



รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567

บริษัท พรีเมียร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน)

วันอังคารที่ 23 เมษายน 2567 เวลา 14.00 น.

ประชุมเมื่อวันที่ 23 เมษายน 2567 เวลา 14.00 น. ณ ห้องประชุม 501 ชั้น 5 พรีเมียร์คอร์ปอเรทพาร์ค เลขที่ 1 ซอยพรีเมียร์ 2 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร

นายสมชาย ชูณหะวัณ ประธานกรรมการ ทำหน้าที่เป็นประธานที่ประชุม กล่าวเปิดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 ของบริษัท พรีเมียร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)

นางสาวกุลธิดา วีระถาวร ในฐานะเลขานุการบริษัท ได้แถลงให้ที่ประชุมทราบว่า ในการประชุมครั้งนี้ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเองจำนวน 32 ราย เป็นจำนวนหุ้น 61,271,821 หุ้น และผู้รับมอบฉันทะจำนวน 18 ราย เป็นจำนวนหุ้น 320,984,500 หุ้น ดังนั้น รวมทั้งสิ้นจำนวน 50 ราย รวมเป็นจำนวนหุ้น 382,256,321 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 68.4900 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมดที่มีสิทธิออกเสียง ครบเป็นองค์ประชุมตามข้อบังคับของบริษัท

อนึ่ง ระหว่างดำเนินการประชุมมีผู้ถือหุ้นลงทะเบียนเข้าร่วมประชุมเพิ่มเติม โดยท้ายที่สุด ขณะปิดประชุม มีผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเองจำนวน 41 ราย เป็นจำนวนหุ้น 62,018,221 หุ้น และผู้รับมอบฉันทะจำนวน 18 ราย เป็นจำนวนหุ้น 320,984,500 หุ้น ดังนั้น รวมทั้งสิ้นจำนวน 59 ราย รวมเป็นจำนวนหุ้น 383,002,721 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 68.6237 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด 558,120,000 หุ้น

จากนั้น ประธานฯ ได้แนะนำคณะกรรมการซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 10 ท่าน และเข้าร่วมประชุมครบทุกท่าน (คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด) ดังนี้

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1. นายสมชาย ชูณหะวัณ | ประธานกรรมการ และกรรมการบริหารและกำกับความเสี่ยง |
| 2. นางสาวเน่งน้อย ใจอ่อนน้อย | กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ |
| 3. นายวิชัย หิรัญวงศ์ | กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ |
| 4. นายภณเอก วราวิชญ์ | กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ |
| 5. นางเน่งน้อย บุญยะสารนันท์ | กรรมการอิสระ |
| 6. นางดวงทิพย์ เอี่ยมรุ่งโรจน์ | กรรมการ และประธานกรรมการบริหารและกำกับความเสี่ยง |
| 7. นายสุรเดช บุญยวัฒน์ | กรรมการ และกรรมการบริหารและกำกับความเสี่ยง |
| 8. นางวไลรัตน์ ผ่องจิตต์ | กรรมการ |
| 9. นางเพ็ญศรี เดชดิ่งเอง | กรรมการ |
| 10. นายปิย สมุทรโคจร | กรรมการและกรรมการผู้จัดการ |

ทั้งนี้ บริษัทมีคณะกรรมการชุดย่อย 2 คณะ ประกอบด้วย คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริหารและกำกับความเสี่ยง สำหรับคณะกรรมการชุดย่อยอื่น คณะกรรมการทั้งคณะยกเว้นกรรมการที่มีส่วนได้เสียปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าว

ในการประชุมผู้ถือหุ้นครั้งนี้ มีผู้บริหารระดับสูงของบริษัทเข้าร่วมประชุมด้วย ดังนี้

- | | |
|----------------------------------|--|
| 1. นายวิเชียร พงศธร | ประธานกรรมการบริหาร |
| 2. นายวิภาส จิรภาส | กรรมการผู้จัดการ บริษัท พี.เอ็ม.ฟูด จำกัด |
| 3. นางสาวธัญยาภัทร ศุภเลิศวรวัชร | รองกรรมการผู้จัดการ งานบัญชีและการเงิน
ซึ่งเป็นผู้บริหารสูงสุดที่รับผิดชอบดูแลงานด้านบัญชีการเงิน
(แจ้งลาป่วยกะทันหัน เนื่องจากติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019)
(COVID-19) |

- | | |
|------------------------------------|---|
| 4. นายวรเทพ ราชชัยกุล | กรรมการบริหาร งานธุรกิจต่างประเทศ |
| 5. นางสาวชญญาพัชญ์ โยธารธรรมสิทธิ์ | รองกรรมการผู้จัดการ งานพัฒนาธุรกิจและการตลาด
บริษัท มิวนา จำกัด |
| 6. นางสาวชนิษฐา ศิวมณยวงศ์ | ผู้อำนวยการงานกฎหมายและงานทะเบียน
ซึ่งเป็นผู้บริหารสูงสุดที่รับผิดชอบงานด้านกฎหมาย |
| 7. นางสาวกฤติดา วีระถาวร | เลขานุการบริษัท |

