

## 16. คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

### 16.1 ภาพรวมของผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2545 เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มในโถกอด (Dispenser Drink) ในร้านเซเว่นอีเลฟเว่น (7-Eleven) ต่อมาบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดชาเขียวพร้อมดื่ม (Ready to Drink) โดยออกผลิตภัณฑ์ชาเขียวบรรจุขวดพร้อมดื่มตรา “เซนย่า” และได้ขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ เช่น กัมพูชา สิงคโปร์ คูไบ รัสเซีย และสหรัฐอเมริกา เป็นต้น จนกระทั่งปี 2552 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจเข้าสู่การแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ โดยมีโรงงานผลิตและจำหน่ายลูกชิ้นปิ้ง หมูปิ้ง และหมูยอ ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” และ “นัมเบอร์วัน” ต่อมาในปี 2554 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดเครื่องดื่มฟังก์ชันนอล โดยออกผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักตรา “วีสลิม” อย่างไรก็ตาม ด้วยวิสัยทัศน์ของผู้บริหารในการมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในด้านเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ บริษัทฯ จึงได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 หลังจากนั้นในปี 2557 บริษัทฯ ได้พัฒนาและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ประเภทเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “สวีสวี” ได้แก่ นมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง และชานมไทย โดยเน้นจำหน่ายในตลาดต่างประเทศเป็นหลัก

ในการจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่ายของบริษัทฯ นั้น เดิมบริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกทั้งหมด อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การประกอบธุรกิจมีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ในปี 2556 บริษัทฯ จึงได้ลงทุนซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง โดยโรงงานของบริษัทฯ ตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แพลคตอรี แลนด์ อำเภอบ้านฉาง จังหวัดชลบุรี บนเนื้อที่รวม 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา มีกำลังการผลิตเต็มที่ 2,021.76 ตันต่อปี และบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์เป็นครั้งแรกเมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 จากการที่บริษัทฯ มีโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เองดังกล่าว ส่งผลทำให้สัดส่วนการซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิตคิดเป็นร้อยละ 84.22 ในปี 2557 และร้อยละ 78.04 ในงวด 9 เดือนปี 2558

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business Partnership) กับคู่ค้าอย่างมาก ทำให้การทำธุรกิจกับคู่ค้าไม่ว่าจะเป็นลูกค้า ผู้รับจ้างผลิต (Outsource Manufacturer) ผู้จัดหาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ เป็นไปอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว ประกอบกับบริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน โดยมีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วได้อย่างมีประสิทธิภาพ จากเหตุผลดังกล่าวจึงส่งผลให้รายได้จากการขายของบริษัทฯ เติบโตมาโดยตลอดจากจำนวน 677.99 ล้านบาท ในปี 2554 เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 1,063.15 ล้านบาท ในปี 2555 อย่างไรก็ตาม จากการที่ภาวะเศรษฐกิจในประเทศชะลอตัว ซึ่งเป็นผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ทางการเมืองที่ยืดเยื้อจากช่วงปลายปี 2556 และส่งผลต่อเนื่องมาถึงปี 2557 ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น จึงส่งผลทำให้รายได้จากการขายของบริษัทฯ เริ่มชะลอตัวในปี 2556 เป็นจำนวน 1,067.77 ล้านบาท และลดลงเหลือจำนวน 1,002.65 ล้านบาท ในปี 2557 ซึ่งเป็นรายได้ที่มาจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพียงอย่างเดียว โดยบริษัทฯ มีกำไรสุทธิในปี 2555 จำนวน 26.29 ล้านบาท และมีขาดทุนสุทธิจำนวน 6.64 ล้านบาท ในปี 2556 ถึงแม้ว่ารายได้จากการขายของบริษัทฯ จะเป็นไปในทิศทางเดียวกับภาวะเศรษฐกิจตามที่กล่าวข้างต้น บริษัทฯ ก็สามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมถึงมีการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายอย่างรัดกุม ส่งผลทำให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 51.84 ล้านบาท ในปี 2557 และจำนวน 54.29 ในงวด 9 เดือนปี 2558

### 16.2 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

#### 16.2.1 รายได้

ในปี 2555-2557 บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 1,075.09 ล้านบาท จำนวน 1,086.97 ล้านบาท และจำนวน 1,007.20 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 1.11 และร้อยละ (7.34) การลดลงของรายได้รวมดังกล่าวเป็นไปตามสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงอันเป็นผลมาจากเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ทางการเมืองในช่วงปลายปี 2556 และส่งผลต่อเนื่องมาถึงปี 2557 ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัท มีรายได้รวมจำนวน 745.42 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีจำนวน 770.48 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ (3.25)

ทั้งนี้ รายได้รวมของบริษัท ประกอบด้วย รายได้จากการขายและรายได้อื่น โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายได้	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ม.ค. - ก.ย. 2557		ม.ค. - ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	1,063.15	98.89	1,067.77	98.23	1,002.65	99.55	768.81	99.78	743.94	99.80
รายได้อื่น	11.94	1.11	19.20	1.77	4.55	0.45	1.67	0.22	1.49	0.20
<b>รวมรายได้</b>	<b>1,075.09</b>	<b>100.00</b>	<b>1,086.97</b>	<b>100.00</b>	<b>1,007.20</b>	<b>100.00</b>	<b>770.48</b>	<b>100.00</b>	<b>745.42</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ :- จากการทิ้งงบการเงินปี 2557 (ข้อมูลปี 2557 และปี 2556) มีการปรับรายการค่าใช้จ่ายในการขายบางรายการเป็นรายการสุทธิจากรายได้จากการขาย ดังนั้น บริษัท จึงได้มีการปรับปรุงตัวเลขในปี 2555 โดยใช้หลักการเดียวกัน เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบและวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ทำให้ตัวเลขรายได้จากการขายและรายได้รวมที่แสดงในตารางจะแตกต่างจากที่แสดงในงบการเงิน

- งบการเงินงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัท ได้ปรับวิธีการบันทึกบัญชีสำหรับรายได้อื่นในส่วนของรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Premix) โดยบันทึกวิธีเฉพาะส่วนต่างของราคาขายและต้นทุนขาย

### รายได้จากการขาย

ในปี 2555-2557 บริษัท มีรายได้จากการขายจำนวน 1,063.15 ล้านบาท จำนวน 1,067.77 ล้านบาท และจำนวน 1,002.65 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 0.43 และร้อยละ (6.10) สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัท มีรายได้จากการขายจำนวน 743.94 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีจำนวน 768.81 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.23 โดยรายได้จากการขายของบริษัท ในปี 2555-2556 สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ (1) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม และ (2) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหาร ต่อมาในเดือนสิงหาคม 2556 บริษัท ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารให้แก่บริษัท แอปเปิ้ลเชฟ (ประเทศไทย) จำกัด ทำให้ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา รายได้จากการขายของบริษัท จะมาจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มทั้งหมด

