

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561

วัน เวลา และสถานที่ ประชุมเมื่อวันจันทร์ที่ 23 เมษายน 2561 เวลา 10.00 น. ณ ห้องราชพฤกษ์บอลรูม ชั้น 2 อาคารสปอร์ตคลับเฮ้าส์ สโมสรราชพฤกษ์ (โครงการนอร์ธปาร์ค) เลขที่ 100 หมู่ 3 ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร

เริ่มการประชุม

ก่อนเริ่มการประชุม ฝ่ายจัดการดูแลการประชุมได้ชี้แจงวิธีการลงคะแนนเสียง และแนะนำกรรมการที่เข้าร่วมประชุมให้ที่ประชุมได้รับทราบ

ฝ่ายจัดการดูแลการประชุม ได้ชี้แจงให้ที่ประชุมรับทราบเกี่ยวกับการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในเรื่องสิทธิของผู้ถือหุ้นโดยบริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิเสนอเพิ่มวาระการประชุม รวมทั้งเสนอชื่อบุคคลผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัท ก่อนที่บริษัทจะส่งหนังสือเชิญประชุม โดยเผยแพร่ทางเว็บไซต์ของบริษัทที่ www.taokaenoi.co.th รวมทั้งแจ้งข้อมูลดังกล่าวผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์ ตั้งแต่วันที่ 4 ตุลาคม 2560 จนถึงวันที่ 30 ธันวาคม 2560 ซึ่งในการประชุมคราวนี้ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอวาระหรือเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับเลือกตั้งเป็นกรรมการแทนกรรมการที่ออกตามวาระ นอกจากนี้ บริษัทได้เผยแพร่เอกสารการประชุมผู้ถือหุ้นบนเว็บไซต์ของบริษัท ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2561 เป็นต้นมา เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้มีเวลาศึกษาข้อมูลล่วงหน้าก่อนการประชุม

ฝ่ายจัดการดูแลการประชุมได้ชี้แจงเรื่องการออกเสียงลงคะแนนและการนับคะแนนเสียงในวาระต่างๆ ดังนี้

1. ในการออกเสียงลงคะแนน หุ้น 1 หุ้น จะมีเสียง 1 เสียง โดยการลงมติเป็นดังนี้
 - วาระที่ 1 วาระที่ 3 วาระที่ 4 วาระที่ 5 และวาระที่ 7 ต้องผ่านมติที่ประชุมด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน
 - วาระที่ 2 เป็นวาระเพื่อทราบ ไม่มีการลงคะแนนเสียง
 - วาระที่ 6 เรื่องพิจารณากำหนดค่าตอบแทนกรรมการ ต้องผ่านมติที่ประชุมด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุม
2. สำหรับผู้ถือหุ้นที่มาประชุมด้วยตนเอง บริษัทได้จัดเตรียมบัตรลงคะแนนแจกให้เรียบร้อยแล้ว เพื่อใช้ในกรณีที่ไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียงในวาระนั้นๆ

โดยประธานที่ประชุมจะถามว่า มีผู้ถือหุ้นใดไม่เห็นด้วยหรืองดออกเสียง ขอให้ยกมือขึ้นเพื่อให้ เจ้าหน้าที่ไปปรับบัตรลงคะแนนโดยจะได้นำคะแนนไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียงไปหักออกจากจำนวนเสียงทั้งหมดของที่ประชุม ผลลัพธ์ที่ได้จะเป็นคะแนนเสียงที่เห็นด้วยในวาระนั้นๆ

สำหรับวาระที่ 5 พิจารณาเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ครบกำหนดออกจากตำแหน่งตามวาระ เจ้าหน้าที่จะเก็บบัตรลงคะแนนจากผู้ถือหุ้น เพื่อรวบรวมความเห็น ทั้งเห็นด้วย ไม่เห็นด้วย และงดออกเสียง เพื่อให้ทราบผลการเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล

3. ผู้ถือหุ้นที่มอบฉันทะและออกเสียงลงคะแนนเสียงมาแล้ว บริษัทได้ทำการรวบรวมคะแนนไว้ในคอมพิวเตอร์เรียบร้อยแล้ว ดังนั้นผู้รับมอบฉันทะที่เข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนมาแล้ว ไม่ต้องออกเสียงลงคะแนนอีก

4. หากมีผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะเข้าประชุมในภายหลัง มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนเฉพาะในวาระที่อยู่ในระหว่างการพิจารณาและภายหลังเท่านั้น
5. บริษัทได้ใช้โปรแกรมการจัดประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นระบบ Barcode และได้แต่งตั้งให้บริษัท กุดัน แอนด์ พาร์ทเนอร์ส จำกัด เป็นที่ปรึกษากฎหมายของบริษัท ทำหน้าที่ตรวจสอบการลงคะแนนเสียงให้เป็นไปด้วยความโปร่งใส ถูกต้องตามกฎหมาย และข้อบังคับของบริษัท และบริษัทได้เรียนเชิญผู้ถือหุ้นเป็นตัวแทนสังเกตการณ์ในการตรวจนับคะแนนในครั้งนี้ด้วย แต่ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดแสดงความประสงค์มาเป็นสักขีพยานในการนับคะแนน
6. สำหรับบัตรลงคะแนนในแต่ละวาระ เมื่อจบการประชุมรบกวนขอให้ส่งคืนเจ้าหน้าที่ของบริษัทก่อนออกจากห้องประชุม เพื่อให้มีการปฏิบัติเป็นไปตามหลักการที่ดีในการประชุมผู้ถือหุ้น
7. หากผู้ถือหุ้นท่านใดสนใจจะซักถาม หรือต้องการให้คณะกรรมการหรือฝ่ายบริหารชี้แจงเพิ่มเติมในประเด็นใด ขอให้ท่านแจ้งชื่อ นามสกุล เพื่อบันทึกในวาระการประชุมโดยผู้ถือหุ้นสามารถซักถามเมื่อจบการนำเสนอในแต่ละวาระ หรือเมื่อพิจารณาครบทุกวาระแล้วก็ได้ และขอให้ผู้ถือหุ้นใช้ไมโครโฟนที่ทางบริษัทได้จัดเตรียมไว้เพื่อความชัดเจนของคำถาม โดยจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามได้อย่างเต็มที่ แต่ขอให้ซักถามเฉพาะประเด็นที่เกี่ยวข้องกับระเบียบวาระที่ประชุมนั้นๆ เพื่อไม่ให้เสียเวลาของผู้ถือหุ้นท่านอื่น

จากนั้นฝ่ายจัดการดูแลการประชุมได้แนะนำคณะกรรมการ ผู้บริหาร ผู้สอบบัญชี และที่ปรึกษาทางกฎหมาย ดังนี้

คณะกรรมการบริษัท จำนวน 8 ท่าน

- | | | |
|------------------|-------------------|---|
| 1. คุณยุทธ | วรฉัตรธาร | ประธานกรรมการบริษัท/ กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ/ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน |
| 2. คุณวณีย์ | ทัศนมณเชียร | กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการตรวจสอบ/ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน |
| 3. คุณชัยยงค์ | รัตนเจริญศิริ | กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ/ ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน |
| 4. คุณสมบุญ | ประสิทธิ์จูตระกูล | กรรมการและกรรมการบริหาร/ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน |
| 5. คุณอิทธิพัทธ์ | พีระเดชาพันธ์ | กรรมการบริษัท/ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |
| 6. คุณอรพัทธ์ | พีระเดชาพันธ์ | กรรมการบริษัท/ กรรมการผู้จัดการ (ธุรกิจระหว่างประเทศและการจัดการ) ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 7. คุณณัชชัชพงศ์ | พีระเดชาพันธ์ | กรรมการบริษัท/ กรรมการผู้จัดการ (สนับสนุนธุรกิจ) |
| 8. คุณพรธีรา | รงค์ศิริพันธ์ | กรรมการบริษัท/ ผู้อำนวยการสายงานตรวจสอบภายใน/ กรรมการบริหารความเสี่ยง |

หมายเหตุ สัดส่วนกรรมการที่เข้าร่วมประชุมคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

ผู้บริหารของบริษัท

- | | | |
|------------------|----------------|--------------------------------------|
| 1. คุณอิทธิพัทธ์ | พีระเดชาพันธ์ | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |
| 2. คุณอรพัทธ์ | พีระเดชาพันธ์ | กรรมการผู้จัดการสายงานต่างประเทศ |
| 3. คุณณัชชัชพงศ์ | พีระเดชาพันธ์ | กรรมการผู้จัดการสายงานสนับสนุนธุรกิจ |
| 4. คุณจิระพงษ์ | สันติภิรมย์กุล | ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน |
| 5. คุณบุญชัย | โควพานิช | ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ |

ผู้สอบบัญชี

- | | | |
|--------------|-----------|---|
| 1. คุณวิสุตา | จริยธนากร | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3853
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด หรือ |
|--------------|-----------|---|

ที่ปรึกษาทางกฎหมาย

- | | | |
|--------------|------------|---------------------------------------|
| 1. คุณคม | วชิรวราการ | บริษัท กุดั่น แอนด์ พาร์ทเนอร์ส จำกัด |
| 2. คุณภาสิตา | นานานุกูล | บริษัท กุดั่น แอนด์ พาร์ทเนอร์ส จำกัด |

คุณยุทธ วรรณธรราร ประธานกรรมการบริษัท ในฐานะประธานที่ประชุมผู้ถือหุ้น ได้แถลงต่อที่ประชุมว่าเมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2561 เป็นวันที่ประกาศปิดสมุดทะเบียนการโอนหุ้นของผู้มีสิทธิเข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 ปรากฏว่ามีผู้ถือหุ้นวันที่ปิดสมุดทะเบียน 10,630 ราย จากจำนวนหุ้นทั้งหมด 1,380 ล้านหุ้น และในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 ในวันนี้มีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองจำนวน 71 ราย คิดเป็นจำนวนทั้งหมด 48,071,324 หุ้น และมีผู้ถือหุ้นที่รับมอบฉันทะมา 1,253 ราย คิดเป็น 510,865,645 หุ้น รวมแล้วมีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองและผู้รับมอบฉันทะจากผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุม 1,324 ราย เป็นจำนวนหุ้นทั้งหมด 991,566,969 หุ้น คิดเป็นผู้เข้าร่วมประชุมทั้งหมดร้อยละ 71 จากจำนวนหุ้นทั้งหมด 1,380 ล้านหุ้น ครบองค์ประชุมตามข้อบังคับข้อที่ 33 ของบริษัท ประธานฯ จึงกล่าวเปิดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 และดำเนินการตามระเบียบวาระการประชุม ดังนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2560 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2560

ประธานฯ แถลงต่อที่ประชุมว่าการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2560 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2560 ที่ผ่านมา โดยบริษัทได้เผยแพร่สำเนารายงานการประชุมดังกล่าวผ่านช่องทาง Set Portal ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และบนเว็บไซต์ของบริษัท เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2560 หลังการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นภายใน 14 วัน รายละเอียดของรายงานการประชุมดังกล่าว ปรากฏตามสิ่งที่ส่งมาด้วย 1 ของหนังสือเชิญประชุมที่ได้จัดส่งให้ผู้ถือหุ้นแล้ว ทั้งนี้ คณะกรรมการเห็นว่าได้มีการบันทึกรายงานการประชุมถูกต้องครบถ้วน เห็นสมควรเสนอให้ผู้ถือหุ้นรับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2560 ดังกล่าว

จากนั้น ประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม

เมื่อปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามคำถามใดๆ ประธานฯ จึงได้เสนอให้ที่ประชุมได้พิจารณาลงมติ

มติที่ประชุม ที่ประชุมพิจารณาแล้ว และลงมติเป็นเอกฉันท์จากผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2560 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2560 ด้วยคะแนนเสียงดังนี้

เห็นด้วย	1,126,293,433	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	-
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000

วาระที่ 2 รับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัท ประจำปี 2560

ประธานฯ ชี้แจงต่อที่ประชุมว่าบริษัทได้จัดทำสรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมา และรายการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ซึ่งเกิดขึ้นในรอบปี 2560 รายละเอียดดังที่ปรากฏในรายงานประจำปี สิ่งส่งมาด้วยลำดับที่ 2 ที่ได้จัดส่งไปให้แก่ผู้ถือหุ้น พร้อมหนังสือเชิญประชุมตามข้อบังคับบริษัทข้อที่ 41

คุณจิระพงษ์ สันติกรมย์กุล ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน ชี้แจงต่อที่ประชุมว่า ปี 2560 ที่ผ่านมา บริษัท แก้วแก่น้อย ฟู๊ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) มีบริษัทในเครือทั้งหมด 4 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท แก้วแก่น้อย เรสเตอรองท์ แอนด์ แฟรนไชส์ จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 เป็นเจ้าของร้านแก้วแก่น้อยแลนด์ ซึ่งปัจจุบันมีอยู่ประมาณ 11 -12 สาขา และคาดว่าจะเปิดสาขาใหม่เพิ่มอีกประมาณ 20 สาขาภายในปีนี้ ส่วนใหญ่สาขาที่จัดตั้งจะอยู่ในพื้นที่ที่เป็นจุดเด่นของกรุงเทพมหานครและเมืองท่องเที่ยว (2) บริษัท เอส.ซี.พี.เทรคคิง จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 เป็นบริษัทที่จัดจำหน่ายผงปรุงรสให้กับบริษัท และได้สร้างโรงงานใหม่ในนิคมอุตสาหกรรมโรจนะเพื่อที่จะรองรับการเติบโตของบริษัท (3) บริษัท แก้วแก่น้อย แคร้ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ว้อนท์มอร์ อินดัสตรี จำกัด) เป็นบริษัทที่จะรองรับการออกสินค้าใหม่โดยเฉพาะสินค้าเพื่อสุขภาพ (4) Taokaenoi USA Inc. (เดิมชื่อ GIM Factory Inc.) บริษัทเพ็งซ้อกิจการที่ประเทศสหรัฐอเมริกาเมื่อสิ้นปีที่แล้ว โดยบริษัทมองว่าจะเป็นตลาดใหม่ทางยุโรปและสหรัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่งของผลิตภัณฑ์ที่เป็นสาหร่ายยอบ สาหร่ายออร์แกนิก

ส่วนอีกผลงานหนึ่งในปี 2560 คือโรงงานใหม่ของบริษัทซึ่งตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ มีเนื้อที่ 18 ไร่ ประกอบด้วย 2 อาคาร คืออาคารโรงงานและอาคารคลังสินค้า ทั้ง 2 ส่วนนี้บริษัทได้เริ่มต้นเดินสายการผลิตเมื่อไตรมาส 2 ปี 2560 ซึ่งปัจจุบันยังถือว่ายังไม่เต็มกำลังการผลิต อย่างไรก็ตามได้ชี้แจงเมื่อปลายปีที่แล้ว มีกำลังการผลิตอยู่ที่ 2,200 ตัน อัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) อยู่ที่ประมาณร้อยละ 74 ส่วนปี 2561 บริษัทตั้งเป้าว่าหลังจาก Phase 2 เปิดแล้ว กำลังการผลิตน่าจะเพิ่มขึ้นถึงประมาณ 4,000 - 4,500 ตัน โดยที่อัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) ที่บริษัทตั้งไว้คือประมาณร้อยละ 75 - 80 ขณะเดียวกันบริษัทก็มีผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ไม่ใช่สาหร่าย คือ มายเวย์ (My Whey) ถือเป็นสินค้าอีกตัวหนึ่งที่บริษัทคาดว่าจะเป็สินค้าที่มุ่งเน้นทางด้านตลาดสินค้าเพื่อสุขภาพ นอกจากนี้ บริษัทพยายามที่จะมุ่งเน้นสินค้าประเภทสาหร่ายยอบที่บริษัทมองว่ายังมีศักยภาพที่จะเติบโตในตลาดทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ในขนาดบรรจุภัณฑ์ที่ใหญ่ขึ้น เช่น family Pack เป็นต้น เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเดิมที่บริโภคอยู่บริโภคให้มากขึ้น

