

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559
บริษัท เช็ปปี้ จำกัด (มหาชน)

เวลาและสถานที่

ประชุมเมื่อวันพฤหัสบดีที่ 21 เมษายน 2559 เวลา 13.30 น. ณ ห้องบอลรูม ชั้น 3 โรงแรม เดอะ แกรนด์ โฟร์วิงส์ คอนเวนชัน เลขที่ 333 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร

กรรมการผู้เข้าร่วมประชุม

1.	นายณที	อ่อนอิน	ประธานกรรมการ
2.	นายอดิศักดิ์	รักอริยะพงศ์	รองประธานกรรมการ และประธานกรรมการบริหาร
3.	นายอนันท์	รักอริยะพงศ์	กรรมการ และประธานบริษัท
4.	นางสาวปิยจิต	รักอริยะพงศ์	กรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
5.	นายอนุภาพ	รักอริยะพงศ์	กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ และรักษาการ ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน
6.	นางนิรัชรา	ศิริอำพันกุล	กรรมการอิสระ
7.	นายธนา	ธีระอัจฉริยะ	กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ
8.	นางสาวกัลณิการ์	ตริยางกูรศรี	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
9.	นายสุรัตน์	ประลองศิลป์	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ

ผู้บริหาร

1.	นายเมธี	จารุณีโรจน์	ประธานเจ้าหน้าที่ขายและการตลาด
2.	นางญาตา	อ่อนอิน	ผู้อำนวยการฝ่ายธุรกิจระหว่างประเทศ
3.	นายอเนก	ลาภสุขสถิต	ผู้อำนวยการฝ่ายกลยุทธ์และการเงิน
4.	นางสาวศรัณยา	ธนาวดี	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี และเลขานุการบริษัท

ผู้สอบบัญชีจากบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

1.	นางสาวพรทิพย์	วิมดูลิต
2.	นางสาวอารีญา	เชิดเกียรติกุล

ที่ปรึกษากฎหมายจากบริษัท สำนักงานกฎหมายสยามซิตี จำกัด

1. คุณภัทรนิษฐ์ บุญบานเย็น
2. คุณพิมพ์สิริ หาญพานิชเจริญ
3. คุณณัฐวรรดา เรืองวุฒิจิตติกุล

เริ่มการประชุมเวลา 13.30 น.

นางสาวปาติกา โมกขะเวส ผู้ช่วยเลขานุการบริษัท ได้กล่าวต้อนรับผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะที่เข้าร่วมประชุม และชี้แจงวิธีออกเสียงลงคะแนนให้ที่ประชุมรับทราบดังนี้

1. การออกเสียงลงคะแนน ให้นับ 1 หุ้น เป็น 1 เสียง ดังนั้น ผู้ถือหุ้นแต่ละรายจึงมีคะแนนเสียงตามจำนวนหุ้นที่ตนถืออยู่ ในกรณีที่เป็นผู้รับมอบฉันทะจะต้องลงคะแนนตามที่ผู้มอบฉันทะระบุไว้ในหนังสือมอบฉันทะเท่านั้น
2. ในการเสนอความเห็นหรือคำถาม ขอให้เสนอให้ตรงประเด็นตามระเบียบวาระนั้นๆ หากท่านใดประสงค์จะเสนอความคิดเห็นในเรื่องอื่นๆ ขอให้นำเสนอเมื่อเสร็จสิ้นการประชุมแล้ว และบริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการดำเนินการที่เหมาะสมเพื่อให้การประชุมกระชับและมีประสิทธิภาพ
3. ผู้ใดที่ประสงค์จะเสนอความคิดเห็นหรือคำถาม กรุณาแจ้งชื่อ นามสกุล พร้อมระบุว่า เป็นผู้มาประชุมด้วยตัวเอง หรือรับมอบฉันทะ ต่อที่ประชุมและกรอกข้อมูลดังกล่าวลงในคู่มือคำถามซึ่งอยู่ในเอกสารการลงคะแนน และส่งมอบให้แก่เจ้าหน้าที่เพื่อความถูกต้องในการบันทึกรายงานการประชุม
4. การลงคะแนนในแต่ละวาระจะมีการลงคะแนนโดยเปิดเผย และประธานฯ จะถามที่ประชุมในทุกๆ วาระว่าจะมีผู้ใดไม่เห็นด้วยหรือออกเสียงหรือไม่ หากมีผู้ใดไม่เห็นด้วยหรือออกเสียงในวาระใดโปรดทำเครื่องหมายในบัตรลงคะแนน และยกมือขึ้นเพื่อให้เจ้าหน้าที่เก็บบัตรคะแนน หากท่านใดนำส่งบัตรลงคะแนนล่าช้าหลังจากการปิดรับบัตรลงคะแนนแล้วจะถือว่าเป็นบัตรที่เห็นด้วยเท่านั้น ทั้งนี้ ในวาระที่ 5 พิจารณาเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ออกตามวาระ ขอให้ออกเสียงลงคะแนนเห็นด้วย ไม่เห็นด้วย หรือออกเสียงเป็นรายบุคคล
5. การนับคะแนนในแต่ละวาระ เจ้าหน้าที่จะนำบัตรลงคะแนนของผู้ไม่เห็นด้วยและงดออกเสียงรวมทั้งบัตรเสีย (ถ้ามี) ในแต่ละวาระไปหักออกจากคะแนนเสียงทั้งหมดที่เข้าร่วมประชุมในวาระนั้นๆ คะแนนเสียงที่เหลือจะถือว่าเป็นคะแนนเสียงที่เห็นด้วย

6. บัตรเสีย หมายถึง บัตรที่แสดงเจตนาในการลงคะแนนไม่ชัดเจน เช่น ลงคะแนนมากกว่า 1 ช่อง หรือมีการขีดฆ่าในบัตรลงคะแนนโดยไม่มีการลงนามกำกับ หรือมีการแบ่งการลงคะแนนเสียง (ยกเว้นกรณี คัสโตเดียน) เป็นต้น
7. ผู้เข้าประชุมที่มีส่วนได้เสียเป็นพิเศษในวาระใดจะไม่มีสิทธิออกเสียงในวาระนั้น เว้นแต่ในวาระที่ 5 พิจารณาเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ออกตามวาระที่ผู้เข้าประชุมทุกรายสามารถลงคะแนนได้โดยไม่ถือว่ามีส่วนได้เสียเป็นพิเศษ
8. เพื่อเป็นการไม่ให้เสียเวลาการประชุม เมื่อประมวลผลคะแนนในแต่ละวาระเสร็จแล้วจะประกาศผลคะแนนเสียงให้ที่ประชุมรับทราบในวาระถัดไป
9. ก่อนออกจากห้องประชุม ขอให้ผู้เข้าร่วมประชุมทุกท่านส่งคืนบัตรลงคะแนนที่เหลืออยู่ให้แก่เจ้าหน้าที่ที่บริเวณประตูทางออก

เมื่อชี้แจงถึงวิธีการออกเสียงลงคะแนนเสร็จเรียบร้อยแล้ว ประธานฯ จึงกล่าวต้อนรับผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะที่เข้าร่วมประชุมอีกครั้งหนึ่งพร้อมแถลงต่อที่ประชุมว่า ณ เวลานั้น มีผู้ถือหุ้นซึ่งเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองจำนวน 46 ราย และมีผู้รับมอบฉันทะจำนวน 93 ราย รวมทั้งหมดจำนวน 139 ราย นับเป็นจำนวนหุ้นรวม 244,534,714 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 81.15 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด จึงครบเป็นองค์ประชุมตามข้อบังคับของบริษัท ประธานฯ จึงกล่าวเปิดการประชุม และขอเชิญผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะที่มาร่วมประชุมจำนวน 2 ท่าน เพื่อทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบการนับคะแนนแต่ละวาระ แต่เนื่องจาก ไม่มีผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะแสดงความประสงค์ดังกล่าว ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระการประชุมที่ปรากฏตามหนังสือเชิญประชุมที่ได้จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นทุกท่านดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2558

ประธานฯ เสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 24 เมษายน 2558 ตามที่ได้จัดส่งให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว

ประธานฯ เปิดโอกาสให้ที่ประชุมซักถามและแสดงความคิดเห็น

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามหรือแสดงความคิดเห็น ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 24 เมษายน 2558

มติที่ประชุม ที่ประชุมพิจารณาแล้ว มีมติด้วยคะแนนเสียงเอกฉันท์รับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 24 เมษายน 2558 โดยผลการนับคะแนนของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน เป็นดังนี้

เห็นด้วย	จำนวน 244,789,174	เสียง	คิดเป็นร้อยละ 100
ไม่เห็นด้วย	จำนวน -	เสียง	คิดเป็นร้อยละ 0.00
งดออกเสียง	จำนวน -	เสียง	คิดเป็นร้อยละ 0.00
บัตรเสีย	จำนวน -	เสียง	คิดเป็นร้อยละ 0.00

วาระที่ 2 รับทราบการรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2558

ประธานฯ ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่าผลการดำเนินงานของบริษัท ในปี 2558 ปราบกฏตามรายงานประจำปีของบริษัท และคำอธิบายการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ หรือ MD&A ซึ่งได้จัดส่งให้กับผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมครั้งนี้แล้ว และได้รายงานถึงความคืบหน้าเกี่ยวกับนโยบายการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชั่นของบริษัทว่าในปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทได้รับผลประเมินความคืบหน้าในเรื่องการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับคอร์รัปชั่นจากสถาบันไทยพัฒน์ ในระดับ 3 (Established) ซึ่งเป็นระดับที่แสดงให้เห็นถึงระดับขอบเขตนโยบายของบริษัทในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น มีการสื่อสาร ฝึกอบรมให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับนโยบายและแนวทางปฏิบัติต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น และในปี 2559 นี้ บริษัทจะศึกษาบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบ และกรอบการดำเนินงานของบริษัทเพื่อเตรียมความพร้อมเข้าเป็นแนวร่วมปฏิบัติในการต่อต้านคอร์รัปชั่นตามคำประกาศเจตนารมณ์แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตต่อไป นอกจากนี้ บริษัทไม่เคยมีข้อพิพาทหรือคดีความที่สำคัญซึ่งเกี่ยวเนื่องกับการทุจริตคอร์รัปชั่นแต่อย่างใด

ต่อจากนั้น ประธานฯ ได้ขอให้นางสาวปิยจิต รักอริยะพงศ์ กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (“นางสาวปิยจิต”) เป็นผู้นำเสนอผลการดำเนินงานประจำปี 2558 ของบริษัทต่อที่ประชุม โดยนางสาวปิยจิตได้นำเสนอผลการดำเนินงานของบริษัทให้ผู้ถือหุ้นได้รับชมในรูปแบบวีดีโอ และได้เสนอรายงานที่สำคัญเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทในปีที่ผ่านมา โดยสรุปได้ดังนี้

1. การขายสินค้าในต่างประเทศ :

1.1 ประเทศจีน : แม้บริษัทมีการตัดสินใจปรับเปลี่ยนผู้จำหน่ายสินค้า (Distributor) ในประเทศจีนช่วงปลายปี 2557 แต่บริษัทก็สามารถกลับเข้าไปจำหน่ายสินค้าในประเทศจีนได้ในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2558 ทั้งนี้ ผู้จำหน่ายสินค้านี้มีค่าน้ำหนักเชิงพาณิชย์ในธุรกิจค้าปลีกรูปแบบ Modern Trade เป็นส่วนใหญ่ แต่ตลาดหลักในประเทศจีนซึ่งเป็นตลาดการค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) ยังไม่สามารถกระจายสินค้าได้ตามเป้าหมายนัก บริษัทจึงยังมีความท้าทายในการปรับปรุงแผนงานการกระจายสินค้าในช่องทางอื่นๆ ต่อไป เพื่อให้การกระจายสินค้าครอบคลุม Traditional Trade ดีขึ้น ตลอดจนสามารถมี Visibility สินค้าที่แข่งขันกับสินค้าออกเลียนแบบได้

1.2 ประเทศอินโดนีเซีย : เนื่องจากปัญหาเศรษฐกิจภายในประเทศอินโดนีเซียจึงทำให้อัตราแลกเปลี่ยนเงินรูเปีย (IDR) ต่อดอลลาร์สหรัฐ (USD) อ่อนค่าลงไปมาก จากเดิม 12,000 รูเปียต่อดอลลาร์สหรัฐ เป็น 15,000 รูเปียต่อดอลลาร์สหรัฐ จึงกระทบต่อการจับจ่ายใช้สอยของคนอินโดนีเซียค่อนข้างมาก ส่งผลให้ยอดขายสินค้าของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