ประเภท	ปี 2555			ปี 2556			ปี 2557		
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)
กลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B	761.99	71.67	63.15	773.26	72.42	1.48	773.79	77.17	0.07
กลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C	231.73	21.80	63.87	249.14	23.33	7.51	228.86	22.83	(8.14)
<b>รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม</b>	<b>993.72</b>	<b>93.47</b>	<b>63.32</b>	<b>1,022.39</b>	<b>95.75</b>	<b>2.89</b>	<b>1,002.65</b>	<b>100.00</b>	<b>(1.93)</b>
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหาร	69.43	6.53	(0.16)	45.38	4.25	(34.64)	-	-	-
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>1,063.15</b>	<b>100.00</b>	<b>56.81</b>	<b>1,067.77</b>	<b>100.00</b>	<b>0.43</b>	<b>1,002.65</b>	<b>100.00</b>	<b>(6.10)</b>

ประเภท	ม.ค. - ก.ย. 2557		ม.ค. - ก.ย. 2558		อัตราการเติบโต (%)
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	
กลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B	586.55	76.29	632.37	85.00	7.81
กลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C	182.26	23.71	111.57	15.00	(38.79)
<b>รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม</b>	<b>768.81</b>	<b>100.00</b>	<b>743.94</b>	<b>100.00</b>	<b>(3.23)</b>
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหาร	-	-	-	-	-
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>768.81</b>	<b>100.00</b>	<b>743.94</b>	<b>100.00</b>	<b>(3.23)</b>

### (1) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม

รายได้จากการขายหลักของบริษัทฯ มาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม โดยในปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มจำนวน 993.72 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากจำนวน 608.45 ล้านบาท ในปี 2554 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 63.32 และในปี 2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มจำนวน 1,022.39 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปี 2555 คิดเป็นร้อยละ 2.89 ในขณะที่ปี 2557 รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเท่ากับ 1,002.65 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 1.93 สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มจำนวน 743.94 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 3.23 ทั้งนี้ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก ประกอบด้วย (1) รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business to Business : B2B) และ (2) รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (Business to Customer : B2C) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

#### รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business to Business : B2B)

รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับหุ้นส่วนทางธุรกิจ (B2B) ถือเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 71-77 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2555-2557 ผลิตภัณฑ์หลักในส่วนของ B2B คือ ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่มในโถกด (Dispenser Drink) ได้แก่ ซานม (Zeny) กาแฟคอฟฟี่ก้า และกาแฟลาเต้ (Zeny) โดยในปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B จำนวน 761.99 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ที่มีจำนวน 467.04 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 63.15 ในขณะที่ปี 2556-2557 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B จำนวน 773.26 ล้านบาท และจำนวน 773.79 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 1.48 และร้อยละ 0.07 ตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ภาวะเศรษฐกิจในประเทศชะลอตัว โดยได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ทางการเมืองที่ยืดเยื้อ ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้นตามที่กล่าวข้างต้น

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B จำนวน 632.37 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 7.81 จากงวดเดียวกันของปี 2557 เป็นผลมาจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ปรับตัวดีขึ้น ทั้งนี้ รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B ดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 85.00 ของรายได้จากการขายรวม

#### รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (Business to Customer : B2C)

รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (B2C) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 21-23 ของรายได้จากการขายในปี 2555-2557 ผลิตภัณฑ์หลักในส่วนของ B2C ได้แก่ ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” และกาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” โดยในปี 2555-2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 231.73 ล้านบาท และจำนวน 249.14 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปีก่อนร้อยละ 63.87 และร้อยละ 7.51 ตามลำดับ การเติบโตดังกล่าวเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มีการออกผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ล่าสุดในปี 2554 บริษัทฯ จึงมีการลงทุนค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง ทำให้รายได้จากการขายในปี 2555-2556 เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับผลิตภัณฑ์ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” นั้น เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมาตลาดเครื่องดื่มประเภทชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศมีการแข่งขันที่รุนแรงทั้งในด้านราคาและการจัดโปรโมชั่นต่างๆ บริษัทฯ จึงหันไปมุ่งเน้นการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศกัมพูชา โดยบริษัทฯ มีรายได้จากการขายต่างประเทศเพิ่มขึ้นจากจำนวน 58.48 ล้านบาท ในปี 2554 เป็นจำนวน 87.71 ล้านบาท ในปี 2555 และจำนวน 109.35 ล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 49.98 และร้อยละ 24.68 ตามลำดับ

ในขณะที่ปี 2557 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 228.86 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 8.14 เป็นผลมาจากการที่ภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว บริษัทฯ จึงมีการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายมากยิ่งขึ้น ส่งผลทำให้รายได้จากการขายสินค้าในประเทศของบริษัทฯ ลดลงจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 8.94 อย่างไรก็ตาม ในปี 2557 รายได้จากการขายต่างประเทศของบริษัทฯ ยังคงเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 129.93 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปีก่อนร้อยละ 18.82

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 111.57 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 38.79 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่รายได้จากการขายต่างประเทศลดลงจาก 103.14 ล้านบาท ในงวด 9 เดือนปี 2557 เป็นจำนวน 51.29 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 50.27 เนื่องจากบริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายในส่วนของตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Distributor) สำหรับตลาดกัมพูชาในช่วงปลายไตรมาส 2 โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการแก้ไขในเรื่องดังกล่าวเรียบร้อยแล้วเมื่อเดือนสิงหาคม ทั้งนี้ รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C ดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.00 ของรายได้จากการขายรวม

## (2) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์

บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ในปี 2552 โดยมีโรงงานแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตและจำหน่าย ได้แก่ ลูกชิ้นหมู ปิ้งเสียบไม้ ลูกชิ้นเอ็นหมูปิ้งเสียบไม้ หมูปิ้งนมสดเสียบไม้ ลูกชิ้นเอ็นหมู ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” (Happy Chef) และ “นัมเบอร์วัน” โดยบริษัทฯ วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์ในร้าน 7-Eleven ต่อมาเนื่องจากผู้บริหารของบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ในการมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในด้านเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ บริษัทฯ จึงได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ไปเมื่อเดือนสิงหาคม ปี 2556 ทั้งนี้ บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจำนวน 69.43 ล้านบาท ในปี 2555 และจำนวน 45.38 ล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.53 และร้อยละ 4.25 ของรายได้จากการขายรวม

