

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 เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มในโถก (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 “เซนย่า” 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” (VSlim) เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับเรื่องของสุขภาพและความงาม โดย VSlim 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 อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดลพบุรี 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 และชานมไทย ซึ่งเป็น 3รสชาติที่สะท้อนถึงนวัตกรรมและความเป็นไทยร่วมสมัย มีรสชาติอันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของไทย และเพื่อรองรับการเติบโตดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการเพิ่มทุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)” เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2558 จนปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 152 ล้านบาท และได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2558

ในการที่บริษัทดำเนินธุรกิจร่วมกับบริษัท 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 และบริษัทต้องการเติบโตคู่ไปกับคู่ค้าอย่างยั่งยืน จึงวางกลยุทธ์และขอโอกาสทางคู่ค้าให้เข้าไปร่วมธุรกิจในกลุ่มสินค้านี้ดังกล่าว ทำให้บริษัทต้องสามารถตอบสนองความต้องการในสินค้าที่หลากหลายได้

ในแต่ละปีบริษัทมีการพัฒนาสินค้าใหม่ร่วมกับลูกค้าเพื่อเจาะกลุ่มผู้บริโภคให้ครอบคลุมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับกลุ่มธุรกิจ B2B (Business to Business) ในร้าน 7-Eleven มีการขยายธุรกิจไปสู่กลุ่มสินค้าอื่น ๆ จากเดิมมีเพียงธุรกิจเครื่องดื่มในโกดังเพียงอย่างเดียว โดยปัจจุบันธุรกิจเครื่องดื่มเองก็มีการเติบโตมากขึ้น เช่น เครื่องดื่มชงสดในมุม All Café ของร้าน 7-Eleven เครื่องกวดเครื่องดื่มร้อน เป็นต้น อีกทั้งยังมีธุรกิจเบเกอรี่ ธุรกิจเครื่องเขียน และธุรกิจ Non-Food เข้ามาเสริมความแข็งแกร่ง เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มประเภทสินค้าหลักของ CPALL และถือว่าการกระจายความเสี่ยงอีกด้วย

สำหรับกลุ่มธุรกิจ B2C (Business to Consumer) ในส่วนธุรกิจแควเตอร์มีความแข็งแกร่งมากขึ้น จากที่บริษัทได้เป็นตัวแทนอนุญาตให้ใช้สิทธิของ บริษัท San-X ประเทศญี่ปุ่น (Licensor) โดยได้มีการจัดทำสินค้าและแคมเปญต่าง ๆ ร่วมกับพันธมิตรแบรนด์ชั้นนำ ในปีนี้ได้มีแควเตอร์ใหม่เป็นลายการ์ตูนชื่อดังทางออนไลน์ของไทย ภายใต้ชื่อหมาจ๋า และแควเตอร์ Art Story ของกลุ่มเด็กพิเศษที่สร้างผลงานเป็นภาพวาดลายเส้น โดยบริษัทเข้าไปช่วยร่วมสร้างรายได้ให้กับโครงการนี้ทั้งหมด ซึ่งถือว่าการดำเนินการความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัทอีกโครงการหนึ่ง

ในส่วนของธุรกิจเครื่องดื่มในกลุ่มธุรกิจ B2C บริษัทได้ขยายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเข้าสู่ Café Business ได้แก่ ร้านกาแฟพลซัน Arabitia Café Jungle Café CP Fresh Mart และ Black Canyon ซึ่งมีสาขากระจายทั่วประเทศ ช่วยเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้ามากยิ่งขึ้น

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัท มุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน ด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท สามารถตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่อง ทำให้ได้รับความไว้วางใจและโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่จากลูกค้าและคู่ค้าเพิ่มมากขึ้นมาโดยตลอด ด้วยความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกับคู่ค้าที่มีความสัมพันธ์กันมาอย่างยาวนาน ภายใต้หลักคิดของการเติบโตอย่างยั่งยืนและความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน

การทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทได้มีการทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจประจำปี โดยผ่านการทบทวนและพิจารณาเห็นชอบจากคณะกรรมการบริหาร และนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2562 เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2562 โดยคณะกรรมการบริษัทเห็นควรให้คงไว้ซึ่งวิสัยทัศน์ และพันธกิจตามเดิม เนื่องจากมีความสอดคล้องสถานการณ์และสภาพเศรษฐกิจ ณ ปัจจุบัน

คณะกรรมการได้ติดตามดูแลให้มีการนำกลยุทธ์ของบริษัทไปปฏิบัติ โดยในการประชุมคณะกรรมการทุกไตรมาส คณะกรรมการได้ติดตามผลของการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ โดยกำหนดให้มีการรายงานผลการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัท แนวโน้มธุรกิจและแผนงานต่าง ๆ ให้เป็นไปตามกลยุทธ์ที่วางไว้

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และค่านิยมหลักองค์กร

วิสัยทัศน์ (Vision)

“เราจะเป็นบริษัทชั้นนำที่เชี่ยวชาญในการสร้างสรรค์เครื่องดื่มและสินค้าไลฟ์สไตล์ให้เป็นที่รู้จักในตลาดอาเซียน เพื่อให้ทุกคนมีคุณภาพชีวิตที่ดี”

พันธกิจ (Mission)

พนักงานชาวทีเอซีจะร่วมกันผลักดันให้องค์กรนี้เป็นบริษัทชั้นนำด้านเครื่องดื่มและสินค้าไลฟ์สไตล์ โดยเฉพาะชาและกาแฟ ด้วยการดำเนินกิจการในแบบธุรกิจสู่ธุรกิจ และธุรกิจสู่ผู้บริโภค ทั้งในประเทศและกลุ่มประเทศกัมพูชา ลาว และจีน (CLC) โดยการสร้างความมั่นคงผ่านกำไรทั้ง 4 ดังนี้

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

ค่านิยมหลักองค์กร

T-Team Work	หมายถึงการทำงานด้วยความสามัคคีทั้งภายในองค์กรและกับคู่ค้า ให้เกียรติและรับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและกัน
A-Achievement & Attitude	หมายถึง การมุ่งสู่ความสำเร็จ การมีทัศนคติเชิงบวก
C-Creativity	หมายถึง ความคิดสร้างสรรค์ เพื่อประสิทธิภาพและคุณภาพของงานที่ดียิ่งขึ้น
C-Customer & Consumer Focus	หมายถึง การใส่ใจลูกค้า ผู้บริโภค เสมือนเป็นสมาชิกในครอบครัว

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วงปี 2562

เดือนมกราคม

- วางจำหน่ายผงชีสโฟมเบส สำหรับใส่เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมซองรสชาติต่าง ๆ ในราคาเพิ่มผงชีส 15 บาท เช่น ชามะนาว ชีส, ชานม ชีส และ ชาเขียวนมมัทฉะ ชีส เป็นต้น ในมุม All Café ที่ร้าน 7-Eleven
- วางจำหน่ายเครื่องดื่มเย็นโกลดตามฤดูกาลคือ รสสตรอว์เบอร์รี่ คุกกี้แอนด์ครีม ที่ร้าน 7-Eleven

เดือนกุมภาพันธ์

- วางจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมซองตามฤดูกาล คือ ราสป์เบอร์รี่โรส โยเกิร์ตปั่น ในมุม All Café ที่ร้าน 7-Eleven

เดือนมีนาคม

- วางจำหน่ายเครื่องดื่มเย็นโลกดตามฤดูกาลคือ รสธัญชันน้ำผึ้งมะนาว ที่ร้าน 7-Eleven
- วางจำหน่ายโดนัทรูปแบบใหม่ คือ โดนัทป๊อปและดิปปิงสตรอว์เบอร์รี่ เป็นโดนัทขึ้นพุดดีคำ ในราคาขาย 25 บาท เพื่อต้อนรับเทศกาลวันวาเลนไทน์
- วางจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงตามฤดูกาล คือ Mango Summer Sensation ในเมนู All Café กับ 3 เมนูใหม่ มะม่วงข้าวเหนียวมูนปั่น มะม่วงโยเกิร์ตปั่น และมะม่วงมะนาวโซดาเย็น ที่ร้าน 7-Eleven เพื่อต้อนรับฤดูร้อน
- เริ่มกลับเข้าไปจำหน่ายชาเขียวพร้อมดื่ม "Zenya" ที่ประเทศกัมพูชาอีกครั้ง โดยทำการปรับปรุงสูตรใหม่ใส่ Cooling Agent เพื่อเพิ่มความเย็นสดชื่น

เดือนเมษายน

- เปิดตัวซีรีส์เรื่องแรกของรีลัคคุมะทาง Netflix เรื่อง "รีลัคคุมะกับคาโอรุ (Rilakkuma & Kaoru)"

เดือนพฤษภาคม

- ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มได้ขยายตัวเข้าสู่ Café Business ได้แก่ ร้านกาแฟมอลช่น ร้านอาราบีเทีย คาเฟ่ ร้านจิ้งเกิ้ล คาเฟ่ และร้าน ซีพี เฟรชมาร์ท

เดือนมิถุนายน

- วางจำหน่ายเครื่องดื่มเย็นโลกดตามฤดูกาลคือ รสเมลอนลาเต้ ที่ร้าน 7-Eleven
- วางจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงตามฤดูกาล คือ ชานมบุก Brown Sugar ในเมนู All Café ที่ร้าน 7-Eleven
- ได้รับคะแนนในระดับดีมาก (99 จาก 100 คะแนน) ในโครงการประเมินคุณภาพการจัดประชุม AGM ปี 2562 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทยร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

เดือนกรกฎาคม

- วางจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงตามฤดูกาล คือ ชานม ชามะนาว คัดสรรสูตรจากใบชาสดจากไร่ชาอินทรีย์ ในเมนู All Café ที่ร้าน 7-Eleven เฉพาะสาขาที่มีจำหน่าย กับ 3 เมนูใหม่ ชานมปั่น ชานมเย็น ชามะนาวเย็น
- วางจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงตามฤดูกาล คือ บูลลิ่งจี ในเมนู All Café ที่ร้าน 7-Eleven กับ 3 เมนูใหม่ บูลลิ่งจี โซดาโยเกิร์ต บูลลิ่งจี โซดา และ บูลลิ่งจี โยเกิร์ต

เดือนกันยายน

- บริษัทฯ ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายลิขสิทธิ์การ์ตูนชื่อดังทางออนไลน์ของไทย คือ “หมาจ๋า” และยังมีคาแรคเตอร์ Art Story ของกลุ่มเด็กพิเศษที่สร้างผลงานเป็นภาพวาดลายเส้น โดยบริษัทฯ เข้าไปช่วยร่วมในโครงการนี้ โดยไม่ได้คิดค่าใช้จ่าย ซึ่งรายได้จากการใช้สิทธินี้จะนำไปโครงการ Art Story ทั้งหมด ซึ่งถือว่าเป็นโครงการ CSR อีกโครงการหนึ่งของบริษัทฯ

- วางจำหน่ายเครื่องดื่มเย็นโถกตามฤดูกาลคือ รสน้ำฝรั่งชมพู ในร้าน 7-Eleven
- วางจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงตามฤดูกาล คือ Salted Egg Series ในเมนู All Café ที่ร้าน 7-Eleven กับ 3 เมนูใหม่ ไข่เค็มนมสมป่น ไข่เค็มมัทฉะคัสโชเตียน และไข่เค็มนมสดเย็น
- วางจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงตามฤดูกาล คือ Fruit Tea ชาผลไม้ สกัดจากใบชาสด หอมกลิ่นผลไม้ ในเมนู All Café ที่ร้าน 7-Eleven เฉพาะสาขาที่มีจำหน่าย กับ 2 เมนูใหม่ ชาพีช และชาราสบีเบอร์รี่

เดือนตุลาคม

- ร่วมกับพันธมิตร "สยามพารากอน" เปิดมิติใหม่ครั้งแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จัดงาน Siam Paragon presents Rilakkuma World Happiness Town ในวันที่ 24 ตุลาคม – 10 พฤศจิกายน ที่พาร์ค พารากอน ชั้น M สยามพารากอน
- วางจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงตามฤดูกาลคือ ยูนิคอร์น มิลล์กี้ หอมกลิ่นคุกกี้ หวานสีพาสเทล ในเมนู All Café ในร้าน 7-Eleven
- ได้รับการประเมินผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนในปี 2562 อยู่ในระดับดีมาก (4 ดาว) จากสถาบัน กรรมการบริษัทไทย (IOD) โดยการสนับสนุนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยปีนี้ บริษัทฯ มีคะแนน 88% จากปีก่อน 87%

เดือนพฤศจิกายน

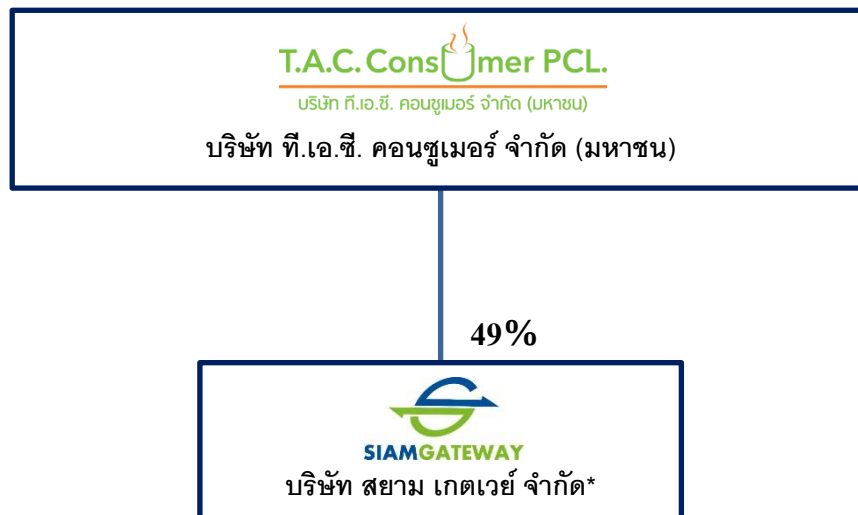
- วางจำหน่ายเครื่องดื่มเย็นโถกตามฤดูกาลคือ รสชาวมบรวาซูการ์ ที่ร้าน 7-Eleven
- ทางตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร่วมกับวารสารการเงินธนาคาร ได้มีการจัดพิธีมอบรางวัล SET AWARDS 2019 เพื่อยกย่องเชิดชูบริษัทจดทะเบียนในตลาดทุนที่มีความโดดเด่น และเป็นเลิศในการบริหารจัดการธุรกิจในด้านต่าง ๆ โดยบริษัทฯ ได้รับรางวัล Best Investor Relations Awards ซึ่งรางวัลนี้เป็นรางวัลที่มอบให้แก่บริษัทจดทะเบียนที่มีความโดดเด่นด้านการดำเนินกิจกรรมนักลงทุนสัมพันธ์ ที่ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของทั้งองค์กรในการดำเนินกิจกรรม นอกจากนี้ บริษัทฯยังได้รับ รางวัลในกลุ่ม Business Excellence สาขา Outstanding Investor Relations Awards (เป็นปีที่ 3 ติดต่อกัน) รางวัลที่ได้รับนี้เป็นรางวัลที่มีเกียรติเป็นความภาคภูมิใจ เป็นกำลังใจให้กับทีมงานของบริษัทฯ เพื่อมุ่งมั่นทำสิ่งที่ดีให้กับผู้ถือหุ้น นักลงทุน และกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ ต่อไปในอนาคต
- ส่งผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม เข้าร้านแบล็คแคนยอน ได้แก่ ไข่มุกบรวาซูการ์บับเบิล Brown Sugar Bubbles