ในปี 2560 บริษัทมียอดขาย 5,264 ล้านบาท ซึ่งเติบโตจากยอดขายปี 2559 ร้อยละ 12 โดยสัดส่วนการขายยังคงเช่นเดิม กล่าวคือสัดส่วนการขายในตลาดต่างประเทศและตลาดภายในประเทศอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 61 : 39 ทั้งนี้ ตลาดประเทศจีนยังคงครองส่วนแบ่งการตลาดใหญ่ของบริษัทคือร้อยละ 40 ส่วนตลาดอื่นๆ ที่บริษัทก็ยังให้ความสำคัญอยู่ได้แก่ ประเทศกัมพูชา ประเทศลาว ประเทศพม่า ประเทศเวียดนาม หรือแม้กระทั่งประเทศในแถบยุโรป โดยประเทศล่าสุดที่บริษัทได้มีการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายคือประเทศเอสโตเนีย ซึ่งเป็นประเทศในแถบยุโรปตะวันออก ทั้งนี้ เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทตั้งไว้คือ Global Snack Brand ยอดขายในประเทศจีนมีศักยภาพที่จะเติบโตขึ้นเรื่อยๆ จากเดิมปี 2559 มียอดขายอยู่ที่ 1,761 ล้านบาท ขณะที่ปี 2560 ยอดขายเติบโตขึ้นมาร้อยละ 20 เป็น 2,100 ล้านบาท ฉะนั้นในปีนี้นับว่าบริษัทจะมุ่งเน้นไปที่ทั้งตลาดประเทศจีนและตลาดประเทศสหรัฐอเมริกา หากพิจารณายอดขายในประเทศจีนจะเห็นได้ว่าเริ่มต้นที่ประมาณ 800 ล้านบาท มาเป็น 1,700 ล้านบาท และ 2,100 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทคาดว่าใน

ปีต่อๆ ไปจะต้องเติบโตแบบก้าวกระโดดมากกว่านี้ ดังนั้น บริษัทจึงจัดให้มีแบรนด์แอมบาสเดอร์ (Brand Ambassador) ที่ชื่อว่าวง SBFIVE ซึ่งเป็น Boy Band ที่มีแฟนคลับจากประเทศจีนเป็นจำนวนมาก เป็นตัวอย่างที่แสดงให้เห็นว่าบริษัทได้มีการลงทุนเกี่ยวกับกิจกรรมทางการตลาดในประเทศจีน

จากนั้น ประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม

คุณพัชนี หาญประมุขกุล ผู้ถือหุ้นสอบถามว่าเหตุใดกำไรของบริษัทจึงลดลง ทั้งที่ยอดขายในประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 12 และในประเทศจีนได้ร้อยละ 20

คุณจิระพงษ์ สันติภริมย์กุล ชี้แจงว่า ในปีที่แล้วประเด็นที่ 1 ที่ผลกำไรของบริษัทลดลงจากเดิมส่วนหนึ่งมีสาเหตุมาจากต้นทุนของวัตถุดิบหลักของบริษัท ในปี 2559 และปี 2560 ที่ผ่านมามีต้นทุนสาหร่ายมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องมาตลอด ในปี 2559 สาเหตุหลักมาจากภาวะโลกร้อนที่ทำให้ผลิตสาหร่ายออกมาได้น้อย ซึ่งในปี 2559 เองนั้น ราคาได้ก้าวกระโดดขึ้นไปถึงร้อยละ 15 - 20 ขณะเดียวกันพอปี 2560 บริษัทก็คาดว่าราคาไม่น่าจะสูงขึ้นอีกแล้ว แต่ก็มีเรื่องของผลผลิตจากประเทศจีนที่ลดลงอย่างที่ที่เคยเรียนให้ทราบแล้วว่าประเทศที่เพาะปลูกสาหร่ายที่นำมาทำเป็นขนมหรือทำเป็นอาหารที่ชื่อว่า Nori Seaweed มีอยู่ 3 ประเทศในโลกก็คือประเทศจีน ประเทศญี่ปุ่น และประเทศเกาหลี โดยประเทศจีนจะมีผลผลิตอยู่ประมาณ 40 ล้านแผ่นต่อปีโดยเฉลี่ย ประเทศญี่ปุ่นประมาณ 80 ล้านแผ่นต่อปี ประเทศเกาหลีประมาณ 140 ล้านแผ่นต่อปี ปรากฏว่าในปี 2560 มีการทดลองพันธุ์สาหร่ายใหม่เพื่อให้มีผลผลิตเพิ่มขึ้น แต่ปรากฏว่าการทดลองล้มเหลวผลผลิตหายไปร้อยละ 30 - 40 ภายในปี 2560 กลายเป็นว่าแทนที่จะทำให้ราคาสาหร่ายเท่าเดิมหรือลดลงกลับกลายเป็นเพิ่มขึ้น ดังนั้นจึงเป็นกรณีที่บริษัทมีผลกระทบจากสาหร่ายตั้งแต่ปี 2559 แล้วระดับหนึ่ง ในปี 2560 บริษัทก็ได้รับผลกระทบต่อเนื่องมาอีก ทำให้ต้นทุนสำคัญก็คือสาหร่ายที่เป็นวัตถุดิบหลักมีผลกับกำไรขั้นต้นของบริษัท ประเด็นที่ 2 เป็นเรื่องของโรงงานที่เพิ่งเปิดที่นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ตามที่ได้เรียนไปแล้วว่าเงินลงทุนที่บริษัทได้มาจากการนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในการสร้างโรงงานใหม่บริษัทมีความตั้งใจให้โรงงานใหม่เป็นโรงงานที่ดำเนินการด้วยเครื่องจักรอัตโนมัติ (Automatic Machine) ให้มากที่สุด ซึ่งประเภทสาหร่ายที่บริษัทมีความชำนาญในการผลิตคือทอดและย่าง ซึ่งทั้งสองประเภทนี้ บริษัทเป็นผู้สร้างหรือพัฒนาเทคโนโลยีต่างๆ ด้วยตนเอง ทำให้ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) เกิดแล้วแต่ขณะเดียวกันอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) ยังไม่สูงมากทำให้ต้นทุนหรือต้นทุนคงที่ต่อหน่วย (Unit) ของสินค้าที่ผลิตที่โรงงานใหม่ยังสูงอยู่ เพราะฉะนั้นสาเหตุที่กล่าวมาข้างต้นรวมถึงการที่บริษัทมีการพัฒนาทำวิจัยและพัฒนา (Research and Development: R&D) ต่างๆ บริษัทมีการทุ่มลงทุนในเรื่องค่าใช้จ่ายไปพอสมควร อย่างไรก็ตาม ทีมผู้บริหารของบริษัทสัญญาว่าจะมีการปรับปรุงขึ้นเป็นลำดับ ส่วนเรื่องราคา บริษัทยังไม่ได้มีการปรับราคาขายปลีกทั้งหมด หมายความว่าแม้แค่บางรายการสินค้า (Stock Keeping Unit: SKU) เท่านั้นที่มีการปรับราคาขายปลีก ซึ่งเป็นอีกประเด็นหนึ่งที่ทำให้ผลการดำเนินงานของบริษัทในปีที่ผ่านมากำไรลดลง อย่างไรก็ตามยอดขายมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นเรื่อยๆ

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงเพิ่มเติมว่าสาเหตุหลักที่ทำให้กำไรลดลงมาจากต้นทุนที่สูงขึ้น อันดับแรกคือวัตถุดิบสาหร่ายประมาณครึ่งหนึ่งมีผลกระทบมาจากสาหร่าย ผลกระทบอีกส่วนหนึ่งคือค่าใช้จ่ายในการขายที่สูงขึ้นเนื่องจากปีที่แล้ว บริษัทออกสินค้าใหม่ซึ่งก็คือ มายเวย์ (My Whey) ซึ่งเป็นสินค้าที่บริษัทออกเป็นแบรนด์ใหม่ที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับสาหร่าย เป็นแบรนด์ที่บริษัทต้องใช้กำลังในการสร้างตลาดค่อนข้างมาก และปีที่แล้วต้องยอมรับว่าเป็นปีที่ตลาดขนมขบเคี้ยวในประเทศไทยค่อนข้างแย่งจึงต้องใช้ค่าใช้จ่ายในการทำตลาดมากกว่าเดิม เพื่อแข่งขันกับคู่แข่งทั้งรายใหม่และรายเดิม อันดับที่สามบริษัทได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่มีแนวโน้มผันแปรมากช่วงประมาณไตรมาส 3 และไตรมาส 4 ปีที่แล้วรวมถึง ไตรมาส 1 ในปีนี้ ทำให้บริษัทกำไรหรือขาดทุนจากส่วนนั้นมากพอสมควร หลักๆ คือ 3 ปัจจัยนี้ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น แต่เชื่อว่าในปีนี้จะมีการปรับขึ้นกว่าปีที่แล้ว สิ่งหนึ่งที่บริษัทเรียนรู้จากผลการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนไตรมาส 2 ไตรมาส 3 ไตรมาส 4 ผลกระทบน่าจะน้อยลงหรือแทบไม่มี ส่วนเรื่องของวัตถุดิบที่เป็นตัวหลักที่ทำให้ต้นทุนมันสูงขึ้น ก็จะทำให้ต้นทุนของบริษัทดีขึ้น รวมทั้งปีนี้ทีมบริหารก็มีการปรับสินค้า

ใหม่เพื่อที่จะทำให้การขายสินค้าที่มีกำไรมากขึ้น ในส่วนที่ขายได้น้อยโรงงานของบริษัทก็มีการปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้น เช่น โรงงานที่นิคมอุตสาหกรรมโรจนะก็มีการเอาเครื่องจักรเข้ามาใช้ซึ่งก็ใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพเกือบเต็มที่ แล้วก็ในส่วนของ โรงงานที่หนองค้ที่เป็นโรงงานเดิม ปีนี้บริษัทก็มีแผนที่จะนำเครื่องจักรที่ใช้แล้วสำเร็จที่โรจนะมาติดตั้งเข้ากับโรงงานที่หนองค้ก็จะทำให้ต้นทุนเรื่องแรงงานลดลงได้ ในไตรมาส 3 ไตรมาส 4 ยอดขายในปีนี้ก็มองว่ายังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม 1 ปีนี้ มองว่าถ้าเทียบกับปีที่แล้วค่อนข้างจะดีกว่า ต้นทุนในการดำเนินงานดีกว่า ต้นทุนในการที่จะทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นดีกว่า และในไตรมาส 2 ไตรมาส 3 ไตรมาส 4 น่าจะดีขึ้น

คุณยุทธ วรฉัตรธาร ชี้แจงเพิ่มเติมว่า อีกไม่นานจะได้ชี้แจงผลประกอบการของไตรมาสแรก สรุปคือสาเหตุมาจากต้นทุนวัตถุดิบ ต้นทุนหลักมาจากวัตถุดิบที่ควบคุมไม่ได้ วัตถุดิบมันมีการขึ้นลงตามอุปสงค์และอุปทานของตลาดโลก ที่ควบคุมไม่ได้ สาเหตุที่สองเกิดจากการทำการตลาดสินค้าใหม่ๆ ในส่วนของโรงงานต้องเข้าใจว่าเป็นการลงทุนเพื่อขยาย ยอดขายในอนาคตเพื่อสร้างผลตอบแทนสร้างรายได้ที่ดีขึ้น

คุณภานุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ ผู้ถือหุ้นสอบถามว่าเนื่องจากรายได้ยอดขายในประเทศจีนเป็นสัดส่วนใหญ่ของบริษัท และเข้าใจว่าปีนี้จะสูงขึ้นไปอีก แต่หากพิจารณาเปรียบเทียบรายได้ในปี 2558 และปี 2559 ที่สูงขึ้นเกือบร้อยละ 100 แต่ รายได้ในปี 2559 กับปี 2560 กลับลดลงจากร้อยละ 100 เหลือร้อยละ 20 จึงอยากสอบถามว่าเหตุที่รายได้ที่ลดลงอย่างมากนั้นเกิดจากปัจจัยปัญหาอะไร ตอนนี้เข้าใจว่ามี 3 ช่องทาง คือ ส่งออก (Export) นำเข้า (Import) ผู้จัดจำหน่ายโดยเน้นที่การกระจายสินค้า (Distributor) ตัวไหนที่ส่งผลกระทบต่อหลัก ปัญหาที่เกิดขึ้นมีการแก้ไขอย่างไร รวมถึงการที่รายได้ ในปีที่ผ่านมาลดลงนั้น บริษัทมีการปรับปรุงในเรื่องเกี่ยวกับการตลาดอย่างไรบ้าง

คุณยุทธ วรฉัตรธาร ชี้แจงว่า ในความเป็นจริงแล้ว ยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้น

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงเพิ่มเติมว่าบริษัทพยายามจะเติบโตในต่างประเทศ โดยเฉพาะเป้าหมายของบริษัท คือการเป็น Global Snack Brand โดยที่ประเทศจีนเป็นเป้าหมายหลักในการเติบโต แต่การที่การเติบโตลดลงจากร้อยละ 100 เหลือร้อยละ 20 นั้นเป็นเพราะว่าปีก่อนหน้านั้น บริษัทมีฐานในประเทศจีนค่อนข้างน้อย มีช่องทางการกระจายสินค้า (Distribution) ไม่ถึงร้อยละ 5 ของการกระจายสินค้าทั้งหมด (total distribution) แต่ปัจจุบันบริษัทได้ขยายถึง ประมาณเกือบร้อยละ 30 ของการกระจายสินค้าทั้งหมด ทำให้การเติบโตจากเดิมเป็นร้อยละ 100 หรือเป็นมากกว่าร้อยละ 100 ยากขึ้น แต่ตอนนี้บริษัทจะทำวิธีการเดิมโดยการหาผู้จัดจำหน่ายโดยเน้นที่การกระจายสินค้าแล้วขยายช่องทางการกระจายสินค้าเดิมมากขึ้นเพราะจะไปซ้ำกับช่องทางเดิม เนื่องจากในประเทศจีนนั้นไม่สามารถทำการตลาดครอบคลุมช่องทางการกระจายสินค้าได้ทั้งหมดร้อยละ 100 ได้ บริษัทจึงต้องหาวิธีที่จะเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าคือบริษัทต้องหาหุ้นส่วน (Partner) ที่มีช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าเพิ่มนอกเหนือจากที่มีอยู่ และสิ่งที่บริษัทต้องทำควบคู่ไปด้วยก็คือต้องสร้างแบรนด์ เพราะในขณะที่บริษัทกำลังเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้า ถ้าไม่สร้างแบรนด์ไปด้วย อาจทำให้บางพื้นที่อยู่ห่างไกลไม่รู้จักสินค้าของบริษัทและอาจทำให้การขายในระยะยาวนั้นทำได้ยากขึ้น อาจขายได้เพียงครั้งเดียว หลังจากนั้น อาจจะไม่มีการซื้อซ้ำ บริษัทจึงต้องลงทุนเรื่องการสร้างแบรนด์ไปด้วยเพื่อความยั่งยืน เพื่อขยายตลาด ให้ยอดขายเติบโตอย่างต่อเนื่อง

