคม 2560 ขยายตัวต่อเนื่องเป็นเดือนที่ 10 อยู่ที่ 8.6% หรือคิดเป็นมูลค่า 19,741 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยการส่งออกขยายตัวได้ดีในทุกตลาดสำคัญ โดยเฉพาะตลาดอินเดีย และตลาดCLMV มีมูลค่าส่งออกสูงสุดเป็น

ประวัติการณ์ สำหรับการส่งออกรายสินค้ามีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร ขยายตัวในระดับสูงต่อเนื่องเป็นเดือนที่ 14 โดยเฉพาะข้าว ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง อาหารทะเลแช่แข็ง กระป๋องและแปรรูป ไก่สดแช่แข็งและแปรรูป มีการขยายตัวในระดับสูงจากด้านราคาเป็นหลัก

การส่งออกทั้งปี 2560 มีมูลค่าสูงสุดเป็นประวัติการณ์ที่ 236,694 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นอัตราขยายตัวที่ 9.9% สูงสุดในรอบ 6 ปี โดยสินค้าสำคัญที่เป็นตัวขับเคลื่อนการส่งออก ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ยาง สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ สินค้าเกี่ยวเนื่องน้ำมัน ยางพารา โทรศัพท์ ข้าว รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ ขณะที่การส่งออกไปตลาดสำคัญ ขยายตัวต่อเนื่องเกือบทุกตลาด โดยเฉพาะสหรัฐฯ สหภาพยุโรป อาเซียน และจีน ที่มีมูลค่าส่งออกสูงสุดเป็นประวัติการณ์ในปี 2560

สำหรับแนวโน้มปี 2561 คาดว่าจะขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะการฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งของเศรษฐกิจสหรัฐฯ และการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของประเทศเศรษฐกิจในเอเชีย นอกจากนี้ทิศทางราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น จะส่งผลให้ราคาสินค้าเกษตร และราคาสินค้าที่เกี่ยวข้องกับน้ำมันปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย

ตารางแสดงมูลค่าการส่งออกรวม ในช่วงปี 2558 - ปี 2560

ประเทศ	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	58/59	59/60
กัมพูชา	167,048.30	14.94	163,324.40	14.36	178,245.11	13.63	-2.22	9.13
ลาว	149,909.28	13.41	140,092.38	12.32	133,716.09	10.23	-6.54	-4.55
จีน	800,893.89	71.65	833,538.03	73.32	995,474.82	76.14	4.07	19.72
รวม	1,117,851.47	100.00	1,136,954.81	100.00	1,307,436.02	100.00	-4.69	2.43

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

ตารางแสดงมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่ม ในช่วงปี 2558 - ปี 2560

ประเทศ	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	58/59	59/60
กัมพูชา	8,680.10	73.52	10,870.29	74.82	11,621.85	69.94	25.23	6.91
ลาว	2,351.30	19.91	2,843.12	19.57	2,977.66	17.92	20.92	4.73
จีน	775.01	6.57	814.70	5.61	2,018.51	12.14	5.12	147.76
รวม	11,806.41	100.00	14,528.11	100.00	16,618.02	100.00	23.05	14.38

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการขยายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มไปจำหน่ายในต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLC ได้แก่ ประเทศกัมพูชา ประเทศลาว และจีน ซึ่งกลุ่มประเทศ CLC ถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจค่อนข้างสูง

เนื่องจากเศรษฐกิจมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าไปยังกลุ่มประเทศ CLC (Cambodia, Lao, China) ในปี 2558 จำนวน 1,117,851.47 ล้านบาท ในปี 2559 จำนวน 1,136,954.81 ล้านบาท และในปี 2560 จำนวน 1,307,436.02 ล้านบาท หากพิจารณาเฉพาะมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่มในปี 2558-2560 นั้น ในปี 2558 มีจำนวน 11,806.41 ล้านบาท ในปี 2559 จำนวน 14,528.11 ล้านบาท และในปี 2560 จำนวน 16,618.02 ล้านบาท ตามลำดับ การเติบโตของมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่มเป็นผลมาจากการที่ผู้บริโภคในตลาดกลุ่มนี้มีความนิยมบริโภคสินค้าไทยเนื่องจากมองว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและมีการรับรู้ต่อตราสินค้าไทยค่อนข้างสูง

ปัจจุบันประเทศที่บริษัทฯ มีการส่งสินค้าไปจำหน่ายมากที่สุดและเป็นตลาดส่งออกหลักของบริษัทฯ ได้แก่ ประเทศกัมพูชา ในปี 2560 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 6.91 จากปีก่อน การเติบโตดังกล่าวเป็นผลจากการที่เศรษฐกิจของประเทศกัมพูชามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2560 เศรษฐกิจของประเทศกัมพูชามีอัตราการขยายตัวร้อยละ 6.8 ลดลงจากปีก่อนที่ร้อยละ 7.5

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

กระบวนการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเริ่มจากการที่ฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อศึกษาโอกาสทางธุรกิจ สำนวจความต้องการของลูกค้าและผู้บริโภค รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) หลังจากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับ

จากการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นในด้านการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจนด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการจัดหาสินค้าผ่านพันธมิตรที่เป็นผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญและแข็งแกร่งในด้านการผลิตเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตเพียงอย่างเดียว บริษัทฯ จึงมีการลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ทั้งนี้ การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะมี 2 รูปแบบ ได้แก่

2.3.1 การจ้างผลิต

การที่บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาสินค้าโดยผ่านผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) เป็นหลัก ประกอบกับการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าที่มีคุณภาพออกสู่ตลาดโดยสามารถส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด บริษัทฯ จึงต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพของผู้รับจ้างผลิตควบคู่กันไปด้วย โดยผู้รับจ้างผลิตจะต้องได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) และมาตรฐาน HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) จากหน่วยงานรับรอง (Certified Body) รวมทั้งบริษัทฯ จะมีการกำหนดหลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตรายใหม่ ซึ่งจะต้องมีการตรวจสอบโรงงานและกระบวนการผลิต โดยเป็นการดำเนินการร่วมกันระหว่างฝ่ายวางแผนการผลิต ฝ่ายซัพพลายเชน ฝ่ายประกันคุณภาพ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ หลังจากที่ผ่านมาเกณฑ์การตรวจสอบดังกล่าว ฝ่ายประกันคุณภาพ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ จะเข้าไปร่วมตรวจสอบและสังเกตการณ์การผลิตสินค้าครั้งแรก (First Batch Production) ของผู้รับจ้างผลิตเพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตได้มีคุณภาพและรสชาติเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด ทั้งนี้ เกณฑ์การคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตรายใหม่ของบริษัทฯ มีดังนี้

- 1) ความเหมาะสมของกระบวนการผลิต
- 2) การประเมินสถานประกอบการ
- 3) ราคา
- 4) ระยะเวลาในการผลิต

ผู้รับจ้างผลิตที่บริษัทฯ เลือกใช้จะเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่มีกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน ดังนั้น ผู้รับจ้างผลิตเองก็จะมีกระบวนการตรวจสอบคุณภาพสินค้าอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอนอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีข้อกำหนดให้ผู้รับจ้างผลิตส่งสินค้าตัวอย่างมาให้ฝ่ายประกันคุณภาพของบริษัทฯ ตรวจสอบทุก Batch เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าที่ผลิตได้มีคุณภาพตรงตามที่กำหนดก่อนที่จะจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการตรวจสอบและประเมินผู้รับจ้างผลิตเป็นประจำทุกปี (Annual Audit) อีกด้วย เพื่อให้มั่นใจว่าผู้รับจ้างผลิตแต่ละรายสามารถรักษามาตรฐานการผลิตและคุณภาพของสินค้าได้ตรงตามที่บริษัทฯ กำหนด ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตหลักจำนวน 10 ราย ซึ่งมีการจัดทำสัญญาจ้างผลิตเป็นลายลักษณ์อักษร โดยบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับจ้างผลิตดังกล่าวทุกรายมาเป็นเวลานานกว่า 3-9 ปี

จากการที่บริษัทฯ ใช้ผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย การเก็บรักษาความลับในเรื่องของสูตรการผลิตถือเป็นนโยบายหลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ โดยบริษัทฯ จะจัดส่งวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Premix) บางส่วนให้กับผู้รับจ้างผลิตหลักเพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป นอกจากนี้ ในสัญญาจ้างผลิตจะกำหนดในเรื่องของการเก็บรักษาความลับต่างๆ อย่างชัดเจนอีกด้วย