อย่างไรก็ตาม ยอดขายสินค้าในประเทศอื่นๆ นอกเหนือจากอินโดนีเซียหรือจีน ยังคงเติบโตได้ดีตามเป้าหมาย แต่ยังไม่เพียงพอที่จะชดเชยยอดขายสินค้าในจีนและอินโดนีเซียที่ลดลงได้

2. การขายสินค้าในประเทศไทย :

2.1 บริษัทได้วางจำหน่ายเครื่องดื่ม เซ็ปเป้ บิวตี้ ดริงค์ โฉมใหม่ แบบไม่มีส่วนผสมของน้ำตาล ซึ่งถือเป็นนวัตกรรมใหม่ของเครื่องดื่มประเภท Functional Drink ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคที่รักสุขภาพได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งบริษัทเรียกแคมเปญนี้ว่า “No Worry No Calories” ทั้งนี้ ยอดขาย เซ็ปเป้ บิวตี้ ดริงค์ โฉมใหม่ ตั้งแต่เริ่มออกสินค้าเดือนมิถุนายน 2558 ถึงเดือนธันวาคม 2558 เติบโตขึ้นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับยอดขายของปีที่ผ่านมา

- 2.2 บริษัทได้ดำเนินการติดตั้งเครื่องจักรใหม่ในโรงงานคลอง 13 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และสามารถเดินเครื่องจักรเพื่อผลิตสินค้าได้ในช่วงเดือนตุลาคม 2558 นอกจากนี้ บริษัทมีแผนการลดต้นทุนการผลิตโดยลดจำนวนการใช้พลาสติกต่อขวดให้น้อยลง ลดการใช้พลาสติกโดยใช้ฝาขวดแบบฝาสั้น (Short Neck) และรวมฐานการผลิตจากโรงงานบางชันให้มาอยู่ที่โรงงานคลอง 13 ซึ่งได้ดำเนินการเสร็จเรียบร้อยแล้วในปีที่ผ่านมาเช่นกัน
- 2.3 จัดตั้งบริษัทย่อยในประเทศไทย ได้แก่ บริษัท เซ็ปเป้ โฮลดิ้ง (ประเทศไทย) จำกัด รวมทั้งได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยในฮ่องกง และประเทศจีนด้วย
- 2.4 ในปีที่ผ่านมา บริษัทมุ่งเน้นขายสินค้าใน 3 แบรินด์หลักของบริษัท ได้แก่ เซ็ปเป้ อโล เวอร์่า เซ็ปเป้ บิวตี ดริงค์ และกาแฟเพรียว ซึ่งสินค้าทั้ง 3 แบรินด์ก็สามารถครองส่วนแบ่งการตลาด (Market share) เป็นอันดับหนึ่งในเดือนธันวาคม 2558 โดยเซ็ปเป้ อโล เวอร์่า สามารถครองส่วนแบ่งการตลาดได้ถึงร้อยละ 51 ของตลาดน้ำผลไม้ที่มีวางจำหน่าย เซ็ปเป้ บิวตี ดริงค์ สามารถครองส่วนแบ่งการตลาดได้ร้อยละ 33 ของตลาด Casual Healthy Drink และกาแฟเพรียวสามารถเอาชนะคู่แข่งขึ้นมาเป็นอันดับหนึ่งในเชิงยอดขายที่เป็นตัวเงิน (Value) สำหรับตลาด Functional Coffee
- นอกจากนี้ เซ็ปเป้ บิวตี ดริงค์ ยังได้รับรางวัลสุดยอดแบรินด์แห่งปี หรือซูเปอร์แบรินด์ ประจำปี 2015 (Superbrands Thailand 2015) ในกลุ่มธุรกิจเครื่องดื่ม Functional Beverage อีกด้วย
- 2.5 ในส่วนกิจกรรมต่างๆ นั้น บริษัทมีการจัดกิจกรรมเพื่อกระตุ้นยอดขายอย่างต่อเนื่อง เช่น การโฆษณาสินค้า เซ็ปเป้ อโล เวอร์่า ผ่านทาง Social Media และเน้นการจัดกิจกรรมนอกสถานที่เพื่อให้ประชาชนกว่าหนึ่งล้านคนได้ทดลองชิมเซ็ปเป้ อโล เวอร์่า ซึ่งถือได้ว่าการจัดกิจกรรมดังกล่าวประสบความสำเร็จด้วยดี และในส่วนของกาแฟเพรียวนั้น ได้มีการเปลี่ยนฟรีเซนเตอร์มาเป็นกระแต อาร์สยาม และยังคงใช้ Music Marketing เป็นกลยุทธ์หลักเช่นเดิม โดยได้จัดทำ Music VDO เพลง “ยิ่งถูกยิ่งต้องสวย” มียอดผู้เข้าชมใน YouTube ประมาณ 38 ล้านวิว

ในส่วนของการรายงานด้านการเงิน สัดส่วนยอดขายสินค้าจะแบ่งตามประเภทสินค้า ได้แก่ สินค้าประเภท Juice Drink มีสัดส่วนยอดขายร้อยละ 66.4 ของยอดขายทั้งหมด สินค้าประเภท Functional Beverage มีสัดส่วนยอดขายร้อยละ 16.5 ของยอดขายทั้งหมด สินค้าประเภท Functional Powder มีสัดส่วนยอดขายร้อยละ 15.7 ของยอดขายทั้งหมด และสินค้าประเภท Ready to Drink มีสัดส่วนยอดขายร้อยละ 1.5 ของยอดขายทั้งหมด โดยสินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทส่งออกไปจำหน่ายในทวีปเอเชีย ร้อยละ 42

โดยในปีที่ผ่านมา บริษัทมียอดขายสินค้า (รวมสินค้า Test Run) จำนวน 2,583 ล้านบาท ซึ่งเติบโตลดลงร้อยละ 8.3 จากปีที่ผ่านมา สาเหตุหลักมาจากยอดขายสินค้าในประเทศจีนและอินโดนีเซีย ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่คาดการณ์ไว้ โดยต้นทุนขาย (COGS) คิดเป็นร้อยละ 60.5 ของรายได้รวม และมีการบริหารค่าใช้จ่ายในการขาย (Selling Expense) ได้ดี แต่ค่าใช้จ่ายในส่วนของการบริหาร (SG&A) มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการขยายธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนั้น ในปี 2558 บริษัทจึงมีกำไรสุทธิตามงบการเงินรวมอยู่ที่ 278 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาเฉพาะส่วนของบริษัทในงบการเงินรวมแล้ว บริษัทจะมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 300.6 ล้านบาท

นอกจากนี้ นางสาวปิยจิตได้นำเสนอภาพส่วนงานต่างๆ ภายในโรงงานคลอง 13 ทั้งส่วนที่ใช้ในการผลิตสินค้าและคลังสินค้า ตลอดจนบรรยายขั้นตอนการผลิตสินค้าให้ผู้เข้าร่วมประชุมได้รับทราบอีกด้วย ทั้งนี้ ในส่วนของความรับผิดชอบต่อสังคม หรือ CSR ของบริษัทในปีที่ผ่านมา นั้น นางสาวปิยจิตได้เขียนเชิญนายอดิศักดิ์ รักอริยะพงศ์ รองประธานกรรมการและประธานกรรมการบริหาร (“นายอดิศักดิ์”) เป็นผู้รายงานต่อที่ประชุม

นายอดิศักดิ์ ได้รายงานต่อที่ประชุมเกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อสังคม หรือ CSR ของบริษัทว่า ด้วยบริษัทมุ่งมั่นเป็นองค์กรที่ดำเนินธุรกิจเพื่อช่วยให้ชีวิตของผู้คนที่อยู่รอบข้างดีขึ้น ฉะนั้น ในปี 2558 ที่ผ่านมานี้ บริษัทจึงได้จัดกิจกรรมเพื่อสังคมทั้งส่วนที่เป็น CSR in process และ CSR after process ในหลายๆ โครงการโดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder) ทุกภาคส่วน ได้แก่ พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า (Supplier) ผู้ถือหุ้น ตลอดจนสังคมและชุมชน เช่น

1. โครงการเข้าไปสานรักส่งเสริมลูกกตัญญู : ส่งเสริมให้พนักงานระลึกถึงพระคุณของบุพการีและปลูกจิตสำนึกให้เกิดความกตัญญูต่อสถาบันครอบครัว บริษัทจึงจัดทำโปสการ์ดเพื่อให้พนักงานบริษัทได้เขียนความในใจในเทศกาลวันพ่อและวันแม่ ซึ่งโครงการดังกล่าวได้รับการตอบรับจากพนักงานเป็นอย่างดี
2. โครงการพัฒนาคุณภาพวุ้นมะพร้าวร่วมกับ Supplier : บริษัทได้ไปให้ความรู้ วิธีผลิตวุ้นมะพร้าวตามหลักการผลิตสินค้า GMP แก่ชาวสวน เพื่อให้การผลิตสินค้าได้มาตรฐานและได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ซึ่งโครงการดังกล่าวสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชาวสวนได้หลายครัวเรือน
3. โครงการนำเศษกระดาษเหลือใช้มาผลิตเป็นกล่องรีไซเคิล : กล่องบรรจุสินค้าของบริษัททุกกล่องทำมาจากกระดาษรีไซเคิล ซึ่งนอกจากจะเป็นการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมแล้ว บริษัทยังสามารถลดในเรื่องของต้นทุนได้ด้วย
4. โครงการชุดเก่าเราขอ : บริษัทขอรับบริจาคเสื้อผ้าจากพนักงานของบริษัทเพื่อส่งต่อไปยังผู้ยากไร้ตามสถานสงเคราะห์ต่างๆ เพื่อปลูกฝังให้พนักงานรู้จักแบ่งปันสิ่งของให้แก่ผู้อื่นและมีจิตสำนึกในการช่วยเหลือสังคม
5. โครงการ วาน หวาน วาน : บริษัทได้จัดทำแปลงสาธิตเพื่อปลูกवानทางจระเข้ และเชิญชุมชนรอบโรงงานคลอง 13 มาศึกษาการปลูกवानเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ชาวบ้านที่มีรายได้จากการทำนาปลูกข้าวเท่านั้น โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้สังคมบริเวณโรงงานคลอง 13 มีชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น และหากवानทางจระเข้เติบโตพอที่จะเก็บเกี่ยวได้ บริษัทจะรับซื้อวานเหล่านั้นและนำไปแปรรูปเพื่อเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าของบริษัทต่อไป

เมื่อจบการรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2558 แล้ว ประธานฯ จึงเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามและแสดงความคิดเห็น

1. นายธนัช รัชวรานันท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง ได้ซักถามและแสดงความคิดเห็นดังนี้
 - 1.1 ยอดขายของบริษัทในปี 2558 มีจำนวน 2,500 ล้านบาทซึ่งลดลงจากยอดขายของปีที่ผ่านมาซึ่งมีจำนวน 2,800 ล้านบาท ทั้งนี้ เฉพาะในไตรมาสที่ 4 ของปี 2558 บริษัทมีรายได้ประมาณ 600

ล้านบาท มีกำไรจำนวน 27 ล้านบาท แต่มีค่าใช้จ่ายในการขายมากถึง 150 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23.6 ของรายได้รวม โดยที่ผ่านมา ค่าใช้จ่ายในการขายของบริษัทจะมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 10 ของรายได้รวม ดังนั้น จึงขอสอบถามว่าเหตุใดบริษัทจึงมีค่าใช้จ่ายในการขายมากขึ้น

ประธานฯ ได้มอบหมายให้นางสาวปิยจิตเป็นผู้ตอบข้อซักถามดังกล่าว

นางสาวปิยจิตได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า ค่าใช้จ่ายในการขายในไตรมาสที่ 4 ที่เพิ่มขึ้นนั้น เกิดจากการที่คู่ค้าของบริษัทได้เรียกเก็บค่าใช้จ่ายจากการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายสินค้าในตลาดต่างประเทศ ที่ได้จัดขึ้นในไตรมาสที่ 2 และ 3 มาในช่วงไตรมาสที่ 4 ดังนั้น บริษัทจึงมีการบันทึกค่าใช้จ่ายในการขายในไตรมาสที่ 4 มากกว่าช่วงอื่นๆ ของปี