## รายได้อื่น

ในปี 2555-2557 บริษัทฯ มีรายได้อื่นจำนวน 11.94 ล้านบาท จำนวน 19.20 ล้านบาท และจำนวน 4.55 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.11 ร้อยละ 1.77 และร้อยละ 0.45 ของรายได้รวม ตามลำดับ สาเหตุหลักที่ทำให้รายได้อื่นในปี 2555 มีจำนวนสูงถึง 11.94 ล้านบาท เกิดจากการที่บริษัทฯ ได้รับเงินชดเชยค่าเครื่องจักรจำนวน 7.71 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากการที่โรงงานแปรรูปอาหารของบริษัทฯ ได้รับผลเสียหายจากมหาอุทกภัยในปี 2554 และในปี 2556 รายได้อื่นมีจำนวนสูงถึง 19.20 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้จากการขายวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์จำนวน 10.52 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทฯ ได้เปลี่ยนโรงงานผู้รับจ้างผลิต โดยบริษัทฯ ทำการซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ที่เหลือค้างอยู่จากผู้รับจ้างผลิตรายเดิม เพื่อนำไปจำหน่ายให้กับผู้รับจ้างผลิตรายใหม่ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีรายได้จากการขายวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปจำนวน 3.92 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการจำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารให้กับ บริษัท แฮปปี้เชฟ (ประเทศไทย) จำกัด

สำหรับรายได้อื่นที่เป็นรายการหลักที่เกิดขึ้นทุกปี ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งเป็นวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Pre-mix) ที่บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตแห่งหนึ่งผสมวัตถุดิบตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด จากนั้นบริษัทฯ จะนำวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูปที่ได้จำหน่ายต่อไปให้ผู้รับจ้างผลิตหลักของบริษัทฯ เพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป ในปี 2555-2557 บริษัทฯ มีรายได้ดอกเบี้ยรับจำนวน 0.37 ล้านบาท จำนวน 0.19 ล้านบาท และจำนวน 0.61 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่เดียวกันก็มีรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ จำนวน 1.33 ล้านบาท จำนวน 2.69 ล้านบาท และจำนวน 2.89 ล้านบาท ในปี 2555 - 2557 ตามลำดับ สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้อื่นจำนวน 1.49 ล้านบาท ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับจำนวน 0.41 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปรับวิธีการบันทึกบัญชีสำหรับรายได้อื่นในส่วนของรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Premix) สำหรับงบการเงินงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 โดยบันทึกรับรู้เฉพาะส่วนต่างของราคาขายและต้นทุนขาย ทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบจำนวน 0.31 ล้านบาท

### 16.2.2 ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายหลักของบริษัทฯ ประกอบด้วย ต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าใช้จ่ายทางการเงิน โดยในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายรวมจำนวน 1,042.83 ล้านบาท จำนวน 1,093.87 ล้านบาท จำนวน 941.75 ล้านบาท และจำนวน 676.99 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.00 ร้อยละ 100.63 ร้อยละ 93.50 และร้อยละ 90.82 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ม.ค. - ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ต้นทุนขาย	821.03	78.73	805.22	73.61	719.94	76.45	516.83	76.34
ค่าใช้จ่ายในการขาย	161.94	15.53	227.15	20.77	163.55	17.37	114.54	16.92
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	58.76	5.63	59.81	5.47	55.37	5.88	44.53	6.58
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	1.10	0.11	1.69	0.15	2.89	0.31	1.09	0.16
<b>รวมค่าใช้จ่าย</b>	<b>1,042.83</b>	<b>100.00</b>	<b>1,093.87</b>	<b>100.00</b>	<b>941.75</b>	<b>100.00</b>	<b>676.99</b>	<b>100.00</b>
ร้อยละต่อรายได้รวม		97.00		100.63		93.50		90.82

หมายเหตุ : จากการที่งบการเงินปี 2557 มีการจัดประเภทรายใหม่ในส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายและต้นทุนขาย และได้ปรับปรุงรายการดังกล่าวในงบการเงินปี 2556 ที่แสดงเปรียบเทียบโดยใช้หลักการเดียวกัน ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้มีการปรับปรุงค่าใช้จ่ายในการขายและต้นทุนขายในปี 2555 ที่แสดงในตารางด้านบนเพื่อประโยชน์ในการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ทำให้ตัวเลขค่าใช้จ่ายในการขายและต้นทุนขายที่แสดงในตารางจะแตกต่างจากตัวเลขที่แสดงในงบการเงิน

### ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายถือเป็นค่าใช้จ่ายหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีต้นทุนขายจำนวน 821.03 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 805.22 ล้านบาท ในปี 2556 จำนวน 719.94 ล้านบาท ในปี 2557 และจำนวน 516.83 ล้านบาท ในงวด 9 เดือนปี 2558 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 78.73 ร้อยละ 73.61 ร้อยละ 76.45 และร้อยละ 76.34 ของค่าใช้จ่ายรวม ตามลำดับ

หากพิจารณาต้นทุนขายเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีสัดส่วนดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 77.23 ร้อยละ 75.41 ร้อยละ 71.80 และร้อยละ 69.47 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 22.77 ร้อยละ 24.59 ร้อยละ 28.20 และร้อยละ 30.53 ตามลำดับ ปัจจัยหลักที่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเนื่องจากสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ขาย (Product Mix) ในแต่ละปี กล่าวคือ บริษัทฯ มียอดขายจากผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มมากขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น ในปี 2556 รายได้จากการขายสินค้าในต่างประเทศของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 24.68 จากปีก่อน ซึ่งสินค้าที่ส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศส่วนใหญ่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่าสินค้าที่จำหน่ายในประเทศ ประกอบกับบริษัทฯ ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารออกไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 ซึ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารมีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่ม ดังนั้น การที่บริษัทฯ จำหน่ายธุรกิจอาหารออกไปจึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ปรับตัวสูงขึ้น และสาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2557 ยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่องเป็นผลมาจากการที่รายได้จากการขายต่างประเทศยังคงเติบโตต่อเนื่องคิดเป็นร้อยละ 18.82 รวมทั้งบริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น นอกจากนี้ ในปี 2557 บริษัทฯ เริ่มมีการผลิตสินค้าจากโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ ได้อย่างเต็มที่ โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 70.82 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวม จึงทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยลดลง

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีต้นทุนขายจำนวน 516.83 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69.47 ของรายได้จากการขาย หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 30.53 สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นยังคงเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มมากขึ้น

### ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 161.94 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 227.15 ล้านบาท ในปี 2556 จำนวน 163.55 ล้านบาท ในปี 2557 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.06 ร้อยละ 20.90 และร้อยละ 16.24 ของรายได้รวม ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการขายหลักที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นประมาณร้อยละ 74-81 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม ในปี 2555-2557 บริษัทฯ จะมีการจัดกิจกรรมทางการตลาดและโปรโมชั่นต่างๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นยอดขายสินค้าของบริษัทฯ ทั้งในส่วนของสินค้าที่เป็น B2B และ B2C โดยในส่วนของสินค้า B2B บริษัทฯ จะมีการทำกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขายร่วมกับคู่ค้าต่อเนื่องตลอดทั้งปี ซึ่งค่าใช้จ่ายในการทำกิจกรรมการตลาดและส่งเสริมการขายดังกล่าวจะเป็นสัดส่วนตามยอดขายที่เกิดขึ้น โดยจะพิจารณาตามความเหมาะสมและภาวะตลาดใน