2.3.2 การผลิต

เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิง OEM และเพื่อให้การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ครบวงจรมากยิ่งขึ้น บริษัทฯ จึงได้ลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง โดยมีโรงงานตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แพลตฟอร์มแลนด์ เลขที่ 99/112 หมู่ที่ 1 อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดชลบุรี 20170 บนเนื้อที่รวม 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา โดยได้เริ่มทดสอบการเดินเครื่องจักรเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2556 และเริ่มผลิตเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 ทั้งนี้ โรงงานของบริษัทฯ มีกำลังการผลิตเต็มที่ประมาณ 2,021.76 ตันต่อปี โดยรายละเอียดกำลังการผลิตและปริมาณการผลิตในแต่ละปี สามารถสรุปได้ดังนี้

	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
กำลังการผลิตเต็มที่ ¹⁾ (ตัน/ปี)	2,021.76	2,021.76	2,021.76
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน/ปี)	1,950.81	1,923.44	2,021.76
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	96.49	95.14	100

หมายเหตุ :

- 1) กำลังการผลิตเต็มที่คำนวณจากความสามารถของเครื่องบรรจุ โดยประมาณการเวลาในการบรรจุจากขนาดของบรรจุภัณฑ์ที่ปริมาณการจำหน่ายมากที่สุด และคิดจำนวนวันทำงานเฉลี่ย 300 วันต่อปี
- 2) ปรับเป็นตัวเลขเต็มปีเพื่อการเปรียบเทียบ

ตารางแสดงสัดส่วนการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

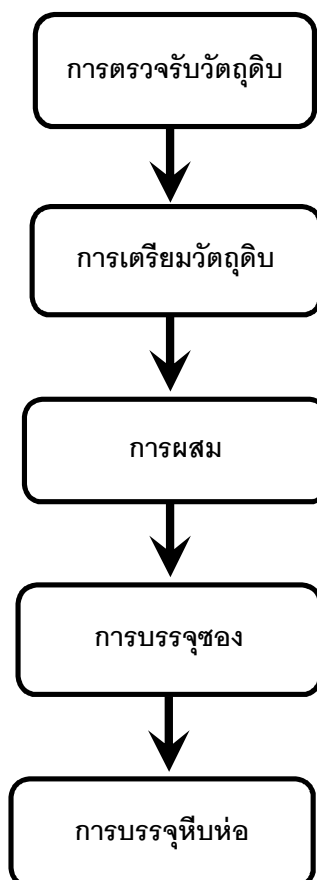
หน่วย : ร้อยละ

	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
ยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้ผลิตภายนอก (OEM)	78.63	82.00	81.37
ยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตโดยโรงงานของบริษัทฯ	21.37	18.00	18.63
รวมยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมด	100.00	100.00	100.00

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่าสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีการลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง และเริ่มผลิตเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 ดังนั้น บริษัทฯ จึงยังคงพึ่งพิงสินค้าที่ผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตในปี 2559 และปี 2560 ในสัดส่วนร้อยละ 82 และร้อยละ 81.37 ตามลำดับ บริษัทฯ มีการใช้วัตถุดิบสำหรับการผลิตของโรงงานของบริษัทฯ ในปี 2559 และปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 95.14 และร้อยละ 100 ตามลำดับ

กระบวนการผลิตของโรงงานของบริษัท

โรงงานของบริษัทฯ เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง โดยกระบวนการผลิตที่ใช้เป็นแบบ “Dry Mix” ซึ่งเป็นกระบวนการที่จะนำวัตถุดิบที่ผ่านการเตรียมมาผ่านเครื่องผสมแบบ High Speed Mixer เพื่อให้วัตถุดิบผสมกันจนเป็นเนื้อเดียวกัน ทั้งนี้ กระบวนการผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้



กระบวนการผลิตสินค้าของบริษัทฯ สามารถแบ่งเป็น 5 ขั้นตอนหลัก ดังนี้

1. การตรวจรับวัตถุดิบ

พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการตรวจสอบวัตถุดิบที่รับเข้าคลังสินค้า โดยตรวจสอบจากใบควบคุมคุณภาพ (Certificate of Analysis : COA) ที่ได้รับจากผู้ขาย และตรวจวิเคราะห์ค่าทางเคมีต่างๆ ตามคุณสมบัติของวัตถุดิบแต่ละประเภท รวมถึงตรวจสอบบรรจุภัณฑ์ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด จากนั้นพนักงานคลังสินค้าจะทำการตรวจนับจำนวนวัตถุดิบตามใบสั่งซื้อ (Purchase Order) และจัดเก็บวัตถุดิบในคลังสินค้าตามหลักการ First In First Out (FIFO) และ First Expire First Out (FEFO) เพื่อความสะดวกในการนำวัตถุดิบไปใช้ต่อไป

2. การเตรียมวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่ผ่านการตรวจรับแล้วจะถูกนำมาเตรียมก่อนการนำไปผสม โดยเริ่มจากการร่อนกรองสิ่งเจือปนด้วยเครื่องร่อนวัตถุดิบแบบ Vibration Screen จากนั้นวัตถุดิบจะถูกนำไปซึ่งน้ำหนักตามสูตรที่กำหนดไว้ และเก็บใส่ถุงปิดสนิท ซึ่งวัตถุดิบแต่ละชนิดจะถูกกำหนดรหัสแล้วจัดเป็นชุด (Batch) เตรียมพร้อมสำหรับการผสมในขั้นตอนต่อไป จากนั้นพนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการตรวจสอบน้ำหนักของวัตถุดิบทุกชุด รวมทั้งตรวจสอบส่วนผสมตามสูตรให้ครบถ้วนก่อนเข้าสู่กระบวนการผสมในขั้นตอนต่อไป

3. การผสม

วัตถุดิบที่ผ่านการตรวจสอบจะถูกส่งเข้าสู่กระบวนการผสมด้วยเครื่องผสมแบบ High Speed Mixer โดยใช้เวลาในการผสมทั้งสิ้นประมาณ 3 นาที โดยจะต้องควบคุมห้องผสมให้มีความชื้นสัมพัทธ์ไม่เกินร้อยละ 55 และอุณหภูมิไม่เกิน 25 องศาเซลเซียส หลังจากนั้นวัตถุดิบที่ผสมเสร็จแล้วจะถูกเทลงถังปิดสนิทเพื่อรอทำการบรรจุต่อไป

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการสุ่มเก็บตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ผสมเสร็จแล้วเพื่อนำมาตรวจสอบคุณภาพ โดยการตรวจสอบลักษณะทางด้านกายภาพ เช่น ลักษณะปรากฏของผลิตภัณฑ์ สิ่งเจือปนหรือสิ่งแปลกปลอม การเข้ากันของส่วนผสม เป็นต้น และการตรวจสอบค่าทางเคมีต่างๆ เช่น ปริมาณความหวาน (% Brix), ค่าความเป็นกรด-ด่าง (pH), ปริมาณความชื้น (% Moisture), ค่าความหนาแน่นรวม (Bulk Density) และการประเมินคุณภาพทางด้านประสาทสัมผัส (Sensory Test) เพื่อตรวจสอบรสชาติ เป็นต้น

4. การบรรจุซอง

ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการผสมจะถูกนำไปกรองผ่านตะแกรงร่อนเพื่อกรองสิ่งแปลกปลอมอีกครั้ง แล้วทำการตรวจสอบเศษโลหะผ่านแม่เหล็กตรวจจับเศษโลหะ (Magnetic Trap) จากนั้นจึงบรรจุผลิตภัณฑ์ลงในซองบรรจุภัณฑ์ด้วยเครื่อง Auto Packing พร้อมประทับตราวันที่ผลิต วันหมดอายุ และเวลาในการผลิตไว้บนซองบรรจุภัณฑ์

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการสุ่มตรวจสอบน้ำหนักของสินค้าหลังจากบรรจุซอง และชั่งน้ำหนักสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด จากนั้นจะทำการสุ่มตรวจสอบรอยขีดข่วนของซองบรรจุภัณฑ์เพื่อป้องกันการรั่วซึมของสินค้า และสุ่มเก็บตัวอย่างผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปตรวจสอบทางด้านกายภาพและตรวจวิเคราะห์ค่าทางเคมีต่างๆ ตามมาตรฐานที่กำหนด

5. การบรรจุหีบห่อ

ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วจะถูกบรรจุลงกล่อง พร้อมระบุหมายเลขชุดที่ผลิตและวันหมดอายุลงที่กล่อง จากนั้นกล่องจะถูกจัดเรียงลงบนพาเลทและนำไปเก็บในคลังสินค้าเพื่อรอการจำหน่ายต่อไป