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ

ณ วันที่ 1 มกราคม ถึง 20 กันยายน 2562 บริษัทฯ ได้มีการลงทุนในบริษัทร่วมทุน ดังนี้

บริษัทร่วมทุน	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัท สยามเกตเวย์ จำกัด	การให้บริการแบบเบ็ดเสร็จในจุดเดียว (One Stop Service) ซึ่งรวมถึง การบรรจุผลิตภัณฑ์ และจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อส่งออกต่างประเทศทั้งในรูปแบบ Online, Offline, B2B, B2C และ สถานที่ขายสินค้าปลอดภาษี (Duty Free) ต่างๆ ในภูมิภาคใกล้เคียง	50	49

แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ



*หมายเหตุ

เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท สยามเกตเวย์ จำกัด ได้พิจารณาและอนุมัติการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยบริษัท เอ็นพีพีจี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) จะดำเนินการเข้าซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดจากผู้ถือหุ้นรายอื่น ด้วยมูลค่าตามบัญชีของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 จำนวนประมาณ 1.8 ล้านบาท คิดเป็นมูลค่าหุ้นละ 0.18 บาท

เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการจำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญที่บริษัทฯ ที่ถืออยู่ในบริษัท สยามเกตเวย์ จำกัด จำนวน 4,899,998 หุ้น ให้แก่บริษัท เอ็นพีพีจี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในราคารวมประมาณ 0.9 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้ลงนามในหนังสือสัญญาโอนหุ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2562 บริษัทฯ ได้กลับรายการค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนที่บันทึกในไตรมาสที่ 2 จำนวน 5.3 ล้านบาท และรับรู้ผลขาดทุนจากการจำหน่ายเงินลงทุนในการร่วมค้าจำนวน 5.2 ล้านบาท ในงบการเงินเฉพาะกิจการ และรับรู้กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในการร่วมค้าจำนวน 0.1 ล้านบาท ในงบการเงินซึ่งแสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียในงวดปัจจุบัน

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

ประเภทของรายได้	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย						
- Business to Business : B2B	1,152.01	89.34	1,143.22	88.24	1,358.67	88.81
- Business to Customer : B2C	129.69	10.06	146.38	11.30	161.60	10.56
รวม	1,281.70	99.40	1,289.60	99.54	1,520.27	99.37
รายได้อื่น ¹⁾	7.79	0.60	5.99	0.46	9.61	0.63
รวมรายได้ทั้งหมด	1,289.49	100.00	1,295.58	100.00	1,529.88	100

หมายเหตุ : 1) รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ

บริษัท ประกอบธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชา กาแฟ และสินค้าไลฟ์สไตล์ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน 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 ร่วมพัฒนากับร้าน 7-Eleven ได้แก่ กาแฟเย็น ซึ่งเป็นตราสินค้าของ 7-Eleven ชานม ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” (Zenya) และกาแฟเย็นลาเต้ ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” (Zenya)

นอกจากเรื่องการพัฒนาสินค้าที่ทางบริษัท ร่วมทำงานกับทีมงาน 7-Eleven แล้วนั้นทางบริษัท มีการทำแผนงานร่วมกันเพื่อทำให้กลุ่มเครื่องดื่มในโลกดของร้าน 7-Eleven โตขึ้น บริษัทมีการพัฒนาปรับปรุงเครื่องดื่มเย็นในโลกดให้เป็นสูตรลดความหวานของเครื่องดื่ม โดยใช้วัตถุดิบที่ให้ความหวานแทนน้ำตาลจากธรรมชาติเพิ่มเติมด้วย โดยทำการปรับปรุงสูตรลดความหวานของเครื่องดื่มกาแฟเอสเพรสโซ กาแฟลาเต้ และชาเย็น ซึ่งปัจจุบันได้การแก้ไขปัญหาระบบน้ำตาลที่รัฐบาลจัดเก็บเป็นที่เรียบร้อยแล้ว



นอกจากนี้ บริษัท ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มช็อกโกแลต Hershey's ในร้าน 7-Eleven โดยเป็นรสชาติที่วางขายตลอดทั้งปี เฉพาะสาขาที่มีจำหน่าย (Optional Core) ปัจจุบันมีประมาณ 2,500 สาขา จากเดิมเป็นเพียงรสชาติที่มีช่วงฤดูกาลหนึ่งเท่านั้น

2) เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชง

นอกเหนือจากการร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโลกดแล้ว บริษัทฯ ยังได้พัฒนาเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงขนาด 35 กรัม เพื่อจัดจำหน่ายให้กับร้าน All Café ซึ่งเป็นร้านจำหน่ายเครื่องดื่มชงสดที่ตั้งอยู่ในร้าน 7-Eleven โดยบริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เมื่อเดือนมิถุนายน 2557 ปัจจุบันมี 5 รสชาติ ได้แก่ ชานม ชาเขียววนมัทนะ ชามะนาว โยเกิร์ตผลไม้ปั่น และชานมบุก นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล (Seasonal) เช่น ชาชีส ราสป์เบอร์รี่โรส แมงกอส้มเมอร์ ฟรุ๊ตตี้ บูลลี่นจี ชานมชามะนาวสูตรใหม่ ชานมบุก เครื่องดื่มรสไข่เค็ม และยูนิคอร์นมิลค์กี้

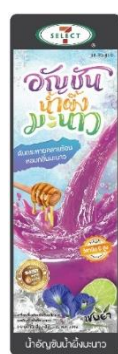




3) ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล (Seasonal)

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

- เครื่องดื่มในโกดังประเภทอื่น ๆ ซึ่งจะเป็นทางเลือกให้แต่ละร้านสามารถเลือกได้ตามความเหมาะสมกับพื้นที่ของแต่ละร้าน ซึ่งจะมีการสับเปลี่ยนเครื่องดื่มตามระยะเวลาที่กำหนด เครื่องดื่มประเภทนี้ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับ บริษัท ซีพีออลล์ จำกัด (มหาชน) เช่น สตรอว์เบอร์รี่คูกี้แอนด์ครีม กล้วยน้ำว้าฝั่มมะนาว เมล่อนลาเต้ น้ำฝรั่งชมพู และบราวนี่ชูการ์ มิลค์ที



4) เครื่องกดเครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ (Hot Beverage Dispenser)

ทางบริษัทฯ ร่วมพัฒนาสินค้ากลุ่มเครื่องดื่มร้อนอัตโนมัติกับทางบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) เพื่อเพิ่มความสะดวกในการบริโภคเครื่องดื่มกับลูกค้ามากขึ้น ณ ร้าน 7-Eleven เริ่มติดตั้ง ปลายปี 2558 ปัจจุบันติดตั้งแล้ว 637 เครื่อง โดยส่วนใหญ่จะอยู่ในร้าน 7-Eleven ในปั๊มน้ำมันปตท.

เครื่องดื่มร้อนดังกล่าวราคาจำหน่ายแก้วละ 17 บาท ปัจจุบัน มีทั้งหมด 3 รสชาติหลัก ได้แก่ กาแฟช็อกโกแลต และชาเขียววนม มัทฉะ โดยเครื่องดื่มถูกกดออกจากเครื่องกดอัตโนมัติ ซึ่งเครื่องดังกล่าวมีนวัตกรรมใหม่ที่มีเทคโนโลยี หัวตีผสมที่หมุนด้วยความเร็วถึง 13,000 รอบ ทำให้ผสมเครื่องดื่มได้รวดเร็ว อีกทั้งมีแรงดันน้ำที่สม่ำเสมอ เพื่อให้ได้เครื่องดื่มร้อนที่มีรสชาติดี และมีกลิ่นยาวนาน พร้อมทั้งโฟมนุ่มที่นุ่ม ละเอียดย โดยปัจจุบันทางบริษัทฯ ได้มีส่วนร่วมทำแผนเพื่อพัฒนากลุ่มเครื่องดื่มร้อนอย่างต่อเนื่อง



5) โดนัท อะ สไมล์

ทางบริษัทฯ ได้มีการขยายเข้าสู่ธุรกิจเบเกอรี่ ซึ่งถือเป็นธุรกิจข้างเคียง (Adjacent Category) จากธุรกิจหลัก (ชา และกาแฟ) โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาสินค้ากลุ่มโดนัทสโตร์สไตล์ญี่ปุ่น สโนว์วี่โดนัททวิส โดนัท สโตร์สไตล์ญี่ปุ่น ทรายอะสไมล์ เป็นโดนัทเนื้อนุ่ม โดยบรรจุแยกของน้ำตาลไอซิ่ง ทำให้สามารถแบ่งเทได้ ตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ไม่ชอบทานหวาน และชอบทานหวาน ในราคาชิ้นละ 15 บาท โดยมีหลากหลายรสชาติ เช่น สโนว์วี่โดนัททวิส รสช็อคเบอร์รี่ รสช็อกโกแลต และรสดับเบิลช็อกโกแลต และมีการพัฒนาโดนัทรูปแบบใหม่คือ โดนัทป๊อป เป็นชิ้นพอดีคำ โดยมีดีปิงซอสแยกในซอง ในราคา 25 บาท ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้หยุดการขยายธุรกิจเบเกอรี่ชั่วคราวเนื่องจากอยู่ระหว่างการสรรหาโรงงานรับจ้างผลิตรายใหม่



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” ในปีนี้บริษัทฯ ได้กลับเข้าไปจำหน่ายชาเขียวพร้อมดื่ม “เซนย่า” (Zenya) ในประเทศกัมพูชาอีกครั้ง โดยทำการปรับปรุงใหม่เพิ่ม Cooling Agent

ประกอบด้วย 3 รสชาติ ได้แก่ (1) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมน้ำทับทิม ที่เพิ่มแอนติออกซิแดนท์เป็นสองเท่าจากชาเขียวและผลทับทิม (2) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมองุ่นแดง ที่ช่วยลดโคเลสเตอรอลในร่างกาย และ (3) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมฮันนี่เลมอนไอซ์ ส่งผลดีต่อระบบภูมิคุ้มกันในร่างกาย 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) เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “ณ อรุณ” (Na-Arun)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นผลิตภัณฑ์ปรุงสำเร็จชนิดผง บรรจุในซองที่มีขนาดบรรจุ 500 กรัม จำหน่ายในรูปแบบถังบรรจุ 10 ซอง ราคาจำหน่าย 1,000 บาทต่อถัง ภายใต้แนวคิดผลิตภัณฑ์ที่ต้องการให้ผู้บริโภคได้สัมผัสและลิ้มลองกับรสชาติไทยๆ โดยคัดสรรวัตถุดิบคุณภาพ เพื่อให้ได้รสชาติแท้ๆ ในราคาที่คุ้มค่า ให้ความสดชื่นได้ทุกที่ ทุกเวลา และทุกโอกาส ประกอบด้วย 7 รสชาติ ได้แก่ 1) กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงสูตรเอสเปรสโซ่ ที่มีรสชาติเข้มข้นเต็มรสกาแฟ 2) กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงสูตรลาเต้ ที่มีรสชาติหอมละมุน กลมกล่อม จากส่วนผสมของนม 3) ชานมไทยปรุงสำเร็จชนิดผงที่มีรสชาตินุ่มและกลมกล่อมตามแบบต้นตำหรับชาวมไทยแท้ อันเป็นเอกลักษณ์ 4) ชาเขียวนมปรุงสำเร็จชนิดผง

มีส่วนผสมของชาและเพิ่มความหอมของกลิ่นมะลิ 5) ซ็อกโกแลตปรุงสำเร็จนำเข้าจากฝรั่งเศส 6) ชาเขียวรสมะลิที่มีรสมาติปริเมี่ยม หอมและมันกลิ่นมะลิ 7) ชาไทยผสมรสมะนาว เป็นชาดำผสมรสชาติมะนาวไทย รสชาติที่คนไทยคุ้นเคย โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ออสเตรเลีย เวียดนาม สิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกาเพื่อเอมิเลตส์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งร้านอาหารไทย ร้านขายผลิตภัณฑ์จากเอเชีย (Asian Grocery) และขายในประเทศผ่านช่องทางธุรกิจคาเฟ่ต่าง ๆ



3) เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “สวัสดี” (Sawasdee)