คุณยุทธ วรฉัตรธาร ชี้แจงเพิ่มเติมว่า เมื่อ 6 ปีก่อน บริษัททำการซื้อขายกับประเทศจีนแค่ 200-300 ล้านบาท ซึ่งถือว่ามียอดการเติบโตสูง เพราะฐานใหญ่ขึ้นสัดส่วนร้อยละจึงลดลง การเติบโตนั้นมีปัจจัยอื่นๆ ที่ต้องมารองรับเพื่อให้บริษัทมั่นคงยั่งยืน โดยปกติบริษัทจะวิเคราะห์ช่องทางของบริษัทอยู่เสมอว่าควรจะไปในช่องทางไหนเพื่อใช้ทรัพยากรของบริษัทให้เกิดมูลค่า / ประโยชน์สูงสุด

คุณชูเกียรติ หาญประมุขกุล ผู้ถือหุ้นสอบถามว่า ที่บริษัทบอกว่า บริษัทขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ตั้งแต่ไตรมาส 3 ปีที่แล้วจนถึงไตรมาส 1 ปีนี้ ไม่ควรที่จะขาดทุน 3 ไตรมาสติดต่อกัน ควรที่จะมีการปรับปรุงพัฒนา และมีคำถามเพิ่มเติมว่า ทุนจดทะเบียน 3.1 ดอลลาร์สหรัฐ แต่ทุนรวมค่าลงทุนประมาณ 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คืออะไร ต่างกันอย่างไร

และผลการดำเนินงานของบริษัท ยอดต่างๆ ที่บริษัทลงทุนไปจะมีกำไรขึ้นเมื่อไร และทำไมถึงต้องมีบริษัท เอ็นซีพี เทรด ดิง แอนด์ ซัพพลาย จำกัด เพื่อผลิตผงปรุงรสรสชาติต่างๆ เพื่อขายให้แก่บริษัท

คุณจิระพงษ์ สันติภิรมย์กุล ชี้แจงว่าเรื่องกำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนต้องชี้แจงก่อนว่า ต้นปี 2560 ประเทศสหรัฐอเมริกาได้มีประธานาธิบดีคนใหม่ เป็นช่วงที่ค่าเงินบาทอ่อนลง เมื่อค่าเงินบาทอ่อนลง สิ่งหนึ่งที่กระทบกับบริษัทคือนอกจากราคาสารหายที่บริษัทซื้อด้วยดอลลาร์สหรัฐแล้ว อัตราแลกเปลี่ยนเป็นส่วนหนึ่งที่บริษัทก็มีการจัดการความเสี่ยง ดังนั้นสิ่งที่บริษัททำคือการจองสัญญาซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ที่ต้องทำช่วงต้นปี เพราะในเรื่องของการจัดหาสารหาย บริษัทจะทำเป็นสัญญาปี โดยจะเริ่มเมื่อประมาณเดือนกุมภาพันธ์หรือเดือนมีนาคม ที่จะมีการลงนามในสัญญา ดังนั้น บริษัทจึงทราบที่อยู่แล้วว่าทั้งปีบริษัทจะซื้อสารหายเป็นมูลค่ากี่ล้านดอลลาร์สหรัฐ บริษัทจึงมีการจัดการในเรื่องของการจองสัญญาซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) อย่างไรก็ตาม หลังจากนั้นสถานการณ์การเมืองโลกต่างๆ โดยเฉพาะประเทศสหรัฐอเมริกาทำให้ค่าเงินผันผวน ซึ่งก็คือทำให้ค่าเงินบาทในตอนช่วงประมาณปลายปีแข็งค่าขึ้นทำให้การที่บริษัททำการจองสัญญาซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เมื่อตอนต้นปี เพื่อที่จะป้องกันความเสี่ยงในส่วนนี้ และทำให้บริษัทได้รู้ว่าต้นทุนที่แท้จริงที่คิดเป็นบาทนั้นเท่าไร จึงทำให้เกิดการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนขึ้น ในขณะที่เดียวกันบริษัททำสัญญาในไตรมาส 1 ของแต่ละปีจะเป็นราคาสารหายเก่าที่เป็นดอลลาร์สหรัฐเก่า บริษัทจะได้ราคาสารหายใหม่ในเดือนเมษายน ดังนั้น ตัวนี้ก็เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้กำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนอาจเกิดขึ้นภายในไตรมาส 2 เป็นต้นมา การที่บริษัทมีบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศ (Foreign Currency Deposit: FCD) ก็อาจเป็นทางเลือกหนึ่งในการจัดการค่าเงิน

ในส่วนของบริษัท เอ็นซีพี เทรด ดิง แอนด์ ซัพพลาย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทสำหรับผลิตสูตร ถือเป็นผลสำเร็จของบริษัท ซึ่งก็คือเทคโนโลยีการผสมสูตรผงปรุงรส ดังนั้นจึงมีการตั้งบริษัทขึ้นใหม่เป็นบริษัทในเครือ เป็นบริษัทที่จะผลิตผงปรุงรสนี้ให้กับทางเจ้าแกนน้อยรวมถึงการทำวิจัยและพัฒนา (Research and Development: R & D) ต่างๆ

คุณชูเกียรติ หาญประมุขกุล ผู้ถือหุ้นสอบถามว่าเรื่องของประเทศสหรัฐอเมริกา ทุนจดทะเบียนคือ 31,000 หุ้น หุ้นละ 100 ดอลลาร์สหรัฐ แต่ที่บริษัทไปเจรจาต่อรองและซื้อมาอยู่ที่ราคา 65 ดอลลาร์สหรัฐ ทำไมถึงมีการจ่ายเงินลงทุนไปแค่ 2 ล้านบาท

คุณยุทธ วรรณธรราร ชี้แจงว่าเพราะบริษัทเพิ่งประกอบกิจการมาได้แค่ 2 ปี แต่มีผลขาดทุนเนื่องจากผู้ถือหุ้นรายเดิมไม่สามารถขายหรือผลิตสินค้าบางอย่างที่น่าจะขายให้กับลูกค้า เป็นสาเหตุที่ทำให้ต้องขายในราคาที่ต่ำกว่าประกอบกับการที่บริษัทมีการทำวิจัยตลาดในประเทศสหรัฐอเมริกาในระดับหนึ่ง ผลผลิตของบริษัทในตลาดในประเทศสหรัฐอเมริกา น่าจะไปได้ดี จึงมีการตัดสินใจลงทุนในส่วนนี้

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงเพิ่มเติมว่าทุกการลงทุนต้องมีการพิจารณาว่ามันมีเหตุผลอย่างไร บริษัทเล็กๆ แต่มีความสำคัญเชิงกลยุทธ์ เพราะสูตรปรุงรสนี้เป็นความลับ ไม่ต้องการให้มาอยู่ในกระบวนการเดียวกัน ซึ่งบริษัทสามารถคุมได้ เพราะถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ส่วนการลงทุนในประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นโอกาส เพราะพื้นที่นี้ตั้งอยู่ทางด้านตะวันตก เป็นการลงทุนที่ใช้เงินไม่มากแต่เป็นแหล่งที่ไปสร้างฐานยอดขายในแถบตะวันตก เพราะฉะนั้นขอเรียนว่าทุกการลงทุนบริษัทต้องมีการพิจารณาอย่างรอบคอบเป็นหลัก

คุณชัยยงค์ รัตนเจริญศิริ ชี้แจงเพิ่มเติมประเด็นเรื่องกำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทมีนโยบายว่าบริษัทขายสารหาย และไม่มียุทธศาสตร์ที่จะไปลงทุนในอัตราแลกเปลี่ยน เพราะฉะนั้นบริษัทจึงพยายามกำหนดต้นทุนของบริษัทที่แน่ชัดว่าบริษัทนำสารหายเข้ามาแล้ว จะมีต้นทุนเท่าไร อย่างไรก็ตาม มีปัจจัยความเสี่ยงที่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท บริษัทจึงพยายามที่จะกำหนดต้นทุน ราคาขาย

ไม่มีผู้ถือหุ้นสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลการดำเนินการของบริษัทในปี 2560 และเนื่องจากวาระนี้เป็นวาระรับทราบ จึงไม่ต้องมีการลงมติ

วาระที่ 3 พิจารณานุมัติงบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560

คุณวุฒิ ทศนมนต์เพียร ประธานกรรมการตรวจสอบ ชี้แจงต่อที่ประชุมว่าเพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 112 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และตามข้อบังคับบริษัท ข้อ 40 นั้น บริษัทได้จัดทำงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตจากบริษัทสำนักงาน อีวาย จำกัดและได้รับการสอบทานจากคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว โดยประธานฯ ขอให้คุณจิระพงษ์ สันติภิรมย์กุล ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน ชี้แจงสรุปรายละเอียดในงบการเงินให้แก่ผู้ถือหุ้น

คุณจิระพงษ์ สันติภิรมย์กุล ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน ชี้แจงงบการเงินประจำปี 2560 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ซึ่งเป็นงบการเงินรวมของบริษัทต่อที่ประชุม ดังต่อไปนี้

สำหรับงบกำไรขาดทุน บริษัทมียอดขายและผลกำไรกล่าวคือมีรายได้จากการขาย 5,263 ล้านบาท โดยมีกำไรขั้นต้นคิดเป็นร้อยละร้อยละ 32.2 ส่วนค่าใช้จ่ายการขายอยู่ที่ร้อยละ 12.3 และ 4.1 ตามลำดับ บริษัทมีกำไรจากการดำเนินงาน (Operating Margin) อยู่ที่ร้อยละ 15 หรือคิดเป็นเงิน 788.3 ล้านบาท บริษัทมีรายได้อื่นๆ และค่าใช้จ่ายทางการเงิน รวมถึงภาษี จะมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 608.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11 ซึ่งเมื่อเทียบกับปี 2559 ที่บริษัททำได้ถึงร้อยละ 16.6 สิ่งที่ทำให้กำไรของบริษัทลดลงคือราคาวัตถุดิบ

ในส่วนของงบดุล บริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนอยู่ที่ 2,071.2 ล้านบาท และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้นมาเป็น 1,250.9 ล้านบาท สาเหตุหลักคือต้นทุนในการสร้างโรงงานที่โรจนะที่เพิ่มขึ้นมา ในส่วนของหนี้สิน หนี้สินหมุนเวียนอยู่ที่ 1,117.6 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มจากปี 2559 อยู่ประมาณร้อยละ 30 เมื่อราคาสาหร่ายเพิ่มสูงขึ้น ฝ่ายบริหารมีแนวทางในการจัดการกับเรื่องนี้ รวมถึงการจ่ายค่าสาหร่ายล่วงหน้าเพื่อที่จะให้ทางผู้จัดจำหน่าย ลดราคา รวมถึงเช่น การแทนที่จะเก็บสาหร่ายไว้ที่ผู้จัดจำหน่าย แล้วก็ค่อยทยอยส่งมาเหมือนแต่เดิม ก็อาจจะมีการให้ผู้จัดจำหน่าย ส่งสาหร่ายมาเก็บไว้ที่บริษัท เพื่อป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบในระดับหนึ่ง ทำให้หนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้น แต่ในขณะเดียวกันสินทรัพย์หมุนเวียนก็อาจจะเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน ในส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 2,176 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 65 ในส่วนของตัวอัตราส่วนทางการเงิน รายละเอียดต่างๆ อยู่ในรายงานประจำปี ที่หน้า 6 – 7 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญเป็นเรื่องของระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยและการชำระหนี้ ซึ่งระยะเวลาในการเก็บชำระหนี้เฉลี่ยในปี 2560 อยู่ที่ 39 วัน ขณะเดียวกันระยะเวลาชำระหนี้ อยู่ที่ 33 วัน จะเห็นได้ว่า ส่วน A/P Payment Period (จำนวนวันในการจ่ายเงินเจ้าหนี้) ลดลงจากปี 2559 ส่วนหนึ่งเนื่องจากบริษัทได้มีการเจรจากับเจ้าหนี้สาหร่าย และตกลงให้ลดราคาให้บริษัท ซึ่งเป็นราคาที่ดีกว่าคู่แข่ง ซึ่งข้อแลกเปลี่ยนในการลดราคาส่วนหนึ่งคือการชำระหนี้ให้เร็วขึ้น รายละเอียดอัตราส่วนทางการเงินต่างๆ อยู่ในรายงานประจำปีหน้า 7 ที่ได้ส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นทุกท่าน

จากนั้น ประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม

คุณสมบัติ ห.เพียรเจริญ ผู้ถือหุ้นสอบถามว่าในส่วนของกำไร 961.6 ล้านบาท หรือ 788.3 ล้านบาท ที่ชี้แจงว่าต้นทุนค่าสาหร่ายสูงขึ้น ทางบริษัทเคยรายงานว่า ต้นทุนค่าสาหร่ายใน ไตรมาส 1 และ ไตรมาส 2 ปีนี้ยังสูงขึ้น ไม่นับใจว่าที่บอกว่าแนวโน้มของปี 2561 กำไรของบริษัทน่าจะดีขึ้น แต่ต้นทุนยังสูงแบบนี้ จะมีวิธีการบริหารจัดการอย่างไร ต้นทุนที่สูงขึ้นจะมีผลกระทบต่อกำไรในปี 2561 ปีที่แล้วได้เสนอความเห็นไว้ว่า ถ้าบริษัททำประกันความเสี่ยงจะช่วยลดภาระการขาดทุน ซึ่งถ้าทำประกันในปีที่แล้ว เข้าใจว่าปีนี้จะขาดทุนไม่เท่าไร และอยากจะถามว่าบริษัทมุ่งเน้นตลาดประเทศจีน และตลาดประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ธุรกิจขนมขบเคี้ยว (snack) ในภูมิภาคอาเซียนเข้าใจว่าขยายเติบโต บริษัทมีแนวทางที่จะไปขยายตรงนี้หรือไม่ บริษัทมองภาพอาเซียนอย่างไร เพราะว่าเปิด AEC ภาษีอยู่ที่ร้อยละ 0 ถ้าบริษัทบุกทำตลาด บริษัทน่าจะขยายธุรกิจให้เติบโตได้มากกว่าที่เป็นอยู่

คุณยุทธ วรฉัตรธาร ขอให้คุณจิระพงษ์ตอบคำถามในเรื่องงบการเงินก่อน ส่วนในเรื่องอื่นๆ จะตอบท่านผู้ถือหุ้น

ในตอนท้ายการประชุม

คุณจิระพงษ์ สันติภิรมย์กุล ชี้แจงว่าในเรื่องเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนนั้น สกุลเงินตราที่บริษัทได้รับจากการขาย มีทั้งสกุลเงินบาท สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ และสกุลเงินหยวน ที่บริษัทขายสินค้าในประเทศจีนเป็นสกุลเงินบาท เพราะฉะนั้นในเรื่องของยอดขายที่จะเข้ามาจากประเทศจีนประมาณร้อยละ 40 เป็นเงินบาท บวกกับยอดขายในประเทศไทย อีกร้อยละ 39 ที่เหลือก็จะเป็นดอลลาร์สหรัฐ ต้นทุนของสินค้าคือสำหรับรายบริษัทซื้อเข้ามาเป็นดอลลาร์สหรัฐ ดังนั้นเมื่อซื้อเป็นดอลลาร์สหรัฐแล้วมีการส่งต่อ บริษัทจึงมีการจัดการกับความเสี่ยงคืออัตราแลกเปลี่ยนที่ผันผวนไปในระดับหนึ่ง แต่ก็ไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่าค่าเงินจะแข็งค่าขึ้นในช่วงประมาณปลายปี ปีที่แล้วถือว่าเป็นบทเรียนของบริษัท คือบริษัทมองสองแง่ ในแง่ของสกุลเงินหลักซึ่งเป็นสกุลเงินบาท กับในเรื่อง อัตราแลกเปลี่ยน บริษัทมองว่าถ้ากำหนดค่าใช้จ่ายเป็นบาทได้ การจัดการการเงินของบริษัทน่าจะทำได้ดีกว่า ส่วนอัตราแลกเปลี่ยนที่คุณชัยยงค์ได้เรียนว่าบริษัทไม่สามารถคาดการณ์ได้แน่นอน ทำได้แต่เพียงบรรเทาภาวะความเสี่ยงซึ่งอาจจะบวกหรือลบ