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะสุ่มตรวจจำนวนของที่บรรจุลงกล่อง ตรวจสอบน้ำหนัก การจัดวางกล่องสินค้าลงบนพาเลท และสุ่มเก็บตัวอย่างสินค้าไปตรวจเพาะเชื้อเพื่อนำไปวิเคราะห์ค่าทางจุลชีววิทยา จากนั้นพนักงานจะรวบรวมผลการตรวจสอบคุณภาพทั้งหมดในแต่ละรอบของการผลิตเพื่อนำไปเปรียบเทียบกับข้อกำหนดสินค้าสำเร็จรูป (Finished Product) เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด

2.3.3 การจัดหาวัตถุดิบ

จากการที่บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82 และร้อยละ 81.37 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2559 และปี 2560 ตามลำดับ โดยมีทั้งกรณีที่ผู้รับจ้างผลิตสั่งซื้อวัตถุดิบเอง และกรณีที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดซื้อวัตถุดิบส่งให้แก่ผู้รับจ้างผลิต อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องเป็นผู้คัดเลือกผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ชา กาแฟ นม ซึ่งในขั้นตอนเริ่มแรกในการวิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะเป็นผู้คัดเลือกวัตถุดิบจากผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบที่มีคุณภาพจากแหล่งต่างๆ ในการพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อให้ได้เครื่องดื่มที่มีรสชาติและคุณสมบัติต่างๆ เป็นไปตามที่ต้องการ โดยบริษัทฯ จะมีกระบวนการในการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบ และหากเป็นวัตถุดิบหลัก บริษัทฯ จะมีการเยี่ยมชมและตรวจสอบโรงงานของผู้ผลิตรายใหม่ก่อนที่จะอนุมัติให้ผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่าย รวมถึงการตรวจสอบประจำปี ซึ่งบริษัทฯ จะทำการทบทวนผลการประเมินทุก 6 เดือน โดยพิจารณาจากคุณภาพและประวัติการส่งมอบวัตถุดิบเป็นหลัก

ในกรณีที่ผู้รับจ้างผลิตสั่งซื้อวัตถุดิบเอง หากเป็นวัตถุดิบหลักผู้รับจ้างผลิตจะต้องสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายรายที่บริษัทฯ กำหนดเท่านั้น เนื่องจากการใช้วัตถุดิบจากแหล่งหรือจากผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบที่แตกต่างกัน สูตรการผลิตก็จะต้องแตกต่างกันเพื่อให้ได้รสชาติและคุณสมบัติต่างๆ เป็นไปตามที่กำหนด ดังนั้น ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะมีการพัฒนาสูตรการผลิตสำรองสำหรับแหล่งวัตถุดิบที่แตกต่างกันประมาณ 2-3 แหล่ง เพื่อลดการพึ่งพิงผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่ง

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ต้องจัดหาให้กับผู้รับจ้างผลิตและโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ประกอบด้วย กาแฟ ชา น้ำตาล นม ซึ่งบริษัทฯ จัดหาจากผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายในประเทศทั้งหมด โดยผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายจะต้องส่งตัวอย่างวัตถุดิบให้ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทำการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบและทดสอบรสชาติและคุณสมบัติต่างๆ เพื่อให้มีความมั่นใจว่าวัตถุดิบดังกล่าวที่จะส่งซื้อมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้ก่อนที่จะตัดสินใจสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายแต่ละราย นอกจากนี้ หลังจากที่มีการตกลงสั่งซื้อแล้ว บริษัทฯ รวมถึงผู้รับจ้างผลิตจะทำการสุ่มตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบทุกครั้งจากผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายนำวัตถุดิบมาส่ง เพื่อให้แน่ใจว่าวัตถุดิบที่นำมาเป็นส่วนผสมในการผลิตเครื่องดื่มจะมีมาตรฐานตามที่บริษัทฯ กำหนด

สำหรับวัตถุดิบที่เป็นผลผลิตทางการเกษตร เช่น กาแฟ น้ำตาล เป็นต้น บริษัทฯ จะเริ่มเจรจาซื้อขายล่วงหน้ากับผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายโดยพิจารณาจากแผนการขายและแผนการผลิตประจำปี ในส่วนของน้ำตาลจะมีการจัดทำสัญญาซื้อขายเป็นรายปี ซึ่งจะกำหนดปริมาณและราคาซื้อขายไว้ โดยราคาซื้อขายดังกล่าวจะเป็นราคาที่รวมค่าขนส่ง ดังนั้น หากราคาน้ำมันดิบเปลี่ยนแปลงถึงช่วงราคาที่กำหนด ก็จะมีการปรับราคาซื้อขายน้ำตาลที่รวมค่าขนส่งให้เป็นไปตามราคาที่ระบุไว้ในสัญญา และในส่วนของกาแฟจะเป็นการเจรจาและแจ้งปริมาณวัตถุดิบที่ต้องการใช้กับผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายล่วงหน้าทั้งปี โดยจะกำหนดราคาซื้อขายไว้เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อาจมีปริมาณวัตถุดิบซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักไม่เพียงพอต่อการผลิตสินค้าตามแผนที่วางไว้

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตของบริษัทฯ ไม่มีมลภาวะที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ถือปฏิบัติตามระเบียบของกรมโรงงานอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมจังหวัด และข้อกำหนดของหน่วยงานต่างๆ อย่างเคร่งครัด

การวิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างความแตกต่างของสินค้าด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ เพื่อตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ มีห้องแล็บที่ใช้ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เอง ประกอบกับมีทีมงานฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จำนวน 12 คน ที่มีความรู้ความชำนาญและมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ทำให้สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง เช่น การสร้างคาแรกเตอร์ให้ชาเขียวไม่จำเป็นต้องมีสีเขียว ภายใต้คอนเซ็ปต์ “Super Power from Super Fruit การพัฒนาเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของขึ้นเนื้อผลไม้ภายใต้ตราสินค้า “สวัสดี” เป็นต้น ทั้งนี้ การวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้าในการพัฒนาสูตรเครื่องดื่มเพื่อนำไปวางจำหน่ายในร้านค้าของลูกค้า
2. การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้คิดและพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ

กระบวนการในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อศึกษาโอกาสทางธุรกิจ สำนวจความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) หลังจากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับเพื่อให้ทีมงานฝ่ายขายนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ลูกค้าพิจารณา

สำหรับในปีนี้มีบริษัทมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มของอาหารและเครื่องดื่ม ดังนี้

- Zenya Mocktail เครื่องดื่มแนวใหม่ที่พัฒนาเกี่ยวข้องกับบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ ที่ตอบโจทย์ Lifestyle คนรุ่นใหม่ พกพาสะดวก โดยมี 2 รสชาติ คือ “Magarita Mocktail” และ “Mai Tai Mocktail” ราคาขายถูกลง 30 บาท โดยจำหน่ายที่ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven บางสาขา เพื่อต้อนรับฤดูร้อน
- สโนว์วี่ โดนัททวิสท์ ยี่ห้อ “อะ สไมล์” มีการพัฒนาปรับเปลี่ยนสูตรและทำการเปลี่ยนสินค้าใหม่ เนื่องจากตัวสินค้ามีสูตรเฉพาะและต้องการความสดใหม่ขายวันต่อวันนั้น ทำให้ส่งผลกับการวางขายบน Shelf วางสินค้าที่ต้องมีระยะเวลาในการเก็บที่นานขึ้น และยังคงยึดคอนเซ็ปต์โดนัทสไลด์ญี่ปุ่น เช่นเดิม โดยใช้ชื่อว่า สโนว์วี่โดนัททวิส โดนัท สไลด์ญี่ปุ่น ตราระสไมล์ เป็นโดนัทเนื้อนุ่ม โดยบรรจุแยกของน้ำตาลไอซิ่ง ทำให้สามารถแบ่งแพ็คเกจตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ไม่ชอบทานหวาน และชอบทานหวาน ในราคาชิ้นละ 15 บาท
- Easy Dip ซอสจิ้ม โดยให้ทานคู่กับอาหารและขนม มี 3 รสชาติคือ ซอสซาวร์ซีส ซอสเผ็ดสโตร์เกาหลี และซอสซ็อคโกแลต ร้านอิมสะดวก 7-Eleven ทั่วประเทศ

- ผงซีสโฟมเบส สำหรับใส่เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมซองรสชาติต่าง ๆ เช่น ชามะนาว ซีส, ชานม ซีส และชาเขียวนมมัทฉะ ซีส เป็นต้น ในमुุมกาแฟสด All Café ที่ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ในราคาเพิ่มโฟมซีส 15 บาท