เป็นเครื่องดื่มคุณภาพที่ผลิตภายใต้แนวคิดที่ต้องการสร้างความแตกต่างและความแปลกใหม่ในการบริโภค โดยคัดสรรวัตถุดิบคุณภาพสูง ออกแบบรสชาติและบรรจุภัณฑ์ที่แสดงถึงเอกลักษณ์เฉพาะของความเป็นไทย ภายใต้ตราสินค้า “สวัสดี” ซึ่งเป็นเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ประกอบด้วย 3 รสชาติ ได้แก่ 1) นมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน ตราสวัสดี บางกอกทุเรียน เป็นเครื่องดื่มร้อนที่จะทำให้ผู้บริโภคได้สัมผัสถึงรสชาติของทุเรียนซึ่งเป็นราชาแห่งผลไม้เมืองร้อน 2) นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง ตราสวัสดี รอยัลแมงโก้ เป็นเครื่องดื่มร้อนที่มีกลิ่นหอม ช่วยให้ผู้บริโภคได้ผ่อนคลายอย่างเต็มที่ และ 3) ชานมไทย ตราสวัสดี ชาไทยที่มีรสชาติดี หวานมัน และเข้มข้นแบบชาสมุนไพร เครื่องดื่ม “สวัสดี” บรรจุในซองที่มีขนาดบรรจุ 30 กรัม จำหน่ายในรูปแบบกล่องบรรจุ 5 ซอง สำหรับชานมไทยจำหน่ายในรูปแบบกล่องบรรจุ 10 ซอง โดยมุ่งเน้นการจัดจำหน่ายในตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะกลุ่มผู้บริโภคชาวจีนเป็นหลัก



4) ธุรกิจคาแรคเตอร์

บริษัทฯ ได้เซ็นสัญญา Licensing Agreement กับบริษัท Ingram ประเทศญี่ปุ่นเป็นตัวแทนอนุญาตให้ใช้ลิขสิทธิ์ของบริษัท San-X ประเทศญี่ปุ่น (Licensor) ซึ่งบริษัทฯ จะเป็นตัวแทนที่จะดูแล Licensee ครอบคลุม 7 ประเทศ ได้แก่ ไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย กัมพูชา เมียนมาร์ ลาว และเวียดนาม ระยะเวลาของสัญญา 5 ปี คาแรคเตอร์ของ San-X ได้แก่ Rilakkuma, Sumikkogurashi, Sentimental Circus, Kamonohashikamo, Mamegoma เป็นต้น

Licensing คือการที่กิจการหนึ่งให้สิทธิในการผลิตสินค้า โดยใช้เครื่องหมายการค้า ลิขสิทธิ์ และสิทธิทางการตลาดอื่นๆ แก่กิจการหนึ่ง โดยบริษัทผู้รับสิทธิหรือได้รับสัมปทาน ต้องจ่ายค่าตอบแทนตามที่ได้ตกลงกันไว้เป็นกรณีไป ส่วนใหญ่มักชำระในรูปแบบของค่า ธรรมเนียม (Royalty Fee)

คาแรคเตอร์กลุ่ม “San-X” จากประเทศญี่ปุ่น



ริลัคคุมะ (Rilakkuma)

“Rilakkuma” หมายถึง “หมีผ่อนคลาย” ไม่ว่าจะที่ไหนหรือเมื่อไหร่ จะเห็น Rilakkuma อยู่ในอารมณ์ที่เฉยๆ และผ่อนคลายเสมอ Rilakkuma ไม่มีความเครียด และจะทำกิจกรรมตามขีดจำกัดและความสามารถ ของตัวเอง Rilakkuma จึงเป็นที่รักของทุกคน คุณจะถูกดึงดูดเข้าไปในโลกของ Rilakkuma และรู้สึกที่เฉยๆ ผ่อนคลายเมื่อเห็น Rilakkuma ทำกิจกรรมต่างๆ



ชุดหมิตัวนี้เป็นที่รู้จักกันในนาม Rilakkuma ที่มาจากที่ไหนสักแห่ง แล้วอยู่ๆวันหนึ่งก็เผลอไปที่บ้านของ Kaoru จนกระทั่งตอนนี้ เจ้าชุดหมีอาศัยอยู่ที่บ้านนี้และชอบบอกรุ่น Kaoru โดยการไม่ทำอะไรเลย แต่ก็ยังให้คำปรึกษาเกี่ยวกับชีวิตของเธอบ้างเป็น บางครั้ง สิ่งที่ Rilakkuma ชอบคือ ขนมพิเศษจากร้านขายดังโงะแถวบ้าน และสิ่งที่เค้าไม่ชอบเลยคือช่วงฤดูร้อน



Korilakkuma

ลูกหมีสีขาวที่ไม่มีใครรู้ว่ามาจากไหน และไม่ได้รู้จักกับ Rilakkuma มาก่อน ที่หน้าอกของ Korilakkuma นั้นมีกระดุมสีแดงติดอยู่ ดูแล้วจึงคิดว่าไม่น่าใช่หมีจริง ชื่อของ Korilakkuma ถูกตั้งโดย Kiiroitori นิสัยของ Korilakkuma นั้นชอบแกล้งคนอื่น เป็นลูกหมีที่ซนและมีพลังเยอะ



Kiiroitori

นกสีเหลืองที่ Kaoru เลี้ยงไว้ก่อนที่ Rilakkuma และตัวอื่นมาอยู่ด้วย Kiiroitori เคยอาศัยอยู่ในกรง แต่ตอนนี้สามารถออกมาจากกรงได้อย่างอิสระ Kiiroitori มักจะต่อว่า Rilakkuma ที่นอนเฉยๆ และทะเลาะกับ Korilakkuma ที่ซนเกินไปเป็นประจำ



Chairoikoguma

อาศัยอยู่ในน้ำผึ้งและเป็นเพื่อนกับ Korilakkuma ลักษณะคือจะมีขนที่หน้าอกและจะเห็นเขี้ยวของเค้าเวลาอ้าปาก และมีรอยเท้าหมีอยู่ที่ เค้าแต่ละข้าง ตัวจะเต็มไปด้วยกลิ่นหอมของน้ำผึ้งและจะมีน้ำผึ้งติดที่กัน



Sumikkogurashi

“ซูมิกโกะกูราชิ” คือคาแรคเตอร์ใช้ชีวิตเรียบง่ายโดยลำพังตามมุมต่างๆ พวกเขาสามารถตั้งถิ่นฐานได้เมื่ออยู่ที่มุม พวกเขาไม่ชอบอยู่ตรงกลาง เมื่อถูกนำไปอยู่ตรงกลางพวกเขาจะรีบกลับไปมุมทันที



Shirokuma หมีขาวขี้อาย ที่อพยพลงใต้เพื่อหนีความหนาว และจะรู้สึกสงบที่สุดเมื่อ ดื่มชา ร้อนอยู่ที่มุม



Penguin? ฉันเป็นเพนกวินหรือเปล่า? Penguin ไม่มีความมั่นใจ ในอดีตบนหัวของ Penguin น่าจะเคยมีจานอยู่บนหัวของเค้ามาก่อน



Tonkatsu ทงคัตสึชิ้นสุดท้ายที่ถูกทิ้งไว้ในจาน เพราะตัวเค้ามีเพียงเนื้อ 1% ที่เหลือ เป็นไขมัน 99%



Neko แมวขี้อายและขี้อลาด Neko มักจะซ่อนตัวอยู่ตามมุม Neko กังวลเรื่อง หุ่นของมัน



Tokage จริงๆแล้วเป็นไดโนเสาร์ตัวสุดท้ายของโลก จึงปลอมตัวเป็นกิ้งก่าเพื่อไม่ให้โดนจับค่อยๆเปิดใจกับ Nisetsumuri.



Tapioca พวกเขาถูกทิ้งไว้ในแก้วเพราะชาถูกดื่มไปหมดแล้ว ฉันผิดหวังมาก (Tapioca ฟิมพ์)



Mogura ตัวตู่เน เคยอาศัยอยู่มุดมห้องชั้นดิน เริ่มอยากรู้อยากเห็นสิ่งต่างๆที่เกิดขึ้น ด้านบนหลังจากที่ได้เห็นความปั่นป่วนในครั้งแรก ชอบใส่บุทชีสีแดง



Yama ภูเขา เป็นภูเขานขนาดเล็กที่เหมือนภูเขาไฟฟูจิ และปรากฏตัวขึ้นที่บ่อน้ำร้อน และทำตัวเหมือนภูเขาไฟฟูจิ



Furoshiki Shirokuma's สัมภาระของ Shirokuma เอาไว้ใช้ จอมมูมและเวลา Shirokuma หนาว



Hokori ฝุ่น ละอองที่มักลอยไปอยู่ตามมูม



Ebifurai no Shippo ยากเกินกว่าที่จะกินจึงถูกทิ้งไว้ Ebifurai no Shippo และ Tonkatsu จึงเป็นเพื่อน ที่เข้าใจกันและกันอย่างดี



Nisetsumuri จริงๆ คือทากที่เขาเปลือกหอยมาสวม ขอโทษที่หลอกคุณ...



Zassou วัชพืชชนิดบวก ขึ้นชอบนักจัดดอกไม้ และฝันว่าจะได้ไปอยู่ในช่อดอกไม้สักวัน



Suzume นกกระจอก ชอบจิกกิน Tonkatsu มาก



Obake ผี ที่อาศัยอยู่มุดมเพดานห้องอย่างเงียบๆ เพื่อไม่ให้คนอื่น ๆ กลัวชอบทำความสะอาด



มาเมะโกมะ (Mamegoma)

Mamegoma คือแมวน้ำจิ๋วที่ถูกค้นพบไม่นานมานี้ Mamegoma มีขนาดเท่าฝ่ามือ เป็นแมวน้ำที่ขนาดเล็กมาก Mamegoma เป็นมิตรมาก หลังจากที่มีน้คุ่นเคยกับคุณ มันจะว่ายอยู่บนมือคุณหรือตอบ สนองเวลาเรียก มีหลายชนิด



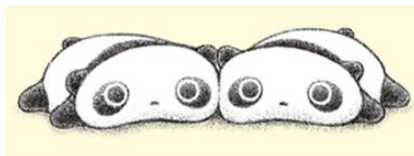
Sentimental Circus

ตุ๊กตาที่ถูกทิ้งไว้ในหลืบห้องและมุมถนน ต่างแอบหนีมาตั้งคณะละครสัตว์อย่างลับในตอนกลางคืน คืนนี้ เพื่อนๆ แปลกหน้าของเค้าจะมารวมตัวกันก่อนการแสดงจะเริ่มขึ้น



Kutusita Nyanko

แมวที่สวมถุงเท้าสีดำ Kutusita Nyanko ใส่ของที่ท้าทายหรือของมีค่าในถุงเท้าแล้วถือให้คุณ Kutusita Nyanko อาจเจอของมีค่าบางอย่างให้คุณ



Tarepanda

ทาเรแพนด้า ที่มาของคาแรคเตอร์ผอมคล้ายสไตล์ "Tarepanda" การโพสต์ท่าและการเคลื่อนไหวของ Tarepanda สื่อถึงนิสัยที่ไม่มีวันลืมนได้ ตามชื่อของมัน Tarepanda มีความนุ่มนิ่มเมื่อสัมผัสแต่ก็แข็งแรงเช่นเดียวกัน เคลื่อนที่การกลิ้งตัว 2.75 ไมล์/ชม. ชอบกินโมจิเค้กเป็นพิเศษ



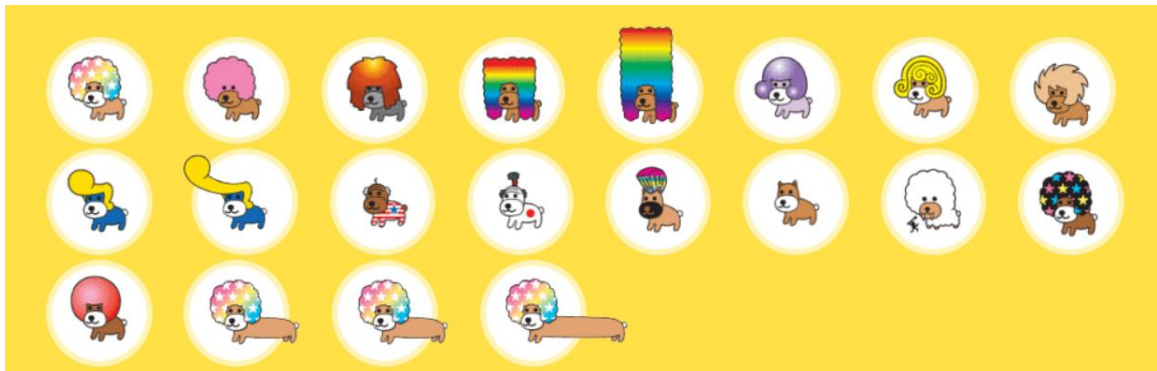
Monokuro Boo

เจ้าหนูชอบพูดว่า “บู” “ความรัก?” “สนุกไหม?” “ความสุข!” ดูเหมือนกับว่า Monokuro Boo กำลังสื่ออะไรกับเราอยู่ แต่ละวันก็มีความท้าทายที่แตกต่างกันไป แต่บางทีการฝึกฝนสัณนิษฐานและคิดอะไรง่าย ๆ ก็เป็นเรื่องดี บางอย่างอยู่ หมูน้อยขาวดำถูกสร้างขึ้นมาเพื่อช่วยรักษาคุณทั้งหลายที่กำลังเหน็ดเหนื่อยกับโลกใบนี้ พร้อมคอนเซป “ความเรียบง่ายและสะดวกสบาย”



Afro Ken

ถูกวาดเป็นทรงเอฟไฟร์ และสามารถแปลงร่างเป็นสิ่งต่างๆ มักจะอารมณ์ดีเสมอและมีเพื่อนทรงผมแปลกๆ และหลายรูปทรงมากมาย



Jinbesan

มีร่างกายและหัวใจใหญ่เท่ามหาสมุทร Jinbesan มักจะอยู่กับเพื่อนๆ มากมาย Jinbesan เป็นที่ที่ทุกคนมาพักผ่อนและรู้สึกผ่อนคลาย

คาแรคเตอร์กลุ่ม “หมาจ๋า”