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงเพิ่มเติมว่าในส่วนของอัตราแลกเปลี่ยนนั้นมั่นใจว่าบริษัทอาจจะได้รับผลกระทบน้อยในปีนี้ ไตรมาส 2 ไตรมาส 3 หรือ ไตรมาส 4 เนื่องจากบริษัทได้เจรจากับผู้จัดจำหน่าย ผู้ที่จัดจำหน่ายสาหร่ายดิบให้แก่บริษัท โดยตกลงว่า หากอัตราของค่าเงินลงไปต่ำกว่า 30.5 ผู้จัดจำหน่ายจะปรับราคาให้ และหากค่าเงินดอลลาร์สหรัฐขึ้นถึง 34 บริษัทจะไม่ปรับราคาให้ กล่าวคือ ถ้าค่าเงินผันผวน จะมีการร่วมมือกับผู้จัดจำหน่ายปรับราคาสาหร่ายให้เป็นไปตามอัตราผันผวนของค่าเงิน ปัจจุบันผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่บริษัทซื้อเป็นหลักหลายเจ้าให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี เนื่องจากบริษัทมีกำลังซื้อค่อนข้างมาก ซึ่งมองว่าวิธีนี้จะช่วยให้ผลกระทบเรื่องค่าเงินน้อยลง

คุณยุทธ วรรณธรร ชี้แจงเพิ่มเติมว่าหลักการคือควบคุมต้นทุนวัตถุดิบ ซึ่งราคาวัตถุดิบจะถูกกระทบโดยอัตราแลกเปลี่ยนจากความผันผวนให้น้อยลงได้ แต่ไม่ถึงร้อยละ 100 เพราะมันเป็นเรื่องของ การคาดการณ์ซึ่งควบคุมไม่ได้

คุณสมเจน สุขศรีพานิชย์ ผู้ถือหุ้นสอบถามเพิ่มเติมว่าในการส่งออก บริษัทเก็บเงินระยะเวลาเท่าไร และในการนำเข้า บริษัทจ่ายเงินประมาณกี่วัน

คุณจิระพงษ์ สันติภิรมย์กุล ชี้แจงว่าการนำเข้าและส่งออก การเรียกเก็บเงินและการส่งจ่ายเงินไม่ตรงกัน เงื่อนไขการส่งออกของบริษัทส่วนใหญ่เป็น Cash on Delivery (COD) แต่ในขณะเดียวกัน เงื่อนไขที่บริษัทจ่ายเงินค่าสาหร่ายอยู่ที่ประมาณ 30 วัน ซึ่ง 30 วันนี้บริษัทจะทำ Trust Receipt กับธนาคาร จากนั้นธนาคารจะมีเครดิตออกไปอีก 30 วัน เมื่อรวมกันก็จะเป็น 60 วันขณะเดียวกันยอดขายสกุลเงินตราต่างประเทศ ประเทศจีน 40 บวก ประเทศไทย 39 ก็เหลือประมาณร้อยละ 20 ซึ่งก็ไม่ใช้เงินดอลลาร์สหรัฐทั้งหมด ถ้าประเทศในกลุ่มอาเซียนเช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ทั้ง 3 ประเทศ บริษัทจะขายเป็นดอลลาร์สิงคโปร์ ส่วนที่เหลือจึงจะเป็น ดอลลาร์สหรัฐ

คุณยุทธ วรรณธรร ชี้แจงเพิ่มเติมว่าบริษัทจะพยายามบริหารให้ขาดทุนน้อยที่สุด และใช้ความรู้และประสบการณ์ร่วมกัน

คุณสมเจน สุขศรีพานิชย์ ผู้ถือหุ้นสอบถามเพิ่มเติมว่าในไตรมาส 4 ใช้ไปประมาณ 200 ล้านบาท ในส่วนของมายเวย์ (My Whey) ขอรายละเอียดเพิ่มเติมว่าจะลงไปในส่วนของมายเวย์ (My Whey) เท่าไร และในอนาคตมายเวย์ (My Whey) จะเป็นภาระกับบริษัทนานเท่าไร

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าในส่วนของมายเวย์ (My Whey) ถ้ามองภาพรวมปีที่แล้ว ยอดขายประมาณ 60 ล้านบาท บริษัทลงทุนการตลาดประมาณ 30 กว่าล้านบาท บริษัทเริ่มขายมายเวย์ (My Whey) ตั้งแต่ประมาณไตรมาส 3 เริ่มในปลายไตรมาส 2 ยอดค่าใช้จ่ายจะกระทบประมาณไตรมาส 3 และไตรมาส 4 ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นทั้งหมดในไตรมาส 4 ไม่ใช่มายเวย์ (My Whey) เป็นหลัก เป็นเรื่องการแข่งขันในประเทศ และเป็นเรื่องของ การสนับสนุนหรือขยายฐานลูกค้าทั้งในและต่างประเทศโดยเฉพาะในประเทศไตรมาส 3 ไตรมาส 4 ตลาดไม่สู้ดี ในช่วงแรกบริษัทปฏิเสธการทำรายการส่ง

เสริมการขายหรือการโฆษณาต่างๆกับห้างสรรพสินค้า บริษัทถือว่าเป็นผู้นำทางด้านขนมขบเคี้ยว ถ้าบริษัทไม่ให้ความร่วมมือกับทีมจัดซื้อในการโฆษณาต่างๆ ต่อไปในอนาคตทีมจัดซื้ออาจหันไปสนับสนุนคู่แข่ง จึงมีความจำเป็นที่จะต้องให้การสนับสนุนลูกค้าของบริษัทในไตรมาส 3 และไตรมาส 4 และทำให้บริษัทได้ส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น หากย้อนกลับไปปีที่แล้วประมาณไตรมาส 1 บริษัทมีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ประมาณร้อยละ 60 - 65 แต่ในไตรมาส 4 ปีที่แล้ว บริษัทมีส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณร้อยละ 70 - 72 เป็นโอกาสให้บริษัทชิงพื้นที่ส่วนแบ่งทางการตลาดในระยะยาวกลับคืนมา

คุณวสันต์ พงษ์พุทธมนต์ ผู้ถือหุ้นสอบถามถึงรายละเอียดเกี่ยวกับการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากมีจำนวนเพิ่มขึ้นมากถือเป็นสาระสำคัญที่ต้องทบทวน

คุณยุทธ วรรณธรราร ชี้แจงว่าส่วนของแต่ละปี อัตราแลกเปลี่ยนความผันผวนไม่เหมือนกัน หากปีนี้ไม่ขาดทุนไม่ได้หมายความว่าปีหน้าจะไม่ขาดทุน ในส่วนของวิธีการบริษัทพยายามจะบริหารป้องกันความเสี่ยงให้มีน้อยที่สุด

คุณวสันต์ พงษ์พุทธมนต์ ผู้ถือหุ้นสอบถามเพิ่มเติมว่าเมื่อปีที่แล้วได้มีการกล่าวถึงเรื่องนี้ และทางผู้บริหารชี้แจงว่าเงินที่บริษัทขายที่ต่างประเทศบริษัทฝากไว้ที่ต่างประเทศในสกุลเงินนั้น อีกทั้งบริษัทมียอดใช้จ่ายสกุลเงินตราต่างประเทศในจำนวนที่ใกล้เคียงกันจึงไม่มีผลกระทบเรื่องอัตราแลกเปลี่ยน อยากทราบว่าบริษัทจะป้องกันความเสี่ยงในรูปแบบไหนเพื่อให้เกิดความมั่นใจกับนักลงทุน

คุณยุทธ วรรณธรราร ชี้แจงว่าเป็นการคาดการณ์ว่าอนาคตอาจจะเป็นแบบนี้ซึ่งไม่น่าจะเกิดขึ้น ในส่วนของวิธีนั้นอย่างที่ชี้แจงไปแล้วว่าบริษัทพยายามป้องกันความเสี่ยงโดยการสมมติ บริษัทป้องกันความเสี่ยงโดยการจองสัญญาซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ส่วนเรื่องนำเข้า ส่งออกก็พยายามพิจารณาให้มียอดที่ใกล้เคียงกัน

คุณวสันต์ พงษ์พุทธมนต์ ผู้ถือหุ้นสอบถามเพิ่มเติมขอให้อธิบายว่าเหตุใด ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นในงบการเงินปี 2560 จำนวน 633 ล้านบาท จึงเพิ่มขึ้นมากจากปี 2559 จำนวน 490 ล้านบาท และการจัดเก็บของบริษัทเป็นอย่างไร มีระยะเวลาเฉลี่ยประมาณกี่วัน

คุณชัยยงค์ รัตนเจริญศิริ ชี้แจงว่าเวลาลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นยอดขายเพิ่มขึ้นโดยทั่วไปถ้าเครดิตยังเหมือนเดิมลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นแน่นอน ลูกหนี้การค้าต้องพิจารณาในรายละเอียดว่าขายอะไรบ้าง ขายให้แก่ใคร ถ้าขายเงินสด ลูกหนี้การค้าไม่น่าเพิ่มขึ้น แต่ถ้าขายให้แก่คนที่เคยให้เครดิตอยู่แล้ว เมื่อมีการขายเพิ่ม ลูกหนี้การค้าจึงต้องเพิ่มขึ้น

คุณจิระพงษ์ สันติภิรมย์กุล ชี้แจงเพิ่มเติมว่าการจัดเก็บหนี้การค้ามีความสัมพันธ์กับยอดขายเพราะตามที่ได้เรียนไปแล้วว่าเมื่อประมาณไตรมาส 3 ไตรมาส 4 ช่วงประมาณปลายปีเป็นช่วงที่ยอดขายบริษัทสูงมาก ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนั้น ในประเทศเองยอดขายเมื่อตอนเดือนธันวาคมจะเป็น new high ประจำปีของปี 2560 และขณะเดียวกันในเรื่องยอดขายที่ประเทศจีนมีการส่งไปในสัปดาห์สุดท้ายของปี ซึ่งโดยปกติแล้ว ประเทศจีนเป็นลักษณะของการที่บริษัทจะเป็น Cash on Delivery (COD) แต่ปรากฏว่าในช่วงนั้นลูกค้าปิดทำการเร็วจึงเก็บเงินได้ประมาณช่วงต้นปี จึงต้องพิจารณาด้วยว่ายอดลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นน่าจะเพิ่มประมาณร้อยละ 70 - 80 ได้ ลูกหนี้การค้ากับสินค้าคงเหลือนี้บางทีในการปิดงบจึงอาจเกิดขึ้นสูง

คุณวสันต์ พงษ์พุทธมนต์ ผู้ถือหุ้นสอบถามเพิ่มเติมในส่วนของสินค้าคงเหลือทำไมมันถึงได้มีจำนวนมาก

คุณจิระพงษ์ สันติภิรมย์กุล ชี้แจงเพิ่มเติมว่าในส่วนของสินค้าคงเหลือโดยหลักคือวัตถุดิบสำหรับที่บอกว่าปีที่แล้วมีการจัดการนอกเหนือจากเรื่องราคา บริษัทมีความกังวลในเรื่องปริมาณด้วยเช่นกัน การที่บริษัทตกลงในเรื่องของราคาไปแล้ว บริษัทก็ต้องการให้ได้ปริมาณตัววัตถุดิบเข้ามาเพียงพอสำหรับการขายในช่วงไตรมาส 3 ไตรมาส 4 บริษัทจำเป็นที่จะต้องเอาเข้ามาก็ทำให้ยอดค่อนข้างสูง รวมถึงบรรจุก้นท์ แต่ในตัวสินค้าสำเร็จรูป ถ้าคำนวณ innovate day สินค้าสำเร็จรูป บริษัทจะมีเงื่อนไขอยู่แค่ประมาณ 7 - 8 วันเท่านั้น เพราะบริษัทเก็บวัตถุดิบคงคลังเฉพาะตลาดในประเทศ

คุณยุทธ วรรณธรราร ชี้แจงว่าในช่วงตอนนั้นก็คือนอกจากที่มีข่าวในเรื่องสงครามนิวเคลียร์ที่วาระระหว่างเกาหลีเหนือกับสหรัฐอเมริกา ก็เลยทำให้บริษัทจำเป็นต้องนำตัววัตถุดิบเข้ามาเก็บคงคลังไว้

คุณวสันต์ พงษ์พุทธมนต์ ผู้ถือหุ้นสอบถามเพิ่มเติมถึงความเสี่ยงในกรณีที่วัตถุดิบคงคลังเสื่อมสภาพหรือไม่สามารถจำหน่ายได้และโดยเฉลี่ยบริษัทจัดเก็บลูกหนี้การค้าอย่างไร

คุณยุทธ วรรณธรราร ชี้แจงว่า บริษัทมั่นใจว่าวัตถุดิบไม่เสื่อมค่าอยู่แล้ว การเก็บวัตถุดิบคงคลังจะมากหรือน้อยนั้นราคาเป็นปัจจัยหนึ่ง อย่างที่คุณจิระพงษ์ได้อธิบายแล้วว่าเวลาวัตถุดิบเข้ามาเมื่อตอนสิ้นปี ทำให้ยอดสูง เมื่อเปรียบเทียบกับถ้าสิ้นปีที่แล้วไม่มีรายการแบบนี้ ส่วนลูกหนี้การค้า นั้น บริษัทจัดเก็บตามระยะเวลาปกติ คือประมาณ 30 วัน

คุณวสันต์ พงษ์พุทธมนต์ ผู้ถือหุ้นสอบถามเพิ่มเติมในส่วนของลูกหนี้การค้า การจัดเก็บของบริษัทแล้วเฉลี่ยอย่างไร

คุณอาหาร เจียมเด่นงาม ผู้รับมอบฉันทะจากคุณวิวัฒน์ คุณสุกุล ผู้ถือหุ้น สอบถามว่าผลประกอบการปีนี้ก็เห็นได้ชัดว่าลดลง ส่วนสำคัญส่วนหนึ่งคือมาจากอัตราแลกเปลี่ยน อีกส่วนหนึ่งที่น่าสนใจคือต้นทุนขายแต่คิดเป็นอัตราร้อยละต่อยอดขายตกลงร้อยละ 68.4 เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วที่ประมาณร้อยละ 64-65 เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 3.5 สาเหตุสำคัญที่เพิ่มขึ้นเกิดจากอะไร

คุณยุทธ วรรณธรราร ชี้แจงว่าเกิดจาก (1) ต้นทุนวัตถุดิบสำหรับมีราคาสูงขึ้นประมาณร้อยละ 20 (2) ค่าใช้จ่ายจากตลาดในประเทศที่สูงขึ้นเพื่อสู้กับคู่แข่งในตลาด (3) ค่าเงิน (4) การลงทุนในการสร้างตลาดในช่วงแรก