แต่ละช่วงเวลา และในส่วนของสินค้า B2C นั้น ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทฯ มุ่งเน้นทำการตลาดและส่งเสริมการขาย ประกอบด้วย ซาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” และกาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม”

จากการที่บริษัทฯ มีการออกผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่สู่ตลาดในปี 2554 และมีการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ทั้งในรูปแบบของขวด PET, กระจุก และผงสำเร็จรูป 3 in 1 บริษัทฯ จึงมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2555-2556 โดยบริษัทฯ ได้มีการผลิตสื่อโฆษณาเพื่อประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สื่อโทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ ป้ายโฆษณา เป็นต้น ในขณะที่เดียวกันบริษัทฯ ก็เน้นการจัดโปรโมชั่นร่วมกับคู่ค้าเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในปี 2555-2556 โดยค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายของกาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 180.33 และร้อยละ 193.59 ในปี 2555 และปี 2556 ตามลำดับ นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ มีแผนในการขยายตลาดเครื่องดื่มไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศกัมพูชา ในปี 2555 บริษัทฯ จึงเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ซาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” ผ่านสื่อโทรทัศน์ เพื่อเป็นการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายในประเทศกัมพูชา และในปี 2556 บริษัทฯ ยังคงทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ซาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” ในประเทศกัมพูชาอย่างต่อเนื่องผ่านสื่อต่างๆ ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ทั้งโทรทัศน์ วิทยุ และ Social Media เช่น Facebook เป็นต้น รวมถึงการจัดกิจกรรมกับกลุ่มเป้าหมาย เช่น การจัดกิจกรรม K-Pop การจัดคอนเสิร์ต การทำโปรโมชั่นเกมชิงโชครางวัลต่างๆ เพื่อเป็นการต่อยอดภาพลักษณ์ซึ่งจะช่วยเพิ่มผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น สำหรับปี 2557 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 163.55 ล้านบาท ลดลงจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 28.00 เป็นผลมาจากค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายที่ลดลงจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 34.24 ซึ่งเป็นไปตามสถานะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ทำให้บริษัทฯ มีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและส่งเสริมการขายให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนด

นอกเหนือจากค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายตามที่กล่าวข้างต้นแล้ว ค่าใช้จ่ายในการขายที่สำคัญยังรวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานฝ่ายขายและการตลาด เช่น เงินเดือน โบนัส และสวัสดิการอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 8-15.50 ในปี 2555-2557 โดยในปี 2557 บริษัทฯ มีการเพิ่มผู้บริหารและพนักงานฝ่ายขายและการตลาดเพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัทฯ ในอนาคต

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 114.54 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.37 ของรายได้รวม โดยค่าใช้จ่ายในการขายหลักที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 69.87 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานฝ่ายขายและการตลาด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.20 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม

### ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 58.76 ล้านบาท จำนวน 59.81 ล้านบาท จำนวน 55.37 ล้านบาท และจำนวน 44.53 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.47 ร้อยละ 5.50 ร้อยละ 5.50 และร้อยละ 5.97 ของรายได้รวม ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่าบริษัทฯ สามารถรักษาสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวมของบริษัทฯ ได้ค่อนข้างคงที่

ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงาน เช่น เงินเดือน โบนัส และสวัสดิการอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนที่สูงถึงร้อยละ 69.49 ร้อยละ 59.50 ร้อยละ 58.44 และร้อยละ 55.63 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารรวม ในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 ตามลำดับ สาเหตุที่ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานในปี 2556 ปรับตัวลดลงจากปี 2555 อย่างมีนัยสำคัญเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารและได้อพยพพนักงานในส่วนที่เกี่ยวข้องให้กับบริษัท แอปเปิ้ลเชฟ (ประเทศไทย) จำกัด ส่งผลให้จำนวนผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ลดลง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ เช่น การขายและการตลาด และระบบบัญชีและการเงิน เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.83 ร้อยละ 8.74 ร้อยละ 9.22 และร้อยละ 6.90 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารรวม ในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนปี 2558 ตามลำดับ สำหรับค่าที่ปรึกษาที่เพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2556 ส่วนหนึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการเตรียมความพร้อมในการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรกและการนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายหลักทั้งสองรายการดังกล่าวแล้ว ส่วนที่เหลือจะเป็นค่าเสื่อมราคา ค่าเช่า และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เป็นต้น

### ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 1.10 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 1.69 ล้านบาท ในปี 2556 และจำนวน 2.89 ล้านบาท ในปี 2557 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายทางการเงินดังกล่าวเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย ได้แก่ เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน และหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินจากจำนวน 4.91 ล้านบาท ในปี 2555 เป็นจำนวน 77.97 ล้านบาท ในปี 2556 และจำนวน 28.61 ล้านบาท ในปี 2557 ทั้งนี้ การที่หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในปี 2556 เกิดจากการที่บริษัทฯ มีผลประกอบการขาดทุนทำให้ต้องมีการเบิกใช้วงเงินเบิกเกินบัญชีเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ รวมถึงการใช้เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารเพื่อซื้อที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ ส่งผลทำให้บริษัทฯ มีภาระดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มมากขึ้น

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 1.09 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีจำนวน 2.45 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 55.53 เป็นผลมาจากการลดลงของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย

### **16.2.3 กำไรสุทธิ**

จากผลการดำเนินงานที่กล่าวข้างต้น ทำให้ในปี 2555 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 26.29 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 2.44 ในขณะที่ปี 2556 บริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 6.64 ล้านบาท คิดเป็นอัตราขาดทุนสุทธิร้อยละ 0.61 ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” อย่างมาก โดยมุ่งหวังให้สินค้าของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างกว้างขวาง อย่างไรก็ตาม จากการที่เศรษฐกิจในประเทศเริ่มชะลอตัวตั้งแต่ช่วงปลายปี 2556 ต่อเนื่องมาจนถึงปี 2557 บริษัทฯ จึงมีการควบคุมงบประมาณการใช้จ่ายต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขายมากขึ้น ประกอบกับการที่อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากเหตุผลที่กล่าวในหัวข้อต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น จึงทำให้ในปี 2557 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 51.84 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 5.15 สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 54.29 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 7.28

### อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น

เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on Equity) จะเห็นว่าอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นจะปรับตัวไปในทิศทางเดียวกันกับอัตราการเติบโตของกำไรสุทธิ โดยบริษัทฯ มีอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 80.67 ในปี 2555 ร้อยละ (18.87) ในปี 2556 ร้อยละ 93.39 ในปี 2557 และร้อยละ 66.50 ในงวด 9 เดือนปี 2558 นอกจากนี้ ในปี 2556 บริษัทฯ ยังมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 24.50 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผลเท่ากับร้อยละ 93.21 และเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2558 บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานปี 2557 ให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 52.50 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผลเท่ากับร้อยละ 101.27 และเมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2558 บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานงวด 6 เดือนแรกของปี 2558 ให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 36.96 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผลเท่ากับร้อยละ 94.89

## **16.3 ฐานะทางการเงิน**

### **16.3.1 สินทรัพย์**

ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 233.98 ล้านบาท จำนวน 304.72 ล้านบาท จำนวน 283.04 ล้านบาท และจำนวน 328.60 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ และสินค้าคงเหลือ โดยในปี 2557 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 57.79 ร้อยละ 18.22 และร้อยละ 11.24 ตามลำดับ และสำหรับไตรมาส 3 ของปี 2558 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 53.71 ร้อยละ 16.39 และร้อยละ 8.87 ตามลำดับ ทั้งนี้ รายละเอียดของสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

### ลูกหนี้การค้า

ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ จำนวน 161.30 ล้านบาท จำนวน 176.01 ล้านบาท จำนวน 161.66 ล้านบาท และจำนวน 170.86 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็น สัดส่วนร้อยละ 68.94 ร้อยละ 57.76 ร้อยละ 57.12 และร้อยละ 52.00 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

บริษัทฯ มีนโยบายการให้ระยะเวลาการชำระหนี้ (Credit Term) แก่ลูกค้าในประเทศประมาณ 30-60 วัน แต่หากเป็นลูกค้าใหม่ บริษัทฯ จะกำหนดให้ลูกค้าชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดก่อนส่งมอบสินค้า สำหรับลูกค้าต่างประเทศ บริษัทฯ กำหนดให้ลูกค้าชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดก่อนส่งมอบสินค้า โดยอาจพิจารณาให้ Credit Term เป็นครั้งคราวขึ้นอยู่กับนโยบาย การส่งเสริมการขายของบริษัทฯ โดยในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ มีระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 48.43 วัน ในปี 2555 เท่ากับ 56.86 วัน ในปี 2556 เท่ากับ 60.62 วัน ในปี 2557 และเท่ากับ 60.34 วัน สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 สาเหตุที่ ระยะเวลาในการเรียกเก็บหนี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารซึ่งมี Credit Term 30 วัน รวมทั้งบริษัทฯ มีการจัดรายการส่งเสริมการขายสินค้าในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยการให้ Credit Term แก่ลูกค้า

ระยะเวลาค้างชำระ	ณ 31 ธ.ค. 2555 <sup>1)</sup>		ณ 31 ธ.ค. 2556 <sup>1)</sup>		ณ 31 ธ.ค. 2557		ณ 30 ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	152.05	94.27	167.64	95.25	146.12	90.39	167.49	98.03
ค้างชำระ								
ไม่เกิน 3 เดือน	8.83	5.47	8.11	4.61	15.22	9.41	3.19	1.87
3 - 6 เดือน	0.03	0.02	0.13	0.07	-	-	0.12	0.07
6 - 12 เดือน	-	-	0.07	0.04	0.23	0.14	0.02	0.01
มากกว่า 12 เดือน	0.39	0.24	0.05	0.03	0.09	0.06	0.04	0.02
รวมลูกหนี้การค้า	161.30	100.00	176.01	100.00	161.66	100.00	170.86	100.00
หัก : ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(0.33)		-		(0.09)		(0.05)	
<b>ลูกหนี้การค้า - สุทธิ</b>	<b>160.97</b>		<b>176.01</b>		<b>161.57</b>		<b>170.81</b>	

หมายเหตุ :

1) บริษัทฯ มีการปรับปรุงรายละเอียดลูกหนี้ค้างชำระ ณ สิ้นปี 2555-2556 เนื่องจากข้อมูลเดิมมีการคำนวณระยะเวลาค้างชำระโดยเริ่มนับจากวันที่ใน ใบแจ้งหนี้ จึงทำให้ข้อมูลลูกหนี้ค้างชำระที่แสดงในตารางแตกต่างจากรายละเอียดที่แสดงในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่า ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 มีสัดส่วนร้อยละ 94.27 ร้อยละ 95.25 ร้อยละ 90.39 และร้อยละ 98.03 ของยอดลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ตามลำดับ ในขณะที่ลูกหนี้ค้างชำระของบริษัทฯ มีสัดส่วนร้อยละ 5.73 ร้อยละ 4.75 ร้อยละ 9.61 และร้อยละ 1.97 ของยอดลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ สิ้นปี 2555 - สิ้นไตรมาส 3 ปี 2558 ตามลำดับ ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน เกิดขึ้นจากการที่บริษัทฯ ยังไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้เนื่องจากอยู่ระหว่างรอให้ถึงงวดการวางบิลและชำระเงินของลูกค้า

บริษัทฯ เริ่มมีนโยบายพิจารณาตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในปี 2557 โดยพิจารณาจากประสบการณ์ในการ เก็บหนี้และอายุของหนี้ค้างชำระของลูกหนี้แต่ละราย ทั้งนี้ นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทฯ เป็นดังนี้

อายุหนี้ที่ค้างชำระ	อัตราร้อยละของ การตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ
ค้างชำระ 181-270 วัน	50%
ค้างชำระ 271-365 วัน	70%
ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน	100%



ณ สิ้นปี 2557 บริษัทฯ มีการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 0.09 ล้านบาท ซึ่งเท่ากับยอดลูกหนี้ การค้าที่ค้างชำระเกินกำหนดมากกว่า 1 ปี สำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระ 6-12 เดือน จำนวน 0.23 ล้านบาท บริษัทฯ ไม่มีการตั้งสำรองเนื่องจากลูกค้ารายดังกล่าวมีการทยอยชำระเงินให้บริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง และ ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2558 บริษัทฯ มีการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 0.05 ล้านบาท

### สินค้ำคงเหลือ

	ณ 31 ธ.ค. 2555		ณ 31 ธ.ค. 2556		ณ 31 ธ.ค. 2557		ณ 30 ก.ย. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินค้าสำเร็จรูป	12.01	74.00	13.21	47.98	21.55	65.92	17.70	59.36
สินค้าระหว่างผลิต	0.29	1.79	0.56	2.03	0.67	2.05	1.16	3.89
วัตถุดิบและวัสดุหีบห่อ	3.93	24.21	13.76	49.98	10.47	32.03	10.45	35.04
สินค้าระหว่างทาง	-	-	-	-	-	-	0.51	1.71
รวมสินค้ำคงเหลือ	16.23	100.00	27.53	100.00	32.69	100.00	29.82	100.00
หัก : ค่าเผื่อมูลค่าสินค้ำคงเหลือลดลง	-	-	(5.00)	-	(0.89)	-	(0.66)	-
<b>สินค้ำคงเหลือ - สุทธิ</b>	<b>16.23</b>		<b>22.54</b>		<b>31.80</b>		<b>29.16</b>	

ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีสินค้ำคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้ำคงเหลือจำนวน 16.23 ล้านบาท จำนวน 27.53 ล้านบาท จำนวน 32.69 ล้านบาท และจำนวน 29.82 ล้านบาท ตามลำดับ สินค้ำคงเหลือหลักของบริษัทฯ ได้แก่ สินค้าสำเร็จรูป และวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.92 และร้อยละ 32.03 ของสินค้ำคงเหลือรวมในปี 2557

ณ สิ้นปี 2556 บริษัทฯ มีสินค้ำคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้ำคงเหลือจำนวน 27.53 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2555 คิดเป็นร้อยละ 69.62 สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อจากจำนวน 3.93 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2555 เป็นจำนวน 13.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556 เนื่องจากในปี 2556 บริษัทฯ ได้ลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง จึงต้องจัดเตรียมวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อสำหรับการทดลองเดินเครื่องจักร รวมถึงการผลิตจริง โดยบริษัทฯ เริ่มทดสอบการเดินเครื่องจักรตั้งแต่เดือนตุลาคมและเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ในเดือนธันวาคม 2556 ในขณะที่เดิมก่อนที่บริษัทฯ จะมีโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ เอง สินค้าทั้งหมดจะถูกผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตจากภายนอก ซึ่งส่วนใหญ่ผู้รับจ้างผลิตจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายที่บริษัทฯ กำหนด โดยบริษัทฯ จะซื้อเป็นสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิต จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้มูลค่าวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อ ณ สิ้นปี 2555 จึงมีมูลค่าเพียง 3.93 ล้านบาท

ณ สิ้นปี 2557 บริษัทฯ มีสินค้ำคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้ำคงเหลือจำนวน 32.69 ล้านบาท โดยส่วนประกอบของสินค้ำคงเหลือที่สำคัญ ประกอบด้วย สินค้าสำเร็จรูปจำนวน 21.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 63.13 เนื่องจากบริษัทฯ เริ่มผลิตสินค้าที่โรงงานของบริษัทฯ อย่างเต็มที่ ซึ่งในการผลิตเครื่องดื่มนั้นขั้นตอนสุดท้ายหลังจากที่ได้สินค้าสำเร็จรูปแล้วจะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพทางชีววิทยา เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้คุณภาพตรงตามที่กำหนดก่อนจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ซึ่งขั้นตอนดังกล่าวต้องใช้ระยะเวลาในการรอผลการตรวจประมาณ 2 สัปดาห์ ส่งผลทำให้ปริมาณสินค้าสำเร็จรูปที่รอจัดส่งให้แก่ลูกค้ามีปริมาณเพิ่มขึ้น ในขณะที่วัตถุดิบและวัสดุหีบห่อลดลงจากจำนวน 13.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556 เป็นจำนวน 10.47 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2557 เป็นผลจากการที่ในปี 2556 บริษัทฯ ต้องมีการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับผลิตสินค้าที่โรงงานบ้านบึง ในขณะที่ปี 2557 เครื่องจักรที่โรงงานบ้านบึงสามารถเดินเครื่องผลิตสินค้าได้ตามแผนที่กำหนด บริษัทฯ จึงสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบต่างๆ ตามแผนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งนี้ วัตถุดิบและวัสดุหีบห่อที่สำคัญ ได้แก่ ครีมเทียม กาแฟผงสำเร็จรูป น้ำตาลทรายขาว และบรรจุภัณฑ์

ณ สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีสินค้ำคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้ำคงเหลือจำนวน 29.82 ล้านบาท โดยส่วนประกอบของสินค้ำคงเหลือที่สำคัญ ประกอบด้วย สินค้าสำเร็จรูปซึ่งมีจำนวน 17.70 ล้านบาท

สินค้าระหว่างผลิตจำนวน 1.16 ล้านบาท และวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อจำนวน 10.45 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีสินค้าระหว่างทางจำนวน 0.51 ล้านบาท เนื่องจากมีบรรจุภัณฑ์ที่บริษัทฯ สั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในต่างประเทศอยู่ระหว่างการขนส่ง

บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 5.00 ล้านบาท ในปี 2556 ซึ่งเท่ากับมูลค่าสินค้าคงเหลือที่หมดอายุและเลิกจำหน่าย ณ สิ้นปี 2556 ทั้งจำนวน ทั้งนี้ บริษัทฯ เริ่มมีการกำหนดนโยบายพิจารณาตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือในปี 2557 โดยพิจารณาจากสินค้าคงเหลือที่เคลื่อนไหวช้า สินค้าหมดอายุ หรือเป็นสินค้าที่เลิกผลิต/เลิกจำหน่าย ตามนโยบายที่บริษัทฯ กำหนดเป็นประจำทุกเดือน โดยในระหว่างงวดบริษัทฯ ตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นจำนวน 1.06 ล้านบาท ในขณะที่มีการตัดจำหน่ายสินค้าคงเหลือที่หมดอายุหรือเลิกผลิตจำนวน 5.17 ล้านบาท ทำให้ ณ สิ้นปีมีค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 0.89 ล้านบาท และ ณ สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 0.66 ล้านบาท

### ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 29.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2555 จำนวน 51.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556 และจำนวน 51.57 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2557 คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ 12.72 ร้อยละ 16.99 และร้อยละ 18.22 ตามลำดับ โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิเพิ่มขึ้นจากปี 2555 จำนวน 22 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างมูลค่ารวม 19.10 ล้านบาท ตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แฟคตอรี แลนด์ อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี เพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ นอกจากนี้ ยังมีการปรับปรุงก่อสร้างอาคารโรงงานเพิ่มเติมเป็นจำนวนเงิน 11.81 ล้านบาท รวมทั้งมีการลงทุนซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตเพิ่มเติมจำนวน 5.10 ล้านบาท ในขณะที่มีค่าเสื่อมราคาสำหรับงวดจำนวน 7.55 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการจำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารออกไปให้แก่บริษัท แอปป์เซฟ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งรายการทรัพย์สินที่สำคัญที่จำหน่าย ได้แก่ ส่วนปรับปรุงและตกแต่งอาคารจำนวน 5.86 ล้านบาท เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงานจำนวน 6.09 ล้านบาท และยานพาหนะจำนวน 0.71 ล้านบาท