ในส่วนองค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาองบริษัท ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ค่าใช้จ่ายในการทดลองผลิตสินค้า (Test Run) ค่าใช้จ่ายในตรวจวิเคราะห์ทางชีววิทยาสำหรับสินค้าที่ผลิตที่โรงงานองบริษัท ค่าใช้จ่ายในการทดสอบตลาด (Consumer Test) และค่าใช้จ่ายสำหรับสินค้าตัวอย่าง ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาในระยะ 3 ปีที่ผ่านมาองบริษัท สรุปได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ปี	ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา
2558	2.17
2559	3.39
2560	3.94

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

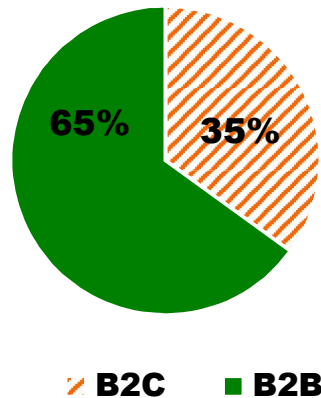
บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าให้กับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88 และร้อยละ 90 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2559 และปี 2560 ตามลำดับ ดังนั้น หากบริษัทฯ สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าว หรือลูกค้ารายดังกล่าวลดปริมาณการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

จากการที่บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (“CPALL”) ประกอบธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อภายใต้เครื่องหมายการค้า “7-Eleven” ในประเทศไทยที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคในประเทศและมีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยในไตรมาสที่ 3 ปี 2560 มีร้าน 7-Eleven ทั่วประเทศรวม 10,152 สาขา (ข้อมูลจาก www.cpall.co.th) ทำให้ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เพื่อนำไปจำหน่ายมีปริมาณที่สูงและเติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน โดย CPALL ถือว่าเป็นบริษัทที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงและแข็งแกร่ง การที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับลูกค้าภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ จากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ยิ่งไปกว่านั้น การที่สินค้าของบริษัทฯ อยู่กับผู้บริโภคของ 7-Eleven มาเป็นเวลานานกว่า 15 ปี โดยผู้บริโภคติดและคุ้นชินกับรสชาติในเครื่องดื่มของบริษัทฯ แล้วทำให้โอกาสที่จะเปลี่ยนสินค้าเป็นไปได้ยากมาก ซึ่งถือว่าเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ โดยเป็นการดำเนินงานในลักษณะที่ก่อให้เกิดประโยชน์ให้แก่ทั้งสองฝ่าย โดยนอกเหนือจากการซื้อขายสินค้าระหว่างกันแล้ว บริษัทฯ จะทำงานร่วมกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด มีการแลกเปลี่ยนแนวคิด รวมถึงร่วมกับลูกค้าในการกำหนดแผนธุรกิจร่วมกัน พัฒนาสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อโจทย์ของลูกค้าและสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ จึงจะเห็นได้ว่าจากยอดขายทั้งหมดที่บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้แก่ CPALL นั้นไม่ได้มาจากสินค้าเดิมเท่านั้น ในแต่ละปีบริษัทฯ มีการพัฒนาสินค้าใหม่ร่วมกับลูกค้าเพื่อเจาะกลุ่มผู้บริโภคให้ครอบคลุมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีการขยายธุรกิจไปสู่กลุ่มสินค้าอื่น ๆ ใน CPALL ได้แก่ 1) Stationary 2) Non-Food 3) Cosmetic เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มประเภทสินค้าหลักของ CPALL และถือว่าการกระจายความเสี่ยงอีกด้วย

การที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับ CPALL มาเป็นเวลานานกว่า 15 ปี ถือเป็นเครื่องพิสูจน์ได้ถึงความเชื่อมั่นและความไว้วางใจที่ลูกค้ามีให้กับบริษัทฯ ประกอบกับในปี 2556 บริษัทฯ ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 “Best of Business Growth” จาก CPALL ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่คู่ค้าที่สนับสนุนการทำงานเป็นอย่างดีและมีผลการดำเนินงานเติบโตดีเยี่ยม โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ได้รับรางวัลดังกล่าวล้วนแต่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ จึงแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าเทียบเท่ากับองค์กรชั้นนำของประเทศ และบริษัทฯ ได้รับ Exclusive Contract 3 ปี และสามารถต่อสัญญาได้อัตโนมัติ ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายดังกล่าวได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายดังกล่าว โดยได้ร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโถกตเพื่อจำหน่ายให้กับร้านอาหารที่เป็นธุรกิจเครือข่ายอาหาร (Food Chain) ต่างๆ อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านตราสินค้าของบริษัทฯ ให้มากขึ้น โดยบริษัทฯ มีการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศเป็นประจำทุกปีเพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จัก และช่วยทำให้สามารถขยายตลาดให้ครอบคลุมฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น

เป้าหมายสัดส่วนรายได้จากการขายปี 2563



บริษัทมีเป้าหมายในปี 2563 คือ มีแผนจะเพิ่มสัดส่วนของรายได้จากการขายในส่วนของ B2B และ B2C เป็น 65:35 โดยในส่วนของ B2B ก็จะมีการขยายตัวในส่วนที่นอกเหนือจากกลุ่มผลิตภัณฑ์เดิม เพื่อเป็นกระจายความเสี่ยงที่พึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ ในส่วนของ B2C ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ จะเน้นในส่วนของต่างประเทศมากขึ้น เสริมสร้างฐานของกลุ่มประเทศเดิม ได้แก่ กัมพูชา จีน และขยายไปยังประเทศอื่นมากขึ้น และมาจากธุรกิจเคาเรเตอร์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ คาเรเตอร์ที่ครอบคลุมในประเทศไทย กลุ่มประเทศ CLMV สิงคโปร์ และมาเลเซีย โดยตั้งเป้าหมายในปี 2563 ว่าความเสี่ยงเรื่องดังกล่าวจะอยู่ในระดับปานกลาง

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM)

จากการที่บริษัทฯ ว่าจ้างบริษัทผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้า โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตหลักจำนวน 10 ราย เทียบกับปี 2559 ซึ่งมีเพียง 8 ราย โดยการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94.39 และร้อยละ 92 ของยอดขายสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2559 และปี 2560 ตามลำดับ และบริษัทฯ มีสินค้าใหม่ที่ออกจำหน่ายโดยซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิต ส่งผลทำให้สัดส่วนการซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิตจึงเพิ่มขึ้นในปี 2560 ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากผู้รับจ้างผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพและมาตรฐานที่กำหนดหรือไม่สามารถส่งมอบสินค้าในปริมาณและเวลาตามที่กำหนด รวมถึงหากผู้รับจ้างผลิตไม่ผลิตสินค้าให้แก่บริษัทฯ ต่อไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตอย่างมาก และมีการกำหนดระเบียบปฏิบัติเรื่องการคัดเลือกและประเมินผู้รับจ้างผลิตไว้อย่างชัดเจน โดยพิจารณาเบื้องต้นจากความเชี่ยวชาญในการผลิต กำลังการผลิตที่สามารถรองรับคำสั่งซื้อของบริษัทฯ ความน่าเชื่อถือและฐานะทางการเงิน หากผ่านคุณสมบัติเบื้องต้นดังกล่าวแล้ว ฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานของโรงงานผู้รับจ้างผลิต ตรวจสอบขั้นตอนและกระบวนการผลิต การทดลองผลิตสินค้าตัวอย่าง และการผลิตสินค้าครั้งแรก (First Batch Production) โดยบริษัทฯ มีข้อกำหนดว่าโรงงานของผู้รับจ้างผลิตทุกรายต้องได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตสินค้า เช่น มาตรฐาน GMP และมาตรฐาน HACCP จากหน่วยงานที่รับรอง (Certified Body) โดยที่ผ่านมาผู้รับจ้างผลิตทุกรายต่างก็สามารถผลิตสินค้าได้ตามคุณภาพและมาตรฐาน และสามารถส่งมอบสินค้าได้ตรงตามที่บริษัทฯ กำหนด ประกอบกับการที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับจ้างผลิตส่วนใหญ่มาเป็นเวลานานกว่า 3-9 ปี ทำให้ผู้บริหารมั่นใจว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับผู้รับจ้างผลิตได้