คุณอาหาร เจียมเด่นงาม ผู้รับมอบฉันทะจากคุณวิวัฒน์ คุณสุกุล ผู้ถือหุ้น สอบถามเพิ่มเติมว่าเหตุผลที่ทำให้ค่าใช้จ่ายในการขายสูงขึ้นมากเมื่อเทียบเป็นอัตราส่วนกับของเดิมเกิดจากสาเหตุใด

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าปีที่แล้วตลาดโดยเฉพาะตลาดขนมขบเคี้ยวไม่ค่อยดีมาก ตลาดขนมขบเคี้ยวปีที่แล้วโตเกือบติดลบ และส่วนหนึ่งเพื่อผดุงความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพราะบริษัทเป็นอันดับหนึ่งในธุรกิจประเภทขนมขบเคี้ยว ดังนั้น บริษัทจึงต้องให้ความสำคัญกับลูกค้า ทำให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในส่วนของการโฆษณา การส่งเสริมการขาย การจัดกิจกรรมต่างๆ ที่ออกมาเพื่อกระตุ้นตลาดในประเทศ

คุณอาหาร เจียมเด่นงาม ผู้รับมอบฉันทะจากคุณวิวัฒน์ คุณสุกุล ผู้ถือหุ้น สอบถามเพิ่มเติมว่าในงบแสดงฐานะการเงินเงินลงทุนในบริษัทย่อยในหมายเหตุ 13 คือบริษัทไปซื้อบริษัทซึ่งประกอบธุรกิจเกี่ยวกับขนมขบเคี้ยว ในประเทศสหรัฐอเมริกาประมาณ 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐโดยที่ผลประกอบการของบริษัทย่อยที่มารวมอยู่ในนี้ขาดทุน 5.5 ล้านบาทขนมขบเคี้ยวของบริษัทดังกล่าว มีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ในตลาดสหรัฐอเมริกาเท่าใด ที่ไปซื้อด้วยค่าความนิยมตั้ง 40 กว่าล้านบาท

คุณจิระพงษ์ สันติภิรมย์กุล ชี้แจงว่าบริษัทลงทุนซื้อในมูลค่า 2.1 ล้านบาทแต่ว่ามูลค่าทรัพย์สิน มูลค่าอาคาร เครื่องจักรต่างๆ มีมูลค่าอยู่ที่ประมาณ 1.8 – 2 ล้านบาท แสดงว่าบริษัทมีค่าความนิยมประมาณ 2 – 3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ไม่อยากให้เห็นเทียบกับตัวทุนเรียกชำระ 3.1 ล้านบาท ในส่วนของตลาดนั้น สาหร่ายที่โรงงานทำเป็นสาหร่ายยอบคือไปขายให้กับเจ้าที่อยู่ในตลาดพวกอาเซียน ไม่มีตัวเลขส่วนแบ่งการตลาดชัดเจน ทราบแต่เพียงว่าส่วนแบ่งทางการตลาดของประเทศสหรัฐอเมริกาทั้งหมดในปีที่ผ่านมา มีอยู่ประมาณ 150 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

เมื่อปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามคำถามใดๆ เพิ่มเติม ประธานฯ จึงได้เสนอให้ที่ประชุมได้พิจารณาลงมติ

มติที่ประชุม ที่ประชุมพิจารณาแล้ว และลงมติเป็นเอกฉันท์จากผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนอนุมัติงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ซึ่งได้ผ่านการตรวจสอบและลงนามรับรองจากผู้สอบบัญชีของบริษัท และได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบรวมถึงได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้วด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

เห็นด้วย	1,126,402,435	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	-
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000

วาระที่ 4 พิจารณานุมัติจัดสรรเงินกำไรสุทธิประจำปี 2560 เพื่อจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้น

ประธานชี้แจงต่อที่ประชุมว่า ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (และที่แก้ไขเพิ่มเติม) มาตรา 116 และข้อบังคับของบริษัทข้อ 45 กำหนดให้บริษัทต้องจัดสรรกำไรสุทธิประจำปี ส่วนหนึ่งไว้เป็นทุนสำรองไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิประจำปี หักด้วยยอดเงินขาดทุนสะสมยกมา (ถ้ามี) จนกว่าทุนสำรองนี้จะมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 345,000,000 บาท และมีทุนสำรองตามกฎหมายเป็นจำนวน 34,500,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ซึ่งครบตามกฎหมายและข้อบังคับของบริษัทแล้ว ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีการจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีเป็นเงินทุนสำรองตามกฎหมายเพิ่มเติมอีก

การพิจารณาจ่ายเงินปันผล ตามมาตรา 115 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และข้อบังคับบริษัทฯ ข้อ 44 กำหนดให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นพิจารณาจัดสรรกำไร และจ่ายเงินปันผลประจำปี ทั้งนี้คณะกรรมการบริษัทอาจจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้ผู้ถือหุ้นได้เป็นครั้งคราว เมื่อเห็นว่าบริษัทมีผลกำไรสมควรพอที่จะทำเช่นนั้น และรายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่ต่ำกว่าอัตราร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ ตามงบการเงินเฉพาะกิจการภายหลังจากหักภาษีและเงินทุนสำรองตามกฎหมายและเงินสำรองอื่น (ถ้ามี) แต่ในกรณีที่มีความจำเป็นหรือมีเหตุการณ์ที่ไม่ปกติ บริษัทอาจนำมาประกอบการพิจารณาเปลี่ยนแปลงการจ่ายเงินปันผลในช่วงนั้นๆ ตามความเหมาะสมได้

จากผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทตามงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 578,909,620 บาท ดังนั้น บริษัทจึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิ เป็นจำนวนเงิน 469,200,000 บาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.34 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 81 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

ทั้งนี้บริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2560 เป็นจำนวนเงิน 234,600,000 บาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.17 บาท จึงยังคงเหลือการจ่ายเงินปันผลงวดสุดท้ายนี้ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทรวมเป็นเงิน 234,600,000 บาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.17 บาท

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับการจ่ายเงินปันผลสำหรับปี 2559 ที่ผ่านมา บริษัทได้จ่ายเงินปันผลจำนวนทั้งสิ้น 676,200,000 บาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.49 บาท (คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90 ของกำไรสุทธิตามงบเฉพาะกิจการ)

ทั้งนี้บริษัทจะจ่ายเงินปันผลงวดสุดท้ายสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ให้แก่ผู้ถือหุ้น เฉพาะผู้มีสิทธิได้รับเงินปันผลตามที่ปรากฏรายชื่อ ณ วันกำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิรับเงินปันผลในวันอังคารที่ 13 มีนาคม 2561 (Record Date) โดยบริษัทมีกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันศุกร์ที่ 4 พฤษภาคม 2561

จากนั้น ประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม

เมื่อปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามคำถามใดๆ เพิ่มเติม ประธานฯ จึงได้เสนอให้ที่ประชุมได้พิจารณาลงมติ

มติที่ประชุม ที่ประชุมพิจารณาแล้ว และลงมติเป็นเอกฉันท์จากผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนอนุมัติไม่จัดสรรเงินกำไรสุทธิประจำปี 2560 เพื่อเป็นทุนสำรองตามกฎหมาย เนื่องจากบริษัทมีทุนสำรองตามกฎหมายครบร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนแล้ว และอนุมัติการจ่ายเงินปันผลด้วยคะแนนเสียงดังนี้

เห็นด้วย	1,126,402,435	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	-
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000

วาระที่ 5 พิจารณาเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ครบกำหนดออกจากตำแหน่งตามวาระ

นายชัยยงค์ รัตนเจริญศิริ ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ชี้แจงว่าตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (และที่แก้ไขเพิ่มเติม) มาตรา 71 และข้อบังคับของบริษัทข้อ 15 กำหนดให้กรรมการต้องออกจากตำแหน่งตามวาระในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีในอัตราหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมด และกรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้นให้จับสลากกัน ส่วนปีหลังๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง โดยกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระนี้อาจถูกเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่ได้

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 มีกรรมการที่ต้องออกจากตำแหน่งตามวาระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน ซึ่งเท่ากับอัตราหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมด คือ

ชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์	กรรมการ/ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. นายณัชชัชพงค์ พิระเดชาพันธ์	กรรมการ/ กรรมการผู้จัดการ
3. นางวณิ ทศนมนเทียน	กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการตรวจสอบ/ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

บริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอชื่อบุคคลเพื่อรับคัดเลือกเป็นกรรมการในการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้าได้ในระหว่างวันที่ 4 ตุลาคม 2560 ถึง 30 ธันวาคม 2560 แต่ไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเสนอชื่อบุคคลอื่นใดเข้ารับคัดเลือกเป็นกรรมการในครั้งนี้

เนื่องจากกรรมการทั้ง 3 ท่าน มีคุณสมบัติครบถ้วนตามนโยบายของบริษัท ซึ่งสอดคล้องและเท่ากับหลักเกณฑ์ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (และที่แก้ไขเพิ่มเติม) และหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเป็นบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถ มีประสบการณ์และประวัติการทำงานที่ดี และมีภาวะผู้นำ วิสัยทัศน์กว้างไกล รวมทั้งมีคุณธรรม จริยธรรม ตลอดจนมีทัศนคติที่ดีต่อองค์กร สามารถอุทิศเวลาให้ได้อย่างเพียงพออันเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินกิจการของบริษัท ทั้งนี้ กรรมการรายเดิมทั้ง 3 คนข้างต้น ไม่ได้ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัท

สำหรับผู้ที่จะดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระก็เป็นผู้ที่มีคุณสมบัติความเป็นกรรมการอิสระครบถ้วนตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และสามารถให้ความเห็นได้อย่างเป็นอิสระ

และเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง คณะกรรมการบริษัทจึงเห็นสมควรนำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เพื่อพิจารณาเลือกตั้งกรรมการที่ครบกำหนดออกจากตำแหน่งตามวาระทั้ง 3 ท่าน ข้างต้นกลับเข้าดำรงตำแหน่ง อีกวาระหนึ่ง

ทั้งนี้ กรรมการรายเดิมทั้ง 3 ท่านข้างต้น ไม่ได้ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในกิจการอื่นที่อาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัท สำหรับประวัติ และความเชี่ยวชาญของบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อ ระยะเวลาที่เคยดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ ข้อมูลการเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการ/กรรมการชุดย่อยในรอบปีที่ผ่านมา ข้อมูลการถือหุ้นในบริษัท ข้อมูลการดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทอื่น รวมทั้งข้อมูลความสัมพันธ์ของผู้ได้รับเสนอชื่อนั้น ปรากฏตามสิ่งที่ส่งมาด้วยลำดับที่ 3

จากนั้น ประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม

เมื่อปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามคำถามใดๆ ประธานฯ จึงได้เสนอให้ที่ประชุมได้พิจารณาลงมติ

มติที่ประชุม ที่ประชุมพิจารณาแล้ว และลงมติด้วยเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนอนุมัติเลือกตั้ง นายอิทธิพัทธ์ พีระเดชาพันธ์ นายณัชชัชพงศ์ พีระเดชาพันธ์ และนางวณี ทัศนมณเฑียร กรรมการที่ครบกำหนดออกจากตำแหน่งตามวาระกลับเข้าดำรงตำแหน่งต่อไปอีกหนึ่งวาระโดยมีรายละเอียดดังนี้

1. นายอิทธิพัทธ์ พีระเดชาพันธ์

เห็นด้วย	1,091,403,949	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	96.8976
ไม่เห็นด้วย	34,942,886	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	3.1023
งดออกเสียง	60,800	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	-
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000

2. นายณัชชัชพงศ์ พีระเดชาพันธ์

เห็นด้วย	1,091,402,749	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	96.9036
ไม่เห็นด้วย	34,872,885	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	3.0963
งดออกเสียง	132,001	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	-
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000

3. นางวณี ทัศนมณเฑียร

เห็นด้วย	1,091,402,749	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	96.8985
ไม่เห็นด้วย	34,932,885	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	3.1014
งดออกเสียง	72,001	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	-
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000

วาระที่ 6 พิจารณาอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนคณะกรรมการประจำปี 2561

คุณชัยยงค์ รัตนเจริญศิริ ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ชี้แจงต่อที่ประชุมว่าตามมาตรา 90 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ได้กำหนดห้ามมิให้จ่ายเงินหรือทรัพย์สินอื่นใดให้แก่กรรมการ เว้นแต่จ่ายเป็นค่าตอบแทนตามข้อบังคับของบริษัท และข้อบังคับของบริษัทข้อ 16 ได้กำหนดให้กรรมการมีสิทธิได้รับค่าตอบแทนจากบริษัทในรูปแบบ ของเงินรางวัล เบี้ยประชุม บำเหน็จ โบนัสหรือผลประโยชน์ตอบแทนในลักษณะอื่นนั้น ตามข้อบังคับหรือตามที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะอนุมัติซึ่งอาจกำหนดเป็นจำนวนแน่นอนหรือวางเป็นหลักเกณฑ์ และจะกำหนดไว้เป็นครั้งคราวๆ ไป หรือจะให้มืผล ตลอดไปจนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงก็ได้ และนอกจากนั้นให้ได้รับเบี้ยเลี้ยง และสวัสดิการต่างๆ ตามระเบียบของบริษัท

ในการกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนได้พิจารณากลับกรองอย่างละเอียดถึงความเหมาะสมของค่าตอบแทนที่สอดคล้องกับภาระหน้าที่ และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย ของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย โดยเปรียบเทียบอ้างอิงอัตรา ค่าตอบแทน จากธุรกิจที่มีขนาดใกล้เคียงกับบริษัทในอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันแล้ว คณะกรรมการจึงเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 พิจารณากำหนดค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อยของบริษัทประจำปี 2561 โดยมี รายละเอียดดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทได้รับค่าตอบแทนกรรมการรวมไม่เกิน 2,400,000 บาทต่อปี โดยมีรายละเอียดดังนี้

ค่าตอบแทน (บาท/เดือน/คน)	ปี 2561 (ปีที่เสนอ)	ปี 2560	เพิ่ม/ลด
1. ประธานกรรมการบริษัท	60,000	60,000	-
2. กรรมการอิสระ	30,000	30,000	-
3. กรรมการและกรรมการบริหาร	80,000	80,000	-

บริษัทเห็นสมควรกำหนดกรอบการจ่ายเงินโบนัสจากผลการปฏิบัติงาน ประจำปี 2560 ให้แก่กรรมการบริษัท เป็นจำนวนรวมไม่เกิน 250,000 บาทต่อปี โดยให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาจัดสรรตามความเหมาะสม ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับโบนัสจากผลการปฏิบัติงานของกรรมการประจำปี 2559 เป็น จำนวนรวมไม่เกิน 400,000 บาทต่อปี (ลดลง 150,000 บาท)

2. คณะกรรมการตรวจสอบ

ค่าตอบแทนรายเดือน คณะกรรมการตรวจสอบ ได้รับค่าตอบแทนกรรมการรวมไม่เกิน 420,000 บาทต่อปี โดยมีรายละเอียดดังนี้

ค่าตอบแทน (บาท/เดือน/คน)	ปี 2561 (ปีที่เสนอ)	ปี 2560	เพิ่ม/ลด
1. ประธานกรรมการตรวจสอบ	15,000	10,000	5,000
2. กรรมการตรวจสอบ	10,000	5,000	5,000

3. คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

ค่าเบี้ยประชุมคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ได้รับเบี้ยประชุมเป็นรายครั้ง โดยมีรายละเอียดดังนี้