ทั้งนี้ หากพิจารณาจากค่าใช้จ่ายในการขายของบริษัททั้งปี 2558 ยังคงใกล้เคียงกับงบประมาณที่ตั้งไว้ที่ร้อยละ 17.6 ของรายได้รวม

1.2 จากงบกำไรขาดทุนจะเห็นว่าบริษัทมีผลขาดทุนเนื่องจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจำนวน 22.4 ล้านบาท แต่ในงบกระแสเงินสด บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน 4 ล้านบาท จึงขอสอบถามว่าตัวเลขในงบกระแสเงินสดว่ามีที่มาอย่างไร จึงขอสอบถามเกี่ยวกับตัวเลขในงบกระแสเงินสดว่ามีที่มาอย่างไร

นางสาวปิยจิตได้ขอให้นายอเนก ลาภสุขสถิต ผู้อำนวยการฝ่ายกลยุทธ์และการเงิน (“นายอเนก”) เป็นผู้ตอบข้อซักถามดังกล่าว

นายอเนก ได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน 22 ล้านบาทในงบกำไรขาดทุนเป็นตัวเลขการขาดทุนที่เกิดขึ้นของทั้งปี 2558 แต่ในขณะที่กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 4.6 ล้านบาทในงบกระแสเงินสดนั้น เป็นกำไรขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง เป็นเพียงการประเมินมูลค่าของรายการที่อยู่ในงบดุลเท่านั้น

1.3 เนื่องจากผู้บริหารได้แจ้งว่าในปีที่ผ่านมา ยอดขายของบริษัทที่ลดลงมีสาเหตุหลักมาจากยอดขายสินค้าในประเทศเงินลดลง เนื่องจากสินค้าของบริษัทถูกลดลงแบบ โดยบริษัทได้เริ่มแก้ไข

ปัญหาดังกล่าวแล้วตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ของปี 2558 ฉะนั้น จึงขอสอบถามถึงความคืบหน้าในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว และตามที่บริษัทแจ้งว่ายอดขายสินค้าในประเทศจีนจะกลับมาเป็นปกติในไตรมาสที่ 1 ของปี 2559 จึงขอสอบถามด้วยว่าในขณะที่สินค้าของบริษัทถูกลอกเลียนแบบนั้น บริษัทสูญเสียยอดขายสินค้าคิดเป็นร้อยละเท่าใด และตอนนี้ยอดขายสินค้าในประเทศจีนกลับมาที่เท่าเดิมแล้วหรือไม่

นางสาวปิยจิตแจ้งว่าตนจะขอตอบข้อซักถามในข้อนี้ไปพร้อมกับตอบข้อซักถามของนายทองมี พิเชฐเลอมานวนวงศ์ ผู้ถือหุ้นที่มาด้วยตนเอง ซึ่งได้สอบถามเกี่ยวกับการแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศจีนและประเทศอื่นๆ ว่าจะสำเร็จเรียบร้อยเมื่อใด ดังนี้

ในส่วนของการดำเนินการกับสินค้าลอกเลียนแบบ บริษัทได้ดำเนินการกลยุทธ์เชิง Commercial คือ มีการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ (Packaging) และมีแคมเปญ “Spy Glass” เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับรู้ว่าสินค้าของจริงมีลักษณะอย่างไร โดยให้ความรู้แก่ผู้บริโภคว่าจะแยกแยะความแตกต่างระหว่างสินค้าคุณภาพจากประเทศไทยกับของเลียนแบบอย่างไรบ้าง ซึ่งถือว่าได้ผลเป็นที่น่าพึงพอใจมากพอสมควร

ในส่วนของการแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายในประเทศจีนนั้น ในปี 2559 นี้ บริษัทได้แต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายรายใหม่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เพื่อที่จะเพิ่มโอกาสการกระจายสินค้าให้ครอบคลุมในทุกช่องทาง รวมไปถึงตลาดการค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) หรือ ยี่ป๊ว ซาป๊ว ที่ผู้จัดจำหน่ายของบริษัทยังทำไม่ได้ไม่ค่อยดีนัก โดยในไตรมาสที่ 1 ของปี 2559 นี้ บริษัทได้รับยอดขายสินค้าจากประเทศจีนอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทคาดการณ์ว่ายอดขายสินค้าจะดีขึ้นเรื่อยๆ

1.4 อะไรทำให้ผู้บริหารคิดว่าสินค้าที่ส่งไปจำหน่ายในประเทศจีนจะมีอัตราการเติบโตที่ดี

นางสาวปิยจิตได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า ในปีที่แล้วยอดขายสินค้าในประเทศจีนมีจำนวนเพียง 1 ใน 3 ของยอดขายในปี 2557 และในปีนี้เป็นบริษัทที่มีเป้าหมายยอดขายสินค้าประเทศจีนอย่างชัดเจน ทั้งนี้ บริษัทคาดการณ์ว่าจะสามารถเพิ่มยอดขายให้กลับมาอยู่ในระดับเดียวกับยอดขายในปี 2557 ได้ภายในต้นปี 2560 เป็นอย่างช้า

1.5 สินค้าหลักที่จำหน่ายในประเทศจีน คือ โมกู โมกู ไซหรือไม

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า โมกู โมกู เป็นสินค้าหลักที่บริษัทจำหน่ายในประเทศจีน และในปีที่บริษัทได้มีโอกาสเจรจาทางธุรกิจกับผู้ร่วมลงทุนรายใหม่ที่มีศักยภาพ จึงอาจเป็นโอกาสในการนำสินค้าใหม่ๆ เข้าไปจำหน่ายในประเทศจีนต่อไป

1.6 ตามที่บริษัทรายงานว่ายอดขายในประเทศอินโดนีเซียลดน้อยลงเนื่องจากผลกระทบจากค่าเงินรูเปี้ยอ่อนค่าลง และปัญหาเศรษฐกิจภายในประเทศอินโดนีเซีย จึงขอสอบถามว่าผู้บริหารมีความมั่นใจอย่างไรว่าในปี 2559 นี้ ยอดขายในประเทศอินโดนีเซียจะกลับมาเป็นเหมือนเดิม และในปีที่ผ่านมา ยอดขายในประเทศอินโดนีเซียว่าลดน้อยลงเท่าใด

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า ตามข้อมูลที่ปรากฏในงบการเงิน ในปีที่ผ่านมาที่ยอดขายสินค้าในประเทศอินโดนีเซียลดลงไปประมาณร้อยละ 20 จากยอดขายสินค้าในประเทศอินโดนีเซียในปี 2557 อย่างไรก็ตาม เนื่องจากในปี 2559 ค่าเงินรูเปี้ยมีแนวโน้มแข็งค่ามากขึ้น และตามบทวิเคราะห์ต่างๆ แสดงให้เห็นว่าเป้าหมายอัตราขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในประเทศอินโดนีเซียจะอยู่ที่ร้อยละ 5 จึงทำให้มีผู้ประกอบการธุรกิจหลายๆ รายสนใจเข้าไปประกอบธุรกิจในตลาดอินโดนีเซียกันมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทได้พยายามเข้าไปปรับปรุงแก้ไขความบกพร่องและปัจจัยพื้นฐานต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการจำหน่ายสินค้าในประเทศอินโดนีเซีย ตลอดจนพัฒนาระดับมาตรฐานการให้บริการจัดส่งสินค้าแก่ผู้จำหน่ายสินค้าในประเทศอินโดนีเซีย (Service Level) เพื่อแก้ไขปัญหาเรื่องสินค้าบางรายการไม่มีวางจำหน่ายในร้านค้าแล้ว

1.7 หากรวมยอดขายสินค้าในประเทศอินโดนีเซียและประเทศจีนที่บริษัทพยายามเพิ่มยอดขายของทั้ง 2 ประเทศนี้แล้ว ยอดขายสินค้าในต่างประเทศของปี 2559 จะเพิ่มขึ้นถึงจำนวนประมาณ 1,500 ล้านบาทหรือไม่

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า ในปี 2559 นี้ บริษัทได้กำหนดเป้าหมายเป็นการภายในไว้ว่ายอดขายสินค้าในตลาดต่างประเทศจะเติบโตประมาณร้อยละ 20 เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา

1.8 ขอสอบถามว่าในปี 2559 ยอดขายสินค้าในประเทศจะเติบโตเป็นจำนวนเท่าใด เนื่องจากข้อมูลย้อนหลัง 3 ปี พบว่ายอดขายสินค้าในประเทศจะมีจำนวนประมาณ 1,000 ล้านบาท

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า ยอดขายสินค้าในประเทศปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่บริษัทวางจำหน่าย เช็ปปี้ บิวตี้ ดริงค์ สูตรใหม่ออกไปในปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ ในปี 2559 บริษัทคาดว่าจะยอดขายของสินค้าในประเทศจะเติบโตอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10 โดยกลยุทธ์หลักยังคงเป็นการมุ่งเน้นเพิ่มยอดขายในสินค้าที่เป็นแบรนด์หลักเช่นเดิม จากปีที่แล้วบริษัทมุ่งเน้นใน 3 แบรนด์หลัก ได้แก่ เช็ปปี้ บิวตี้ ดริงค์ เช็ปปี้ อโล เวอร์่า และกาแฟเพรียว ซึ่งปีนี้บริษัทได้เพิ่ม เช็ปปี้ ฟอว์ วัน เดย์ เป็นสินค้าหลักอีกแบรนด์หนึ่งด้วย อย่างไรก็ตามในส่วนของการขยายสินค้าในปี 2559 นี้ นางสาวปิยจิตต์ขอให้นายเมธี จารุมณีโรจน์ ประธานเจ้าหน้าที่ขายและการตลาด (“นายเมธี”) เป็นผู้ตอบข้อซักถาม

นายเมธี ได้ตอบข้อซักถามว่า ในปี 2559 นี้ สำหรับการขยายสินค้าในประเทศ บริษัทจะมุ่งเน้นเพิ่มยอดขายในสินค้า 4 แบรนด์หลัก ได้แก่ เช็ปปี้ บิวตี้ ดริงค์ เช็ปปี้ อโล เวอร์่า กาแฟเพรียว และ เช็ปปี้ ฟอว์ วัน เดย์ โดยมีแผนการขยายสินค้าตามรายละเอียด ดังนี้

- เช็ปปี้ อโล เวอร์่า: ด้วยสินค้ามีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 50 ซึ่งตอนนี้บริษัทมีแนวคิดที่จะกระจายสินค้าไปในตลาดอื่นๆ ให้กว้างมากขึ้น ในส่วนการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าจะทำผ่านสื่อออนไลน์เป็นหลักและบริษัทจะนำโฆษณาที่ผ่านทางสื่อออนไลน์ดังกล่าวมาใช้ในสื่อโทรทัศน์และสื่อดิจิตอลอื่นๆ ให้แพร่หลายมากขึ้นด้วย ทั้งนี้ การโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าจะเน้นให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน
- เช็ปปี้ บิวตี้ ดริงค์ : บริษัทได้สื่อสารให้ลูกค้ารับทราบอย่างชัดเจนถึงประโยชน์ของตัวผลิตภัณฑ์ที่ไม่ผสมน้ำตาล และแคลอรีต่ำ ผ่านสื่อออนไลน์และโทรทัศน์เพื่อสื่อสารให้ถึงกลุ่มลูกค้าได้กว้างมากขึ้น
- กาแฟเพรียว : บริษัทยังคงใช้ Music Marketing ผ่านฟรีเซนต์เตอร์ คือ กระแต อาร์สยาม และบริษัทได้สร้างโอกาสในการบริโภคมากขึ้น จึงได้เพิ่มเติม Commercial Innovation เพื่อที่จะทำให้ผู้บริโภคเพิ่มอัตราการบริโภคมากขึ้น ในการทำแคมเปญ Shake โดยการแจกกระบอก Shake และเสนอให้ผู้บริโภคดื่มกาแฟเพรียวในลักษณะเครื่องดื่มเย็น