ในปีนี้เป็นตัวแทนจำหน่ายลิขสิทธิ์การ์ตูนชื่อดังทางออนไลน์ของไทย คือ “หมาจ๋า” โดยคุณณัฐวีร์ ลิมปนิลชาติ อดีตนักเขียนงานพ็อกเก็ตบุ๊ค ได้นำเอาเรื่องราวระหว่างคนกับสุนัขถ่ายทอดออกมาในมุมมองน่ารัก ๆ ผ่านลายเส้นที่เป็นเอกลักษณ์ของตัวเองและสร้างเป็นเพจ “หมาจ๋า” โดยมีระยะเวลาของสัญญา 2 ปี ครอบคลุม 7 ประเทศ ได้แก่ ไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย กัมพูชา เวียดนาม ลาว และเวียดนาม



Viking puppy & Friend (The Soi dog)



Pudding (The happy dog)



GiGi (The mean dog)



Cat please (The dog that disguise to be cat)



คาแรคเตอร์ “ART STORY”

ART STORY คือธุรกิจเพื่อสังคมของกลุ่มเด็กพิเศษ และบุคคลออทิสติกที่ร่วมกันรังสรรค์สรรค์ และจินตนาการผ่านภาพวาดลายเส้น ผลงานศิลปะที่มีขึ้นเดียวในโลก สู่ผลิตภัณฑ์หลากหลายรูปแบบ โดยการสนับสนุนของศูนย์ฝึกอาชีพออทิสติกไทย ภายใต้มูลนิธิออทิสติกไทย ที่มุ่งมั่นส่งเสริมคุณค่า และพัฒนาคุณภาพชีวิตของเด็กพิเศษอย่างเท่าเทียมและยั่งยืน โดยบริษัทฯ เข้าไปช่วยร่วมในโครงการนี้โดยไม่ได้คิดค่าใช้จ่าย ซึ่งรายได้จากการใช้สิทธินี้ จะนำไปโครงการ Art Story ทั้งหมด ซึ่งถือว่าเป็นโครงการ CSR อีกโครงการหนึ่งของบริษัทฯ



5) ธุรกิจคาเฟ่

บริษัทฯ ได้ขยายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ เข้าสู่ธุรกิจคาเฟ่ (Café Business) เช่น ร้านกาแฟมวอลชน Jungle Café Arabitia Café CP Fresh Mart และ Black Canyon โดยมีสาขากระจายทั้งในประเทศ และต่างประเทศ โดยปัจจุบันธุรกิจคาเฟ่ที่บริษัทฯ ได้ทำการส่งเครื่องดื่มนั้นมีจำนวนร้านค้ารวมประมาณ 850 สาขา ซึ่งถือว่าการช่วยเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ อีกช่องทางหนึ่ง



2.2 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

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

บริษัทได้รับรางวัล “SME ยั่งยืน” โดย CPALL ร่วมกับสำนักส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) กระทรวงอุตสาหกรรม จัด “โครงการเซเว่น อีเลฟเว่น เอสเอ็มอีไทยยั่งยืน 2559” เพื่อมอบรางวัลให้กับคู่ค้าเอสเอ็มอีที่จำหน่ายสินค้าผ่านทางช่องทางของเซเว่น อีเลฟเว่น และทเวนตีไฟร์ซอปปิง ที่มีศักยภาพในแต่ละด้าน โดยแบ่งเป็น 8 ประเภท 13 รางวัล เช่น SME ยั่งยืน SME ดาวรุ่ง SME สินค้าเกษตร SME สินค้าชุมชน เป็นต้น

จากการที่บริษัทได้รับ Exclusive Contract โดยมีระยะเวลาของสัญญา 3 ปี นั้น และในปีที่บริษัทได้ทำการต่อสัญญาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัท จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายดังกล่าวได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป

2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความเป็นเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน

ปัจจัยหลักอีกประการหนึ่งที่ทำให้บริษัท เติบโตอย่างต่อเนื่องมาจากการที่บริษัท ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจนทั้งรูปแบบและรสชาติ เช่น การสร้างคาแรกเตอร์ให้ชาเขียวไม่จำเป็นต้องมีสีเขียว ภายใต้คอนเซ็ปต์ “The Colorful Green Tea” จนกระทั่งปัจจุบันได้ต่อยอดแนวคิดเป็น “Super Power from Super Fruit” การพัฒนาเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของขึ้นฉ่ายผลไม้ภายใต้ตราสินค้า “สวัสดี” เป็นต้น ทำให้สามารถตอบสนองต่อโอกาส ช่องว่างทางธุรกิจ และการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาได้อย่าง

เหมาะสมและรวดเร็ว อีกทั้งสามารถมุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้หลากหลายและทั่วถึง โดยจะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) จากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับ ทั้งนี้ ทีมงานฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัท มีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ทำให้สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง การสร้างความเป็นเอกลักษณ์และความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังช่วยลดความเสี่ยงในแง่ของการทดแทนกันของเครื่องดื่มประเภทเดียวกัน เนื่องจากถึงแม้จะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน แต่สินค้าของบริษัท ก็มี ความแตกต่างในด้านของรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ลอกเลียนแบบได้ยาก จึงทำให้ผู้บริโภคมีความชื่นชอบในผลิตภัณฑ์ และต้องกลับมาซื้อสินค้าของบริษัท อย่างต่อเนื่อง ทำให้อำนาจการต่อรองกับตัวแทนจำหน่าย/ผู้นำเข้าสินค้าของบริษัท เพิ่มขึ้นตามไปด้วย

3. การรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

นอกเหนือจากการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีความเป็นเอกลักษณ์แล้ว บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้วางนโยบายในการควบคุมดูแลคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในทุกขั้นตอน เริ่มตั้งแต่การคัดเลือกและจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งและผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ สำหรับวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าแต่ละประเภท ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตซึ่งจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเอง แต่บริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดรายชื่อผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลักที่สามารถนำมาใช้ในการผลิต และผู้รับจ้างผลิต/โรงงานของบริษัทฯ จะต้องตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบที่ส่งซื้อในแต่ละครั้งให้เป็นไปตามคุณสมบัติ (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 ตลอดจนการสุ่มตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่จุดจำหน่ายในร้านค้า

4. การประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์อย่างมาก โดยมีกิจกรรมทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จักผ่านช่องทางหลัก ได้แก่ การออกงานแสดงสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยทำให้มีโอกาสได้พบปะแลกเปลี่ยนข้อมูลกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ ทั้งที่เป็นลูกค้าโดยตรง หรือกลุ่มที่เป็นผู้จัดจำหน่าย ผู้นำเข้า หรือผู้ค้าส่งต่างๆ จากทั่วโลก อันจะส่งผลทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นและช่วยทำให้สามารถขยายตลาดให้ครอบคลุมฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น อีกทั้งยังได้รับข้อคิดเห็นต่างๆ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้สามารถนำมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกเหนือจากนี้แล้ว การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่างๆ ยังช่วยให้บริษัทฯ ได้รับข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวรวมถึงนวัตกรรมใหม่ๆ ของอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งจะช่วยให้สามารถประเมินแนวโน้มการพัฒนาสินค้าให้ตอบสนองต่อความต้องการหรือไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วได้อย่างทันการณ์

ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าและศึกษาดูงานต่าง ๆ อาทิเช่น

- THAIFEX World of Food Asia จัดขึ้นในเดือนพฤษภาคมของทุกปี
- Thailand Retail, Food & Hospitality Services 2019 (TRAHS) งานแสดงนานาชาติอันดับ 1 อุปกรณ์เครื่องใช้ อาหารและเครื่องดื่ม สำหรับโรงแรมและธุรกิจด้านบริการ จัดขึ้นในเดือนกรกฎาคมของทุกปี
- Sumikkogurashi at the nook Exhibition จัดขึ้นในเดือนมกราคม ที่ประเทศไต้หวัน
- Tokyo International Gift Show จัดขึ้นในเดือนกุมภาพันธ์ ที่ประเทศญี่ปุ่น
- Licensing Expo จัดขึ้นในเดือนมิถุนายน ที่เมืองลาสเวกัส ประเทศสหรัฐอเมริกา
- Anuga 2019 จัดขึ้นในเดือนตุลาคม ที่ประเทศเยอรมัน
- Host Milano63 จัดขึ้นในเดือนตุลาคม ที่ประเทศอิตาลี
- San-x Exhibition จัดขึ้นในเดือนตุลาคม ที่ประเทศญี่ปุ่น

ในปีนี้ธุรกิจแครคเตอร์ได้ร่วมจัดงานกับพันธมิตร "สยามพารากอน" ในงาน Siam Paragon presents Rilakkuma World Happiness Town เปิดมิติใหม่ครั้งแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้กับประสบการณ์ความสุขในโลกแห่งความสุขของริลัคคุมะ ระหว่างวันที่ 24 ตุลาคม – 10 พฤศจิกายน 2562 ที่ผ่านมา ณ พาร์ค พารากอน ชั้น M ซึ่งถือได้ว่าเป็นการต่อยอดธุรกิจ Character Business ของบริษัทฯ และสร้างการรับรู้ในตัวการ์ตูน Rilakkuma อีกด้วย ซึ่งผลตอบรับในการจัดงานนี้ดีมาก





ลักษณะลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ครอบคลุมกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย โดยมีความแตกต่างกันตามแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ผลิตภัณฑ์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
1. เครื่องดื่มเย็นในถาด	กลุ่มผู้บริโภคในวัยทำงานตั้งแต่อายุ 20-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
2. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชง	กลุ่มผู้บริโภคในวัยทำงานตั้งแต่อายุ 20-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
3. เครื่องกวดเครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ	กลุ่มผู้บริโภคในวัยทำงานตั้งแต่อายุ 20-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง

ผลิตภัณฑ์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
4.โดนัท “อะ สไมล์”	กลุ่มผู้บริโภควัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-39 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
5.ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “Zenya”	กลุ่มผู้บริโภควัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-30 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
6.เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Na Arun”	กลุ่มผู้บริโภควัยทำงานตั้งแต่อายุ 20-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
7.เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Sawasdee”	กลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน อายุ 21-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง เน้นตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนเป็นหลัก
8.เครื่องดื่มช็อกโกแลต Hershey's	กลุ่มวัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-39 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
9. ธุรกิจแคแรคเตอร์และสินค้าแคแรคเตอร์	กลุ่มวัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ 15-49 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง
10. ธุรกิจคาเฟ่	กลุ่มผู้บริโภคในวัยทำงานตั้งแต่อายุ 20-49 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง

ตารางแสดงสัดส่วนรายได้จากการขายแยกตามประเภทลูกค้าในปี 2560-2562

ประเภท	ปี 2560			ปี 2561			ปี 2562		
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)
รายได้จากการขายในประเทศ	1,182.87	92.29	10.59	1,277.84	99.09	8.03	1,515.92	99.71	18.63
รายได้จากการขายต่างประเทศ	98.83	7.71	(8.01)	11.85	0.91	(88.11)	4.35	0.29	(62.99)
รวมรายได้จากการขาย	1,287.70	100.00	8.89	1,289.69	100.00	0.62	1,520.27	100.00	17.89

หมายเหตุ : รายได้จากการขายต่างประเทศดังกล่าวรวมตัวเลขในส่วนที่เป็น Indirect Export ด้วย

นโยบายราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดราคาขายจากต้นทุนบวกอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost Plus Margin) ซึ่งจะแตกต่างกันตามราคาตลาดของสินค้าแต่ละประเภทรวมถึงช่องทางการจัดจำหน่าย โดยจะคำนึงถึงภาวะการแข่งขันของแต่ละตลาดรวมถึงการยอมรับในตัวผลิตภัณฑ์ของลูกค้าแต่ละกลุ่มนอกจากนี้อาจมีการจัดโปรโมชั่นในแต่ละช่วงขึ้นอยู่กับภาวะตลาดและกลยุทธ์การตลาดของบริษัทฯ ซึ่งอาจเป็นการให้ส่วนลด ของแถม หรือรายการส่งเสริมการขายอื่นๆ โดยเป็นการจัดร่วมกับพันธมิตรทางการค้าต่าง ๆ

นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้า และคู่แข่ง

บริษัทฯ มีนโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้า และคู่แข่ง โดยกำหนดนโยบายหลัก ดังนี้

- 1) ปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้าหรือคู่แข่ง ด้วยความเข้าใจและความร่วมมือที่ดีระหว่างกัน
- 2) เสนอบริการที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้าด้วยมิตรภาพอันอบอุ่น และความโอบเอื้อเกื้อกูล

- 3) ใช้ความระมัดระวังอย่างสมเหตุผล ในการให้คำแนะนำหรือตัดสินใจดำเนินการใด ๆ แทนลูกค้า โดยคำนึงถึงความเหมาะสมในกรณีของลูกค้า
- 4) ดูแลและรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น
- 5) สนับสนุนการปฏิบัติการทางสังคมตามโอกาสอันควร ตลอดจนการมีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อการบำเพ็ญสาธารณประโยชน์ การศึกษา และการสร้างความเจริญก้าวหน้าให้แก่ประเทศชาติ

แนวปฏิบัติเกี่ยวกับลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อลูกค้า โดยในทุกๆ ธุรกิจจะต้องมีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน และการเลือกคู่ค้าทางธุรกิจที่ดี สามารถสร้างความได้เปรียบทางธุรกิจในระยะยาวให้แก่บริษัทได้ โดยต้องการสร้างความเข้าใจซึ่งกันและกัน มีความคิดเป็นไปในทางเดียวกัน โดยดูแลเสมือนหนึ่งพันธมิตรทางการค้าที่เติบโตไปพร้อมกัน พร้อมทั้งสนับสนุนและเปิดโอกาสให้ธุรกิจของลูกค้าอย่างเท่าเทียมกัน โดยยึดประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งจะทำให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืนได้ในอนาคต

เกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกคู่ค้าที่เหมาะสม โดยจะต้องมั่นใจว่ากระบวนการคัดเลือกและการปฏิบัติต่อคู่ค้าเป็นไปอย่างเท่าเทียมกันและเป็นธรรม โดยบริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกคู่ค้าที่มีชื่อเสียงที่ดี มีความเป็นมืออาชีพ มีการรับรองคุณภาพหรือมาตรฐานต่าง ๆ ที่สำคัญ ไม่มีการละเมิดกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อมและแรงงาน สำหรับเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้า มีดังนี้