นอกจากนี้ ยังมีนางสาวศิริรัตน์ ศรีเจริญทรัพย์ ผู้สอบบัญชีจากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2566 เข้าร่วมประชุมด้วย

ก่อนเข้าสู่ระเบียบวาระการประชุม ประธานฯ ได้ชี้แจงวิธีการปฏิบัติในการลงคะแนนและการเปิดให้ซักถามให้ที่ประชุมรับทราบ ดังนี้

สำหรับหลักเกณฑ์ในการนับคะแนนเสียงให้นับ 1 หุ้น เป็น 1 คะแนนเสียง การออกเสียงลงคะแนนในแต่ละวาระ ผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะจะต้องลงคะแนนเพียงอย่างใดอย่างหนึ่ง คือ เห็นด้วย / ไม่เห็นด้วย หรือ งดออกเสียง เว้นแต่เป็นการออกเสียงของคัสโตเดียน ซึ่งจะสามารถแบ่งการออกเสียงลงคะแนนเป็นส่วนได้

โดยแบ่งการลงคะแนนเสียงเป็น 2 กรณี ดังนี้

1. กรณีที่ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเองหรือผู้รับมอบฉันทะที่ผู้ถือหุ้นให้สิทธิออกเสียงแทน ประธานฯ เสนอให้ที่ประชุมลงมติในแต่ละวาระโดยจะสอบถามที่ประชุมว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดไม่เห็นด้วยหรืองดออกเสียงหรือไม่ ถ้ามีผู้ถือหุ้นท่านใดยกมือไม่เห็นด้วยหรืองดออกเสียงในวาระนั้น จะใช้วิธีลงคะแนนเสียงแบบใช้บัตรลงคะแนนที่ผู้ถือหุ้นได้รับจากการลงทะเบียน ให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านลงคะแนนเสียงในวาระนั้น แล้วส่งบัตรลงคะแนนให้เจ้าหน้าที่ของบริษัทเพื่อนำไปนับคะแนนเสียง ถ้าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดไม่เห็นด้วยหรืองดออกเสียง ให้ถือว่าที่ประชุมมีมติเห็นด้วยในวาระนั้น

อย่างไรก็ตาม ในส่วนของการออกเสียงลงคะแนนในวาระที่ 5 เรื่องพิจารณาแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ต้องออกตามวาระนั้น ขอให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านลงคะแนนเสียงแบบใช้บัตรลงคะแนน โดยจะไม่มีคำถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย เนื่องจากเป็นวาระที่สำคัญซึ่งเกี่ยวข้องกับกรรมการ

2. กรณีผู้รับมอบฉันทะที่ผู้ถือหุ้นให้มาประชุมแทน โดยผู้ถือหุ้นได้ออกเสียงลงคะแนนไว้ในหนังสือมอบฉันทะแล้ว ให้ถือการออกเสียงลงคะแนนในแต่ละวาระตามหนังสือมอบฉันทะ เป็นคะแนนเสียงที่ใช้ นับเป็นมติที่ประชุม

วิธีปฏิบัติในการซักถาม หากผู้ถือหุ้นประสงค์จะซักถาม จะแบ่งได้เป็น 2 กรณี ดังนี้

1. กรณีมีคำถามที่เกี่ยวข้องกับวาระการประชุม สามารถถามได้ในระหว่างวาระ
2. กรณีมีคำถามอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับวาระการประชุม สามารถถามได้หลังจบการประชุม

ทั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการดำเนินการใดๆ ที่เหมาะสมเพื่อให้การประชุมกระชับและมีประสิทธิภาพ และบริษัทมีการบันทึกภาพการประชุมในลักษณะสื่ออิเล็กทรอนิกส์

สำหรับการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 บริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอเรื่องเพื่อพิจารณาบรรจุเป็นวาระการประชุมและเสนอชื่อบุคคลเพื่อรับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการของบริษัทล่วงหน้า โดยได้เผยแพร่หลักเกณฑ์และวิธีปฏิบัติผ่านเว็บไซต์ของบริษัท และแจ้งการเผยแพร่ข้อมูลดังกล่าวผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยเปิดรับเรื่องตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2566 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2566 ปรากฏว่า ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอเรื่องเพื่อพิจารณาบรรจุเป็นวาระการประชุมและเสนอชื่อบุคคลเพื่อรับการพิจารณาแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัทล่วงหน้า