ในช่วงฤดูร้อน ซึ่งจากการสำรวจตลาดพบว่าผู้บริโภคตอบรับแคมเปญดังกล่าวค่อนข้างดี

- เซ็ปเป้ ฟอร์ วัน เดย์ : ด้วยสินค้าในกลุ่มน้ำผลไม้ยังมีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 7 บริษัทจึงมองเห็นโอกาสทางธุรกิจจึงได้ปรับปรุงตัวสินค้าเซ็ปเป้ ฟอร์ วัน เดย์ ขึ้นใหม่ทั้งนี้ ในปีที่ผ่านมา สินค้า เซ็ปเป้ ฟอร์ วัน เดย์ เป็นสินค้าที่ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภคแม้บริษัทไม่ได้ทำการตลาดใดๆ จึงเห็นได้ว่าสินค้านี้มีฐานลูกค้าที่ค่อนข้างแข็งแกร่ง เพียงแต่ว่าการสื่อสารอาจจะไม่ค่อยชัดเจนมากนัก จึงมีการปรับเปลี่ยนแบรนด์ให้มีรูปลักษณ์พรีเมียมมากขึ้น และปรับปรุงคุณสมบัติของสินค้าให้มีความโดดเด่นเทียบเท่าคู่แข่งที่มีอยู่ในตลาด โดยบริษัทเพิ่งจะเผยแพร่ Viral Marketing ออกไปในวันนี้ ซึ่งสร้างมาจากข้อมูลของผู้บริโภคโดยตรงที่มีพฤติกรรมดูแลสุขภาพเพียงชั่วคราวชั่วคราว บริษัทจึงสนใจและตั้งจุดนี้ออกมาเป็น Communication Insight จึงขอให้ทุกคนช่วยกันแชร์ Viral ดังกล่าวเพื่อกระตุ้นการตลาดให้มีการบริโภคสินค้ามากยิ่งขึ้น

ในส่วนของการขายสินค้าในตลาดต่างประเทศนั้น บริษัทยังคงมุ่งเน้นอยู่ที่สินค้า โมกู โมกู ซึ่งคงจะเพิ่มเติมในเรื่องการมองหาตลาดใหม่ๆ และเพิ่มเรื่องของการกระจายสินค้าไปยังช่องทางหรือตลาดที่บริษัทยังทำได้ไม่ค่อยดีนัก อีกทั้งบริษัทพยายามปรับกลยุทธ์ในการใช้ Regional Brand Campaign เพื่อสร้างแบรนด์ โมกู โมกู ให้มีมาตรฐานเดียวกันและมีความคงที่ในทุกๆ ประเทศที่นำสินค้าเข้าไปจำหน่าย ซึ่งจะช่วยทำให้บริษัทสามารถลดต้นทุนผลิตรถล้อโฆษณาลง ขณะที่เพิ่มประสิทธิภาพของการทำตลาดดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ในตลาดประเทศจีน บริษัทยังจัดให้มีแคมเปญ Spy Glass รวมถึงมีตัว Mascot ถือกงชาดไทย เพื่อแสดงว่าสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าคุณภาพสูงซึ่งผลิตจากประเทศไทย และเรื่องสุดท้ายคือการลดต้นทุนการผลิต โดยบริษัทได้ดำเนินการขยายกำลังการผลิต รวมฐานการผลิตจากโรงงานบางชันมาไว้ที่โรงงานคลอง 13 และมีการปรับลดการใช้เม็ดพลาสติกทั้งในขวดและในฝาสั้น (Short Neck) โดยคาดหวังเพื่อการควบคุมต้นทุนผลิตให้ลดลง

1.9 ขอสอบถามว่าในตลาดต่างประเทศ ยอดขายสินค้าที่เป็นน้ำผลไม้ผสมวุ้นมะพร้าวมีส่วนมากกว่ายอดขายสินค้าที่เป็นน้ำผลไม้ผสมวุ้นนางหางจะเข้เท่าใด

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า บริษัทมียอดขายสินค้าเป็นน้ำผลไม้ผสม
วิตามินพีวามากกว่าสินค้าที่เป็นน้ำผลไม้ผสมวานหางจะเซ่ เนื่องจากสัดส่วนของสินค้าที่เป็นน้ำผลไม้ผสม
วิตามินพีวที่จำหน่ายในต่างประเทศมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 80 ของยอดขายต่างประเทศโดยรวม

1.10 ขอสอบถามว่า อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) ในปี 2559 จะมีสัดส่วนเท่าใด

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า ขณะนี้คงไม่สามารถตอบได้ว่าในปี
บริษัทจะมีอัตรากำไรสุทธิเท่าใด แต่บริษัทจะพยายามบริหารต้นทุนการผลิต (COGS) ให้ดีขึ้น เพื่อให้
อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) ของบริษัทดีขึ้น รวมถึงจะบริหารค่าใช้จ่ายในการขายและการ
บริหารให้มีประสิทธิภาพสูงสุดภายในงบประมาณที่ตั้งไว้

1.11 ขอสอบถามเกี่ยวกับมูลค่าของตลาดน้ำผลไม้ว่ามีขนาดเท่าใด บริษัทมีส่วนแบ่งทาง
การตลาดเท่าใด และแนวโน้มการเติบโตของยอดขายทั้งในประเทศหรือต่างประเทศเป็นอย่างไร

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า มูลค่าของตลาดน้ำผลไม้มีขนาดค่อนข้าง
ใหญ่ ในประเทศจีนนั้นมูลค่าของตลาดน้ำทั้งหมดมีประมาณ 5 แสนล้านบาท สำหรับประเทศไทยมูลค่า
ของตลาดน้ำผลไม้ประมาณ 13,880 ล้านบาท ซึ่งหากพิจารณาจากยอดขายแล้ว สินค้าที่เป็นที่นิยมของ
ผู้บริโภคในประเทศไทยจะเป็นสินค้าประเภท Functional Drink กับ Functional Powder แต่บริษัทมี
สัดส่วนทางการตลาดของสินค้าในประเภทน้ำผลไม้ หรือ Juice Drink ในประเทศไม่มากนัก

1.12 ขอสอบถามเกี่ยวกับประโยชน์ที่บริษัทจะได้รับจากการที่บริษัทผลิตขวดพลาสติกเอง
ว่าทำให้บริษัทสามารถลดต้นทุนได้หรือไม่ อย่างไร

นายอานุกาพ รักอริยะพงศ์ กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ และรักษาการ
ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน (“นายอานุกาพ”) ได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า บริษัทสามารถผลิตขวด
พลาสติกได้เองประมาณร้อยละ 90 ซึ่งเป็นเมื่อคำนวณต้นทุนแล้วจะมีราคาถูกกว่าการว่าจ้างผลิต
ค่อนข้างมาก จึงสามารถลดต้นทุนการผลิตสินค้าลงได้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีโครงการลดปริมาณการใช้
เม็ดพลาสติกในการผลิตขวดและฝาฉีกอีกด้วย

1.13 เหตุใดผลประกอบการของบริษัทในปีที่ผ่านมาบางไตรมาสมีกำไรมาก และบางไตรมาสมีกำไรน้อย อยากทราบว่าเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นเฉพาะปีที่ผ่านมา หรือเป็นเหตุการณ์ปกติที่เกิดขึ้นเช่นนี้ทุกๆ ปี

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า การขายสินค้าประเภทเครื่องดื่มนั้น ยอดขายส่วนใหญ่จะมีมากในช่วงไตรมาสที่ 2 และ 3 ของทุกปี จึงทำให้กำไรของแต่ละไตรมาสไม่เท่ากันซึ่งเป็นเหตุการณ์ปกติที่เกิดขึ้นในทุกๆ ปี อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกิจกรรมทางการตลาด (Marketing Activity) ของบริษัทนั้นอาจจะไม่ได้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ในทุกไตรมาส เนื่องจากบริษัทมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงแผนงานตามสภาพตลาด การแข่งขัน และแนวโน้มของผู้บริโภค และยังคงมีปัจจัยภายนอกที่ทำให้เกิดการล่าช้าของแผนงาน ซึ่งในปีนี้และปีต่อไป บริษัทจะพยายามทำในเรื่องของกิจกรรมทางการตลาดให้ตรงกับหน้าขายสินค้าให้ดีขึ้น

1.14 อยากทราบว่าปี 2559 บริษัทมีเป้าหมายยอดขายเท่าใด และรายได้ในไตรมาสที่ 1 ของปี 2559 เป็นอย่างไร รวมทั้งในปี 2560 ที่ตั้งเป้าหมายยอดขายไว้ที่ 5,000 ล้านบาท ยังคงมีความเป็นไปได้หรือไม่

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า บริษัทตั้งเป้าหมายยอดขายโดยรวมของปี 2559 เติบโตอยู่ที่ประมาณร้อยละ 15 ของรายได้รวม ในส่วนยอดขายของไตรมาสที่ 1 ของปี 2559 นี้ เนื่องจากบริษัทยังไม่ได้ปิดงบการเงินประจำไตรมาส จึงขออนุญาตตอบยอดขายในช่วงสองเดือนแรกว่า ยอดขายเป็นไปตามที่บริษัทคาดการณ์ไว้ แต่อย่างไรก็ดี เนื่องจากบริษัทมีกิจกรรมทางการตลาดในไตรมาสที่ 1 ของปี 2559 ด้วย จึงต้องมีการบันทึกในส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายในไตรมาสนี้สูงขึ้นด้วยเช่นกัน

ทั้งนี้ ในส่วนของเป้าหมายยอดขาย 5,000 ล้านบาท เป็นเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้เมื่อ 3 ปีที่แล้ว ซึ่งตอนนั้นยอดขายของบริษัทมีอยู่ประมาณ 1,000 ล้านบาทเท่านั้น ก็ต้องบอกว่าเป็นเป้าหมายที่ค่อนข้างท้าทายสำหรับบริษัทมาก แม้บริษัทสามารถบรรลุเป้าหมายได้ในช่วง 2 ปีแรก แต่เนื่องจากปีที่แล้วยอดขายลดลงไปจึงทำให้โอกาสที่ยอดขายจะเติบโตไปถึงเป้าหมาย 5,000 ล้านบาทในปี 2560 เป็นไปได้อย่างยาก อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามหาช่องทางในการสร้างโอกาสทางธุรกิจอื่นๆ ร่วมด้วยเพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายยอดขายที่บริษัทได้ตั้งเอาไว้ด้วยเช่นกัน

1.15 ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขยายโรงงานจำนวน 500 ล้านบาท เหตุใดบริษัทจึงมีการลงทุนเพิ่มเติมเนื่องจากกำลังการผลิตที่ผลิตได้ในปัจจุบันยังมีเหลือประมาณครึ่งหนึ่งของกำลังผลิตทั้งหมด และในรายการทรัพย์สินได้แจ้งว่าบริษัทมีเครื่องจักรอยู่ระหว่างการติดตั้งอีก 100 ล้านบาท จึงขอสอบถามว่า บริษัทจะขยายโรงงานเพิ่มในปี 2559 ใช่หรือไม่

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า ที่บริษัทลงทุนเพิ่มในโรงงานเป็นส่วนของการขยายกำลังการผลิตและรวมฐานการผลิตจากโรงงานบางชั้นมายังโรงงานคลอง 13 โดยการลงทุนเพิ่มในครั้งนี้ทำให้บริษัทมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 30 ซึ่งสามารถรองรับปริมาณความต้องการสินค้าได้อีกสองปีข้างหน้าเท่านั้น ทั้งนี้ในปีที่ผ่านมาบริษัทใช้เครื่องจักรในการผลิตสินค้า (Utilization) เกือบร้อยละ 60 ของกำลังการผลิตทั้งหมด โดยเครื่องจักรจะสามารถผลิตสินค้า (Utilization) ได้เพียงร้อยละ 80 ของกำลังการผลิตทั้งหมดเท่านั้น เนื่องจากกำลังการผลิตสินค้าบางส่วนจะถูกใช้ไปในขั้นตอนการล้างเครื่องจักร หรือการเปลี่ยนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าในแต่ละครั้งด้วย

นายอนุภาพได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า ในส่วนของเครื่องจักรอยู่ระหว่างการติดตั้งอีก 100 ล้านบาทนั้น เป็นค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงเครื่องจักรในโครงการลดต้นทุน โดยขณะนี้บริษัทยังไม่มีแผนการลงทุนเครื่องจักรใหม่

2. นายทองมี พิเชฐเลอमानวงศ์ ผู้รับมอบฉันทะ ได้ซักถามว่าผลประกอบการของบริษัทจะกลับเข้าสู่ภาวะปกติเมื่อไหร่

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายทองมีว่า ผลประกอบการของบริษัทจะกลับสู่ภาวะปกติในปี 2559 นี้

3. นายเกษม ชัยมงคลสวัสดิ์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง ได้ซักถามและแสดงความคิดเห็นดังนี้

3.1 สารแทนตะวันมีสรรพคุณช่วยในการควบคุมระดับไขมัน และน้ำตาลในเลือด จึงเสนอแนะให้บริษัททดลองผลิตเป็นเครื่องดื่ม