1. พิจารณาเอกสารหลักฐานการจดทะเบียนที่ถูกต้อง เช่น หนังสือรับรองการจดทะเบียน ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม เป็นต้น
2. ประวัติการค้าขายกับลูกค้าที่สำคัญ
3. ใบรับรองระบบคุณภาพต่าง ๆ หรือใบรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (ถ้ามี)
4. การเยี่ยมชมสถานประกอบการเพื่อประเมินขีดความสามารถต่าง ๆ
5. สำหรับการคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตในแต่ละรายจะมีการประเมินการคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตรายใหม่

ระดับความพึงพอใจของลูกค้า ผู้ผลิต/นำเข้าวัตถุดิบ และผู้ว่าจ้างผลิต

ฝ่าย 7-Eleven ของบริษัทฯ ได้มีการจัดทำแบบสำรวจความพึงพอใจของลูกค้ารายหลัก 7-Eleven ซึ่งเป็นการสำรวจรายปี โดยลูกค้าตอบแบบสำรวจความพึงพอใจดังกล่าว เพื่อให้สามารถนำข้อมูลไปปรับปรุงและเพิ่มเติมประสิทธิภาพในการดำเนินการ 5 ด้าน โดยสรุป ดังนี้ 1) ด้านการพัฒนาสินค้า ลูกค้ามีความพึงพอใจในระดับพึงพอใจมาก โดยมีการนำเสนอคอนเซ็ปของสินค้าที่น่าสนใจ สามารถพัฒนาสินค้าได้ตรงตามที่ต้องการ และนำเสนอสินค้าในต้นทุนที่สมเหตุผล 2) ด้านคุณภาพสินค้า ลูกค้ามีความพึงพอใจในระดับพึงพอใจมาก โดยมีการควบคุมคุณภาพของสินค้าได้ตามมาตรฐานที่ตกลงกันได้ และมีการปรับปรุงคุณภาพสินค้าและบริการให้ดียิ่งอย่างต่อเนื่อง 3) ด้านความรับผิดชอบต่อกระบวนการทั้งหมดของ Supply Chain ลูกค้ามีความพึงพอใจในระดับพึงพอใจมาก โดยมีการจัดเตรียมสต็อกของสินค้าได้ตามต้องการ 4) ด้านการจัดส่ง ลูกค้ามีความพึงพอใจในระดับพึงพอใจมาก โดยจัดส่งสินค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนด ครบตามจำนวนคุณภาพสินค้าระหว่างขนส่งอยู่ในสภาพดี 5) ด้านการบริหารหลังการขาย ลูกค้ามีความพึงพอใจในระดับพึงพอใจมาก โดยมีการดูแลเอาใจใส่ ซื่อสัตย์ เข้าใจความต้องการของลูกค้า และมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้ดี

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 เป็นต้น สำหรับสินค้าที่จัดจำหน่ายผ่าน Modern Trade ส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องดื่มในแบรนด์ ซึ่งจำหน่ายผ่าน 7-Eleven

2. ช่องทางการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ

บริษัทฯ มีทีมงานฝ่ายขายทำหน้าที่ดูแลติดต่อและบริหารจัดการช่องทางการจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศ โดยบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านผู้นำเข้า (Importer) และ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Distributor) ในต่างประเทศ เพื่อกระจายสินค้าต่อไปยังผู้บริโภคในประเทศนั้นๆ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกตัวแทนจำหน่ายจากความเชี่ยวชาญทางธุรกิจ ศักยภาพทางการตลาด ประสบการณ์ในพื้นที่ ฐานะทางการเงิน และความพร้อมของตัวแทนจำหน่าย ปัจจุบัน บริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศจำนวน 5 ราย สำหรับการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศบริษัทฯ มีนโยบายการขายหลักเป็นเงินสด โดยลูกค้าจะต้องโอนเงินชำระค่าสินค้าให้แก่บริษัทฯ ทั้งจำนวนก่อนการส่งสินค้าสำหรับการขยาย

ช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ จะพิจารณาจากสภาพตลาด สภาพการแข่งขัน โอกาสและปัญหาในแต่ละตลาด รวมถึงพิจารณาจากกำลังและจุดแข็งของบริษัทฯ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศกัมพูชาเป็นหลัก เนื่องจากมีขนาดพื้นที่ของประเทศและจำนวนประชากรที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ช่องทางการจำหน่าย	
	ในประเทศ	ต่างประเทศ
1. เครื่องดื่มเย็นในโถกด	✓	-
2. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชง	✓	
3. เครื่องกวดเครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ	✓	
4. โดนต์ “อะ สไมล์”	✓	-
5. ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “Zenya”	✓	✓
6. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Na Arun”	✓	✓
7. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Sawasdee”	✓	✓
8. เครื่องดื่มช็อกโกแลต “Hershey’s”	✓	-
9. ธุรกิจคาเฟ่และสินค้าคาเฟ่	✓	✓
10. ธุรกิจกาแฟ	✓	✓

ภาพรวมเศรษฐกิจไทย ปี 2562

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คาดว่า เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวร้อยละ 2.6 ชะลอลงจากการขยายตัวร้อยละ 4.1 ในปี 2561 ในขณะที่อัตราเงินเฟ้อคาดว่าจะอยู่ที่ร้อยละ 0.8 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 6.2 ของ GDP เทียบกับการเกินดุลร้อยละ 5.6 ของ GDP ในปี 2561 โดยมีการปรับองค์ประกอบของการขยายตัวทางเศรษฐกิจให้สอดคล้องกับข้อมูลจริงในช่วงสามไตรมาสแรกของปี 2562 และการปรับเปลี่ยนสมมติฐานการประมาณการที่สำคัญ ๆ ดังนี้

1. เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2562 ขยายตัวต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ โดยมีปัจจัยสำคัญมาจาก (1) การขยายตัวที่ต่ำกว่าคาดของการส่งออก สะท้อนจากมูลค่าการส่งออกในไตรมาสที่สามซึ่งแม้ว่าจะเริ่มมีทิศทางปรับตัวดีขึ้น แต่ยังเป็นการฟื้นตัวที่ช้ากว่าที่คาดการณ์ไว้ โดยมีสาเหตุสำคัญมาจากการเพิ่มขึ้นของแรงกดดันจากมาตรการกีดกันทางการค้า และความไม่แน่นอนของทิศทางมาตรการกีดกันทางการค้าตลอดทั้งไตรมาส ซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการผลิตและการส่งออกในห่วงโซ่การค้าและสายพานการผลิตระหว่างประเทศยังคงตัดสินใจชะลอกิจกรรมการผลิตและการค้าอย่างต่อเนื่อง (2) การเบิกจ่ายงบลงทุนของรัฐบาลก็ยังอยู่ในระดับต่ำกว่าสมมติฐานการประมาณการครั้งที่ผ่านมา และส่งผลให้การลงทุนภาครัฐขยายตัวต่ำกว่าการคาดการณ์ สอดคล้องกับความล่าช้าในการดำเนินโครงการลงทุนทางด้านโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ ๆ และ (3) ผลกระทบจากปัจจัยชั่วคราวที่เกิดจากการเปลี่ยนรุ่นของตลาดรถยนต์ในประเทศ และการปิดซ่อมโรงงานบางแห่ง เมื่อรวมกับการฟื้นตัวที่ล่าช้าของภาคการส่งออกทำให้การผลิตภาคอุตสาหกรรมปรับตัวลดลงมากกว่าที่คาดการณ์ไว้

2. การปรับองค์ประกอบของการขยายตัวทางเศรษฐกิจให้สอดคล้องกับข้อมูลจริงในช่วงสามไตรมาสแรกของปี 2562 และการปรับเปลี่ยนสมมติฐานการประมาณการที่สำคัญ ๆ ประกอบด้วย (1) การปรับลดสมมติฐานการขยายตัวของ

เศรษฐกิจโลกและราคาส่งออกในปี 2562 จากร้อยละ 3.3 และร้อยละ 0.5 ในสมมติฐานประมาณการครั้งก่อน เป็นร้อยละ 3.1 และร้อยละ 0.3 ตามลำดับ ตามการขยายตัวที่ต่ำกว่าการคาดการณ์ของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าสำคัญ ๆ และราคาสินค้าส่งออกในไตรมาสที่สาม สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของแรงกดดันจากมาตรการกีดกันทางการค้าและสัญญาณการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกซึ่งจะส่งผลให้การขยายตัวของมูลค่าการส่งออกขยายตัวต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ (2) การปรับลดการขยายตัวของการลงทุนภาครัฐให้สอดคล้องกับผลการเบิกจ่ายที่เกิดขึ้นจริงในไตรมาสที่สี่ของปีงบประมาณ 2562 ซึ่งอยู่ในระดับที่คาดการณ์ไว้และ (3) การปรับลดประมาณการการขยายตัวของการลงทุนภาคเอกชน ตามการขยายตัวต่ำกว่าการคาดการณ์ในไตรมาสที่สาม สอดคล้องกับการขยายตัวต่ำกว่าที่คาดการณ์ของการส่งออกและการลงทุนภาครัฐ

ภาวะเศรษฐกิจไทยปี 2563

ข้อมูลจาก Economic Intelligence Center (EIC) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) คาดว่าเศรษฐกิจไทยปี 2563 เติบโตที่ 2.7% พื้นตัวเล็กน้อยจากปี 2562 ที่คาดว่าเศรษฐกิจจะขยายตัวที่ 2.5% ตามภาคส่งออกที่มีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปจากภาวะการค้าโลกที่น่าจะปรับดีขึ้นบ้าง ส่วนหนึ่งเกิดจากการบรรลุข้อตกลงทางการค้าระยะแรกระหว่างสหรัฐฯ และจีน (Phase 1) ที่จะนำไปสู่การยกเลิกและลดภาษีสินค้านำเข้าบางส่วนที่ขึ้นไปก่อนหน้านี้ รวมถึงแนวโน้มการการเงินและการคลังของหลายประเทศทั่วโลกที่มีทิศทางผ่อนคลายเพื่อประคับประคองเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม เงินบาทที่แข็งค่าสะสมกว่า 24% เมื่อเทียบกับคู่ค้าคู่แข่งในช่วง 6 ปีที่ผ่านมาและยังมีแนวโน้มทรงตัวในระดับแข็งค่าต่อเนื่อง จะยังเป็นปัจจัยกดดันต่อรายได้ผู้ส่งออกในรูปเงินบาทและความสามารถในการแข่งขันด้านราคาของสินค้าส่งออกไทย รวมถึงรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติผ่านการใช้จ่ายต่อหัวของนักท่องเที่ยวที่ชะลอตัวลง

ด้านอุปสงค์ในประเทศของภาคเอกชน มีแนวโน้มขยายตัวได้แต่ในอัตราที่ชะลอลง โดยแม้ว่าภาคส่งออกจะมีโอกาสฟื้นตัว แต่การบริโภคและการลงทุนภาคเอกชนยังมีทิศทางชะลอตัวต่อเนื่องตามหลายปัจจัยกดดัน ไม่ว่าจะเป็นการลดลงของการจ้างงานโดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรม ความเชื่อมั่นผู้บริโภคที่ลดต่ำต่อเนื่อง รายได้นอกภาคเกษตรที่เริ่มหดตัว ส่วนรายได้ภาคเกษตรก็มีแนวโน้มได้รับผลกระทบจากภัยแล้ง รวมถึงหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ล้วนส่งผลกระทบต่อภาระการใช้จ่ายใช้สอยของครัวเรือนโดยเฉพาะในหมวดสินค้าคงทนในระยะต่อไป ส่วนด้านการลงทุนภาคเอกชน นอกจากจะมีแนวโน้มชะลอตามกำลังซื้อในประเทศแล้ว อัตราการใช้กำลังการผลิตที่อยู่ในระดับต่ำ และระดับสินค้าคงคลัง ภาคอุตสาหกรรมที่อยู่ในระดับสูง ก็จะส่งผลกระทบต่อชะลอตัวของการลงทุนภาคเอกชนในระยะข้างหน้า อย่างไรก็ตาม ภาครัฐจะเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการประคับประคองเศรษฐกิจปี 2563 ทั้งในรูปแบบการกระตุ้นเศรษฐกิจและดูแลกลุ่มเปราะบางระยะสั้น การลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน และการกำหนดแนวนโยบายเศรษฐกิจที่สนับสนุนการดำเนินธุรกิจของภาคเอกชน โดยเฉพาะการเปิดประมูลโครงการ 5G ที่จะผลักดันให้เกิดการลงทุนภาคโทรคมนาคมและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม ประกอบกับการจัดทำงบประมาณที่ล่าช้าจากเมื่อปลายปี 2562 จึงทำให้หลายโครงการมีการเลื่อนเบิกจ่ายมาในปี 2563

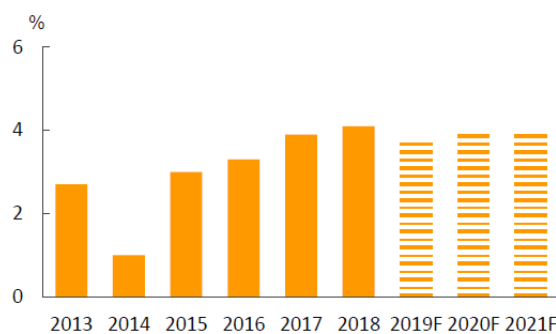
ความเสี่ยงหลักของเศรษฐกิจไทยปี 2563 มี 3 ปัจจัย ได้แก่ ความไม่แน่นอนของสงครามการค้า ความเสี่ยงเชิงภูมิรัฐศาสตร์ และความเปราะบางทางการเงินของภาคครัวเรือนและธุรกิจ ด้านสงครามการค้า แม้ล่าสุดจะมีข้อตกลงการค้าระยะแรกระหว่างสหรัฐฯ และจีน (Phase-1 deal) แต่เนโบายกีดกันทางการค้าของสหรัฐฯ ยังมีความไม่แน่นอนสูงและอาจกระทบต่อการค้าโลกได้ อาทิ การเจรจากับจีนในระยะต่อไป การตอบโต้ทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ กับสหภาพยุโรป และการพิจารณาของสหรัฐฯ ในการตัดสิทธิ GSP ของหลายประเทศ ขณะที่ความเสี่ยงเชิงภูมิรัฐศาสตร์ โดยเฉพาะความขัดแย้งระหว่างอิหร่านและสหรัฐฯ การประท้วงที่ยืดเยื้อในฮ่องกง ขณะที่ความเสี่ยงภายในประเทศ คือ ความเปราะบางทางการเงิน