ทั้งนี้ จากที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 4/2563 เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2563 ได้มีมติอนุมัติโครงการซื้อหุ้นคืนของบริษัทเพื่อบริหารทางการเงิน บริษัทมีจำนวนหุ้นที่ซื้อคืนเท่ากับ 40,125,300 หุ้น ซึ่งเมื่อหักจากจำนวนหุ้นทั้งหมด 598,245,300 หุ้น จะเป็นหุ้นคงเหลือจำนวน 558,120,000 หุ้น ซึ่งเป็นจำนวนหุ้นที่ต้องนำมาคำนวณในวาระที่มีการลงมติอนุมัติจากผู้ถือหุ้น

จากที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 5/2564 เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2564 มีมติอนุมัติโครงการจำหน่ายหุ้นซื้อคืนของบริษัทเพื่อบริหารทางการเงิน (Treasury Stocks) จำนวนหุ้นที่จะจำหน่ายเท่ากับร้อยละ 6.71 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดหรือ 40,125,300 หุ้น โดยเป็นการจำหน่ายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มีกำหนดระยะเวลาจำหน่ายหุ้นซื้อคืนตั้งแต่วันที่ 27 สิงหาคม 2564 ถึงวันที่ 20 พฤศจิกายน 2566 เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 3 ปี นับจากวันที่บริษัทได้ซื้อหุ้นคืนเสร็จสิ้นระหว่างวันที่ 21 พฤศจิกายน 2563 ถึงวันที่ 20 พฤศจิกายน 2566 ตามเงื่อนไขที่กำหนด หากบริษัทได้มีการจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืน บริษัทต้องดำเนินการลดทุนจดทะเบียน ดังนั้น เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2566 บริษัทจึงได้ดำเนินการลดทุนลงจำนวน 40,125,300 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 6.71 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ทั้งนี้ ภายหลังจากการจดทะเบียนลดทุนแล้ว บริษัทจะมีทุนจดทะเบียนและทุนที่ชำระแล้วจำนวน 558,120,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 558,120,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

จากนั้น ประธานฯ ได้เริ่มดำเนินการประชุมตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2566

ประธานฯ ได้เสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2566 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 27 เมษายน 2566 โดยได้จัดส่งสำเนารายงานการประชุมให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมแล้ว

ประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามหรือแจ้งข้อแก้ไขรายงานการประชุมดังกล่าว ปรากฏว่า ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดสอบถาม ประธานฯ จึงขอให้ที่ประชุมลงมติ

ที่ประชุมพิจารณาแล้ว มีมติรับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2566 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 27 เมษายน 2566 ตามที่เสนอ ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

มติ	จำนวนเสียง (หุ้น)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน
เห็นด้วย	382,299,821	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	0.0000
งดออกเสียง	0	-
บัตรเสีย	0	-

วาระที่ 2 รับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัท ประจำปี 2566

ประธานฯ เรียนเชิญ นายวิเชียร พงศธร ประธานกรรมการบริหาร กล่าวสรุปภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย ประจำปี 2566 และนายปิย สมุทร โคจร กรรมการและกรรมการผู้จัดการ รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2566 ให้ที่ประชุมทราบ

นายวิเชียร พงศธร ประธานกรรมการบริหาร ได้สรุปภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย ประจำปี 2566 ต่อที่ประชุมว่า ในปีที่ผ่านมา บริษัทต้องเผชิญหน้ากับความท้าทายในหลายประการ มีธุรกิจที่ประสบความสำเร็จดีพอสมควร ธุรกิจที่ฟื้นตัวได้เป็นอย่างดี รวมถึงธุรกิจที่ยังคงประสบกับปัญหา โดยฝ่ายจัดการจะเป็นผู้รายงานในลำดับถัดไป

จากนั้น นายปิย สมุทร โคจร กรรมการและกรรมการผู้จัดการ ได้รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย ในปี 2566 ให้ที่ประชุมทราบโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ผลการดำเนินงานและกิจกรรมของบริษัท พรีเมียร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบด้วย 3 หัวข้อหลัก ดังนี้

1. ด้านการจัดจำหน่ายและการตลาด ประกอบด้วยสินค้าของบริษัทและสินค้าที่รับจัดจำหน่าย
2. ด้านการผลิต ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทย่อย รวมถึงการผลิตสินค้าทาโร อาหารสัตว์เลี้ยงและอาหารสำเร็จรูปสำหรับผู้บริโภค และผลิตภัณฑ์กาแฟอินทรีย์
3. ด้านความยั่งยืน โดยยึดหลักความสำเร็จร่วมกันระหว่างธุรกิจ พนักงาน และสังคม