ประธานฯ แจ้งว่าบริษัทจะขอรับประเด็นดังกล่าวกลับไปให้ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์พิจารณาต่อไป

3.2 เนื่องจากผู้หยุดเหรียญได้รับความนิยมในประเทศญี่ปุ่นและเกาหลีเป็นอย่างมาก จึงขอสอบถามว่าบริษัทสนใจจะทำธุรกิจผู้หยุดเหรียญบ้างหรือไม่

ประธานฯ แจ้งว่าบริษัทจะขอรับประเด็นดังกล่าวไว้พิจารณาต่อไป

3.3 ขอสอบถามว่าในการส่งสินค้าไปจำหน่ายในต่างประเทศนั้น ค่าใช้จ่ายในการขนส่งมีความคุ้มค่าหรือไม่ หรือบริษัทจะต้องไปตั้งโรงงานถึงจะคุ้มค่ามากกว่า และ

3.4 กาแฟของบริษัทมีอะไรเป็นจุดเด่นเพียงพที่จะดึงดูดให้ผู้บริโภคหันมาทดลองดื่ม

ประธานฯ ได้มอบหมายให้นายเมธีเป็นผู้ตอบข้อซักถามดังกล่าว

นายเมธีตอบข้อซักถามของนายเกษมว่า ในเรื่องของการส่งสินค้าไปจำหน่ายในต่างประเทศและการตั้งโรงงานผลิตสินค้าในต่างประเทศนั้น บริษัทจำเป็นต้องศึกษารายละเอียดต่างๆ ให้ชัดเจนทั้งในเรื่องขนาดของตลาดในการจำหน่ายสินค้าและแนวโน้มการเติบโตของยอดขายสินค้าในประเทศนั้นๆ เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าในการลงทุน

ในส่วนในเรื่องรสชาติของกาแฟหรือว่าเรื่องคุณสมบัติที่โดดเด่นของกาแฟที่บริษัทผลิตและจำหน่ายนั้น กาแฟพรีเมียมมีตำแหน่งผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจนเนื่องจากเป็นกาแฟซึ่งไม่มีส่วนผสมน้ำตาล และไม่มีคอเลสเตอรอล ตลอดจนมีคุณสมบัติแตกต่างกันออกไปในแต่ละสูตร เช่น ช่วยในการขับถ่าย เป็นต้น โดยผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อตามคุณสมบัติที่ตนเองต้องการ

4. นายธวัช ธรรมภักพัฒนา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง ได้ซักถามว่าหน่วยขายปี 2558 เพิ่มขึ้นหรือลดลงเมื่อเทียบกับปี 2557 แล้วราคาต่อหน่วยเพิ่มขึ้นหรือลดลง

ประธานฯ ได้มอบหมายให้นายเมธีเป็นผู้ตอบข้อซักถามดังกล่าว

นายเมธีตอบข้อซักถามของนายธวัชว่า บริษัทไม่มีการเปลี่ยนแปลงหน่วยขายจากปีที่ผ่าน มา แต่อาจจะมีการทำโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขายในบางช่วงเวลา แต่สิ่งสำคัญที่สุดสำหรับปี 2559 นี้คือ บริษัทจะเน้นทำการตลาด ณ จุดขายเพื่อเข้าถึงตัวผู้บริโภคและเพิ่มโอกาสทางการตลาดให้มากยิ่งขึ้น โดย

ดูแลให้มีสินค้าวางอยู่บนชั้นวางสินค้า หรือมีการจัดวาง ติดตั้ง ของตกแต่งประเภท POSM (Point of Sale Material) ในจุดขายสินค้า เป็นต้น โดยบริษัทได้ปรับปรุงเรื่องการขายที่จะต้องลงสู่ตลาดมากขึ้นและดูแลเรื่องการจัดวางสินค้า การกระจายสินค้า ให้มากขึ้นเพื่อที่จะให้มั่นใจว่าทุกเม็ดเงินลงทุนที่บริษัทได้ใช้ไปในกิจกรรมใดๆ จะก่อให้เกิดประโยชน์และคุ้มค่าสูงสุด

5. นายปฐมัน บุรณสิน ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง ได้ซักถามว่านายอดิศักดิ์ รักอริยะพงศ์ ยังคงดูแลการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่หรือไม่ ถ้าไม่โปรดอธิบายการทำงานของฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในปัจจุบัน และในอนาคตมีสินค้าใดที่จะเป็น Product Hero หรือไม่

นายอดิศักดิ์ตอบข้อซักถามของนายปฐมันว่าตนยังคงดูแลการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เช่นเดิม ทั้งนี้ ในส่วนของการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ นั้น บริษัทได้มีการคิดค้นพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และจะพยายาม Focus ในสินค้าใหม่ให้มากขึ้นเพื่อให้สินค้าใหม่ที่จะออกมาจะเป็น Product Hero ของบริษัท

6. นายธงชัย พิพัฒน์สุขมงคล ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง ได้ซักถามว่าภาวะภัยแล้งมีผลต่อวัตถุดิบหรือไม่ อย่างไร แล้วบริษัทจะแก้ปัญหาอย่างไร

ประธานฯ ได้มอบหมายให้นายอานุกาฬเป็นผู้ตอบข้อซักถาม

นายอานุกาฬได้ตอบข้อซักถามของนายธงชัยว่า ภาวะภัยแล้งไม่มีผลกระทบต่อวัตถุดิบ โดยปัจจุบัน ทั้งบริษัทและคู่ค้า (Supplier) ได้มีการเตรียมการเพื่อรองรับปัญหาภัยแล้งไว้แล้ว ยกตัวอย่างเช่นบริษัทมีการเตรียมการเพื่อกักเก็บน้ำสำรองไว้อย่างน้อย 3-4 เดือน เป็นต้น

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามหรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมอีก ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับทราบการรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2558

มติที่ประชุม วาระนี้ไม่ต้องลงมติ เนื่องจากเป็นการรายงานให้ผู้ถือหุ้นรับทราบ

วาระที่ 3 พิจารณานุมัติงบการเงินประจำปี 2558 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558

ประธานฯ ได้ขอให้นายธนา เขียวรัจฉริยะ กรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ (“นายธนา”) เป็นผู้รายงานต่อที่ประชุม โดยนายธนาได้รายงานร่างงบการเงินประจำปี 2558 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 ได้ผ่านการรับรองโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทแบบไม่มีเงื่อนไขและผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทแล้วว่ามี ความถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน โดยงบการเงินประจำปี 2558 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 ปรากฏอยู่ในรายงานประจำปี 2558 ซึ่งได้จัดส่งให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว

ประธานฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามและแสดงความคิดเห็น

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามหรือแสดงความคิดเห็น ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุม พิจารณานุมัติงบการเงิน ประจำปี 2558 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 ซึ่งผ่านการตรวจสอบโดยผู้สอบ บัญชีรับอนุญาต และได้ผ่านการสอบทานจากคณะกรรมการตรวจสอบแล้วว่าถูกต้อง และคณะกรรมการ บริษัทได้เห็นชอบด้วยแล้ว

มติที่ประชุม ที่ประชุมพิจารณาแล้ว มีมติด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์อนุมัติงบการเงินประจำปี 2558 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 ซึ่งผ่านการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต และได้ผ่านการสอบทานจาก คณะกรรมการตรวจสอบแล้วว่าถูกต้อง และคณะกรรมการบริษัทได้เห็นชอบด้วยแล้วตามที่เสนอทุกประการ โดยผลการนับคะแนนของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน เป็นดังนี้

เห็นด้วย	จำนวน	244,790,714	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100
ไม่เห็นด้วย	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.00
งดออกเสียง	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.00
บัตรเสีย	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.00

วาระที่ 4 พิจารณานุมัติการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2558

ประธานฯ เสนอให้ที่ประชุมพิจารณานุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2558 ในอัตราหุ้นละ 0.42 บาทจากกำไรสุทธิของงวดการดำเนินงานวันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558 รวมเป็นเงิน

ทั้งสิ้น 126.56 ล้านบาท (หรือคิดเป็นร้อยละ 40.3 ของกำไรสุทธิทางการเงินเฉพาะกิจการ) ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท ที่จะจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นเป็นจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้และหักค่าของต่างๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายกำหนด โดยพิจารณาจากงบการเงินเฉพาะกิจการ

ข้อมูลเปรียบเทียบการจ่ายเงินปันผลในปีที่ผ่านมาเป็นดังนี้

รายละเอียดการจ่ายเงินปันผล	ปี 2558	ปี 2557*	หมายเหตุ
กำไรสุทธิของงบเฉพาะกิจการ (ล้านบาท)	313.92	364.16	
เงินปันผลต่อหุ้นประจำปี (บาทต่อหุ้น)	0.42	1.53	
-เงินปันผลระหว่างกาล (บาทต่อหุ้น)	-	1.22	จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากงบผลการดำเนินงาน 3 เดือนแรกของปี 2557 และกำไรสะสม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 (กำไรสุทธิในไตรมาสแรกของปี 2557 เท่ากับ 134.3 ล้านบาท)
-เงินปันผลในส่วนที่เหลือ (บาทต่อหุ้น)	-	0.31	จ่ายเงินปันผลจากงบผลการดำเนินงาน 1 เม.ย.2557 – 31 ธ.ค.2557 (กำไรสุทธิในไตรมาสที่ 2 – 4 ของปี 2557 เท่ากับ 229.9 ล้านบาท)
รวมการจ่ายเงินปันผลทั้งหมด (ล้านบาท)	126.56	367.73	

หมายเหตุ *บริษัทนำหุ้นเข้าจดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในวันที่ 25 มิถุนายน 2557

ผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลตามที่ปรากฏรายชื่อ ณ วันกำหนดสิทธิผู้ถือหุ้น (Record Date) ในวันที่ 3 พฤษภาคม 2559 รวบรวมรายชื่อตามมาตรา 225 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ด้วยวิธีปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นในวันที่ 4 พฤษภาคม 2559 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 19 พฤษภาคม 2559 โดยจ่ายเมื่อได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559

อนึ่ง บริษัทไม่จำเป็นต้องจัดสรรกำไรสุทธิเป็นทุนสำรองอีกเนื่องจากบริษัทได้จัดสรรกำไรเพื่อเป็นทุนสำรองตามกฎหมายแล้วเป็นจำนวน 30,462,000 บาท ซึ่งเท่ากับร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท และครบถ้วนตามที่กฎหมายกำหนดแล้ว

ประธานฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามและแสดงความคิดเห็น

นายธนัช ธัชวรานันท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง ได้ซักถามว่าเหตุใดในปี 2558 บริษัทจึงจ่ายเงินปันผลจำนวน 0.42 บาทต่อหุ้นจากกำไรสุทธิของงบการเงินรวมซึ่งมีจำนวนประมาณ 270 ล้านบาท โดยปี 2557 บริษัทจ่ายเงินปันผลจำนวน 0.31 บาทต่อหุ้นจากกำไรสุทธิของงบการเงินรวมซึ่งมีจำนวนประมาณ 370 ล้านบาท

ประธานฯ ได้มอบหมายให้นางสาวปิยจิตเป็นผู้ตอบข้อซักถาม

นางสาวปิยจิตได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า บริษัทจ่ายเงินปันผลตามนโยบายที่กำหนดไว้ คือ บริษัทจะจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นเป็นจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้และหักสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายกำหนดโดยพิจารณาจากงบการเงินเฉพาะกิจการเท่านั้น

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามหรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมอีก ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2558 ตามรายละเอียดที่เสนอข้างต้น

มติที่ประชุม ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติด้วยคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์อนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2558 ให้แก่ผู้ถือหุ้นตามที่เสนอทุกประการ โดยผลการนับคะแนนของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน เป็นดังนี้

เห็นด้วย	จำนวน	244,790,714	เสียง	คิดเป็นร้อยละ 100
ไม่เห็นด้วย	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ 0.00
งดออกเสียง	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ 0.00
บัตรเสีย	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ 0.00

วาระที่ 5 พิจารณาเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ออกตามวาระ

ประธานฯ ได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า ตามข้อ 20 ของข้อบังคับบริษัทกำหนดว่า ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการจำนวน 1 ใน 3 ออกจากตำแหน่ง ถ้าจำนวนกรรมการจะแบ่ง