คำตอบแทน (บาท/เดือน/คน)	ปี 2561 (ปีที่เสนอ)	ปี 2560	เพิ่ม/ลด
1. ประธานกรรมการสรรหาและ กำหนดคำตอบแทน	10,000	10,000	-
2. กรรมการสรรหาและกำหนด คำตอบแทน	8,000	8,000	-

หมายเหตุ สำหรับกรรมการที่เป็นพนักงานของบริษัทจะไม่ได้รับคำตอบแทนกรรมการในส่วนนี้ เนื่องจากได้รับ
ผลตอบแทนเป็นเงินเดือนและโบนัสแล้ว

คณะกรรมการเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 พิจารณานุมัติการกำหนดคำตอบแทน
กรรมการและกรรมการชุดย่อยของบริษัทรวมถึงอนุมัติการกำหนดกรอบการจ่ายเงินโบนัสประจำปี 2560 ให้แก่กรรมการ
บริษัท ตามรายละเอียดข้างต้น

จากนั้น ประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม

คุณประสิทธิ์ ชื่อสัตยาศิลป์ ผู้ถือหุ้นสอบถามเหตุผลเรื่องค่ากรรมการตรวจสอบที่เพิ่มขึ้น

คุณยุทธ วรฉัตรธาร ชี้แจงว่าเนื่องจากคณะกรรมการสรรหา กำหนดคำตอบแทน เมื่อพิจารณาเห็นว่าผู้ถือหุ้นใหญ่
มีความเห็นว่าควรเพิ่มคำตอบแทนกรรมการ กรรมการส่วนรวมก็เห็นว่า เนื่องจากปีที่แล้วเห็นว่าคณะกรรมการตรวจสอบ
ทำงานเยอะและที่กำหนดเดิมเห็นว่าควรปรับตัวเลขซึ่งเพิ่มขึ้นไม่มากให้สมน้ำสมเนื้อกับที่ทำงานหนัก

เมื่อปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามคำถามใดๆ เพิ่มเติม ประธานฯ จึงได้เสนอให้ที่ประชุมได้พิจารณาลงมติ

มติที่ประชุม ที่ประชุมพิจารณาแล้วและลงมติด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสองในสามของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือ
หุ้นซึ่งมาประชุม ด้วยคะแนนเสียงดังนี้

เห็นด้วย	1,126,405,935	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	99.9998
ไม่เห็นด้วย	500	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	1,200	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0001
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000

วาระที่ 7 **อนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าสอบบัญชีประจำปี 2561**

คุณวณิ ทศนมนเทียร ประธานกรรมการตรวจสอบ แจ้งต่อที่ประชุมว่าเพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 120 แห่ง
พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และข้อบังคับ ข้อ 42 ที่กำหนดให้ที่ประชุม
ผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดจำนวนเงินค่าสอบบัญชีของบริษัททุกปี

ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาผลการดำเนินงานในปี 2560 ที่ผ่านมาถึง คุณสมบัติและประสิทธิภาพ
การทำงานของผู้สอบบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อย จากการพิจารณาเห็นว่าบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เป็นสำนักงาน
สอบบัญชีที่มีความเป็นอิสระ มีมาตรฐานการทำงานที่ดี มีความเชี่ยวชาญในการสอบบัญชี รวมทั้งปฏิบัติหน้าที่ได้เป็นอย่างดี
ดี ตลอดมา นอกจากนี้เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับปริมาณงานบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด มีค่าสอบบัญชีที่มีความ
เหมาะสม

คณะกรรมการจึงเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 พิจารณา แต่งตั้งผู้สอบบัญชีจาก บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เป็นสำนักงานสอบบัญชีของบริษัท สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และอนุมัติค่าสอบบัญชี โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) แต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท เล้าแก่น้อย ฟู้ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) ประจำปี 2561

นางสาววิสุตตา	จริยธนากร	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3853 หรือ
นางสาวสุมาลี	วีรารัตน์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3970 หรือ
นางพูนารถ	เผ่าเจริญ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5238

แห่งบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด โดยเป็นผู้สอบบัญชีที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับประกาศคณะกรรมการ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ บริษัทที่เป็นสำนักงานสอบบัญชีและผู้สอบบัญชีตาม รายชื่อที่เสนอข้างต้นไม่มีความสัมพันธ์หรือส่วนได้เสียกับบริษัท/บริษัทย่อย/ผู้บริหาร/ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว ในลักษณะที่จะมีผลกระทบต่อการทำงานที่อย่างอิสระแต่อย่างใด ข้อมูลผู้สอบบัญชีที่ได้รับการ เสนอชื่อประจำปี 2561 ได้จัดส่งให้กับผู้ถือหุ้นทุกรายพร้อมหนังสือนัดประชุม ปรากฏตามสิ่งที่ส่งมาด้วยลำดับที่ 4

2) อนุมัติค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีประจำปี 2561 และค่าสอบทานงบการเงินรายไตรมาสของบริษัทและงบ การเงินรวม เป็นเงินจำนวน 2,020,000 บาท (สองล้านสองหมื่นบาท) เพิ่มขึ้น 230,000 บาท (สองแสนสามหมื่นบาท) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.8 เมื่อเทียบกับค่าสอบบัญชีปีที่ผ่านมา โดยค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักจากการตรวจสอบ เพื่อจัดทำงบการเงินรวมในส่วนของบริษัท Taokaenoi USA Inc. โดยเป็น Transaction ที่เกิดขึ้นในต่างประเทศ ทั้งนี้ ค่าตอบแทนในการสอบบัญชีข้างต้นไม่รวมค่าบริการอื่น ๆ เช่น ค่าเดินทาง ค่าจัดทำเอกสาร เป็นต้น

3) รับทราบค่าสอบบัญชีงบการเงินประจำปี 2561 ของบริษัทย่อย เป็นเงินจำนวน 1,070,000 บาท (หนึ่งล้าน เจ็ดหมื่นบาท) เพิ่มขึ้น 120,000 บาท (หนึ่งแสนสองหมื่นบาท) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.6 เมื่อเทียบกับค่าสอบบัญชีปี ที่ ผ่านมาโดยบริษัทย่อยเป็นผู้รับผิดชอบค่าสอบบัญชี โดยค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักจากปริมาณงานที่เพิ่มขึ้นสัมพันธ์ กับการเปิดสาขาเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ค่าตอบแทนในการสอบบัญชีข้างต้น ไม่รวมค่าบริการอื่น ๆ เช่น ค่าเดินทาง ค่าจัดทำเอกสาร เป็นต้น

ค่าสอบบัญชี (บาท)	ปี 2561 (ปีที่เสนอ)	ปี 25610	เพิ่ม/ลด
1. บมจ. เล้าแก่น้อย ฟู้ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง	2,020,000	1,790,000	230,000
2. บริษัทย่อย*	1,070,000	950,000	120,000
รวม	3,090,000	2,740,000	350,000

* บริษัทย่อย ประกอบด้วย บริษัท เล้าแก่น้อย เรสโตรองท์ แอนด์ แฟรนไชส์ จำกัด บริษัท เอ็นซีพี เทรต ดิง แอนด์ ซัพพลาย จำกัด และบริษัท เล้าแก่น้อยน้อยแคร์ จำกัด

คณะกรรมการเห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณามติแต่งตั้ง ผู้สอบบัญชีจาก บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ซึ่งมีรายชื่อดังต่อไปนี้

1. นางสาววิสุตตา	จริยธนากร	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3853 หรือ
2. นางสาวสุมาลี	วีรารัตน์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3970 หรือ

3. นางพูนนารถ เผ่าเจริญ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5238

จากนั้น ประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม

คุณชอุษา ดิยภูมิ ผู้ถือหุ้นสอบถามว่าค่าใช้จ่ายที่บริษัทตั้งสำหรับค่าสอบบัญชีเพิ่มขึ้นมาร้อยละ 10 ปริมาณงานไม่น่าจะเพิ่มมากมายนัก แต่การเพิ่มในเรื่องค่าใช้จ่ายสิ่งเหล่านี้ดูเหมือนเหมือนจำนวนเงินไม่มาก แต่มีสาระสำคัญในแง่ของการพิจารณาในการดำเนินกิจการของบริษัทเรื่องความจำเป็นในการใช้จ่าย

คุณวณิ ทศนมนเทียร ชี้แจงว่า ในส่วนของค่าสอบบัญชี เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วประมาณร้อยละ 12 ในปี 2561 โรงงานที่นิคมอุตสาหกรรมโรจนะจะเริ่มประกอบกิจการมีรายได้เพิ่มขึ้น ที่โรงงานได้รับสิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากร (Board of Investment: BOI) คือได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล จากการส่งออก การทำบัญชีจะต้องแยกทำงานการเงินเป็นสองส่วนคือส่วนที่ได้รับยกเว้นภาษีและส่วนที่ไม่ได้รับยกเว้นภาษี นอกจากนี้การตรวจนับสินค้าก็ต้องแยกกันตรวจนับ ปริมาณงานก็จะเพิ่มขึ้นอีกประการหนึ่ง โดยทั่วไปค่าสอบบัญชีส่วนมากจะเพิ่มขึ้นทุกๆ ปี เนื่องจากต้นทุนพนักงานมีการเพิ่มเงินเดือนขึ้น เงินเดือนของผู้ว่าจ้างของสำนักงานสอบบัญชีจะมีการปรับอัตราเงินเดือน เพราะฉะนั้นก็จะขึ้นค่าตอบแทนทุกปีๆ แต่ปีนี้ปริมาณงานเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมเดียวกันจึงมีความเหมาะสม

คุณยุท วรรณธรร ซึ่งแจงว่าโดยทั่วไปจะขึ้นเกือบทุกปียกเว้นอย่างที่ท่านถามหากธุรกิจลดน้อยลงหรือไม่มีเหตุผลก็จะต่องรองเป็นปกติซึ่งก็ต่องรองกันทุกปี แต่ปีนี้ต้องเรียนว่าที่ผ่านมาอย่างปีที่แล้วยอดขายเพิ่มขึ้น ปีนี้กิจกรรมที่เขาต้องตรวจสอบมีมากขึ้น กรรมการพิจารณาแล้วเห็นว่าไม่ได้มากมาย และมีความสมเหตุสมผล

คุณวณิ ทศนมนเทียร ค่าสอบบัญชีของบริษัทย่อยในปีหน้าจะเป็นเงิน 1,070,000 บาท

เมื่อปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามคำถามใดๆ เพิ่มเติมประธานฯ จึงได้เสนอให้ที่ประชุมได้พิจารณา ลงมติ

มติที่ประชุม ที่ประชุมพิจารณาแล้วและลงมติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าสอบบัญชีประจำปี 2561 ตามที่เสนอทุกประการ ด้วยคะแนนเสียงดังนี้

เห็นด้วย	1,126,404,935	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	99.9998
ไม่เห็นด้วย	1,500	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0001
งดออกเสียง	1,200	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	-
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000

วาระที่ 8 เรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

บริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยได้ใช้สิทธิของตนเสนอวาระการประชุมเป็นการล่วงหน้า เพื่อส่งเสริมการปฏิบัติตาม หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมทั้งเสนอชื่อบุคคลเพื่อพิจารณาเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 โดยดำเนินการได้ตั้งแต่วันที่ 4 ตุลาคม 2560 จนถึงวันที่ 30 ธันวาคม 2560 โดยบริษัทได้เผยแพร่หลักเกณฑ์ใน เว็บไซต์ของบริษัทที่ และแจ้งข่าวผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อย่างไรก็ตาม ไม่มีผู้ถือหุ้นเสนอวาระการประชุมและชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัทแต่อย่างใด

อนึ่ง วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิเข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 และมีสิทธิรับเงินปันผล (Record Date) คือ วันที่ 13 มีนาคม 2561 (ทั้งนี้การให้สิทธิรับเงินปันผลดังกล่าวของบริษัทยังมีความไม่แน่นอน เนื่องจากต้องรอการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น)

ในการนี้ประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม

คุณสมบัติ ห.เพียรเจริญ ผู้ถือหุ้นสอบถามว่าปีที่แล้วลงทุนที่ประเทศสหรัฐอเมริกา ในส่วนของการกระจายสินค้า นั้น จะมุ่งเน้นที่มัลติไคเป็นหลัก กลุ่มลูกค้าเป็นประเภทใด เป็นชาวเอเชียหรือชาวอเมริกัน หรือชาวเม็กซิกัน หรือกลุ่มคนรักสุขภาพ

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าถ้ามองภาพตลาดของบริษัทในประเทศสหรัฐอเมริกา ปัจจุบันแบ่งออกเป็น 2 ตลาด (1) Oriental Market คือตลาดที่เป็นชาวเอเชียเป็นส่วนใหญ่ บริษัทมียอดส่งออกปีหนึ่งไม่ต่ำกว่า 100 ล้านบาท ถ้าไปที่ประเทศสหรัฐอเมริกาจะเห็นร้านขายของชำที่เป็นผู้ขายของนำเข้าจากเอเชีย มีหลายตลาด เช่น ตลาดประเทศจีน ตลาดประเทศเวียดนาม ตลาดประเทศฟิลิปปินส์ และตลาดประเทศไทยซึ่งมีจำนวนมาก สินค้าที่บริษัทส่งออก ยอดขายมักจะมาจากกลุ่มนี้ ซึ่งในตลาดนี้บริษัทพิจารณาแล้วว่าแนวโน้มที่จะเติบโตได้อีก เพียงแต่ว่าบริษัทต้องมีการกระจายสินค้ามากขึ้น โดยบริษัทที่จะช่วยเจาะตลาด Oriental Market คือ Taokaenoi USA Inc. ที่ไปเปิดบริษัทและซื้อโรงงานที่ประเทศสหรัฐอเมริกา บริษัทนี้ก็จะช่วยทำตลาดมากขึ้นในมัลติไคอื่นๆ ปัจจุบันขายหลักๆ อยู่ในมัลติไคแคลิฟอร์เนีย และนิวยอร์ก (2) Mainstream Marketing ซึ่งจะเป็นตลาดของคนผิวขาวเป็นส่วนใหญ่ ร้านค้า เช่น Walmart, Walgreens หรือ Whole Foods Market ที่มันมีหลายพันสาขาในประเทศสหรัฐอเมริกา จะมีการสร้างแบรนด์ใหม่เข้าไปในตลาดเหล่านี้ เพื่อกระจายสินค้าและสร้างแบรนด์กับคนกลุ่มนี้โดยเฉพาะ โดยอาจจะไม่ใช่แบรนด์เก่าแก่น้อย ปัจจุบันบริษัทคิดชื่อแบรนด์ออกมาแล้ว และกำลังดำเนินการในส่วนของสินค้า คาดว่าภายในสิ้นปีนี้บริษัทจะเริ่มทำตลาดกลุ่มนี้ บางช่องทางอาจจะทำในร้านค้าหลักๆ ก่อน เพราะตลาดเหล่านี้มีหลายพันสาขา กำลังผลิตโรงงานเต็มทีปีหนึ่งคาดว่าจะได้ประมาณ 20 ล้านคอลลาร์สหรัฐ กำลังผลิตน้อยเมื่อเทียบกับตลาดในประเทศสหรัฐอเมริกาที่ใหญ่มาก จึงคงต้องเลือกกลุ่มลูกค้าหลักก่อนเพื่อเจาะตลาด