ของภาคครัวเรือนและธุรกิจ โดยเฉพาะกลุ่มที่มีหนี้ในระดับสูงและการสร้างรายได้ถูกกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี (technology disruption) และการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น

อุตสาหกรรมเครื่องดื่ม

ศูนย์วิจัยกรุงศรี คาดว่า อุตสาหกรรมเครื่องดื่มโดยรวมของไทยในปี 2562-2564 มีแนวโน้มขยายตัวแต่มีอัตราการเติบโตไม่สูงนัก เนื่องจากตลาดเครื่องดื่มสำคัญภายในประเทศ (ทั้งน้ำอัดลม เครื่องดื่มบำรุงกำลัง เบียร์ และสุรา สัดส่วนรวมกันประมาณ 90% ของปริมาณจำหน่ายทั้งหมด) เริ่มเข้าสู่ภาวะอิ่มตัวหลังพฤติกรรมผู้บริโภคใส่ใจในสุขภาพมากขึ้น อีกทั้งปัจจุบันทางการมีมาตรการต่าง ๆ เพื่อลดอัตราการบริโภคเครื่องดื่มกลุ่มที่ส่งผลกระทบต่อสุขภาพ (เช่น เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ เครื่องดื่มที่มีส่วนผสมน้ำตาลมาก) ส่วนตลาดส่งออก (สัดส่วน 10%) คาดว่าจะเติบโตได้อย่างจำกัด ผลจากผู้ผลิตเครื่องดื่มไทยหันไปขยายการลงทุนผลิตเครื่องดื่มในประเทศตลาดส่งออกเป้าหมายแทน เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มศักยภาพในการทำตลาดในประเทศคู่ค้า ซึ่งจะมีผลให้ผู้ผลิตเครื่องดื่มของไทยทยอยรับรู้รายได้จากฐานผลิตในต่างประเทศเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ ในส่วนของอุตสาหกรรมเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ได้อานิสงส์จากความต้องการบริโภคในประเทศที่มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง ตามทิศทางการเติบโตของเศรษฐกิจ การขยายตัวของชุมชนเมือง และสภาพอากาศที่คาดว่าจะร้อนขึ้นจากผลกระทบของปรากฏการณ์ El Nino รอบใหม่ที่จะเริ่มขึ้นในช่วงต้นปี 2562

2019-2021 Thai GDP Projection



Source: NESDB, Forecast by Krungsri Research

อุตสาหกรรมเครื่องดื่มประเภทกาแฟ

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า แจ้งว่า ปัจจุบันกาแฟถือได้ว่าเป็นเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมแพร่หลายไปทั่วโลก ประชาชนนิยมบริโภคในชีวิตประจำวัน ส่งผลให้ปริมาณความต้องการใช้กาแฟของโลกเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2560/2561 มีอัตราการขยายตัวอยู่ที่ 1.06% โดยประเทศที่มีความต้องการกาแฟมากที่สุด ได้แก่ สหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา บราซิล ญี่ปุ่น ตามลำดับ รวมคิดเป็นสัดส่วนสูงถึง 64% ของความต้องการทั้งหมด ในขณะที่ผลผลิตกาแฟของโลกกลับมีอัตราการขยายตัวลดลงในปี 2560/2561 อยู่ที่ 1.24% ซึ่งพื้นที่ปลูกกาแฟที่สำคัญของโลก ได้แก่ บราซิล เวียดนาม โคลัมเบีย อินโดนีเซีย ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน 66% ของผลผลิตทั้งหมด จะเห็นได้ว่าความต้องการใช้กาแฟมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ เป็นผลมาจากความนิยมในการบริโภคกาแฟที่เพิ่มสูงขึ้นแสดงถึงโอกาสในตลาดกาแฟโลกที่ผู้ผลิตกาแฟไทยสามารถเข้าไปเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดได้มากขึ้น ซึ่งปัจจุบันไทยส่งออกเมล็ดกาแฟไปยังสหรัฐอเมริกาสูงสุด โดยปี 2561 มีอัตราการขยายตัวอยู่ที่ 74% นอกจากนี้ไทยยังเป็นผู้ส่งออกกาแฟสำเร็จรูปเป็นลำดับ 6 ของโลก สำหรับประเทศไทยมีความต้องการใช้เมล็ดกาแฟในประเทศ ปี 2561 อยู่ที่ 95,000 ตันต่อปี แต่ภายในประเทศผลิตได้เพียง 23,617 ตัน จึงต้องนำเข้าถึง 68,616 ตัน หรือคิดเป็น 72% เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการใช้ภายในประเทศ จะเห็นได้ว่าตลาดกาแฟทั้งในประเทศและ

ต่างประเทศยังสามารถขยายตัวได้อีกมาก หากผู้ผลิตสามารถพัฒนากระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มผลผลิต รวมทั้งพัฒนาคุณภาพกาแพให้มีมาตรฐานแล้ว จะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและขยายโอกาสทางการตลาดได้เพิ่มขึ้น

ภาวะอุตสาหกรรมค้าปลีก

ศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน ปี 2562 คาดว่าธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่จะขยายตัว ได้ที่ร้อยละ 3.6-3.8 (%yoy) ซึ่งสามารถเติบโตได้เล็กน้อยต่อเนื่องจากปี 2561 ที่ ณ สิ้นปีคาดว่าธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่จะเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 3.3-3.5 (%yoy) ทั้งนี้การเติบโตส่วนใหญ่จะอยู่ในกรุงเทพและหัวเมืองหลัก ๆ ของการท่องเที่ยว ส่วนสาขาที่อยู่ในต่างจังหวัด การเติบโตของกำลังซื้อค่อนข้างอ่อนตัว โดยเฉพาะจังหวัดที่รายได้หลักมาจากภาคเกษตรกรรม ประกอบกับปี 2561 ฤดูฝนมาก่อนกำหนด ฤดูกาล ส่งผลให้ผลผลิตและราคาสินค้าภาคเกษตรไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ทั้งนี้ สำหรับปี 2562 คาดว่าธุรกิจยังคงเติบโตอยู่ในเกณฑ์ดีจากมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายของภาครัฐ นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังมีการลงทุนเปิดสาขาใหม่ รีโนเวทสาขาเดิม และเพิ่มพื้นที่ให้เช่า ซึ่งจะช่วยให้รายได้ของผู้ประกอบการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ในไทยยังมีแนวโน้มขยายสาขาได้ แต่ต้องเผชิญกับสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ส่งผลให้ผู้ประกอบการหันมาเลือกสรรทำเลสาขาย่างระมัดระวังยิ่งขึ้น รวมถึงยังต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี และพฤติกรรมผู้บริโภคที่นิยมช้อปปิ้งออนไลน์มากขึ้น ดังนั้น เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจในระยะยาว ผู้ประกอบการค้าปลีกแต่ละกลุ่มจำเป็นต้องเร่งปรับตัวอยู่เสมอ โดยเฉพาะการทำความเข้าใจถึงไลฟ์สไตล์หรือพฤติกรรมของลูกค้าตนเองให้ได้มากที่สุด ผ่านการนำเทคโนโลยีต่าง ๆ มาช่วยวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของลูกค้า (Big Data) ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยี Data Analytics หรือแม้แต่เทคโนโลยี AI และนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ดังกล่าวมาบริหารจัดการและเชื่อมโยงธุรกิจค้าปลีกในแต่ละช่องทาง ซึ่งเป็นการเชื่อมห้างร้านในโลกออฟไลน์เข้ากับเทคโนโลยีโลกออนไลน์อย่างลงตัว ด้านหนึ่งก็สามารถใช้ประโยชน์จากความสะดวกสบายในการจับจ่ายใช้สอยสินค้าและชำระเงินออนไลน์ รวมทั้งสามารถเก็บข้อมูลผู้บริโภคได้อย่างมหาศาล ส่วนอีกด้านหนึ่ง ก็สามารถใช้จุดแข็งของห้างร้านที่มีสินค้าจริงให้คนได้สัมผัสและทดลอง รวมทั้งยังเป็นพื้นที่สำหรับเดินเล่น หรือนัดพบสังสรรค์กับเพื่อนได้อีกด้วย

ธุรกิจค้าปลีก

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ แจ้งว่า ภาพรวมธุรกิจค้าปลีกในไทยปี 2559 มีมูลค่าตลาด 1,687 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.2 จากปี 2558 อีกทั้งมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.5 และ 8.1 ในปี 2560 และ 2561 ด้านการส่งออกมีมูลค่า 14 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ร้อยละ 16.67 ทั้งนี้ ไทยมีการนำเข้าค้าปลีกต่างประเทศสูงถึง 1,243 ล้านบาท ในปี 2559 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.9 จากปี 2558 ปัจจุบัน ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกค้าปลีกในไทยมีประมาณ 24 บริษัท

ประเภทของผู้ซื้อและผู้ว่าจ้างในธุรกิจค้าปลีก

1. ผู้ซื้อ ประกอบด้วย องค์กร/หน่วยงานต่าง ๆ (Corporate) และผู้บริโภค (Consumer)
2. ผู้ว่าจ้าง ประกอบด้วย Corporate, Production House, Ad Agency, Government

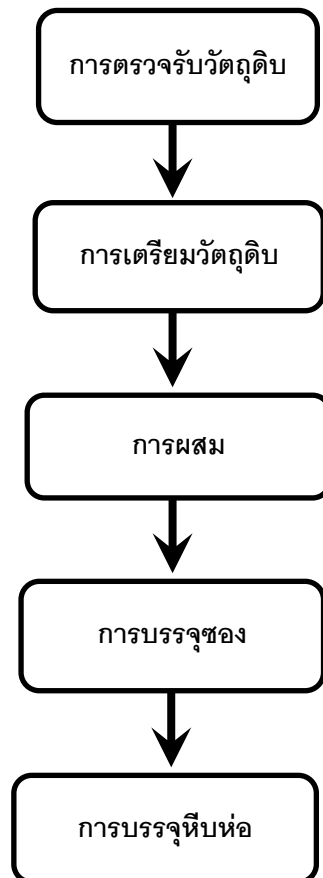
รูปแบบการหารายได้ของค้าปลีก แบ่งออกเป็น 3 รูปแบบ

1. รายได้จากการบริหารค้าปลีกของตนเอง โดยการขายหรือให้เช่าลิขสิทธิ์ค้าปลีก (Character Licensing)
2. รายได้จากการซื้อหรือเช่าลิขสิทธิ์ของผู้อื่นโดยนำไปผลิตสินค้าต่าง ๆ เช่น เสื้อผ้า (Traditional License)

3. รายได้จากการขายหรือเช่าคาแรคเตอร์แบบดิจิทัล เช่น ไลน์สติ๊กเกอร์ เกม (Digital License)

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) เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการนำวัตถุดิบไปใช้ต่อไป

2. การเตรียมวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่ผ่านการตรวจรับแล้วจะถูกนำมาเตรียมก่อนการนำไปผสม โดยเริ่มจากการร่อนกรองสิ่งเจือปนด้วยเครื่องร่อนวัตถุดิบแบบ Vibration Screen จากนั้นวัตถุดิบจะถูกนำไปชั่งน้ำหนักตามสูตรที่กำหนดไว้ 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 พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการสุ่มตรวจสอบน้ำหนักของสินค้าหลังจากบรรจุลงซอง และชั่งน้ำหนักสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด จากนั้นจะทำการสุ่มตรวจสอบรอยขีดข่วนของซองบรรจุภัณฑ์เพื่อป้องกันการรั่วซึมของสินค้า และสุ่มเก็บตัวอย่างผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปตรวจสอบทางด้านกายภาพและตรวจวิเคราะห์ค่าทางเคมีต่างๆ ตามมาตรฐานที่กำหนด

5. การบรรจุหีบห่อ

ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วจะถูกบรรจุลงกล่อง พร้อมระบุหมายเลขชุดที่ผลิตและวันหมดอายุลงที่กล่อง จากนั้นกล่องจะถูกจัดเรียงลงบนพาเลทและนำไปเก็บในคลังสินค้าเพื่อรอการจำหน่ายต่อไป

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะสุ่มตรวจจำนวนซองที่บรรจุลงกล่อง ตรวจสอบน้ำหนัก การจัดวางกล่องสินค้าลงบนพาเลท และสุ่มเก็บตัวอย่างสินค้าไปตรวจเพาะเชื้อเพื่อนำไปวิเคราะห์ค่าทางจุลชีววิทยา จากนั้นพนักงานจะรวบรวมผลการตรวจสอบคุณภาพทั้งหมดในแต่ละรอบของการผลิตเพื่อนำไปเปรียบเทียบกับข้อกำหนดสินค้าสำเร็จรูป (Finished Product) เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด

2.3 การจัดหาวัตถุดิบ

จากการที่บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82 และร้อยละ 83 ของยอดขายสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2561 และปี 2562 ตามลำดับ โดยมีทั้งกรณีที่ผู้รับจ้างผลิตสั่งซื้อวัตถุดิบเอง และกรณีที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดซื้อวัตถุดิบส่งให้แก่ผู้รับจ้างผลิต อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องเป็นผู้คัดเลือกผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ชา กาแฟ นม ซึ่งในขั้นตอนเริ่มแรกในการวิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะเป็นผู้คัดเลือกวัตถุดิบจากผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบที่มีคุณภาพจากแหล่งต่างๆ ในการพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อให้ได้เครื่องดื่มที่มีรสชาติและคุณสมบัติต่างๆ เป็นไปตามที่ต้องการ โดยบริษัทฯ จะมีกระบวนการในการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบ และหากเป็นวัตถุดิบหลัก บริษัทฯ จะมีการเยี่ยมชมและตรวจสอบโรงงานของผู้ผลิตรายใหม่ก่อนที่จะอนุมัติให้เป็นผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่าย รวมถึงการตรวจสอบประจำปี ซึ่งบริษัทฯ จะทำการทบทวนผลการประเมินทุก 6 เดือน โดยพิจารณาจากคุณภาพและประวัติการส่งมอบวัตถุดิบเป็นหลัก