ออกให้ตรงเป็น 3 ส่วนไม่ได้ ก็ให้กรรมการออกจากตำแหน่งในจำนวนที่ใกล้เคียงที่สุดกับจำนวน 1 ใน 3 ทั้งนี้ กรรมการที่ออกตามวาระนั้นอาจได้รับเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่ก็ได้

ปัจจุบันกรรมการของบริษัท มีจำนวน 9 คน ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2559 นี้ กรรมการที่ต้องออกจากตำแหน่งตามวาระจำนวน 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งหมด มีจำนวน 3 คน คือ

1. นายอดิศักดิ์ รักอริยะพงศ์ ตำแหน่ง รองประธานกรรมการ และประธานกรรมการบริหาร
2. นายธนา เขียวอัจฉริยะ ตำแหน่ง กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ
3. นายสุรรัตน์ ประลองศิลป์ ตำแหน่ง กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ

ทั้งนี้ ประธานฯ ได้แจ้งว่าเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการพิจารณาและการออกเสียงลงคะแนนในวาระนี้ ขอเชิญกรรมการทั้ง 3 คน ออกจากที่ประชุมก่อนจนกว่าการออกเสียงลงคะแนนจะเสร็จสิ้น และในการสรรหากรรมการ บริษัทได้ประกาศเชิญผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลที่เห็นว่ามีคุณสมบัติเหมาะสม เพื่อรับการคัดเลือกเป็นกรรมการบริษัท ในช่วงระหว่างวันที่ 6 มกราคม 2559 – 6 กุมภาพันธ์ 2559 ผ่านระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัท แต่ไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเสนอชื่อกรรมการมายังบริษัท

ประธานฯ ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่าคณะกรรมการบริษัทได้ร่วมกันพิจารณาคูณสมบัติในด้านต่างๆ ตามความเหมาะสมด้านคุณวุฒิ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญจากหลายวิชาชีพ รวมถึงผลงานการปฏิบัติงานในฐานะกรรมการบริษัทของกรรมการที่ออกตามวาระทั้ง 3 คนแล้ว จึงเห็นควรให้เลือกตั้งกรรมการที่ออกตามวาระจำนวน 3 คนข้างต้นกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทต่อไปอีกวาระหนึ่ง ทั้งนี้ ประวัติโดยสังเขปของกรรมการทั้ง 3 คน ได้จัดส่งให้ผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว

ประธานฯ เปิดโอกาสให้ที่ประชุมซักถามและแสดงความคิดเห็น

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามหรือแสดงความคิดเห็น ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาเลือกตั้งกรรมการของบริษัทแทนกรรมการที่ออกจากตำแหน่งตามวาระ

มติที่ประชุม ที่ประชุมพิจารณาแล้ว มีมติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนมีมติเลือกตั้งให้กรรมการที่ออกจากตำแหน่งตามวาระจำนวน 3 คน ได้แก่

นายอดิศักดิ์ รักอริยะพงศ์ นายธนา เขียวรัจจริยะ และนายสุรัตน์ ประลองศิลป์ กลับเข้าดำรงตำแหน่ง กรรมการของบริษัทต่อไปอีกวาระหนึ่ง โดยผลการนับคะแนนของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน โดยแยกเป็นรายบุคคลเป็นดังนี้

1. นายอดิศักดิ์ รักอริยะพงศ์

เห็นด้วย	จำนวน	244,653,914	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	99.9441
ไม่เห็นด้วย	จำนวน	127,500	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0520
งดออกเสียง	จำนวน	9,300	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0037
บัตรเสีย	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.00

2. นายธนา เขียวรัจจริยะ

เห็นด้วย	จำนวน	244,781,414	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	99.9962
ไม่เห็นด้วย	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.00
งดออกเสียง	จำนวน	9,300	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0037
บัตรเสีย	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.00

3. นายสุรัตน์ ประลองศิลป์

เห็นด้วย	จำนวน	244,781,414	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	99.9962
ไม่เห็นด้วย	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.00
งดออกเสียง	จำนวน	9,300	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0037
บัตรเสีย	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.00

วาระที่ 6 พิจารณานุมัติค่าตอบแทนสำหรับคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อย ประจำปี 2559

ประธานฯ เสนอให้ที่ประชุมพิจารณาค่าตอบแทนของกรรมการบริษัทและกรรมการ ตรวจสอบ โดยคำนึงถึงภาระความรับผิดชอบและการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ รวมทั้งปริมาณธุรกรรมที่จะเพิ่มขึ้นในปี 2559 เช่น มีการร่วมทุนทางธุรกิจกับผู้ร่วมทุนที่มีศักยภาพ และการทำกลยุทธ์เชิงรุกเพื่อ

สร้างยอดขาย เป็นต้น จึงเสนอให้กำหนดค่าตอบแทนคณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบ ประจำปี 2559 เป็นจำนวนไม่เกิน 7,000,000 บาท ดังนี้

1. ค่าตอบแทนรายปี และเบี้ยประชุม

รายละเอียดค่าตอบแทน	2559		2558	
	ค่าตอบแทน	เบี้ยประชุม	ค่าตอบแทน	เบี้ยประชุม
ประธานกรรมการบริษัท	144,000 บาท/ปี	25,000 บาท/ครั้ง	120,000 บาท/ปี	25,000 บาท/ครั้ง
กรรมการบริษัท	144,000 บาท/ปี	20,000 บาท/ครั้ง	120,000 บาท/ปี	20,000 บาท/ครั้ง
ประธานกรรมการตรวจสอบ	-	25,000 บาท/ครั้ง	-	25,000 บาท/ครั้ง
กรรมการตรวจสอบ	-	20,000 บาท/ครั้ง	-	20,000 บาท/ครั้ง

2. บำเหน็จกรรมการ : พิจารณาจากผลกำไรสุทธิประจำปี 2559 โดยให้อยู่ในดุลยพินิจ

ของคณะกรรมการบริษัทในการจัดสรร

ประธานฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามและแสดงความคิดเห็น

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามหรือแสดงความคิดเห็น ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณากำหนดค่าตอบแทนสำหรับคณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบ ประจำปี 2559 หนึ่ง ในวาระนี้กรรมการที่เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทและกรรมการอิสระที่ออกเสียงแทนผู้มอบฉันทะตามที่เห็นสมควรสามารถออกเสียงลงคะแนนได้โดยไม่ถึงว่ามีส่วนได้เสียเนื่องจากเป็นการกำหนดค่าตอบแทนทั้งคณะมิใช่เป็นการให้ค่าตอบแทนแก่คนใดคนหนึ่งเป็นการเฉพาะ

มติที่ประชุม ที่ประชุมพิจารณาแล้ว มีมติด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมอนุมัติค่าตอบแทนสำหรับคณะกรรมการและคณะกรรมการตรวจสอบ ประจำปี 2559 เป็นจำนวนเงินไม่เกิน 7,000,000 บาท โดยผลการนับคะแนนของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนนเป็นดังนี้

เห็นด้วย	จำนวน	238,539,414	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	97.4462
ไม่เห็นด้วย	จำนวน	6,241,000	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	2.5495
งดออกเสียง	จำนวน	10,300	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0042
บัตรเสีย	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.00

**วาระที่ 7 พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี
ประจำปี 2559**

ประธานฯ ได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่าตามมาตรา 120 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ.2535 (และที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) กำหนดให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดจำนวนเงินค่าสอบบัญชีของบริษัททุกปี และตามข้อ 53 ของข้อบังคับบริษัทกำหนดว่า ให้ที่ประชุมสามัญประจำปีแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และให้กำหนดจำนวนเงินค่าตอบแทนให้แก่ผู้สอบบัญชีนั้น โดยผู้สอบบัญชีต้องไม่เป็นกรรมการ พนักงาน ลูกจ้าง หรือผู้ดำรงตำแหน่งหน้าที่ใดๆ ในบริษัท

ดังนั้น จึงเห็นควรเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อยตลอดจนกำหนดค่าสอบบัญชี ประจำปี 2559 ตามข้อเสนอของคณะกรรมการตรวจสอบ ดังนี้

1. การแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อย : เห็นควรเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีจากบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท เซ็ปเป้ จำกัด (มหาชน) โดยให้คนใดคนหนึ่งดังมีรายนามต่อไปนี้เป็นผู้สอบบัญชี และแสดงความเห็นต่อการเงินของบริษัทประจำปี 2559

1. คุณสุรียรัตน์ ทองอรุณแสง ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4409 หรือ (คุณสุรียรัตน์เคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทมาแล้ว 3 ปี คือ ตั้งแต่ปี 2555-2557)
2. คุณพรทิพย์ ริมดุสิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5565 หรือ (คุณพรทิพย์เคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทมาแล้ว 1 ปี คือ ตั้งแต่ปี 2558)
3. คุณบัณฑิต ตั้งภากรณ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 8509

ในส่วนของบริษัทย่อย คณะกรรมการบริษัทเห็นควรเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี RSM Indonesia เป็นผู้สอบบัญชีของ PT. Sappe Indonesia และแต่งตั้งผู้สอบบัญชีจาก BDR Consult Spol. s.r.o. เป็นผู้สอบบัญชีของ Sappe Europe s.r.o. ประจำปี 2559

ทั้งนี้ ผู้สอบบัญชีที่เสนอแต่งตั้งเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อย ไม่เป็นผู้ถือหุ้น ไม่มีความสัมพันธ์ หรือส่วนได้เสียกับบริษัท บริษัทย่อย ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว ในลักษณะที่จะมีผลกระทบต่อการศึกษาปฏิบัติหน้าที่อย่างเป็นอิสระ

2. ค่าสอบบัญชีประจำปี 2559 : เห็นควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อย ประจำปี 2559 เป็นจำนวนรวมไม่เกิน 2,500,000 บาท (รายละเอียดปรากฏตามตารางด้านล่างนี้) ซึ่งเป็นวงเงินค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีเท่ากับในปี 2558 พร้อมกันนี้ ขออนุมัติค่าใช้จ่ายอื่น เช่น ค่าเดินทาง ค่าเอกสาร/สิ่งพิมพ์ ค่าไปรษณียากร ค่าติดต่อสื่อสาร แต่ไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าธรรมเนียมการสอบบัญชีในครั้งนี้อย่าง

บริษัท	สำนักงานสอบบัญชี	ค่าสอบบัญชี		หมายเหตุ
		ปี 2559	ปี 2558	
บริษัท เช็ปปี้ จำกัด (มหาชน)	KPMG	1,485,000	1,350,000	เพิ่มขึ้น 10%
PT. Sappe Indonesia	RSM Indonesia	216,000	187,500	เพิ่มขึ้น 15%
Sappe Europe s.r.o	BDR Consult spol.s.r.o	264,000	256,000	เพิ่มขึ้น 3%
รวม		1,965,000	1,793,500	เพิ่มขึ้น 9.5%

สำหรับค่าสอบบัญชีที่เสนอในปีนี้ พิจารณาจากปริมาณธุรกรรมที่เพิ่มขึ้นของบริษัทและบริษัทย่อยที่จะดำเนินการภายในปี 2559 นี้ และการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อยดังกล่าว ตลอดจนการกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีประจำปี 2559 ได้ผ่านความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว

แม้บริษัทจะมีบริษัทย่อยอยู่ในต่างประเทศและให้บริการสอบบัญชีจากผู้สอบบัญชีรายอื่นก็ตาม แต่บริษัทย่อยก็สามารถจัดส่งงบการเงินทั้งรายไตรมาสและรายปีต่อบริษัทได้ตามกำหนดเวลา จึงมั่นใจได้ว่าบริษัทจะมีการจัดทำงบการเงินได้ภายในระยะเวลาที่กฎหมายกำหนด

การพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและการกำหนดค่าตอบแทนในปี 2559 ของบริษัท เช็ปปี้ โฮลดิ้ง (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัทย่อยอื่นที่ถือหุ้นโดย บริษัท เช็ปปี้ โฮลดิ้ง (ประเทศไทย) จำกัด จะผ่านการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท เช็ปปี้ โฮลดิ้ง (ประเทศไทย) จำกัด

ประธานฯ ได้แจ้งให้ที่ประชุมรับทราบเพิ่มเติมว่า ในปี 2558 บริษัทจ่ายค่าตอบแทนของงานบริการอื่น (Non-Audit Fee) ซึ่งได้แก่ การสอบทานการควบคุมที่เกี่ยวกับสิทธิการเข้าถึงระบบปฏิบัติการ (Access Right Controls Review) และการรายงานเปรียบเทียบผลการดำเนินงานของบริษัทกับบริษัทอื่นใน