อย่างมั่นคงและต่อเนื่องต่อไปในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทมีการกำหนดผู้รับจ้างผลิตภายนอกที่สำคัญ โดยจัดทำเป็นหนังสือความร่วมมือระหว่างกัน เพื่อตอกย้ำความเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ แสดงถึงความมุ่งมั่นระหว่างสองบริษัทที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกันต่อไปในอนาคตอย่างมั่นคง อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากผู้รับจ้างผลิตหลักดังกล่าวแล้ว บริษัท ก็มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตรายอื่นๆ เป็นครั้งคราวเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดี และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตน้อยราย ประกอบกับการที่สินค้าของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ไม่ได้มีกระบวนการผลิตที่ซับซ้อนหรืออาศัยเทคโนโลยีที่ทันสมัย จึงทำให้สามารถหาโรงงานที่ได้มาตรฐานที่บริษัท สามารถเลือกใช้บริการได้ไม่ยาก ยิ่งไปกว่านั้น ในปี 2556 บริษัท ยังได้ลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัท เอง ซึ่งจะช่วยให้บริษัท มีความเข้าใจในกระบวนการและขั้นตอนในการผลิตสินค้า การควบคุมต้นทุนการผลิต และอัตราการสูญเสียจากการผลิต (Yield Loss) และสามารถต่อรองเงื่อนไขทางการค้าต่าง ๆ กับบริษัทผู้รับจ้างผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

หากพิจารณาในทางกลับกัน ผู้บริหารของบริษัทฯ พิจารณาว่าการที่มียุทธศาสตร์ว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตในการผลิตสินค้าให้แก่บริษัทฯ เป็นหลักนั้น จะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงในแง่ของการมีฐานการผลิตที่กระจายอยู่ในพื้นที่จังหวัดต่าง ๆ เมื่อเปรียบเทียบกับกรณีมีโรงงานผลิตสินค้าเอง ซึ่งผู้รับจ้างผลิตหลักของบริษัทฯ มีโรงงานตั้งอยู่ที่ราชบุรี อยุธยา ระยอง และสมุทรปราการ ดังนั้น หากเกิดภัยทางธรรมชาติขึ้นที่บริเวณใดบริเวณหนึ่ง เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว เป็นต้น บริษัทฯ ยังมีโอกาสที่จะเปลี่ยนไปใช้โรงงานของผู้รับจ้างผลิตรายอื่นที่สามารถผลิตสินค้าให้บริษัทฯ เพื่อส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังเป็นการใช้ศักยภาพและความแข็งแกร่งที่โดดเด่นและแตกต่างกันไปของผู้รับจ้างผลิตแต่ละรายเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดแก่บริษัทฯ

3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบหรือการขาดแคลนวัตถุดิบที่สำคัญ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าของบริษัทฯ ได้แก่ น้ำตาลทรายขาว เนื่องจากน้ำตาลทรายเป็นผลผลิตจากพืชผลทางการเกษตร ราคาน้ำตาลทรายจะผันแปรตามอุปสงค์และอุปทานในตลาด โดยปริมาณน้ำตาลทรายที่ผลิตได้ในแต่ละปีขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ได้แก่ จำนวนพื้นที่การเพาะปลูกอ้อยและสภาพดินฟ้าอากาศ หากพื้นที่การเพาะปลูกอ้อยลดลงหรือสภาพภูมิอากาศแห้งแล้งจนเป็นเหตุให้ปริมาณผลผลิตอ้อยทั่วประเทศลดลง จะส่งผลทำให้ปริมาณผลผลิตน้ำตาลทรายในประเทศลดลงซึ่งจะทำให้ราคาน้ำตาลทรายปรับตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและผลประกอบการของบริษัทฯ ได้ นอกเหนือจากนี้แล้วหากวัตถุดิบหลักที่สำคัญบางตัวเกิดขาดแคลน อาจส่งผลกระทบต่อรสชาติของเครื่องดื่มรวมทั้งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตที่อาจสูงขึ้น

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายในการเจรจาและปริมาณน้ำตาลทรายตามความต้องการใช้ในการผลิตทั้งที่บริษัทฯ ผลิตเองและว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกกับผู้ขายในประเทศล่วงหน้าเป็นรายปี โดยพิจารณาจากแผนการขายและแผนการผลิตที่ได้ประมาณการไว้ และมีการจัดทำสัญญาซื้อขายกับผู้ขายเป็นลายลักษณ์อักษร อย่างไรก็ตาม ฝ่ายจัดซื้อจะมีการติดตามความเคลื่อนไหวและแนวโน้มของปริมาณและราคาของวัตถุดิบที่สำคัญอย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถจัดหาวัตถุดิบได้อย่างเพียงพอในราคาที่ทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนการผลิตที่สามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้ ฝ่ายจัดซื้อจะทำหน้าที่ในการคัดสรรแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพอื่น ๆ เพื่อนำมาให้ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ทำการวิเคราะห์และประเมินคุณภาพของวัตถุดิบทดแทนให้อยู่ในเกณฑ์เทียบเท่ากับวัตถุดิบที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน และมีการจัดหาแหล่งวัตถุดิบเพิ่มเติมในภูมิภาคที่แตกต่างกัน เพื่อให้ได้วัตถุดิบจากแหล่งใหม่ที่มีคุณภาพเทียบเท่า และสามารถใช้ทดแทนกันได้ในการผลิต ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ มีทางเลือกในการจัดหาวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตสินค้าเพิ่มมากขึ้น ตลอดจน

พัฒนาสูตรสำหรับวัตถุดิบที่สำคัญขาดแคลน ทั้งนี้ เพื่อเป็นการช่วยลดผลกระทบจากการขาดแคลนวัตถุดิบ และเพื่อให้มั่นใจในรสชาติและคุณภาพของผลิตภัณฑ์

3.4 ความเสี่ยงจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และการพึ่งพิงบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างความแตกต่างของสินค้าด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ สามารถตอบสนองไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทฯ ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่นั้นต้องผ่านกระบวนการทำงานหลายขั้นตอน ซึ่งต้องใช้เวลาและเงินลงทุนค่อนข้างสูง บริษัทฯจึงได้เพิ่มความเข้มงวดในการเตรียมความพร้อมของการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยเริ่มตั้งแต่การศึกษาหาข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ทั้งในส่วนของคุณภาพสินค้า การจัดหาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ การผลิต ตลอดจนการจัดกิจกรรมทางการตลาดโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขาย เพื่อให้มั่นใจว่าการออกผลิตภัณฑ์ใหม่จะเป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค จากเหตุผลดังกล่าวบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ไม่ประสบความสำเร็จเมื่อออกสู่ตลาด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีทีมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ตลอดจนมีความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภค สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่อง โดยกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ นั้น จะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะเริ่มต้นจากการศึกษาตลาดและโอกาสทางธุรกิจ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ การทดสอบตลาด ตลอดจนการสำรวจความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ จะได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภค ในปี 2559 บริษัทฯมีการเข้าร่วมกับภาครัฐบาล โดยภาครัฐบาลได้มีการจัดทำโครงการเมืองนวัตกรรมอาหาร (Food Innopolis) ซึ่งเป็นโครงการที่จะนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของไทย จึงทำให้บริษัทฯมีองค์ความรู้ต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการรักษาบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาซึ่งถือเป็นบุคลากรหลักให้ทำงานกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในระยะยาว เช่น การสนับสนุนทุนการศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มทักษะ และความรู้ความสามารถของพนักงาน ซึ่งบุคลากรทางด้านวิจัยและพัฒนาส่วนใหญ่ต่างก็ร่วมงานกับบริษัทฯ มาเป็นเวลานานตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง โดยบริษัทฯมีระบบการประเมินผลการปฏิบัติงานและโปรแกรมบุคคลากรตามศักยภาพและผลงาน ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่านโยบายดังกล่าวข้างต้นจะสามารถรักษาบุคลากรที่สำคัญของบริษัทฯ ไว้ได้ในระยะยาว และจะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค และประสบความสำเร็จในตลาดได้เป็นอย่างดี

3.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการรักษาความลับของสูตรการผลิต

สูตรการผลิตสินค้าถือเป็นสิ่งสำคัญที่บริษัทฯ ต้องรักษาไว้เป็นความลับ หากสูตรการผลิตดังกล่าวมีการรั่วไหลอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้ ดังนั้น บริษัทฯ ได้มีนโยบายและระเบียบปฏิบัติงานในส่วนของการจัดทำข้อกำหนดวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ และผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป และมีการจำกัดบุคคลที่สามารถล่วงรู้สูตรการผลิตไว้อย่างชัดเจน และจากการที่บริษัทฯ มีการจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกในการผลิตสินค้า มีการกำหนดรหัสของวัตถุดิบและ Flavor ตัวที่เป็นคีย์หลัก ที่ใช้ในการผลิต เพื่อปกป้องความลับของสูตรการผลิต และในบางสินค้าจะจัดส่งส่วนผสมที่เป็นวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Pre-mix) ให้กับผู้รับจ้างผลิตหลักของบริษัทฯ เพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป นอกจากนี้ ในสัญญาจ้างผลิตกับผู้ผลิตทุก