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

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

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

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตของบริษัทฯ ไม่มีมลภาวะที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ถือปฏิบัติตามระเบียบของกรมโรงงานอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมจังหวัด และข้อกำหนดของหน่วยงานต่างๆ อย่างเคร่งครัด

การวิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างความแตกต่างของสินค้าด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ เพื่อตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ มีห้องแล็บที่ใช้ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เอง ประกอบกับมีทีมงานฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จำนวน 19 คน ที่มีความรู้ความชำนาญและมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ทำให้สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง เช่น การสร้างคาแรกเตอร์ให้ชาเขียวไม่จำเป็นต้องมีสีเขียว ภายใต้คอนเซ็ปต์ “Super Power from Super Fruit การพัฒนาเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของขึ้นเนื้อผลไม้ภายใต้ตราสินค้า “สวีสวี” เป็นต้น ทั้งนี้ การวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้าในการพัฒนาสูตรเครื่องดื่มเพื่อนำไปวางจำหน่ายในร้านค้าของลูกค้า
2. การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้คิดและพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ

กระบวนการในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อศึกษาโอกาสทางธุรกิจ สำรวจความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) หลังจากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับเพื่อให้ทีมงานฝ่ายขายนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ลูกค้าพิจารณา

สำหรับในปีบริษัทฯ มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มของอาหารและเครื่องดื่ม ดังนี้

- บริษัทฯ มีการพัฒนาปรับสูตรเครื่องดื่มเย็นในโกดิกให้เป็นสูตรลดความหวานของเครื่องดื่ม โดยใช้วัตถุดิบที่ให้ความหวานแทนน้ำตาลจากธรรมชาติเพิ่มเติมด้วย โดยทำการปรับสูตรลดความหวานของเครื่องดื่มกาแฟเอสเปรสโซ กาแฟลาเต้ และชาเย็น ซึ่งปัจจุบันได้การแก้ไขปัญหาระง่อนภาชนะน้ำตาลที่รัฐบาลจัดเก็บเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ในส่วนของการใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาของบริษัท ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ค่าใช้จ่ายในการทดลองผลิตสินค้า (Test Run) ค่าใช้จ่ายในตรวจวิเคราะห์ทางชีววิทยาสำหรับสินค้าที่ผลิตที่โรงงานของบริษัท ค่าใช้จ่ายในการ ทดสอบตลาด (Consumer Test) และค่าใช้จ่ายสำหรับสินค้าตัวอย่าง ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาในระยะ 3 ปีที่ผ่านมาของบริษัท สรุปได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ปี	ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา
2560	3.94
2561	3.13
2562	3.88

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าให้กับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 96 และร้อยละ 89 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2561 และปี 2562 ตามลำดับ ดังนั้น หากบริษัทฯ สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าว หรือลูกค้ารายดังกล่าวลดปริมาณการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้พิจารณาลดระดับความเสี่ยงนี้จากระดับสูงเป็นระดับปานกลาง

จากการที่บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (“CPALL”) ประกอบธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อภายใต้เครื่องหมายการค้า “7-Eleven” ในประเทศไทยที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคในประเทศและมีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องทุกปี ในปี 2562 มีร้าน 7-Eleven ทั่วประเทศรวมประมาณ 11,712 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 17 ปี โดยผู้บริโภคติดและคุ้นชินกับรสชาติในเครื่องดื่มของบริษัทฯ แล้วทำให้โอกาสที่จะเปลี่ยนสินค้าเป็นไปได้ยากมาก ซึ่งถือว่าเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ โดยเป็นการดำเนินงานในลักษณะที่ก่อให้เกิดประโยชน์ให้แก่ทั้งสองฝ่าย โดยนอกเหนือจากการซื้อขายสินค้าระหว่างกันแล้ว บริษัทฯ จะทำงานร่วมกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด มีการแลกเปลี่ยนแนวคิด รวมถึงร่วมกับลูกค้าในการกำหนดแผนธุรกิจร่วมกัน พัฒนาสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อโจทย์ของลูกค้าและสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ จึงจะเห็นได้ว่าจากยอดขายทั้งหมดที่บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้แก่ CPALL นั้นไม่ได้มาจากสินค้าเดิมเท่านั้นในแต่ละปีบริษัทฯ มีการพัฒนาสินค้าใหม่ร่วมกับลูกค้าเพื่อเจาะกลุ่มผู้บริโภคให้ครอบคลุมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีการขยายธุรกิจไปสู่กลุ่มสินค้าอื่น ๆ จากเดิมมีเพียงธุรกิจเครื่องดื่มเพียงอย่างเดียว โดยปัจจุบันธุรกิจเครื่องดื่มเองก็มีการเติบโตมากขึ้น เช่น เครื่องดื่มชงสดในมุม All Café ของร้าน 7-Eleven เครื่องกีดเครื่องดื่มร้อน เป็นต้น อีกทั้งยังมีธุรกิจเบเกอรี่ ธุรกิจเครื่องเขียน และธุรกิจ Non-Food เข้ามาเสริมความแข็งแกร่ง เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มประเภทสินค้าหลักของ CPALL และถือว่าการกระจายความเสี่ยงอีกด้วย

พัฒนาการกลุ่มสินค้าในร้าน 7-Eleven ของบริษัทตั้งแต่ปี 2558-2562

2558	2559-2560	2561	2562
 Cold Beverage Dispenser - Milk Tea - Espresso #4 Bowl	Cold Beverage Dispenser - Milk Tea - Espresso #4 Bowl - Latte	Cold Beverage Dispenser - Milk Tea - Espresso #4 Bowl - Latte - Hershey's	Cold Beverage Dispenser - Milk Tea - Espresso #4 Bowl - Latte - Hershey's
	All Café - Green Tea - Milk Tea - Lemon Tea	All Café - Green Tea - Milk Tea - Lemon Tea - Yogurt Menu - Supply use	All Café - Green Tea - Milk Tea - Lemon Tea - Yogurt Menu, Supply use - Milk Tea Brown Sugar
	Hot Beverage Dispenser	Hot Beverage Dispenser	Hot Beverage Dispenser
	Bakery A Smile	Bakery A Smile	Bakery A Smile
	Stationary TACC Stationary	Stationary TACC Stationary	Stationary TACC Stationary

การที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับ CPALL มาเป็นเวลานานกว่า 17 ปี ถือเป็นเครื่องพิสูจน์ได้ถึงความสำเร็จและความไว้วางใจที่ลูกค้ามีให้กับบริษัทฯ ประกอบกับในปี 2556 บริษัทฯ ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 "Best of Business Growth" จาก CPALL ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่คู่ค้าที่สนับสนุนการทำงานเป็นอย่างดีและมีผลการดำเนินงานเติบโตดีเยี่ยม โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ได้รับรางวัลดังกล่าวล้วนแต่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ จึงแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าเทียบเท่ากับองค์กรชั้นนำของประเทศ และบริษัทฯ ได้รับ Exclusive Contract 3 ปี และได้มีการต่อสัญญาตามปกติ ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายดังกล่าวได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป

จากการตั้งเป้าหมายสัดส่วนรายได้จากการขายในปี 2563 คือ มีแผนจะเพิ่มสัดส่วนของรายได้จากการขายในส่วน ของ B2B และ B2C เป็น 70:30 นั้น โดยในส่วนของ B2B บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการสร้างการเติบโตไปพร้อมกับพันธมิตรหลักทางธุรกิจมาโดยตลอด ในส่วนของ B2C ธุรกิจมีการเติบโตมากขึ้นแต่สัดส่วนอาจจะเติบโตไม่ทันตาม B2B เนื่องจากมีขนาดตลาดที่ใหญ่มาก รายละเอียด ดังนี้

- B2B มีการเพิ่มเมนูในเมนู All Café ที่ร้าน 7-Eleven ได้แก่ เครื่องดื่มชาสมุนไพร ซึ่งจะเป็น Signature Menu ที่วางขายตลอดทั้งปีทุกสาขา
- B2C ในส่วนของธุรกิจแครเคเตอร์มีการเจริญเติบโตขึ้นทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศอย่างมีนัยสำคัญ มีการเพิ่มแครเคเตอร์ใหม่ คือ หมาจ๋า และ Art Story ซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งในการเพิ่มความแข็งแกร่งของธุรกิจ

และมีการขยายตัวในส่วนที่นอกเหนือจากกลุ่มผลิตภัณฑ์เดิม และการขยายเข้าสู่ Café Business (Muanchon, Arabitia, Jungle, CP Fresh mart, Black Canyon)

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายดังกล่าว โดยได้ร่วมพัฒนาเครื่องต้มในโกดังเพื่อจำหน่ายให้กับร้านอาหารที่เป็นธุรกิจเครือข่ายอาหาร (Food Chain) ต่าง ๆ นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านตราสินค้าของบริษัทให้มากขึ้น และมีการออกงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศเป็นประจำทุกปี เพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทให้เป็นที่รู้จัก และช่วยทำให้สามารถขยายตลาดให้ครอบคลุมฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น

3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM)

จากการที่บริษัทฯ ว่าจ้างบริษัทผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้า โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตหลักจำนวน 6-10 ราย โดยการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82 และร้อยละ 83 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2561 และปี 2562 ตามลำดับ และบริษัทฯ มีสินค้าใหม่ที่จะออกจำหน่ายโดยซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิต ส่งผลทำให้สัดส่วนการซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิตจึงเพิ่มขึ้นในปี 2562 ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากผู้รับจ้างผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพและมาตรฐานที่กำหนด หรือไม่ส่งมอบสินค้าในปริมาณและเวลาตามที่กำหนด รวมถึงหากผู้รับจ้างผลิตไม่ผลิตสินค้าให้แก่บริษัทฯ ต่อไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อประกอบธุรกิจของบริษัทฯ 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 3-10 ปี ทำให้ผู้บริหารมั่นใจว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับผู้รับจ้างผลิตได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่องต่อไปในระยะยาว

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดผู้รับจ้างผลิตภายนอกที่สำคัญ โดยจัดทำเป็นหนังสือความร่วมมือระหว่างกัน เพื่อตอกย้ำความเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ แสดงถึงความมุ่งมั่นระหว่างสองบริษัทที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกันต่อไปในอนาคตอย่างมั่นคง อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากผู้รับจ้างผลิตหลักดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ ก็มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตรายอื่นๆ เป็นครั้งคราวเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดี และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตน้อยราย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ไม่ได้มีกระบวนการผลิตที่ซับซ้อนหรืออาศัยเทคโนโลยีที่ทันสมัย จึงทำให้สามารถหาโรงงานที่ได้มาตรฐานที่บริษัทฯ สามารถเลือกใช้บริการได้ไม่ยาก ยิ่งไปกว่านั้น ในปี 2556 บริษัทฯ ยังได้ลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ซึ่งจะช่วยให้อุตสาหกรรมมีความเข้าใจในกระบวนการและขั้นตอนในการผลิตสินค้า การควบคุมต้นทุนการผลิต และอัตราการสูญเสียจากการผลิต (Yield Loss) และสามารถต่อรองเงื่อนไขทางการค้าต่าง ๆ กับบริษัทผู้รับจ้าง

ผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยในปีบริษัท มีการตั้งโรงงาน Pilot Plant ที่ จ.ชลบุรี เพื่อรองรับกำลังการผลิตสำหรับธุรกิจในกลุ่ม B2B อีกด้วย

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

3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบหรือการขาดแคลนวัตถุดิบที่สำคัญ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายในการเจรจาควาวัตถุดิบต่าง ๆ ตามความต้องการใช้ในการผลิตทั้งที่บริษัทฯ ผลิตเองและว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกกับผู้ขายในประเทศล่วงหน้าเป็นรายปี โดยพิจารณาจากแผนการขายและแผนการผลิตที่ได้ประมาณการไว้ และมีการจัดทำสัญญาซื้อขายกับผู้ขายเป็นลายลักษณ์อักษร และมีการให้ทาง Key supplier ทำแผนงานบริหารความเสี่ยงควบคู่กันสำหรับวัตถุดิบหลักที่สำคัญ ทางฝ่ายพัฒนาและวิจัยผลิตภัณฑ์ร่วมกับ ฝ่ายจัดซื้อในการวางแผนหาและทดสอบ second source ของวัตถุดิบที่ใช้ในปริมาณมากอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ฝ่ายจัดซื้อจะมีการติดตามความเคลื่อนไหวและแนวโน้มของปริมาณและราคาของวัตถุดิบที่สำคัญอย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถจัดหาวัตถุดิบได้อย่างเพียงพอในราคาที่ทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนการผลิตที่สามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้ ฝ่ายจัดซื้อจะทำหน้าที่ในการคัดสรรแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพอื่น ๆ เพื่อนำมาให้อยู่ในวิสัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ทำการวิเคราะห์และประเมินคุณภาพของวัตถุดิบทดแทนให้อยู่ในเกณฑ์เทียบเท่ากับวัตถุดิบที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน และมีการจัดหาแหล่งวัตถุดิบเพิ่มเติมในภูมิภาคที่แตกต่างกัน เพื่อให้ได้วัตถุดิบจากแหล่งใหม่ที่มีคุณภาพเทียบเท่า และสามารถใช้ทดแทนกันได้ในการผลิต ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ มีทางเลือกในการจัดหาวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตสินค้าเพิ่มมากขึ้น ตลอดจนพัฒนาสูตรสำรองกรณีวัตถุดิบที่สำคัญขาดแคลน ทั้งนี้ เพื่อเป็นการช่วยลดผลกระทบจากการขาดแคลนวัตถุดิบ และเพื่อให้มั่นใจในรสชาติและคุณภาพของผลิตภัณฑ์