ประเทศไทย (Performance of Local Benchmarking Study) ให้แก่กิจการที่เกี่ยวข้องกับสำนักงานสอบบัญชีของบริษัทในรอบปี 2558 เป็นจำนวนเงินรวม 704,000 บาท

ประธานฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามและแสดงความคิดเห็น

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามหรือแสดงความคิดเห็น ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีเพื่อแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย ประจำปี 2559 รวมทั้งอนุมัติค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี ประจำปี 2559 เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้นไม่เกิน 2,500,000 บาท และขออนุมัติค่าใช้จ่ายอื่น เช่น ค่าเดินทาง ค่าเอกสาร/สิ่งพิมพ์ ค่าไปรษณียากร ค่าติดต่อสื่อสาร แต่ไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าธรรมเนียมการสอบบัญชีพร้อมกันในครั้งนี้ด้วย

มติที่ประชุม ที่ประชุมพิจารณาแล้ว มีมติด้วยคะแนนเสียงข้างมากอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีจากบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด (“KPMG”) เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทดังมีรายนามต่อไปนี้ โดยให้คนใดคนหนึ่งเป็นผู้สอบบัญชีและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทประจำปี 2559

ชื่อ	เลขทะเบียน	จำนวนปีที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท
1. คุณสุริย์รัตน์ ทองอรุณแสง	4409	3 ปี (ตั้งแต่ปี 2555 - 2557)
2. คุณพรทิพย์ ริมดุสิต	5565	1 ปี (ในปี 2558)
3. คุณบัณฑิต ตั้งภากรณ์	8509	-

ในส่วนของบริษัทย่อย ที่ประชุมมีมติอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีจาก BDR Consult Spol. s.r.o. เป็นผู้สอบบัญชีของ Sappe Europe s.r.o. และ RSM Indonesia เป็นผู้สอบบัญชีของ PT. Sappe Indonesia ประจำปี 2559 และกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีประจำปี 2559 ของบริษัทและบริษัทย่อย เป็นจำนวนเงินไม่เกิน 2,500,000 บาท พร้อมทั้งอนุมัติค่าใช้จ่ายอื่น เช่น ค่าเดินทาง ค่าเอกสาร/สิ่งพิมพ์ ค่าไปรษณียากร ค่าติดต่อสื่อสาร แต่ไม่เกินร้อยละ 10 ของค่าตอบแทนการสอบบัญชี โดยผลการนับคะแนนของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนเป็นดังนี้

เห็นด้วย	จำนวน	244,782,714	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	99.9967
ไม่เห็นด้วย	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.00
งดออกเสียง	จำนวน	8,000	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0032
บัตรเสีย	จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.00

วาระที่ 8 เรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

ประธานฯ แจ้งว่าที่ประชุมได้พิจารณาตามวาระที่ 1 ถึง 7 เสร็จเรียบร้อยแล้ว โดยในวาระที่ 8 ซึ่งเป็นการเสนอเรื่องอื่นๆ ต่อที่ประชุมนั้น เนื่องจากตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2555 และโครงการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ที่ประชุมจึงควรพิจารณาปรึกษาหารือกันเฉพาะเรื่องที่มีการแจ้งไว้ล่วงหน้าเท่านั้นเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมกับผู้ถือหุ้นทั้งหมดโดยรวม

ในวาระนี้ ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอวาระอื่นๆ เพิ่มเติม ประธานฯ จึงขอใช้โอกาสนี้ให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามและแสดงความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัท โดยมีผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะได้ซักถามและแสดงความคิดเห็นดังนี้

1. นายธนัช ธัชวรานันท์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง ได้ซักถามและแสดงความคิดเห็นดังนี้

1.1 สอบถามว่าบริษัทเริ่มเข้าไปจำหน่ายสินค้าในประเทศจีนและประเทศอินโดนีเซียตั้งแต่ปี พ.ศ.ใด และเมืองหลักๆ ในประเทศจีนที่บริษัทเข้าไปจำหน่ายสินค้าคือเมืองใด

ประธานฯ ได้มอบหมายให้นางสาวปิยจิตเป็นผู้ตอบข้อซักถาม

นางสาวปิยจิตได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า บริษัทได้จัดตั้งบริษัท PT. Sappe Indonesia และเข้าไปขายสินค้าในประเทศอินโดนีเซียเมื่อประมาณ 3 ปีที่แล้ว ทั้งนี้ ขอมอบหมายให้นางญาตา อ่อนอิน ผู้อำนวยการฝ่ายธุรกิจระหว่างประเทศ (“นางญาตา”) เป็นผู้ตอบข้อซักถามเกี่ยวกับการขายสินค้าในประเทศจีน

นางญาตาได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า บริษัทได้เริ่มเข้าไปขายสินค้าในประเทศจีน ตั้งแต่เมื่อประมาณ 7 ปีที่แล้ว และบริษัทเริ่มมียอดการสั่งซื้อสินค้าจากประเทศจีนมากขึ้นเมื่อประมาณ 6 ปีมาแล้ว โดยบริษัทส่งสินค้าไปจำหน่ายตามหัวเมืองหลักใน Tier1, Tier2 และ Tier3 โดยเน้นการส่งสินค้าไปจำหน่ายในภาคตะวันออกและภาคใต้ซึ่งมีประชากรจำนวนมาก ส่วนทางเหนือ ก็มีการส่งสินค้าไปจำหน่ายอยู่บ้าง

1.2 ขอสอบถามว่า ความนิยมดื่มน้ำผลไม้ในแถบทางใต้ของจีนนั้น มีความนิยมสูงขึ้นหรือไม่ และนิยมบริโภคหุ่นมะพร้าวหรือไม่ โดยเฉพาะเมืองทางใต้ เช่น ฉินตู คุณหมิง เป็นต้น เนื่องจากเป็นเมืองที่ไม่ติดทะเลและมีประชากรหนาแน่น ซึ่งหากบริษัทสามารถขายสินค้าในเมืองเหล่านี้ได้ก็จะสามารถเพิ่มยอดขายให้แก่บริษัทได้ นอกจากนี้ นายธนัชได้เล่าประสบการณ์ที่ตนเคยไปรับประทานอาหารที่ประเทศจีน และเห็นว่าชาวจีนนิยมดื่มน้ำส้มคั้นที่มีเนื้อส้มผสมอยู่ จึงเป็นข้อสันนิษฐานว่าชาวจีนอาจนิยมดื่มน้ำผลไม้ชนิดที่มีเนื้อผลไม้ผสมก็ได้

นางสาวปิยจิตได้ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า ผู้บริโภคชาวจีนค่อนข้างนิยมบริโภคผลไม้ไทย รวมทั้งนิยมบริโภคสินค้าที่มาจากประเทศไทยด้วย โดยบริษัทเป็นผู้ริเริ่มนำน้ำผลไม้ที่ผสมขึ้นเนื้อหุ่นมะพร้าวเข้าไปจำหน่ายในประเทศจีน ซึ่งได้รับผลตอบรับที่ค่อนข้างดี ดังนั้น จึงเป็นเหตุผลว่าเหตุใดจึงมีสินค้าที่ลอกเลียนแบบค่อนข้างเยอะในประเทศจีน

1.3 ขอสอบถามว่าอะไรคือเคล็ดลับที่ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศอย่างมาก

นายอดิศักดิ์ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า บริษัทเน้นในการจำหน่ายสินค้าที่เป็นจุดเด่นของประเทศไทย เช่น หุ่นมะพร้าว โดยหุ่นมะพร้าวเป็นวัตถุดิบที่ไม่ได้มีอยู่ในทุกประเทศ ซึ่งแหล่งที่มีหุ่นมะพร้าวคุณภาพดีมีเพียงประเทศไทย อินโดนีเซีย หรือเอเชียตะวันออกเฉียงใต้บางประเทศเท่านั้น เพราะฉะนั้น หากบริษัทเลือกที่จะจำหน่ายสินค้าที่เป็นจุดเด่นจุดแข็งของประเทศไทยและคัดสรรแต่วัตถุดิบที่มีคุณภาพแล้ว สินค้าของบริษัทจะเป็นจุดแข็งเมื่อนำไปจำหน่ายในต่างประเทศด้วยเช่นกัน และด้วยพฤติกรรมของผู้บริโภคชาวจีนที่นิยมและชื่นชอบสินค้าที่ผลิตจากประเทศไทยเนื่องจากมั่นใจในคุณภาพสินค้านามากกว่าสินค้าที่ผลิตในประเทศจีน ประกอบกับประเทศแถบทวีปยุโรปหรืออเมริกาก็ไม่ค่อยมี

มะพร้าว ดังนั้น เมื่อผู้บริโภคได้ทดลองชิมสินค้าของบริษัทย่อมตั้งใจในรสชาติ จึงถือเป็นโอกาสในการทำธุรกิจของบริษัทที่ไม่ต้องแข่งขันกับคู่แข่งในประเทศจีน ยุโรป หรืออเมริกาอีกด้วย

1.4 ตามข้อมูลในรายงานประจำปีที่แจ้งว่า บริษัทไม่มีปัญหาเรื่องต้นทุนมะพร้าวขาดตลาด และสามารถควบคุมคุณภาพได้ จึงขอสอบถามว่าหากบริษัทมียอดขายเพิ่มเป็น 2 เท่าโดยกระทันหัน บริษัทยังสามารถควบคุมคุณภาพและปริมาณของต้นทุนมะพร้าวได้หรือไม่ อย่างไร

นายอดิศักดิ์ตอบข้อซักถามของนายธนัชว่า ในปัจจุบันบริษัทมีฝ่าย Demand Supply ที่ทำหน้าที่คาดการณ์ความต้องการการใช้วัตถุดิบล่วงหน้าเป็นประจำทุกไตรมาสหรือทุกปีเพื่อมิให้วัตถุดิบขาดแคลน จึงทำให้บริษัทสามารถควบคุมคุณภาพและปริมาณความต้องการวัตถุดิบได้ ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทเคยมีเหตุการณ์ยอดขายเพิ่มสูงขึ้นอย่างมากเช่นกัน แต่บริษัทก็สามารถจัดหาวัตถุดิบได้เพียงพอในการผลิตสินค้า

1.5 ขอสอบถามว่าบริษัทมีการควบคุมความสม่ำเสมอของรสชาติสินค้าได้อย่างไร

นายอานุกาญตอบข้อซักถามนายธนัชว่า ในการผลิตบริษัทมีการตั้งเกณฑ์มาตรฐานที่ยอมรับได้อยู่เพื่อควบคุมคุณภาพสินค้าที่ผลิตออกมา

2. นายณัฐนันท์ โชติขจรไทย ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง ได้ซักถามว่า ในส่วนของตลาดต่างประเทศ บริษัทมีส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับ 1 ในทุกตลาดที่บริษัทเข้าไปจำหน่ายสินค้าใช่หรือไม่

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายณัฐนันท์ว่า เนื่องจากบริษัทไม่มีนโยบายการเปิดเผยแพร่ชื่อประเทศคู่ค้าเป็นรายประเทศ บริษัทจึงขออนุญาตตอบเฉพาะการจำหน่ายสินค้าในประเทศอินโดนีเซียว่า ในร้านสะดวกซื้อบางแห่ง (Convenience Store) นั้น สินค้า โมกู โมกู มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ในอันดับสามในประเภท Juice Drink

3. นายพนิชย์ เด่นรัศมีเทพ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง ได้ซักถามว่า ทรัพย์สินส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นเครื่องจักร ไม่ทราบว่าบริษัทมีนโยบายในการตัดค่าเสื่อมราคาอย่างไร และจะตัดค่าเสื่อมราคาหมดภายในกี่ปี

ประธานฯ ได้มอบหมายให้นายอเนก ลาภสุขสถิต ผู้อำนวยการฝ่ายกลยุทธ์และการเงิน (“นายอเนก”) เป็นผู้ตอบข้อซักถาม

นายอเนกได้ตอบข้อซักถามของนายพณิชย์ว่า บริษัทมีนโยบายการตัดค่าเสื่อมราคาใน ส่วนปรับปรุงที่ดินเป็นระยะเวลา 5-10 ปี อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเป็นระยะเวลา 5-20 ปี เครื่องจักร และอุปกรณ์เป็นระยะเวลา 4-15 ปี เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงานเป็นระยะเวลา 3-20 ปี ยานพาหนะเป็นระยะเวลา 5-8 ปี ซึ่งทรัพย์สินแต่ละรายการจะมีความแตกต่างกันในเรื่องระยะเวลาการตัด ค่าเสื่อมราคา ทั้งนี้ บริษัทจะพิจารณาถึงอายุการใช้งานของตัวทรัพย์สินนั้นๆ เป็นสำคัญ เพื่อให้การตัดค่า เสื่อมราคาของทรัพย์สินมีความแม่นยำและใกล้เคียงกับอายุการใช้งานจริงให้มากที่สุด