ในส่วนของตลาดเอเชีย ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ปัจจุบันบริษัทอยู่ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มาประมาณ 8 – 9 ปีแล้ว อย่างในประเทศสิงคโปร์ประมาณ 10 กว่าปีแล้ว ตั้งแต่เริ่มทำบริษัทแรกๆ ก็มีการส่งออกไปประเทศสิงคโปร์ จะเห็นสินค้าของบริษัทอยู่ในร้านค้าสะดวกซื้อ เช่น CVS (Convenience Store) ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ร้านขายของชำ ร้านโชห่วย เพราะบริษัทสามารถเจาะตลาดได้ลึกในประเทศมาเลเซีย และประเทศสิงคโปร์ บริษัทจะต้องมีส่วนแบ่งการตลาดอันดับหนึ่งอยู่แล้ว ส่วนในประเทศอินโดนีเซีย กับประเทศเพื่อนบ้านอย่างฟิลิปปินส์ บริษัทคงต้องพยายามกระจายสินค้ามากขึ้น และต้องหาหุ้นส่วน (Partner) ที่มีกระจายสินค้าที่มากขึ้นต่อ เข้าใจว่ายังมีโอกาสทางการตลาดในประเทศอินโดนีเซียกับฟิลิปปินส์ เพราะประเทศฟิลิปปินส์มียอดขายสาหร่ายส่งออกป็น้อยที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ต่อมาประเทศเวียดนามยอดขายเติบโตค่อนข้างดี 3 ปีที่ผ่านมาเติบโตขึ้นทุกปีตามภาวะเศรษฐกิจ การบริโภค ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade), CVS (Convenience Store) ในประเทศเวียดนามโตขึ้น หลายบริษัทในเมืองไทยก็ไปลงทุนธุรกิจค้าปลีกในประเทศเวียดนามเป็นจำนวนมากคาดว่าประเทศเวียดนามในอนาคตธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) น่าจะเป็นหลักอีก 10 ปีข้างหน้า มองว่าจะเติบโตขึ้นมาก และสินค้าของบริษัทก็เป็นกลุ่มสินค้าที่ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ต้องการอยู่แล้วจึงมีแนวโน้มจะเติบโตตามตลาดธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade)

คุณสมบัติ ห.เพียรเจริญ ผู้ถือหุ้นสอบถามเพิ่มเติมว่าในส่วนของสินค้าที่อาจจะไม่ใช่แบรนด์เก่าแก่น้อยในประเทศสหรัฐอเมริกาจะเข้าไปตีตลาดเพื่อสุขภาพใช่หรือไม่ เนื่องจากตลาดเพื่อสุขภาพทางประเทศสหรัฐอเมริกาอาจจะให้ความสำคัญกับเรื่องความเค็มหรือน้ำมัน

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าตลาดที่ประเทศสหรัฐอเมริกา ตลาดขนมขบเคี้ยว (snack) แบ่งออกเป็น 3 ตลาด ตลาดแรกก็คือ fun for you คือผู้บริโภครับประทานเพื่อความอร่อย เช่น มันฝรั่ง ขนมขี้หนูรูปต่างๆ มูลค่าตลาดส่วนนี้จะมีจำนวนมากที่สุด เพราะตลาดใหญ่และกระจายทั่วประเทศสหรัฐอเมริกา ตลาดต่อมา good for you เพื่อสุขภาพ เช่น มีส่วนผสมของธัญพืช และตลาดสุดท้ายคือ better for you จะเพื่อสุขภาพมากๆ รสชาติก็จะลดลง บริษัทมองว่าสาหร่ายเข้าถึงได้ทุกตลาด อยู่ที่บริษัทจะเริ่มจากตลาดไหน ส่วนที่จะเริ่มดำเนินการจากตลาดไหน บริษัททยอยระหว่างจัดทำแผนกลยุทธ์

คุณสมบัติ ห.เพียรเจริญ ผู้ถือหุ้นสอบถามเพิ่มเติมว่า (1) ราคาสาหร่ายที่เพิ่มขึ้นมาร้อยละ 20 แต่ปีนี้ลดลงมาร้อยละ 10 ในปลายปีจนถึงปีหน้ามีโอกาสที่ราคาสาหร่ายจะลดมาถึงร้อยละ 20 หรือไม่ (2) โรงงานที่ประเทศสหรัฐอเมริกาจะต้องมีงบประมาณปรับปรุงเครื่องจักร มีการทำการตลาดในปีนี้อย่างไร ตามที่ผู้บริหารได้วางแผนไว้ (3) การที่บริษัทไปลงทุนร่วมกับประเทศญี่ปุ่น อยากทราบว่าบริษัทจะทำอะไรกับบริษัทนี้ และมีการร่วมมือกันอย่างไร

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าเรื่องราคาสาหร่ายก่อนปีที่แล้วขึ้นมาร้อยละ 20 ปีนี้ลดลงมาเหลือประมาณร้อยละ 10 หากถามว่าปีหน้าจะเป็นอย่างไร ก็คงไม่สามารถตอบได้ เนื่องจากบริษัทไม่มีทางทราบได้ว่าธรรมชาติจะเป็นอย่างไร ที่ทราบคือบริษัทต้องป้องกันความเสี่ยง คือปีนี้เมื่อต้นทุนถูกลง แต่อุปสงค์ยังไม่ลด ที่ต้นทุนถูกลงเพราะที่ประเทศจีนมีผลผลิตมากขึ้นกว่าปีที่แล้วประมาณร้อยละ 100 จึงทำให้มีอุปทานมากขึ้น เพราะปัญหาที่แท้จริง ราคาสาหร่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 เกิดจากปีก่อนประเทศจีนผลิตสาหร่ายได้น้อยกว่าครึ่ง ทำให้เกิดการขาดอุปทาน แต่ปีนี้ผลิตได้เป็นจำนวนมาก เพราะฉะนั้นเมื่อผลผลิตกลับมาเป็นปกติราคาจึงลง แต่การบริโภคสาหร่ายนั้นมากขึ้นทุกปี แปลว่าธุรกิจสาหร่ายค่อนข้างมั่นคง อย่างไรก็ตาม หากปีนี้ราคาถูก สิ่งที่บริษัทจะสามารถทำได้คือเก็บวัตถุดิบคงคลังมากขึ้นกว่าปีก่อน สิ่งที่บริษัททำคือการวางแผนการเก็บวัตถุดิบคงคลังไปจนถึงเดือน 9 ของปีหน้า หมายถึงว่าแม้ราคาของสาหร่ายในปีหน้าจะผันผวน บริษัทจะยังคงมีต้นทุนเดิมของต้นทุนราคาปีนี้ใช้ถึงเดือน 9 เพื่อป้องกันราคาผันผวนในปีหน้า หากบริษัทมีวัตถุดิบในคลังสินค้าจำนวนมาก บริษัทก็จะมีอำนาจหรือมีเวลาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบได้ เป็นกลยุทธ์ในการซื้อวัตถุดิบ

ในส่วนของการใช้จ่ายเกี่ยวกับการตลาดในประเทศสหรัฐอเมริกา คาดว่าปีนี้ไม่ได้มีงบการตลาดมาก เนื่องจากการปรับปรุงโรงงานเพื่อที่จะให้ได้มาตรฐานตามความต้องการของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ ลูกค้าน่าๆ หรือลูกค้าหลักของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยรวมจะเป็นเรื่องของ การปรับปรุงการดำเนินงาน การจ้างคนเพิ่ม และหน่วยงานขายในการเจาะตลาดเพิ่ม หากมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการตลาดก็น่าจะเป็นงานเทศกาลต่างๆ การแจกสินค้าตัวอย่างซึ่งไม่น่าจะเป็นสาเหตุสำคัญ

สุดท้ายการลงทุนร่วมกับประเทศญี่ปุ่น เนื่องจากบริษัทมีนโยบายที่จะทำสินค้าใหม่ บริษัทมองว่าการที่จะขยายไปในช่องทางเดิมที่มีอยู่แล้วให้มีประโยชน์มากขึ้นจะช่วยให้บริษัทเติบโต มีหุ้นส่วน (Partner) คนหนึ่งที่ประเทศญี่ปุ่นเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านสินค้าที่ทำขนมขบเคี้ยวที่เกี่ยวกับของทะเล โดยสินค้าอันดับหนึ่งของเขาคือปลาหมึก บริษัทมองว่าจะร่วมกับบริษัทนี้เอา know-how มาเปิดกิจการร่วมค้า (Joint Venture) ในเมืองเพื่อผลิตสินค้าที่เป็นของกินเล่นที่เกี่ยวข้องกับอาหารทะเล โดยรูปแบบการขายจะใช้รูปแบบที่บริษัทมีอยู่ ช่องทางที่บริษัทมีอยู่ทั้งในและต่างประเทศ ส่วนสินค้าจะเป็นอะไร ขอแจ้งในคราวหน้าเนื่องจากยังไม่ออก แต่เป็นประเภทเกี่ยวกับอาหารทะเล

คุณภาณุวัฒน์ แซ่ยันต์วัฒน์ ผู้ถือหุ้นมีข้อเสนอแนะว่า ในปีนี้และปีต่อไป ขอให้บริษัทพิจารณาในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนให้มากขึ้น เท่าที่ทราบบริษัทมีบัญชีดอลลาร์สหรัฐ ในการส่งออก (Export) ออกไปแล้วนำเข้า (Import) นำเงินส่วนนี้ไปชำระ บริษัทซื้อสินค้าส่วนใหญ่จากประเทศจีนกับประเทศญี่ปุ่น เหตุใดจึงไม่ลองพิจารณาเรื่องเงินหยวน

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าบริษัทซื้อสินค้าจากประเทศเกาหลีมากกว่า ไม่ใช่จากประเทศจีน แต่ส่งออกไปประเทศจีนมากจริงๆ วัตถุดิบในปัจจุบัน โดยหลักอยู่ที่ประเทศเกาหลี เพียงแต่ประเทศจีนมีส่วนที่ทำให้ราคาผันผวนและมีการเปลี่ยนแปลง

คุณประสิทธิ์ ชื่อสัตยาศิลป์ ผู้ถือหุ้นสอบถามว่าทางบริษัทหรือทางผู้บริหาร มีแผนที่จะไปซื้อผู้ผลิตสาหร่ายหรือไม่ ส่วนตัวมองว่าเป้าหมายบริษัทต้องการเป็นหมื่นล้าน บริษัทมีแผนจะใช้สินค้าอื่นๆ ด้วย เช่น มายเวย์ (My Whey) หรือการลงทุนร่วมกับประเทศญี่ปุ่นที่ทำให้ยอดขายของบริษัทไปถึงเป้าหมายหรือไม่ อย่างไรก็ตาม ส่วนตัวค่อนข้างกังวล เมื่อสาหร่ายเป็นวัตถุดิบหลักของบริษัท แต่กลับไม่สามารถควบคุมได้ จึงอยากสอบถามว่าเป็นไปได้หรือไม่ หากบริษัทจะร่วมลงทุนหรือซื้อบริษัทที่ผลิตสาหร่ายเพิ่มเติม อาจจะไม่ต้องครอบคลุมปริมาณสินค้าหรือสาหร่ายที่บริษัทใช้ทั้งหมด แต่อาจจะเพียงพอหรือใกล้เคียงกับ โรงงานของบริษัท

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าประเด็นนี้ทางผู้บริหารคณะกรรมการเคยพิจารณาและมีข้อดีข้อเสียพอสมควร แต่เมื่อพิจารณาแล้วพบว่าไม่คุ้มค่าที่จะไปร่วมลงทุน (joint venture) อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามขยายหรือบริษัทแหล่งของสาหร่ายอื่น เป็นการกระจายความเสี่ยงอย่างหนึ่ง ส่วนเรื่องการลงทุนเคยพิจารณา

คุณประสิทธิ์ ชื่อสัตยาศิลป์ ผู้ถือหุ้นสอบถามเกี่ยวกับเรื่องอัตรากำไรที่ได้ให้สัมภาษณ์กับสื่อมวลชนว่า ปี 2561 ไตรมาส 1 และไตรมาส 2 ที่กล่าวว่าต้นทุนยังสูงอยู่ และภาพรวมทั้งปี กำไรปี 2561 ที่บริษัทคาดการณ์ไว้ว่าน่าจะเติบโตดีกว่าปีที่แล้วหรือว่ายังคงคงที่

คุณยุทธ วรรณธรราร ชี้แจงว่า เมื่อครุ่นนี้คุณอิทธิพัทธ์ได้ชี้แจงว่าแนวโน้มน่าจะดีกว่าปีที่แล้ว เพียงแต่รายละเอียดเข้าใจว่าเดือนหน้าคงมีการประชุมและเปิดเผยเรื่องนี้ให้ทราบ แต่อยากเรียนว่า ถ้ายอดขายสูงขึ้นเรื่อยๆ แล้วขยายธุรกิจไปสินค้าอื่นๆ เพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้น มีความเป็นไปได้ว่าอัตราสุทธิอาจจะลดลงกว่าเดิม แต่กำไรต่อหุ้นจะดีขึ้น เพราะยอดขายเพิ่มขึ้น พิจารณาจากสินค้าแต่ละตัวที่บริษัทจะขยายในอนาคตก็คงจะสะท้อนในส่วนนั้น ถ้าคุณขยายสินค้าใหม่ เพื่อที่จะใช้ประสิทธิภาพ คุณก็จะไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น แต่สามารถขายได้มากขึ้น แต่สินค้าใหม่อาจจะได้กำไรขั้นต้นต่ำกว่า แต่ตัวเงิน ตัวเงินกำไรโดยรวมจะดีขึ้น เมื่อจำนวนหุ้นไม่เพิ่ม หุ้นก็ต้องดีขึ้น เหล่านี้บริษัทต้องพิจารณาเพื่อผู้ถือหุ้น ไม่ใช่ไปขยายแล้วก็ทำให้กำไรต่อหุ้นต่ำมา ทุกก็ไม่เพิ่มแล้วไม่จ่ายปันผล ลดลงกว่าเดิม นั่นไม่ใช่หลักการบริหารที่ถูกต้อง

คุณนารี แซ่ลี ผู้ถือหุ้นสอบถามว่าสินค้าคงเหลือ จากที่พิจารณาการตั้งสำรองสินค้าคงเหลือ ปรากฏว่าหลักอยู่ที่ภาวะบรรจุและหีบห่อ ไม่ทราบสาเหตุว่าส่วนนี้เป็นโครงสร้างปกติของสินค้าคงเหลือของบริษัทหรือไม่ และจะมีวิธีการบริหารส่วนนี้อย่างไรที่จะทำให้การตั้งสำรองสินค้าคงเหลือนี้ลดลง