3.4 ความเสี่ยงจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และการพึ่งพิงบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างความแตกต่างของสินค้าด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ สามารถตอบสนองไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทฯ ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่นั้นต้องผ่านกระบวนการทำงานหลายขั้นตอน ซึ่งต้องใช้เวลาและเงินทุนค่อนข้างสูง บริษัทฯ จึงได้เพิ่มความเข้มงวดในการเตรียมความพร้อมของการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยเริ่มตั้งแต่การศึกษาหาข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ทั้งในส่วนของคุณภาพสินค้า การจัดหาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ การผลิต และมีการปรึกษาหน่วยงานหรือผู้ที่มีประสบการณ์เพื่อช่วยออกแบบพัฒนาสินค้าและกระบวนการผลิต ตลอดจนการจัดกิจกรรมทางการตลาดโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมการขาย เพื่อให้มั่นใจว่าการออกผลิตภัณฑ์ใหม่จะเป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค จากเหตุผล

ดังกล่าวบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่อาจไม่ประสบความสำเร็จเมื่อออกสู่ตลาด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการรักษาบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาซึ่งถือเป็นบุคลากรหลักให้ทำงานกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในระยะยาว เช่น การสนับสนุนทุนการศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มทักษะ และความรู้ความสามารถของพนักงาน ซึ่งบุคลากรทางด้านวิจัยและพัฒนาส่วนใหญ่ต่างก็ร่วมงานกับบริษัทฯ มาเป็นเวลานานตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง โดยบริษัทฯ มีระบบการประเมินผลการปฏิบัติงานและโปรแกรมบุคคลากรตามศักยภาพและผลงาน 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 เพื่อปกปิดความลับของสูตรการผลิต และในบางสินค้าจะจัดส่งส่วนผสมที่เป็นวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Pre-mix) ให้กับผู้รับจ้างผลิตหลักของบริษัทฯ เพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป นอกจากนี้ ในสัญญาจ้างผลิตกับผู้ผลิตทุกรายจะมีการกำหนดในเรื่องของการเก็บรักษาความลับต่าง ๆ อย่างชัดเจนอีกด้วย สำหรับพนักงานในฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และฝ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการคิดค้นและพัฒนาสูตรการผลิตสินค้าต่าง ๆ บริษัทฯ ก็ได้จัดให้มีการลงนามในบันทึกข้อตกลงการรักษาความลับทุกคน เพื่อป้องกันการนำข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับสูตรการผลิต ข้อมูลด้านวัตถุดิบ ข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์ และข้อมูลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ไปเปิดเผยให้แก่บุคคลภายนอก

3.6 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม

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

โดยผู้บริหารของบริษัทฯ มีประสบการณ์ในธุรกิจเครื่องดื่มมานานกว่า 20 ปี จึงทำให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจและสภาพตลาดเครื่องดื่มโดยเฉพาะอย่างยิ่งเครื่องดื่มไร้แอลกอฮอล์อย่างลึกซึ้ง รวมถึงมีความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ อย่างถ่องแท้ ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดและแนวทางการบริหารงานด้านต่าง ๆ ได้ อย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับสถานการณ์ในแต่ละขณะ โดยกลยุทธ์หลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ คือการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์และความแตกต่าง และมีการพัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายสำหรับกลุ่มผู้บริโภคต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการให้ความสำคัญกับการทำงานร่วมกับคู่ค้าในลักษณะพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) อย่างใกล้ชิดและจริงใจ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและเติบโตไปพร้อม ๆ กัน นอกจากนี้แล้ว การที่บริษัทฯ ถือเป็นธุรกิจ SME ที่มีข้อจำกัดด้านแหล่งเงินทุน ทำให้ผู้บริหารของบริษัทฯ ต้องทำการวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขันรอบด้านอย่างรอบคอบเพื่อมองหาโอกาส ช่องว่างทางธุรกิจ และตลาดที่มีขนาดที่ทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันได้อย่างเต็มที่ จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง และผู้บริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มตามที่กล่าวข้างต้น

3.7 ความเสี่ยงจากการละเมิดลิขสิทธิ์ของธุรกิจคาแรคเตอร์

สำหรับธุรกิจคาแรคเตอร์ คือการที่กิจการหนึ่งให้สิทธิในการผลิตสินค้า โดยใช้เครื่องหมายการค้า ลิขสิทธิ์ และสิทธิทางการตลาดอื่นๆ แก่กิจการหนึ่ง โดยบริษัทผู้รับสิทธิหรือได้รับสัมปทาน ต้อง จ่ายค่าตอบแทนตามที่ได้ตกลงกันไว้เป็นกรณีไป ส่วนใหญ่มักชำระในรูปแบบของค่า ธรรมเนียม (Royalty Fee)

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ เป็นตัวแทนอนุญาตให้ใช้ลิขสิทธิ์การ์ตูนของบริษัท San-X ประเทศญี่ปุ่น ตัวแทนจำหน่ายลิขสิทธิ์การ์ตูนชื่อดังทางออนไลน์ของไทย คือ “หมาจ๋า” และเข้าไปช่วยโครงการ ART STORY คือธุรกิจเพื่อสังคมของกลุ่มเด็กพิเศษและบุคคลออทิสติกที่ร่วมกันรังสรรค์พอร์ซเลน และจินตนาการผ่านภาพวาดลายเส้น สำหรับการบริหารความเสี่ยงจากการละเมิดลิขสิทธิ์ของธุรกิจคาแรคเตอร์นั้น บริษัทฯ มีทีมที่ปรึกษากฎหมายที่มีความรู้ และความเชี่ยวชาญในเรื่องลิขสิทธิ์ ดูแลเรื่องของลิขสิทธิ์ครอบคลุมธุรกิจคาแรคเตอร์ทั้งหมด และยังมีระบบขั้นตอนการดำเนินการเรื่องละเมิดลิขสิทธิ์อย่างชัดเจน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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
		-	14.88
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	-	21.32
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	จดจำนองที่ดินไว้กับ ธนาคารพาณิชย์	5.84
เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงาน	เป็นเจ้าของ	-	7.16
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	3.77
	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	1.22
เครื่องมือและอุปกรณ์ในการขาย	เป็นเจ้าของ	-	19.60
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	4.59
	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	2.97
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	-	12.26
รวม			104.31

4.2 สรุปสัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

4.2.1 สัญญาว่าจ้างให้ผลิตสินค้า

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 1	
วันที่ในสัญญา	: วันที่ 16 ธันวาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	: -ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	: บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	: บริษัทฯ อาจใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งดังต่อไปนี้ - 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	: - 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
	- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดปฏิบัติผิดเงื่อนไขในสัญญา และไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายใน 30 วัน คู่สัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
	- ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วันนับจากวันกำหนดส่งมอบ
	- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดถูกยึดทรัพย์ พินาศทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล
เงื่อนไขการรักษาความลับ	คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับแก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง
	ทั้งนี้ การรักษาข้อมูลที่เป็นความลับตามข้อกำหนดในสัญญานี้จะยังคงมีผลต่อไปอีก 3 ปี นับจากวันที่สัญญาฉบับนี้สิ้นสุดลง

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 3

วันที่ในสัญญา	: วันที่ 20 ตุลาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	: -ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	: บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	: บริษัทฯ อาจใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งดังต่อไปนี้
	- ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง บริษัทฯ จะบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างแก้ไขภายใน 30 วัน หากผู้รับจ้างไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายในเวลาที่กำหนด บริษัทฯ มีสิทธิบอกเลิกสัญญาว่าจ้างได้ทันที
	- ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วัน นับจากวันกำหนดส่งมอบสินค้า
	- ผู้รับจ้างถูกยึดทรัพย์ พินาศทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล
	- ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามที่กำหนดไว้ในสัญญาตั้งแต่ 2 ครั้งขึ้นไป ภายในระยะเวลา 6 เดือน
เงื่อนไขอื่นๆ	: - หากผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายในกำหนด ผู้รับจ้างจะต้องชดเชยค่าเสียหายให้แก่บริษัทฯ ในอัตราร้อยละ 2 ของราคาสินค้า
	- ผู้รับจ้างจะไม่เข้าทำสัญญากับบุคคลอื่นใดในการรับจ้างผลิต สินค้าที่เหมือนกับสินค้าที่ผู้รับจ้างจัดส่งให้กับลูกค้าของบริษัทฯ และ/หรือผู้ซื้อรายอื่น ทั้งนี้ ให้รวมถึงกรณีที่ผู้รับจ้างผลิตสินค้านี้แล้วแต่ลูกค้าของบริษัทฯ โดยตรง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ

เงื่อนไขการเก็บรักษา : คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับ
ความลับ : แก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 4

วันที่ในสัญญา : วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ : -ไม่มี-
ลักษณะสัญญา : บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา : - 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 : - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน
- หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา : ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ตามสูตรที่บริษัทฯ ส่งมอบ
ความลับ : ให้เป็นความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 6

วันที่ในสัญญา : วันที่ 6 พฤศจิกายน 2560
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ : -ไม่มี-
ลักษณะสัญญา : บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด

เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	- คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน
	:	- หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา		ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ตามสูตรที่บริษัทฯ ส่งมอบ
ความลับ		ให้เป็นความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 7		
วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 08 สิงหาคม 2561
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้ขายเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรของผู้ขาย โดยผลิตตามข้อกำหนดและใช้ตราสินค้าของผู้ซื้อ
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	- คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน
	:	- หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษา		ผู้ขายต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ส่งมอบให้เป็น
ความลับ		ความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

4.2.2 สัญญาว่าจ้างขนส่ง

คู่สัญญา	:	บริษัท บลู แอนด์ ไวท์ 1989 จำกัด
วันที่ในสัญญา	:	1 มีนาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับจ้างในการขนส่งสินค้า โดยนับตั้งแต่วันรับสินค้าจากที่ทำการหรือโรงงานของบริษัทฯ ไปยังสถานที่ปลายทางที่บริษัทฯ กำหนด สินค้าทั้งหมดอยู่ในความรับผิดชอบของผู้รับจ้างจนกระทั่งผู้รับสินค้าได้รับสินค้าโดยถูกต้องเรียบร้อยแล้ว
อายุของสัญญา	:	1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2557 ถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2558 โดยหากผู้ว่าจ้างไม่ได้แจ้งบอกเลิกสัญญาภายใน 30 วัน ก่อนวันสิ้นสุดอายุของสัญญา ให้ถือว่าสัญญานี้มีผลต่อไปโดยอัตโนมัติอีกคราวละ 1 ปี

เงื่อนไขอื่นๆ : กรณีสินค้าสูญหายหรือเสียหายจากการขนส่งรวมทั้งรถเกิดอุบัติเหตุหรือพลิกคว่ำ ผู้รับจ้างยินยอมชดเชยค่าเสียหายเต็มมูลค่าของสินค้าตามราคาที่แสดงในใบกำกับภาษีฉบับนั้นๆ

คู่สัญญา	:	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ทองนพคุณ
วันที่ในสัญญา	:	1 กรกฎาคม 2559
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับจ้างในการขนส่งสินค้า โดยนับตั้งแต่วันรับสินค้าจากการทำการหรือโรงงานของบริษัทฯ 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 สัญญาเช่าพื้นที่

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

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท เอช - ฟินิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
วันที่ในสัญญา	:	22 พฤศจิกายน 2562
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 2562 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2565
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	ผู้เช่าผิดนัดผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าได้ทันที

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 ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าได้ทันที

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ไม่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2562
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
3. คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ

เครื่องหมายการค้าที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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
	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

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	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
 T.A.C. Consumer Co., Ltd.	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
 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

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	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
	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

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	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
	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

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	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
	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

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	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
	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

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	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
	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

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	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)
	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

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	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
	273946	เวียดนาม	21 ธ.ค. 2559 – 27 ส.ค. 2567
	273947	เวียดนาม	21 ธ.ค. 2559 – 27 ส.ค. 2567
	261249	เวียดนาม	20 เม.ย. 2559 – 27 ส.ค. 2567
	2014061380	มาเลเซีย	5 ส.ค. 2557 – 5 ส.ค. 2567
	2015/01504	แอฟริกาใต้	21 ม.ค. 2558 – 11 มี.ค. 2562
	2015/01505	แอฟริกาใต้	21 ม.ค. 2558 – 26 เม.ย. 2562
	2015/01506	แอฟริกาใต้	21 ม.ค. 2558 – 23 มี.ย. 2562
	2015/01507	แอฟริกาใต้	21 ม.ค. 2558 – 23 มี.ย. 2562
	2015/01508	แอฟริกาใต้	21 ม.ค. 2558 – 23 มี.ย. 2562
	ค401408	ไทย	30 ส.ค.2556 – 29 ส.ค.2566

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	ค401409	ไทย	27 มิ.ย.2556 – 26 มิ.ย.2566
	ค279623	ไทย	31 ส.ค.2550 – 30 ส.ค.2570
	ค279624	ไทย	31 ส.ค.2550 – 30 ส.ค.2570
	181107197	ไทย	11 พ.ย. 2558 – 10 พ.ย. 2568
	ค308056	ไทย	28 ส.ค.2551 – 27 ส.ค.2571
	ค308058	ไทย	8 ก.ย. 2551 – 7 ก.ย. 2571
	181124727	ไทย	23 ก.พ. 2559 – 22 ก.พ. 2569
	181124728	ไทย	23 ก.พ. 2559 – 22 ก.พ. 2569
	191106341	ไทย	29 ส.ค.2560 – 28 ส.ค. 2570

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ธุรกิจหลัก

ประกอบธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชา กาแฟ และสินค้าไลฟ์สไตล์ ซึ่งมุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน และธุรกิจค้าปลีก

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

ฝ่ายสื่อสารองค์กร

โทรศัพท์: 0-2717-2898 ต่อ 77

โทรสาร: 0-2717-2899

E-mail: Contact_info@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 หรือ |
| 2. นายวิชาติ โลเกศกระวี | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4451 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 เมา แอนด์ แอสโซซิเอตส์ ลอว์ ออฟฟิศ จำกัด

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

โทรศัพท์: 0-2632-6795

โทรสาร: 0-238-2574, 0-2634-4998