4. นายสมเจน สุขศรีพาณิชย์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง ได้ซักถามและแสดงความคิดเห็นดังนี้

4.1 ขอสอบถามว่าสัดส่วนสินค้าที่ใช้น้ำตาลเมื่อเทียบกับยอดขายรวมว่ามีประมาณเท่าใด และภาชนะน้ำตาลที่กำลังจะบังคับใช้จะกระทบกับการขาย เช็ปปี้ บิวตี้ ดริงค์ หรือไม่ เนื่องจากเป็นเครื่องดื่ม ที่มีรสหวานแต่ไม่ผสมน้ำตาล และการบังคับใช้ภาชนะน้ำตาลในประเทศอินโดนีเซียจะกระทบกับยอดขาย สินค้าของบริษัทหรือไม่

นางสาวปิยจิต ตอบข้อซักถามของนายสมเจนว่า สัดส่วนของสินค้าที่จำหน่ายในประเทศ นั้น ยอดขายส่วนใหญ่จะเป็น เช็ปปี้ บิวตี้ ดริงค์ ประมาณร้อยละ 30 ของยอดขายสินค้าทั้งหมด ลำดับ รองลงมาคือ กาแฟเปรี้ยว ทั้งนี้ เช็ปปี้ บิวตี้ ดริงค์ เป็นเครื่องดื่มที่ไม่ได้ผสมน้ำตาลอยู่แล้ว ดังนั้น หากมี การบังคับใช้ภาชนะน้ำตาลแล้วบริษัทจะได้รับผลกระทบค่อนข้างน้อยมากเปรียบเทียบกับบริษัทที่ผลิตและ จำหน่ายเครื่องดื่มรายอื่น

อย่างไรก็ตาม หากมีการบังคับใช้ภาชนะน้ำตาลในสินค้าที่จำหน่ายในประเทศอินโดนีเซีย หรือประเทศใดๆ ก็ตาม ก็ไม่เป็นการยากที่บริษัทจะคิดค้นพัฒนาสินค้าใหม่ที่ไม่มีส่วนผสมของน้ำตาลแต่ ยังให้รสชาติที่ดีได้อยู่ เพื่อรองรับกฎเกณฑ์ต่างๆ ของแต่ละประเทศที่บริษัทนำสินค้าเข้าไปจำหน่าย

4.2 บริษัทมีข้อมูลของประเทศที่มีการเก็บภาษีน้ำตาลแล้วว่ามีผลกระทบต่อบริษัทผู้ผลิต มากหรือไม่อย่างไร

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามนายสมเจนนว่า หากมีการบังคับใช้ภาชนะน้ำตาลจริง สิ่งที่จะเกิดขึ้นก็คือจะมีการแบ่งภาระไปให้ผู้บริโภคเนื่องจากมีต้นทุนที่สูงขึ้นราคาของสินค้าก็ต้องสูงขึ้นเช่นกัน นอกจากนี้ นายอดิศักดิ์ได้แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า หากมองในแง่ดีแล้ว การเก็บภาชนะน้ำตาลจะเป็นการเพิ่มข้อได้เปรียบให้แก่สินค้าของบริษัทด้วยซ้ำ เนื่องจากสินค้าของบริษัทที่ขายดีในตลาดในประเทศ เช่น กาแฟเพียว นั้นเป็นสินค้าที่ไม่มีส่วนผสมของน้ำตาล

4.3 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A) ของบริษัทมีสัดส่วนค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับบริษัทเครื่องดื่มชั้นนำอื่นๆ ยกตัวอย่าง เช่น ค่าใช้จ่ายในการขาย (Selling Expense) ปีล่าสุดอยู่ที่ประมาณร้อยละ 18 ของรายได้รวม แต่บริษัทชั้นนำอื่นๆ อยู่ที่ประมาณร้อยละ 12 ของรายได้รวม จึงขอสอบถามว่า บริษัทจะมีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารให้มีประสิทธิภาพมากกว่านี้ได้หรือไม่

คุณปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามนายสมเจนนว่า บริษัทมีสินค้าอยู่หลายแบรนด์ ซึ่งแต่ละแบรนด์ก็มีการทำการตลาดในหลายๆ ประเทศ เพราะฉะนั้น Business Model ของบริษัทกับคู่แข่งหรือบริษัทอื่นๆ ในตลาดหลักทรัพย์ฯ อาจจะไม่เหมือนกัน และอาจจะไม่สามารถนำมาเปรียบเทียบกันโดยตรงได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทจะรับข้อเสนอแนะนี้ไว้เพื่อพิจารณาหาวิธีควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

4.4 เนื่องจากปัจจุบันที่วีดิจิตอลมีช่องมากขึ้น ซึ่งมีค่าโฆษณาที่ถูกกว่าช่องธรรมดา จึงขอสอบถามว่าบริษัทได้มีการพิจารณาทำโฆษณาทางช่องเหล่านี้หรือไม่

นายเมธีได้ตอบข้อซักถามนายสมเจนนว่า บริษัทมีการพิจารณาประสิทธิภาพของการใช้สื่อโฆษณา (Media Efficiency) กับเงินที่ลงทุนไปอยู่แล้ว เพื่อพิจารณาว่าตรงกับกลุ่มเป้าหมายหรือไม่

นอกจากนี้ นายอดิศักดิ์ได้ชี้แจงเพิ่มเติมว่า ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารจะมีสัดส่วนมากขึ้นอยู่แล้ว เนื่องจากเป็นเรื่องของการสร้างแบรนด์ โดยทีมการตลาดของบริษัทมีการศึกษาและวิเคราะห์ถึงความคุ้มค่าก่อนทุกครั้ง

4.5 ขอสอบถามว่าอัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) ของบริษัท คาดว่าจะอยู่ประมาณเท่าใด

นางสาวปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของนายสมเจนนว่า ในปีที่แล้วบริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นประมาณร้อยละ 39.5 ของรายได้รวม ซึ่งปีนี้บริษัทคาดการณ์ว่าจะทำได้ดีขึ้นจากปีที่แล้วเนื่องจากบริษัทมี

โครงการลดค่าใช้จ่ายในการผลิตหลายโครงการ เช่น ลดจำนวนกรัมของเม็ดพลาสติก และมีการรวมฐานการผลิตมาที่โรงงานคลอง 13 ซึ่งจะลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าอีกด้วย ซึ่งคาดการณ์ว่าจะทำให้ต้นทุนการผลิต (COG) ปรับตัวดีขึ้นและคาดว่าอัตรากำไรข้างต้นของปีนี้ น่าจะดีกว่าปีที่ผ่านมา

5. นายสุวิทย์ ศรีวิไลฤทธิ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง ได้กล่าวขอบคุณและชมเชยบริษัทที่ได้ปรับปรุงแก้ไขเว็บไซต์บริษัทให้สามารถแสดงผลบนจอสมาร์ตโฟนและปรับปรุงเนื้อหาในเว็บไซต์ตามที่ตนได้เสนอไปเมื่อการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นปีที่ผ่านมา

นอกจากนี้ นายสุวิทย์ ได้ซักถามและแสดงความคิดเห็น ดังนี้

5.1 ในส่วนของ เช็ปปี้ ฟอว์ วัน เดย์ นั้นขอชมเชยว่ามีการปรับปรุง Packaging ได้สวยงามและดูพรีเมียมมากขึ้น แต่ในส่วนของโฆษณาประชาสัมพันธ์ ขอเสนอแนะให้บริษัทสื่อสารข้อมูลว่าสินค้าชนิดนี้มีการปรับสูตรให้มีประโยชน์ต่อผู้บริโภคมากขึ้น และลดความหวานลงร้อยละ 25 จากสูตรเดิม เพื่อให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ไปยังผู้บริโภคเพิ่มเติม และมีให้ผู้บริโภคเข้าใจเพียงว่าสินค้ามีเพียงการปรับปรุง Packaging เท่านั้น

5.2 ตามงบการเงิน จะเห็นว่าในไตรมาสที่ 4 ของปี 2558 จำนวนอัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) ลดลง ซึ่งอาจมีเหตุมาจากการติดตั้งสายการผลิตใหม่และอาจต้องใช้เวลาในการปรับเครื่องจักรให้สามารถเดินเครื่องได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงอยากสอบถามว่าในไตรมาสที่ 1 ของปี 2559 บริษัทจะมีค่าใช้จ่ายในการปรับเครื่องจักรที่ติดตั้งใหม่หรือไม่ และเครื่องจักรดังกล่าวสามารถเดินสายการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพแล้วหรือยัง

นายอานภาพ ได้ตอบข้อซักถามของนายสุวิทย์ว่า ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2558 บริษัทได้ดำเนินการในส่วนโรงงานพร้อมกันหลายอย่างทั้งการติดตั้งสายการผลิตใหม่ การทดลองเดินเครื่องจักร (Test Run) การปรับปรุงฝาขวดให้เป็นแบบ Short Neck การรวมฐานการผลิตจากโรงงานบางชั้นมายังโรงงานคลอง 13 การทดลองผลิตสินค้าจำนวนน้อยๆ โดยใช้สายการผลิตเดิม ซึ่งทุกอย่างได้ดำเนินการและเสร็จสิ้นในไตรมาสที่ 4 ของปี 2558 ทั้งนี้ ในไตรมาสที่ 1 ของปี 2559 นี้ บริษัทคาดการณ์ว่าต้นทุนการผลิต (COG) จะกลับมาสู่สถานการณ์ปกติ และคาดการณ์ว่าจะสามารถลดค่าใช้จ่ายในการผลิตได้ตามที่คาดการณ์ไว้

5.3 ขอสอบถามเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศว่า ยอดขายสินค้าต่างประเทศเป็นสกุลเงินอะไรบ้าง สัดส่วนของการชำระค่าสินค้าเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ และยูโร เป็นเท่าใด และเมื่อสกุลเงินรูเปียบแข็งค่าขึ้น บริษัทจะปรับเปลี่ยนนโยบายการชำระค่าสินค้ากลับเป็นรูเปียบหรือไม่ ทั้งนี้ นโยบายเพื่อลดความเสี่ยงซึ่งมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของบริษัทเป็นอย่างไร

คุณปิยจิตต์ได้ตอบข้อซักถามของคุณสุวิทย์ว่า การชำระค่าสินค้าด้วยเงินตราต่างประเทศนั้น ปัจจุบันสัดส่วนของสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ อยู่ที่ประมาณร้อยละ 75 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มากที่สุด ส่วนสกุลเงินยูโรมีสัดส่วนค่อนข้างน้อยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 5 ทั้งนี้ การจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศอินโดนีเซีย บริษัทยังคงให้มีการชำระค่าสินค้าเป็นสกุลเงินไทยบาทเช่นเดิม

ส่วนนโยบายเพื่อบริหารความเสี่ยงซึ่งมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศนั้น ตอนนี้บริษัทมีนโยบายการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศได้ (Hedging) ได้ร้อยละ 100 ของยอดขายต่างประเทศเดือนนั้นๆ ทั้งนี้ ให้เป็นไปตามดุลพินิจและตามความเหมาะสมของภาวะเศรษฐกิจ

ประธานฯ ได้สอบถามผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะท่านอื่นว่ามีผู้ใดประสงค์จะซักถามหรือแสดงความคิดเห็นอีกหรือไม่ เมื่อไม่มีผู้ใดประสงค์จะซักถามหรือแสดงความคิดเห็นต่อที่ประชุมแล้ว ประธานฯ จึงกล่าวขอบคุณทุกท่านที่สละเวลามาร่วมการประชุมผู้ถือหุ้น ประจำปี 2559 ของบริษัทในวันนี้ โดยบริษัทจะจัดทำรายงานการประชุมแจ้งไปยังตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยต่อไป และได้กล่าวปิดการประชุม

ปิดการประชุมเวลา 16.00 น.

ลงชื่อ  ประธานที่ประชุม
(นายหนที อ่อนอิน)

ลงชื่อ  เลขานุการบริษัท
(นางสาวศรัณยา ธนาวดี)