รายจะมีการกำหนดในเรื่องของการเก็บรักษาความลับต่าง ๆ อย่างชัดเจนอีกด้วย สำหรับพนักงานในฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการคิดค้นและพัฒนาสูตรการผลิตสินค้าต่าง ๆ บริษัทฯ ก็ได้จัดให้มีการลงนามในบันทึกข้อตกลงการรักษาความลับทุกคน เพื่อป้องกันการนำข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับสูตรการผลิต ข้อมูลด้านวัตถุดิบ ข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์ และข้อมูลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ไปเปิดเผยให้แก่บุคคลภายนอก

3.6 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม

จากการที่อุตสาหกรรมเครื่องดื่มยังมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี ทำให้ผู้ประกอบการต่าง ๆ หันมาให้ความสนใจและเข้าสู่ตลาดเครื่องดื่มเพิ่มมากขึ้น จึงส่งผลทำให้ภาวะการแข่งขันในธุรกิจเครื่องดื่มค่อนข้างสูงทั้งจากผู้ประกอบการเดิมและการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ โดยผู้ประกอบการรายใหญ่ในอุตสาหกรรมจะมีข้อได้เปรียบในด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน หรือการได้รับเงินสนับสนุนจากบริษัทฯ ร่วมทุนในต่างประเทศ อีกทั้งยังมีข้อได้เปรียบทางด้านต้นทุนการผลิตจากการมีปริมาณการผลิตจำนวนมากก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) และการผลิตโดยใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย ประกอบกับความสามารถทางด้านการวิจัยและพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน ยิ่งไปกว่านั้น ผู้ประกอบการรายใหญ่ต่างหันมาใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของตนเอง จึงทำให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้ทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ มีประสบการณ์ในธุรกิจเครื่องดื่มมานานกว่า 20 ปี จึงทำให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจและสภาพตลาดเครื่องดื่มโดยเฉพาะอย่างยิ่งเครื่องดื่มไร้แอลกอฮอล์อย่างลึกซึ้ง รวมถึงมีความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ อย่างถ่องแท้ ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดและแนวทางการบริหารงานด้านต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับสถานการณ์ในแต่ละขณะ โดยกลยุทธ์หลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ คือการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์และความแตกต่าง รวมถึงการให้ความสำคัญกับการทำงานร่วมกับคู่ค้าในลักษณะพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) อย่างใกล้ชิดและจริงจัง เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและเติบโตไปพร้อม ๆ กัน นอกเหนือจากนี้แล้ว การที่บริษัทฯ ถือเป็นธุรกิจ SME ที่มีข้อจำกัดด้านแหล่งเงินทุน ทำให้ผู้บริหารของบริษัทฯ ต้องทำการวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขันรอบด้านอย่างรอบคอบเพื่อมองหาโอกาส ช่องว่างทางธุรกิจ และตลาดที่มีขนาดที่ทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันได้อย่างเต็มที่ จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง และผู้บริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มตามที่กล่าวข้างต้น

3.7 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 25

เนื่องจากนายชัชวี วัฒนสุข ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร จะมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 29.59 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด จึงอาจทำให้สามารถใช้สิทธิคัดค้านในมติที่สำคัญในการประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับเรื่องที่เกี่ยวข้องหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การลดหรือเพิ่มทุน และการควบรวมกิจการ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ พิจารณา และกลั่นกรองเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ ยิ่งไปกว่านั้นแล้ว โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน (ซึ่งรวมประธานกรรมการ) จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน และกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน โครงสร้างกรรมการ

ดังกล่าวจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ และช่วยให้การกำกับดูแลการบริหารงานเป็นไปอย่างเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 36130 อำเภอบ้านปึง จังหวัดชลบุรี รวมพื้นที่ 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองที่ดินไว้กับ ธนาคารพาณิชย์	10.70
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	-	24.03
เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงาน	เป็นเจ้าของ	-	5.66
	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	5.87
	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	1.73
เครื่องมือและอุปกรณ์ในการขาย	เป็นเจ้าของ	-	36.63
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	0.01
	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	5.43
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	-	13.61
รวม			103.67

4.2 สรุปสัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

4.2.1 สัญญาว่าจ้างให้ผลิตสินค้า

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 1	
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 16 ธันวาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	: -ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	: บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	: บริษัทฯ อาจใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> - ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง บริษัทฯ จะบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างแก้ไขภายใน 45 วัน หากผู้รับจ้างไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายในเวลาที่กำหนด บริษัทฯ มีสิทธิบอกเลิกสัญญาว่าจ้างได้ทันที - ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วัน นับจากวันกำหนดส่งมอบสินค้า - ผู้รับจ้างถูกยึดทรัพย์ พินาศทรัพย์ หรือตกเป็นบุคคลล้มละลายตามคำสั่งศาล - ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามที่กำหนดไว้ในสัญญาตั้งแต่ 2 ครั้งขึ้นไป ภายในระยะเวลา 6 เดือน - คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดสามารถแจ้งบอกเลิกสัญญาล่วงหน้า 6 เดือน ก่อนวันที่จะยกเลิกสัญญา
เงื่อนไขการเก็บรักษา	คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็น
ความลับ	ความลับแก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง
เงื่อนไขอื่นๆ	: <ul style="list-style-type: none"> - หากผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายในกำหนด ผู้รับจ้างจะต้องชดเชยค่าเสียหายให้แก่บริษัทฯ ในอัตราร้อยละ 0.5 ของราคาสินค้า - ผู้รับจ้างจะไม่เข้าทำสัญญากับบุคคลอื่นใดในการรับจ้างผลิตสินค้าที่เหมือนกับสินค้าที่ผู้รับจ้างจัดส่งให้กับลูกค้าของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 2	
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 1 ธันวาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	: -ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	: บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
อายุของสัญญา	: 1 ปี นับจากวันที่ในสัญญา โดยหากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งบอกเลิกสัญญาภายในเวลา 3 เดือน ก่อนวันสิ้นสุดอายุของสัญญา ให้ถือว่าสัญญานี้มีผลต่อไปโดยอัตโนมัติอีกคราวละ 1 ปี
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	: บริษัทฯ อาจใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งดังต่อไปนี้

	<ul style="list-style-type: none"> - คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดปฏิบัติผิดเงื่อนไขในสัญญา และไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายใน 30 วัน คู่สัญญาที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที - ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วันนับจากวันกำหนดส่งมอบ - คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดถูกยึดทรัพย์ พินาศทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล
เงื่อนไขการเก็บรักษา	คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็น
ความลับ	ความลับแก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง
	ทั้งนี้ การเก็บรักษาข้อมูลที่เป็นความลับตามข้อกำหนดในสัญญานี้จะยังคงมีผลต่อไปอีก 3 ปี นับจากวันที่สัญญาฉบับนี้สิ้นสุดลง

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 3

วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 20 ตุลาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	บริษัทฯ อาจใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> - ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง บริษัทฯ จะบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างแก้ไขภายใน 30 วัน หากผู้รับจ้างไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายในเวลาที่กำหนด บริษัทฯ มีสิทธิบอกเลิกสัญญาว่าจ้างได้ทันที - ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วัน นับจากวันกำหนดส่งมอบสินค้า - ผู้รับจ้างถูกยึดทรัพย์ พินาศทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล - ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามที่กำหนดไว้ในสัญญาตั้งแต่ 2 ครั้งขึ้นไป ภายในระยะเวลา 6 เดือน
เงื่อนไขอื่นๆ	:	<ul style="list-style-type: none"> - หากผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายในกำหนด ผู้รับจ้างจะต้องชดเชยค่าเสียหายให้แก่บริษัทฯ ในอัตราร้อยละ 2 ของราคาสินค้า - ผู้รับจ้างจะไม่เข้าทำสัญญากับบุคคลอื่นใดในการรับจ้างผลิต สินค้าที่เหมือนกับสินค้าที่ผู้รับจ้างจัดส่งให้กับลูกค้าของบริษัทฯ และ/หรือผู้ซื้อรายอื่น ทั้งนี้ ให้รวมถึงกรณีที่ผู้รับจ้างผลิตสินค้าดังกล่าวให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ โดยตรง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เงื่อนไขการเก็บรักษา	:	คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับ
ความลับ	:	แก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 4

วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา	:	ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ตามสูตรที่บริษัทฯ ส่งมอบ
ความลับ	:	ให้เป็นความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 5

วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา	:	ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ตามสูตรที่บริษัทฯ ส่งมอบ
ความลับ	:	ให้เป็นความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 6

วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 2 ธันวาคม 2558
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรของผู้รับจ้าง โดยผลิตตามข้อกำหนดและใช้ตราสินค้าของผู้ว่าจ้าง
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา	:	ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ส่งมอบให้เป็น
ความลับ	:	ความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 7

วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 15 มิถุนายน 2559
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา	:	ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ตามสูตรที่บริษัทฯ ส่งมอบ
ความลับ	:	ให้เป็นความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 8

วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 20 พฤษภาคม 2560
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้ขายเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรของผู้ขาย โดยผลิตตามข้อกำหนดและใช้ตราสินค้าของผู้ซื้อ
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา	:	ผู้ขายต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ส่งมอบให้เป็น
ความลับ	:	ความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 9

วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 30 พฤษภาคม 2560
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้ขายเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรของผู้ขาย โดยผลิตตามข้อกำหนดและใช้ตราสินค้าของผู้ซื้อ
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที

เงื่อนไขการเก็บรักษา : ผู้ขายต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ส่งมอบให้เป็น
ความลับ : ความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้อง
ปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 10

วันที่ในสัญญา : วันที่ 20 กันยายน 2560
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ : -ไม่มี-
ลักษณะสัญญา : บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้ขายเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรของผู้ขาย โดยผลิตตามข้อกำหนด
และใช้ตราสินค้าของผู้ซื้อ
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา : - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่
คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน
- หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่าย
ที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา : ผู้ขายต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ส่งมอบให้เป็น
ความลับ : ความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้อง
ปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

4.2.2 สัญญาว่าจ้างขนส่ง

คู่สัญญา : บริษัท บลู แอนด์ ไวท์ 1989 จำกัด
วันที่ในสัญญา : 1 มีนาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ : -ไม่มี-
ลักษณะสัญญา : บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับจ้างในการขนส่งสินค้า โดยนับตั้งแต่วันรับสินค้าจากที่ทำการ
หรือโรงงานของบริษัทฯ ไปยังสถานที่ปลายทางที่บริษัทฯ กำหนด สินค้าทั้งหมดอยู่
ในความรับผิดชอบของผู้รับจ้างจนกระทั่งผู้รับสินค้าได้รับสินค้าโดยถูกต้อง
เรียบร้อยแล้ว
อายุของสัญญา : 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2557 ถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2558 โดยหากผู้ว่าจ้าง
ไม่ได้แจ้งบอกเลิกสัญญาภายใน 30 วัน ก่อนวันสิ้นสุดอายุของสัญญา ให้ถือว่า
สัญญานี้มีผลต่อไปโดยอัตโนมัติอีกคราวละ 1 ปี
เงื่อนไขอื่นๆ : กรณีสินค้าสูญหายหรือเสียหายจากการขนส่งรวมทั้งรถเกิดอุบัติเหตุหรือพลิกคว่ำ
ผู้รับจ้างยินยอมชดเชยค่าเสียหายเต็มมูลค่าของสินค้าตามราคาที่แสดงในใบกำกับ
ภาษีฉบับนั้นๆ

คู่สัญญา	:	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ทองนพคุณ
วันที่ในสัญญา	:	1 กรกฎาคม 2559
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับจ้างในการขนส่งสินค้า โดยนับตั้งแต่วันรับสินค้าจากการหรือโรงงานของบริษัทฯ ไปยังสถานที่ปลายทางที่บริษัทฯ กำหนด สินค้าทั้งหมดอยู่ในความรับผิดชอบของผู้รับจ้างจนกระทั่งผู้รับสินค้าได้รับสินค้าโดยถูกต้องเรียบร้อยแล้ว
อายุของสัญญา	:	1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2559 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2560 โดยหากผู้ว่าจ้างไม่ได้แจ้งบอกเลิกสัญญาภายใน 30 วัน ก่อนวันสิ้นสุดอายุของสัญญา ให้ถือว่าสัญญานี้มีผลต่อไปโดยอัตโนมัติอีกคราวละ 1 ปี
เงื่อนไขอื่นๆ	:	กรณีสินค้าสูญหายหรือเสียหายจากการขนส่งรวมทั้งรถเกิดอุบัติเหตุหรือพลิกคว่ำ ผู้รับจ้างยินยอมชดเชยค่าเสียหายเต็มมูลค่าของสินค้าตามราคาที่แสดงในใบกำกับภาษีฉบับนั้นๆ

4.2.3 สัญญาเช่าคลังสินค้า

ผู้ให้เช่า	:	นางบังอร อัครมงคล
วันที่ในสัญญา	:	7 ธันวาคม 2559
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ทรัพย์สินที่ให้เช่า	:	อาคารตั้งอยู่บนโฉนดที่ดินเลขที่ 36129 หมู่ 1 ตำบลหนองบอนแดง อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี
อายุของสัญญา	:	3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	<ul style="list-style-type: none"> - หากผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใด หรือหลายข้อ ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญา หรือดำเนินการใดๆ ตามที่ระบุไว้ในสัญญา - ในระหว่างสัญญาเช่า ถ้าผู้เช่าถูกยึดทรัพย์ พินาศทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที

4.2.4 สัญญาเช่าพื้นที่





บริษัทฯ มีการตกลงทำสัญญาเช่าพื้นที่ สัญญาบริการ และสัญญาบริการส่วนกลาง ห้องชุดเลขที่ 9/231-234 ชั้น 23 อาคารยูเอเอ็ม ทาวเวอร์ ถนนรามคำแหง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ เพื่อใช้เป็นสำนักงานของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท เอช - ฟินิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
วันที่ในสัญญา	:	7 พฤศจิกายน 2559
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
พื้นที่	:	ห้องชุด A2 เลขที่ 9/234 ชั้น 23 อาคารยูเอ็ม ทาวเวอร์ จำนวน 1 ห้อง ขนาดเนื้อที่ 221.61 ตารางเมตร
อายุของสัญญา	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2562
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	ผู้เช่าผิดนัดผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเข้าได้ทันที

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท เอช - ฟินิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
วันที่ในสัญญา	:	31 ตุลาคม 2560
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
พื้นที่	:	ห้องชุด A1, B1, B2 เลขที่ 9/231-233 ชั้น 23 อาคารยูเอ็ม ทาวเวอร์ จำนวน 3 ห้อง ขนาดเนื้อที่ 221.61, 185.16 และ 172.16 ตารางเมตร รวมทั้งสิ้น 578.93 ตารางเมตร
อายุของสัญญา	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2560 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2563
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	ผู้เช่าผิดนัดผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเข้าได้ทันที

เครื่องหมายการค้าที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า ดังนี้

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	ค176490	ไทย	5 ก.ค. 2545 - 4 ก.ค. 2559
	ค273096	ไทย	4 ก.ย. 2549 - 3 ก.ย. 2559
	ค273097	ไทย	4 ก.ย. 2549 - 3 ก.ย. 2559
	ค280874	ไทย	4 ก.ย. 2549 - 3 ก.ย. 2559

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	ค280875	ไทย	4 ก.ย. 2549 - 3 ก.ย. 2559
	ค280876	ไทย	4 ก.ย. 2549 - 3 ก.ย. 2559
	ค338500 ค338501	ไทย	22 ก.ค. 2553 - 21 ก.ค. 2563
	ค338502 ค338503	ไทย	22 ก.ค. 2553 - 21 ก.ค. 2563
	ค393012 ค393013	ไทย	19 ก.ค. 2553 - 18 ก.ค. 2563
	ค393014 ค393015	ไทย	19 ก.ค. 2553 - 18 ก.ค. 2563
	KH/36089/10/D	กัมพูชา	31 ส.ค. 2553 - 31 ส.ค. 2563
	KH/38851/11	กัมพูชา	8 มิ.ย. 2554 - 8 มิ.ย. 2564
	KH/38848/11 KH/38849/11 KH/38850/11	กัมพูชา	8 มิ.ย. 2554 - 8 มิ.ย. 2564
	ค176490	ไทย	5 ก.ค. 2555 - 4 ก.ค. 2565 (ออกให้ 14 ส.ค. 2555)
	23808	ลาว	23 ส.ค. 2554 - 23 ส.ค. 2564
	23809	ลาว	23 ส.ค. 2554 - 23 ส.ค. 2564