สำหรับปี 2557 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 51.57 ล้านบาท ลดลงจากปี 2556 จำนวน 0.20 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีการลงทุนในสินทรัพย์ที่สำคัญ ได้แก่ การลงทุนก่อสร้างอาคารคลังสินค้าเพิ่มเติมจำนวน 3.57 ล้านบาท ในขณะที่มีค่าเสื่อมราคาสำหรับปีจำนวน 6.38 ล้านบาท

สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 53.87 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ 16.39 โดยเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2557 จำนวน 2.30 ล้านบาท โดยมีรายการที่สำคัญ ได้แก่ การก่อสร้างอาคารคลังสินค้าเพิ่มเติมจำนวน 5.26 ล้านบาท

## 16.3.2 สภาพคล่อง

### กระแสเงินสด

(หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	24.50	(10.51)	47.09	60.23
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	(8.16)	(46.40)	(6.40)	(31.59)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	(16.67)	53.65	(39.78)	(24.23)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(0.33)	(3.27)	0.90	4.41

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 24.50 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน (10.51) ล้านบาท ในปี 2556 และจำนวน 47.09 ล้านบาท ในปี 2557 สาเหตุที่ในปี 2556 บริษัทฯ มีเงินสดใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงาน เนื่องจากบริษัทฯ มีผลขาดทุนก่อนภาษีจำนวน 6.89 ล้านบาท ประกอบกับมีลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น สำหรับปี 2557 สาเหตุที่บริษัทฯ มีเงินสดรับจากการดำเนินงานจำนวน 47.09 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรก่อนหักภาษีสูงถึง 65.45 ล้านบาท และลูกหนี้การค้าและสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นลดลงจำนวน 20.14 ล้านบาท และจำนวน 11 ล้านบาท ตามลำดับ

หากพิจารณากระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 8.16 ล้านบาท ในปี 2555 จำนวน 46.40 ล้านบาท ในปี 2556 และจำนวน 6.40 ล้านบาท ในปี 2557 โดยในปี 2557 บริษัทฯ มีการซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง รวมทั้งค่าเครื่องจักรและส่วนปรับปรุงอาคารโรงงานเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ

ในปี 2555-2557 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน (16.67) ล้านบาท จำนวน 53.65 ล้านบาท และจำนวน (39.78) ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2556 บริษัทฯ ได้รับเงินสดจากเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 53.50 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 17.50 ล้านบาท เพื่อนำมาใช้ลงทุนสำหรับโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ รวมทั้งใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อสินค้าสำเร็จรูปและวัตถุดิบ เนื่องจากในปีดังกล่าวบริษัทฯ มีผลประกอบการขาดทุน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผลจำนวน 24.50 ล้านบาท สำหรับปี 2557 บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท ในขณะที่ชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 48.01 ล้านบาท จึงส่งผลทำให้บริษัทฯ มีเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 39.78 ล้านบาท

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 60.23 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรก่อนภาษีจำนวน 68.44 ล้านบาท ในขณะที่มีลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นจำนวน 12.83 ล้านบาท ประกอบกับบริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจำนวน 12.37 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังซื้อสินทรัพย์ถาวรเพิ่มเติมจำนวน 6.16 ล้านบาท ได้แก่ การลงทุนก่อสร้างอาคารคลังสินค้าเพิ่มเติม รวมทั้งลงทุนในหน่วยลงทุนกองทุนเปิดจำนวน 26.73 ล้านบาท ทำให้มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 31.59 ล้านบาท และบริษัทฯ ยังมีเงินสดรับจากการเพิ่มทุนโดยการเสนอขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวน 80 ล้านบาท ในขณะที่มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 89.46 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 24.23 ล้านบาท

#### อัตราส่วนสภาพคล่อง

บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ สิ้นปี 2555-2557 เท่ากับ 1.07 เท่า 0.83 เท่า และ 1.14 เท่า ตามลำดับ และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วเท่ากับ 0.95 เท่า 0.69 เท่า และ 0.94 เท่า ตามลำดับ จะเห็นว่าอัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วในปี 2556 ลดลงต่ำกว่าปี 2555 และปี 2557 เนื่องจากหนี้สินหมุนเวียนที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งในส่วนที่เป็นเงินกู้ยืมจากธนาคารเพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ และการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้และค่าใช้จ่ายค้างจ่ายเป็นผลมาจากธุรกิจเครื่องดื่มที่มียอดขายเพิ่มขึ้น ประกอบกับการที่บริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของธนาคารในการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งธนาคารสามารถเรียกให้บริษัทฯ ชำระคืนเงินกู้ดังกล่าวทั้งจำนวนทันที บริษัทฯ จึงจัดประเภทเงินกู้ยืมดังกล่าวเป็นส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่กำหนดชำระภายใน 1 ปี อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2557 ธนาคารผู้ให้กู้ได้มีหนังสือผ่อนปรนเงื่อนไขเรื่องการดำรงอัตราส่วนทางการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 ให้บริษัทฯ แล้ว

เมื่อพิจารณา Cash Cycle ของบริษัทฯ จะเห็นว่ามีแนวโน้มสูงขึ้น โดยบริษัทฯ มี Cash Cycle เท่ากับ 3.67 วัน ในปี 2555 เท่ากับ 6.57 วัน ในปี 2556 และเท่ากับ 8.38 วัน ในปี 2557 สาเหตุที่ทำให้ Cash Cycle ในปี 2556 ปรับตัวสูงขึ้นนั้นเกิดจากการที่บริษัทฯ มีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยที่เพิ่มขึ้น โดยเพิ่มขึ้นจาก 48.43 วัน ในปี 2555 เป็น 56.86 วัน ในปี 2556 และ 60.62 วัน ในปี 2557 ในขณะที่ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยอยู่ที่ 5.26 วัน ในปี 2555 5.64 วัน ในปี 2556 และ 8.69 วัน ในปี 2557 สำหรับระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยของบริษัทฯ ในปี 2555-2557 อยู่ที่ 50.03 วัน 55.93 วัน และ 60.93 วัน ตามลำดับ

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2558 บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 1.38 เท่า และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วเท่ากับ 1.19 เท่า ในขณะที่มี Cash Cycle เท่ากับ 12.44 วัน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยที่เพิ่มขึ้น

		ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558
อัตราส่วนสภาพคล่อง	(เท่า)	1.07	0.83	1.14	1.38
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า)	0.95	0.69	0.94	1.19
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน)	48.43	56.86	60.62	60.34
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	(วัน)	5.26	5.64	8.69	10.25

		ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ม.ค. - ก.ย. 2558
ระยะเวลาชำระหนี้	(วัน)	50.03	55.93	60.93	58.16
Cash Cycle	(วัน)	3.67	6.57	8.38	12.44