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าในส่วนของการตั้งสำรอง ถ้าถามว่าตัวสินค้าสำเร็จรูป บริษัทไม่ได้มีการเก็บคงคลังไว้ ส่วนจำนวนวันในเรื่องของตัวสินค้าหมุนเวียน ถ้าเป็นสินค้าสำเร็จรูปจะอยู่ที่ประมาณ 7 – 8 วัน ซึ่งเป็นคลังสินค้าสำหรับตลาดในประเทศ แต่ตลาดต่างประเทศจะไม่มีคลังสินค้า ในเรื่องของบรรจุภัณฑ์นั้น จากการที่บริษัทเป็นผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยว การที่บริษัทจำเป็นต้องออกรสชาติที่หลากหลายเพื่อที่จะกระตุ้นตลาดนั้นมีความจำเป็น บางครั้งบริษัทอาจจะมีการออกสาหร่ายรสซีส สาหร่ายรสทุเรียน เป็นต้น เพื่อที่จะมากระตุ้นตลาด ในขณะเดียวกันการจัดการบรรจุภัณฑ์ก็เป็นเรื่องหนึ่งที่ทางทีมบริหารตั้งเป้าไว้เพราะในบางครั้งเรื่องของ (Minimum Order Quantity: MOQ) หรือระดับการสั่งซื้อขั้นต่ำก็เป็นสิ่งหนึ่งที่มากอดต้นทุนเวลาออกสินค้าใหม่ ดังนั้นบริษัทจะมีนโยบายว่าถ้าอายุบรรจุภัณฑ์นั้นมากกว่า 12 – 18 เดือน เพราะบรรจุภัณฑ์นั้นก็อาจจะย้อนกลับมาใหม่ได้ โดยส่วนใหญ่ก็คือจากเดิมที่มีการสั่งตัวบรรจุภัณฑ์มาแล้ว ก็ใช้คนในการบรรจุ ตอนหลังบริษัทเปลี่ยนเป็นใช้เครื่องจักร ดังนั้นการใช้เครื่องจักรหมายถึงจะมีการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้ง่ายกว่าที่สั่งผู้จัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ให้ทำสำเร็จมาให้ ดังนั้นคำตอบตรงส่วนนี้ก็คือ เนื่องจากความหลากหลายของสินค้าส่วนหนึ่ง และข้อสองเพื่อการที่บริษัทจะได้มากำกับดูแลการจัดประเภทว่าเป็น slow moving หรือจะเป็น urging ต่างๆ และจะมีการประชุมกันทุกเดือน ดังนั้นจึงมีการตั้งสำรอง แต่จะตัดเป็นค่าใช้จ่ายจริงๆ ก็ต่อเมื่อมีการทำลายวัตถุดิบบรรจุภัณฑ์ บริษัทมีการบริหารที่ต้นทุนในเรื่องนี้อยู่ตลอด ไม่ได้ละเลย

คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามว่าเนื่องจากมีโอกาสฟิง Opportunity Day ของผู้บริหารย้อนหลังของ 4 ปีที่แล้วเห็นบอกว่าเรื่องสาหร่าย คือ fixed portion ร้อยละ 60 คาดว่าจะลดลงประมาณร้อยละ 10 ก็ถือว่าปลายปีอาจจะมีการปรับตัวว่าจะลดได้ร้อยละ 15 อีกร้อยละ 40 ของสัดส่วน แต่คุณอิทธิพัทธ์บอกว่า fix volume ถึงเดือน 9 ปีหน้าไปแล้ว จะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร สรุปว่าถ้า fix ราคาไปถึงเดือน 9 ปีหน้าคือลดร้อยละ 20

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าถ้าเฉลี่ยคงประมาณร้อยละ 10 เฉลี่ยซื้อไปถึงเดือน 9 ปีหน้า เพราะช่วงหลังพอคนรู้ว่าราคาถูก คนก็เริ่มเก็บคงคลังกัน ทำให้ช่วงปลายฤดูสาหร่ายมีราคาสูงขึ้นนิดหน่อย ราคาซื้อช่วงหลังๆ จึงสูงขึ้นเล็กน้อย โดยเฉลี่ยแล้วประมาณร้อยละ 10 ราคาต่ำลงร้อยละ 10

คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามว่าสิ้นปีการผลิต หมายถึงไปถึง ไตรมาส 1 ปีหน้าที่เคยบอกว่าอาจจะลดได้ถึงร้อยละ 15 น่าจะเปลี่ยนแล้วใช่หรือไหม สรุปเป็นอัตราคงที่ไปประมาณร้อยละ 10 เฉลี่ยไปถึงเดือน 9 ปีหน้า

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าประมาณร้อยละ 10 ปีหน้าเลย ที่นี้ก็อยู่ที่เรื่องของสินค้าเพราะยังมีเรื่องของ mixed product อีกว่าบริษัทจะเน้นขายอะไร และมีแนวโน้มในการที่จะปรับราคา ไม่น่าจะเป็นปีนี้อาจจะปรับราคา

คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามว่ายอดขายที่ประเทศจีน ไม่ทราบว่าคุณบริหารมองว่า ที่เป็นไปได้มากที่สุด เด็บไตรมาสร้อยละ 20 ได้หรือไม่

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าอย่างที่บอกว่าบริษัทพยายามทำยอดขายให้ดีในทุกช่องทาง ผมในฐานะผู้ถือหุ้นคนหนึ่ง ก็อยากให้เห็นบริษัทเติบโต แต่อย่างประเทศจีนฐานมันใหญ่ก็พยายามจะเติบโตให้ได้ แต่ถ้ามองตลาดจีนที่มีศักยภาพสูง คนกินสาหร่ายน้อยมากเมื่อเทียบกับตลาดไทย คนไทยกินสาหร่ายประมาณ 10 แผ่นต่อคนต่อปี คนจีนกินสาหร่ายประมาณแค่ 0.5 แผ่นต่อคนต่อปี คือถ้ามองแบบคนกับคน ตลาดจีนยังมีโอกาสเติบโตอีกเยอะ อันนี้ก็คาดหวังว่าคนจีนจะไปถึง 9 – 10 แผ่นต่อคนต่อปี

คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามว่าไตรมาส 4 โตผิดปกติ เข้าใจว่าจะประมาณร้อยละ 13 ของยอดขายปีนี้ สรุปว่าสัดส่วนอยู่ประมาณเท่าไร สัดส่วนค่าใช้จ่ายการขายเมื่อเทียบกับยอดขาย

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าอยู่ในเป้าที่ตั้งไว้คือ บริษัทตั้งไว้ประมาณ 11 โดยรวม

คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามว่าคุณได้ประมาณ 11 ใช่หรือไม่

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าหากมีเหตุจำเป็น สมมติคู่แข่งมาแรง บริษัทก็ต้องเอาอาวุธไปสู้ คงไม่ใช่แบบเขามาทันบริษัทแล้ว บริษัทยังอยู่ที่ที่คอนโด 11 แบบนี้ หวงแต่กำไรแต่ไม่ห้วงอนาคต ก็คงไม่ใช่อย่างนั้น ถ้าสู้ก็ต้องสู้เหมือนกัน

คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามว่ามายเวย์ (My Whey) ตลาดมีศักยภาพเท่าใด

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าเป็นตลาดที่มีอนาคตมากเพราะว่าคนรุ่นใหม่ คือแนวโน้มในอนาคต คนก็นิยมออกกำลังกาย คนนิยมเข้า gym เมื่อก่อนจะไปรวมกันที่ร้านเกมส์ออนไลน์ แต่ปัจจุบัน แนวโน้มเริ่มเปลี่ยนแล้ว ชวนกันไปออกกำลังกาย ต่อไปก็อยากจะเป็นเหมือนประเทศสหรัฐอเมริกา อย่างตลาดที่อเมริกา ตลาด Whey Protein มีมูลค่าประมาณ 20 พันล้านเหรียญสหรัฐ แต่เมืองไทยคาดว่าตลาด Whey Protein มูลค่าอยู่ราวๆ 2 – 3 พันล้าน แต่ก็มีโอกาสที่จะโตมากกว่านี้ในอนาคต เพราะว่าจาก แนวโน้มที่คนนิยมออกกำลังกาย นิยมรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ นิยมอาหารคลีน โปรตีนเป็นหนึ่งในอาหารคลีนที่จำเป็นต่อร่างกาย

คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามว่าจะมีการเพิ่มจุดขายหรือไม่ เพราะเห็นคู่แข่งวางขายค่อนข้างมาก

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าปีที่แล้วที่บริษัทวางขายประมาณ 60 ล้านบาท บริษัทขายแค่ออนไลน์อย่างเดียว ปีนี้บริษัทเริ่มกระจายสินค้าไปยังธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่เป็นช่องทางที่บริษัทชำนาญ ฝ่ายขายของเค้าแก่น้อยก็ดำเนินการ ถ้าตอนนี้ไป Watson น่าจะซื้อได้แล้ว เดือนหน้าก็น่าจะซื้อที่ Boots ได้ LAB Pharmacy ก็เริ่มมีแล้ว The Mall ทุกสาขาที่เป็น Gourmet Market ก็มีแล้ว ตอนนี้บริษัทเริ่มเพิ่มกระจายสินค้าไปเรื่อยๆ

คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามว่า Net Gross Profit จะเหลือเท่าไร ถ้าเทียบกับออนไลน์

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าส่วนใหญ่ Gross Margin จะอยู่ราวๆ 35 – 40

คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามว่าถ้าออนไลน์บริษัทได้ร้อยละ 40 แล้วการค้าปลีกควรจะได้เท่าใด

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าในอดีตจะได้กำไรมากกว่าการขายในตลาดออนไลน์ เนื่องจากมีการโฆษณา

Facebook หรือ Google แต่ในปัจจุบันออนไลน์มีการเปลี่ยนอัลกอริทึม (Algorithm) ใหม่ คือไม่มีการที่ขายออนไลน์แล้ว
ได้กำไรดังเช่นในอดีต ต่อไปตลาดออนไลน์จะหนักกว่าธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ โดยธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ขายแล้วจะได้กำไร
มากกว่า

คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามว่า โดยเฉลี่ย Net Gross Profit จะอยู่ที่เท่าไร เพราะจุดคุ้มทุน (Break
Even Point) ต้องขยับเกิน 120 ล้าน

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าเป้าหมายคือบริษัทตั้ง Gross Margin ไว้ประมาณร้อยละ 40 แต่ช่วง 2 – 3
ปีแรก ต้องยอมรับว่าคงไม่ได้ เพราะอยู่ในช่วงลงทุน ใน 1-2 ปีแรกแค่ไม่ขาดทุนก็พอ ส่วนปีที่ 3 จะเริ่มเห็นผล

คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามว่า ผลผลิตที่มาจากโรจนะ ประมาณร้อยละเท่าไรของยอดขายทั้งหมด ถ้า
ขาย 5,000- 6,000 ล้านบาท ผลผลิตจากโรงงานที่โรจนะคิดเป็นร้อยละเท่าไร

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าโรจนะน่าจะได้มาตรฐานมากที่สุด เพราะบริษัทได้รับรอง BRC (The British
Retail Consortium หมายถึง สมาคมผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแห่งสหราชอาณาจักร) แล้ว ยอดขายของบริษัทผลิตได้
ประมาณ 2,000 ล้านบาท ปลายปีน่าจะถึง 3,000 ล้านบาท

คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามว่า เงินจำนวนนี้จะไม่เสียภาษีประมาณ 2,000 ล้านบาทจาก 6,000 ล้านบาท

คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าใช่


คุณภาณุวัฒน์ เวชยันต์วิวัฒน์ สอบถามเรื่อง (1) ประเทศจีนอยากทราบรายละเอียดเพิ่มเติม เพราะว่ารายได้
สัดส่วนของบริษัทเกินร้อยละ 50 จากประเทศจีน เข้าใจว่าปีนี้น่าจะเกินร้อยละ 55 อยากจะสอบถามเรื่องการค้นคว้าที่
บริษัทซื้อมาเป็นข้อมูลอะไรที่ทำให้นักลงทุนมั่นใจว่าการที่ผู้บริหารตั้งเป้าร้อยละ 20 มันเป็นไปได้สูงหรืออาจจะมากกว่า
ร้อยละ 20 เข้าใจว่าตอนนี้ประเทศจีนซื้อออนไลน์เป็นจำนวนมาก ทางธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่น้อย มีผลดีผลเสียกับบริษัท
อย่างไร (2) เรื่องของมณฑลที่บริษัทยังเข้าไม่ถึง ผู้จัดการจำหน่ายสินค้าเดิม ทำไมยังทำไม่ได้หรือว่าบริษัทกำลังมองหาผู้จัด
จำหน่ายสินค้าใหม่ อีกคำถามคือว่าการตั้งโรงงานที่ประเทศจีนคุ้มหรือไม่ เพราะว่าช่วงนี้ประเทศจีนก็มากกว่าเมืองไทย
ไปแล้ว วัตถุประสงค์ขายอยู่ที่ประเทศจีน คุณภาพไม่แน่ใจว่าเมื่อเทียบกับประเทศเกาหลีแล้วเป็นอย่างไร ผู้บริโภคที่จะซื้อ
สินค้าต้องผลิตจากไทยเท่านั้นถึงจะซื้อหรือไม่ บริษัทได้มีการค้นคว้าหรือไม่ซื้อแล้วแต่ยังไม่ซื้อเพราะอะไร เพราะเป็นสินค้า
ที่ผลิตจากประเทศไทยเท่านั้น ถ้าเป็นสินค้าที่ผลิตจากประเทศจีนจะไม่ซื้อเป็นต้น

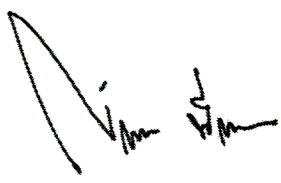
คุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าประเด็นเรื่องผู้จัดการจำหน่ายสินค้าประเทศจีนมองว่าบริษัทตั้งเป้าหมายก่อน
มองว่าประเทศจีนเป้าหมายโต เพราะหนึ่งอย่างที่บอกคือ การจัดการจำหน่ายสินค้าที่ทำอยู่ทุกวันนี้ ประมาณ 30 ของการจัด
จำหน่ายสินค้าทั้งหมดซึ่งหมายถึงเฉพาะธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่อย่างเดียว ในส่วนของ TT ไม่มีข้อมูล ส่วนด้านการบริโภค
สาหร่าย คนจีนก็ยังบริโภคอยู่ 0.5 แผ่น รวมกับคู่แข่ง ไม่ใช่ของบริษัทอย่างเดียว 0.5 แผ่น คือตลาดประมาณ 12,000
ล้านบาทที่ประเทศจีน ซึ่งบริษัทก็มีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ใน 0.5 แผ่น ซึ่งคนไทยบริโภค 10 แผ่น คนไทยเริ่มมาจาก
0.01 แผ่นเหมือนกัน แต่ปัจจุบันบริโภค 10 แผ่น ประเทศจีนบริโภคสาหร่ายมากกว่าคนไทย ทำไมจะบริโภคถึง 10 แผ่น
ไม่ได้ บริษัทจึงตั้งเป้าไว้แบบนี้

คุณอรพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ชี้แจงว่าผู้จัดการจำหน่ายสินค้าของบริษัทปัจจุบันมี 2 ราย ในเดือนหน้าบริษัทมีแผนที่จะ
เข้าไปเปิดสำนักงาน ซึ่งคาดว่าจะเสร็จประมาณสิ้นเดือนพฤษภาคม บริษัทจะมีทีมงานประจำที่สำนักงาน ผู้จัดการจำหน่าย
สินค้า 2 รายนี้ ไม่ได้จำกัดช่องทาง ว่าถ้าเกิดเขามีช่องทางใหม่ๆ บริษัทก็ยังให้ขายต่อได้ แต่ว่าบริษัทจะมีทีมที่เข้าไปสอด
ส่องดูแลช่วยทำตลาดเพื่อที่จะกระจายสินค้าและได้ช่องทางใหม่ๆ เพิ่มขึ้น

เมื่อปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามคำถามใดๆ เพิ่มเติม ประธานฯ จึงได้กล่าวขอบคุณผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและปิด

การประชุมเมื่อเวลา 12.34 น.

ลงชื่อ  ประธานที่ประชุม
(นายยุทธ วรรณธรร) ประธานที่ประชุม

 ผู้บันทึกรายงานการประชุม
(นายณัชชัชพงศ์ พิระเดชาพันธ์)
เลขานุการบริษัท