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
 T.A.C. Consumer Co., Ltd.	23810	ลาว	23 ส.ค. 2554 - 23 ส.ค. 2564
	192574	เวียดนาม	1 ต.ค. 2555 - 17 ส.ค. 2564
	192575	เวียดนาม	1 ต.ค. 2555 - 17 ส.ค. 2564
 T.A.C. Consumer Co., Ltd.	214360	เวียดนาม	17 ต.ค. 2556 - 17 ส.ค. 2564
	7103/2013	พม่า	8 ก.ค. 2556 - 7 ก.ค. 2559
	7104/2013	พม่า	8 ก.ค. 2556 - 7 ก.ค. 2559
	4/14077/2014	พม่า	30 ก.ย. 2557 - 29 ก.ย. 2560
	4/14078/2014	พม่า	30 ก.ย. 2557 - 29 ก.ย. 2560
	4/14079/2014	พม่า	30 ก.ย. 2557 - 29 ก.ย. 2560
	4/14080/2014	พม่า	30 ก.ย. 2557 - 29 ก.ย. 2560
	T1308059B	สิงคโปร์	21 พ.ค. 2556 - 21 พ.ค. 2566

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	T1308061D	สิงคโปร์	21 พ.ค. 2556 - 21 พ.ค. 2566
	40201510578W	สิงคโปร์	19 มิ.ย. 2558 - 19 มิ.ย. 2568
	40201510577Y	สิงคโปร์	19 มิ.ย. 2558 - 19 มิ.ย. 2568
	40201510575T	สิงคโปร์	19 มิ.ย. 2558 - 19 มิ.ย. 2568
	214352	สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214353 214354	สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214355 214356	สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214258 214359	สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214360	สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
	214362 214363	สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	2013054635	มาเลเซีย	16 พ.ค. 2556 - 16 พ.ค. 2566
	2013054637/2013054639	มาเลเซีย	16 พ.ค. 2556 - 16 พ.ค. 2566
	1674660	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 - 13 ก.พ. 2568
	1674661	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 - 13 ก.พ. 2568
	1674667	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 - 13 ก.พ. 2568
	1674664	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 - 13 ก.พ. 2568
	1674665	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 - 13 ก.พ. 2568
	1674666	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 - 13 ก.พ. 2568
	303116367	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 - 26 ส.ค. 2567
	303116376	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 - 26 ส.ค. 2567
	303116420	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 - 26 ส.ค. 2567
	303116394	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 - 26 ส.ค. 2567

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	303116402	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 – 26 ส.ค. 2567
	303116411	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 – 26 ส.ค. 2567
	16436066	จีน	28 ส.ค. 2559 – 28 ส.ค. 2569
	ค393012	ไทย	19 ก.ค. 2553 - 18 ก.ค. 2563
	ค393014	ไทย	19 ก.ค. 2553 - 18 ก.ค. 2563
	ค402902	ไทย	8 ก.พ. 2556 – 7 ก.พ. 2566
	ค420185	ไทย	25 ก.พ. 2557- 24 ก.พ. 2567
	ค419895	ไทย	25 ก.พ. 2557- 24 ก.พ. 2567
	ค419896	ไทย	25 ก.พ. 2557- 24 ก.พ. 2567
	ค418175	ไทย	25 ก.พ. 2557- 24 ก.พ. 2567
	ค419897	ไทย	25 ก.พ. 2557- 24 ก.พ. 2567

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	ค417273	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	ค420187	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	ค420188	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	ค420189	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	ค420422	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	161112703	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	171102722	ไทย	25 ก.พ. 2557- 24 ก.พ. 2567
	161107624	ไทย	30 ส.ค. 2556 – 29 ส.ค. 2566
	ค420190	ไทย	19 มิ.ย. 2557- 18 มิ.ย. 2567
	171106991	ไทย	31 ส.ค. 2558 – 30 ส.ค. 2568
	171106992	ไทย	31 ส.ค. 2558 – 30 ส.ค. 2568
	171114244	ไทย	6 พ.ย. 2558- 5 พ.ย. 2568
	171132689	ไทย	17 พ.ค. 2559 - 16 พ.ค. 2569

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	171132690	ไทย	17 พ.ค. 2559 - 16 พ.ค. 2569
	171132691	ไทย	17 พ.ค. 2559 - 16 พ.ค. 2569
	22932811	จีน	24 ก.พ. 2560 - 23 ก.พ. 2570
	22932899	จีน	24 ก.พ. 2560 - 23 ก.พ. 2570
	22933071	จีน	24 ก.พ. 2560 - 23 ก.พ. 2570
	22933448	จีน	24 ก.พ. 2560 - 23 ก.พ. 2570
	18941317	จีน	21 พ.ค. 2560 - 20 พ.ค. 2570
	ค273096	ไทย	4 ก.ย. 2559 - 3 ก.ย. 2569 (ออกให้ 13 ต.ค 2559)
	ค273097	ไทย	4 ก.ย. 2559 - 3 ก.ย. 2569 (ออกให้ 13 ต.ค 2559)
	ค280874	ไทย	4 ก.ย. 2559 - 3 ก.ย. 2569 (ออกให้ 13 ต.ค 2559)
	ค280875	ไทย	4 ก.ย. 2559 - 3 ก.ย. 2569 (ออกให้ 13 ต.ค 2559)
	ค280876	ไทย	4 ก.ย. 2559 - 3 ก.ย. 2569 (ออกให้ 13 ต.ค 2559)

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	45265	บรูไน	2 พ.ค. 2557 – 2 พ.ค. 2567
	45266	บรูไน	2 พ.ค. 2557 – 2 พ.ค. 2567
	2014061382	มาเลเซีย	5 ส.ค. 2557 – 5 ส.ค. 2567
	2014062603	มาเลเซีย	27 ส.ค. 2557 – 27 ส.ค. 2567
	46074	บรูไน	21 พ.ย. 2557 – 21 พ.ย. 2567
	46075	บรูไน	21 พ.ย. 2557 – 21 พ.ย. 2567
	46076	บรูไน	21 พ.ย. 2557 – 21 พ.ย. 2567
	2015/01502	แอฟริกาใต้	21 ม.ค. 2558 – 21 ม.ค. 2568
	2015/01503	แอฟริกาใต้	21 ม.ค. 2558 – 21 ม.ค. 2568
	2015/01509	แอฟริกาใต้	21 ม.ค. 2558 – 21 ม.ค. 2568

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ไม่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2560
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
3. คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ธุรกิจหลัก

ประกอบธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มและสินค้าไลฟ์สไตล์ โดยเฉพาะชาและกาแฟ ซึ่งมุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่

9/231-233 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 23 ถนนรามคำแหง

แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250

โทรศัพท์: 0-2717-2898

โทรสาร: 0-2717-2899

Website: www.tacconsumer.com

E-mail: contact_info@tacconsumer.com

เลขทะเบียนบริษัท 0107558000369

ที่ตั้งโรงงาน

99/112 หมู่ที่ 1 ตำบลหนองบอนแดง อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี 20170

โทรศัพท์: 038-110812-4

ทุนจดทะเบียน

หุ้นสามัญ 152,000,000 บาท (608,000,000 หุ้น)

ทุนชำระแล้ว

หุ้นสามัญ 152,000,000 บาท (608,000,000 หุ้น)

เลขานุการบริษัท

โทรศัพท์: 0-2717-2898 ต่อ 77

โทรสาร: 0-2717-2899

E-mail: panjaporn@tacconsumer.com

นักลงทุนสัมพันธ์

โทรศัพท์: 0-2717-2898 ต่อ 77

โทรสาร: 0-2717-2899

E-mail: ir@tacconsumer.com

บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : 0-2009-9000

โทรสาร : 0-2009-9991

SET Contact center: 0-2009-9999

Website: <http://www.set.or.th/tsd>

E-mail: SETContactCenter@set.or.th

ผู้สอบบัญชี

- | | |
|----------------------------------|--|
| 1. นางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4377 และ/หรือ |
| 2. นายวิชาติ โลเทศกระวี | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4451 และ/หรือ |
| 3. นางสาวศิริวรรณ สุรเทพินทร์ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4604 |

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

อาคารเลครัชดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137 ถ.รัชดาภิเษกตัดใหม่ เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์: 0-2264-0777, 0-2261-9190

โทรสาร: 0-2264-0789-90, 0-2661-9192

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท เภา แอนด์ แอสโซซิเอตส์ ลอว์ ออฟฟิศ จำกัด

140/4 เอ อาคารไอทีเอฟทาวเวอร์ ชั้นที่ 19 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กทม 10500

โทรศัพท์ : 0-2632-6795

โทรสาร : 0-238-2574, 0-2634-4998