### 16.3.3 แหล่งที่มาของเงินทุน

#### หนี้สิน

ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 188.25 ล้านบาท จำนวน 280.13 ล้านบาท จำนวน 196.60 ล้านบาท และจำนวน 197.34 ล้านบาท ตามลำดับ หนี้สินรวมของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2556 เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2555 อย่างมีนัยสำคัญคิดเป็นร้อยละ 48.81 เนื่องจากบริษัทฯ มุ่งเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทฯ ทั้งในส่วนที่เป็น B2B และ B2C ในขณะที่รายได้จากการขายในส่วนของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.89 จากปี 2555 จึงทำให้บริษัทฯ ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น ประกอบกับบริษัทฯ มีการลงทุนซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง รวมทั้งค่าเครื่องจักรและส่วนปรับปรุงอาคารโรงงานเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ จึงส่งผลทำให้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นจากปี 2555 นอกจากนี้ ยังทำให้เจ้าหนี้และค่าใช้จ่ายค้างจ่ายของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาโครงสร้างหนี้สินของบริษัทฯ จะพบว่าหนี้สินส่วนใหญ่เป็นหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งหากคิดเป็นสัดส่วนต่อหนี้สินรวมจะเท่ากับร้อยละ 95.27 ณ สิ้นปี 2555 ร้อยละ 95.24 ณ สิ้นปี 2556 ร้อยละ 88.75 ณ สิ้นปี 2557 และร้อยละ 88.89 ณ สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 หนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญของบริษัทฯ ประกอบด้วย เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นคิดเป็นร้อยละ 90.15 ร้อยละ 69.19 ร้อยละ 75.22 และร้อยละ 81.21 ของหนี้สินรวม ณ สิ้นปี 2555-2557 และสิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 ตามลำดับ นอกจากนี้ หนี้สินหมุนเวียนยังรวมถึงเงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 19.10 ณ สิ้นปี 2556 และร้อยละ 4.57 ณ สิ้นปี 2557

#### ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ สิ้นปี 2555-2557 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 45.73 ล้านบาท จำนวน 24.59 ล้านบาท และจำนวน 86.43 ล้านบาท ตามลำดับ สาเหตุที่ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2556 ลดลงจากปี 2555 จำนวน 21.14 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่ขาดทุนจำนวน 6.64 ล้านบาท และมีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 24.50 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท เป็นจำนวน 20 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในราคาหุ้นละ 100 บาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2557 เพิ่มขึ้นจากปี 2556 จำนวน 61.84 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นจากจำนวน 20 ล้านบาท เป็น 30 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ประกอบกับบริษัทฯ มีกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงานในปี 2557 จำนวน 51.84 ล้านบาท

ณ สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 131.26 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2557 จำนวน 44.83 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงานงวด 9 เดือนปี 2558 จำนวน 54.29 ล้านบาท ประกอบกับบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 80 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นจากจำนวน 30 ล้านบาท เป็นจำนวน 110 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 89.46 ล้านบาท

#### ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 4.12 เท่า ณ สิ้นปี 2555 เท่ากับ 11.39 เท่า ณ สิ้นปี 2556 เท่ากับ 2.27 เท่า ณ สิ้นปี 2557 และเท่ากับ 1.50 เท่า ณ สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2558 สาเหตุที่อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2556 เพิ่มขึ้นอย่างมากจาก ณ สิ้นปี 2555 เนื่องจากบริษัทฯ มีการเบิกใช้เงินกู้ยืมระยะยาวเพื่อซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างสำหรับก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงจำนวน 17.50 ล้านบาท และมีเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารเพื่อใช้หมุนเวียนในการประกอบธุรกิจเพิ่มขึ้นอีกจำนวน 53.50 ล้านบาท ในขณะที่ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงตามรายละเอียดที่อธิบายใน

หัวข้อส่วนของผู้ถือหุ้น หลังจากนั้นในปี 2557 บริษัทฯ มีการชำระคืนเงินกู้ยืมจากธนาคารจำนวน 48.01 ล้านบาท ในขณะที่ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากการที่บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 51.84 ล้านบาท จากสาเหตุดังกล่าวจึงทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงเหลือ 2.27 เท่า

### 16.3.4 ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินในอนาคต

#### 1. ผลกระทบจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีทุนชำระแล้วจำนวน 110 ล้านบาท โดยมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ซึ่งในรอบ 4 ไตรมาสล่าสุด ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.17 บาทต่อหุ้น หลังจากนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้อีกจำนวน 168 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 27.63 ของทุนชำระแล้วภายหลังเพิ่มทุน จะทำให้บริษัทฯ มีทุนชำระแล้วจำนวน 152 ล้านบาท หากพิจารณาผลจากการเพิ่มทุนดังกล่าว (Fully Diluted) จะทำให้กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) ของบริษัทฯ ลดลงเหลือ 0.12 บาทต่อหุ้น ดังนั้น ถ้าบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินธุรกิจให้มีรายได้เพิ่มขึ้นจนส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรเพิ่มขึ้นมาเพียงพอที่จะรองรับจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว จะทำให้ผลตอบแทนต่างๆ ที่คำนวณโดยมีการเปรียบเทียบกับส่วนของผู้ถือหุ้น และจำนวนหุ้นของบริษัทฯ เช่น กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นอาจจะลดลงในอัตราร้อยละ 27.63 ตามผลของการเพิ่มทุนดังกล่าว (Dilution Effect) ซึ่งผลกระทบดังกล่าวยังไม่พิจารณา รวมถึงส่วนเกินมูลค่าหุ้นที่เกิดจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน

#### 2. ผลกระทบจากการลงทุนโครงการเครื่องกดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติ

จากการที่บริษัทฯ มีแผนลงทุนในธุรกิจเครื่องกดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติ (Vending Machine) โดยวางแผนติดตั้งเครื่องกดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติให้ได้ประมาณ 1,500 เครื่อง ภายในปี 2560 ดังนั้น หากโครงการดังกล่าวเกิดความล่าช้าหรือไม่สามารถดำเนินการได้ตามที่บริษัทฯ คาดการณ์ไว้ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต อย่างไรก็ตาม ก่อนที่จะลงทุนในโครงการนี้ บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอย่างละเอียด รวมถึงทดสอบตลาดและสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ทำให้ความเสี่ยงจากการลงทุนค่อนข้างต่ำ นอกจากนี้ บริษัทฯ คาดว่าการลงทุนโครงการเครื่องกดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติดังกล่าวจะเป็นการขยายโอกาสทางธุรกิจและเพิ่มศักยภาพในการเติบโตของบริษัทฯ ในอนาคต

#### 3. ผลกระทบจากความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2555-2557 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2558 รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 79-90 ของรายได้จากการขายรวม ดังนั้น หากบริษัทฯ สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าวหรือลูกค้ารายดังกล่าวลดปริมาณการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับลูกค้ารายดังกล่าวมาเป็นเวลานาน ประกอบกับบริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับลูกค้าภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายดังกล่าวได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2.2 ข้อ 3.1 เรื่องความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่)