บริษัทได้แบ่งประเภทผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 กลุ่ม ประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ปลาสวรรค์ทาโร ผลิตภัณฑ์กาแฟอินทรีย์ภายใต้ตราสินค้ามีวนา ผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์เลี้ยงภายใต้ตราสินค้า Atlas Cat และผลิตภัณฑ์อาหารแช่แข็งภายใต้ตราสินค้า Home Cuisine

2. ผลิตภัณฑ์รับจัดจำหน่าย ได้แก่ น้ำปลาแท้ ภายใต้เครื่องหมายการค้า ตราปลาหมึก น้ำปลาเมกาเซฟ และสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้า แม่จิ้นต์ อาทิ กระเทียมโทนทอง จึงทอง ผลิตภัณฑ์ลูกอม โอเล่ และขนมขบเคี้ยว อาทิ โคลิรี โอโตริ กรินนี และสินค้าแชมพู ภายใต้ตราสินค้า นัมพร อาทิ แชมพู ครีมนวดผม และอินเทนซ์ แคร่ ทรีทเม้นท์

3. ผลิตภัณฑ์ร่วมพัฒนา ได้แก่ สินค้าของบริษัทที่พัฒนาร่วมกับคู่ค้า (ODM: Original Development Manufacturing) สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อย มีจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายในประเทศ: ประกอบด้วยสินค้าของบริษัทและสินค้าที่รับจัดจำหน่าย ได้แก่

1. กลุ่มสินค้าขนมขบเคี้ยวภายใต้ตราสินค้าทาโร ได้แก่ ทาโรชนิดเส้นดั้งเดิม ทาโรกรอบ ทาโรเส้นชุบน้ำจิ้ม ทาโรโรล และทาโรไลท์

2. กลุ่มสินค้าอาหารสัตว์เลี้ยงภายใต้ตราสินค้า Atlas Cat

3. กลุ่มสินค้ากาแฟภายใต้ตราสินค้ามีวนา

4. กลุ่มสินค้าลูกอมภายใต้ตราสินค้า โอเล่ และคอรียิน-ซี่

5. กลุ่มสินค้าน้ำปลาภายใต้ตราสินค้า เมกาเซฟ และปลาหมึก

6. กลุ่มสินค้าของทองภายใต้ตราสินค้า แม่จิ้นต์

7. กลุ่มสินค้าแชมพู ครีมนวดผม และอินเทนซ์ แคร่ ทรีทเม้นท์ ภายใต้ตราสินค้า นัมพร

ผลิตภัณฑ์ใหม่ในประเทศปี 2566

กลุ่มสินค้าทาโร ได้แก่

- ทาโร เคลือบชีส รสออริจินอล

กลุ่มสินค้าน้ำจิ้ม ได้แก่

- อาหารเซวี่ซีเรียล ตรากรินนี ซีเรียลผสมครีมสตอเบอรี่ / ครีมช็อกโกแลต
- ขนมอบกรอบสอดไส้ครีม ตรากรินนี รสโยเกิร์ต รสคาราเมล รสคุกกี้แอนด์ครีม และรสวานิลลา
- ลูกอม ตราโอเล่ กลิ่นกีวี และแอปเปิ้ล
- กระเทียมทอง กระเทียมโทนทอง สูตรหวานน้อย ตราแม่จิ้นต์
- ผักกาดทองยำ 4 สหาย ตราแม่จิ้นต์
- แชมพูและครีมนวดผม ตรานัมพร
- อินเทนซ์ แคร่ ทรีทเม้นท์ ตรานัมพร

กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายในตลาดต่างประเทศ: ประกอบด้วยสินค้าของบริษัทและสินค้าที่เป็น ODM (Original Development Manufacturing)

1. กลุ่มขนมขบเคี้ยวภายใต้ตราสินค้าทาโร

2. กลุ่มอาหารสัตว์เลี้ยงภายใต้ตราสินค้า Pamper De Cat และสินค้าที่เป็น ODM

ผลิตภัณฑ์ใหม่สำหรับตลาดต่างประเทศปี 2566

- ทาโรเส้นยาว รสชาติ Classic, Hot Chilli และ BBQ
- อาหารแมว ตราแพมเพอร์ เดอ แคท (Pamper De Cat)

สำหรับผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 รายได้จากการขายและบริการมีจำนวน 4,246 ล้านบาท ลดลงจากปีที่ผ่านมาจำนวน 783 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 15.6 ประกอบด้วย

- การขายในประเทศ มีจำนวน 2,749 ล้านบาท จากธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคลดลงจำนวน 331 ล้านบาทซึ่งเป็นสินค้าของบริษัทและสินค้าที่บริษัทยกเลิกการเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย และจากธุรกิจผลิตอาหารลดลงจำนวน 122 ล้านบาทจากธุรกิจกาแฟเป็นหลัก

- การขายในประเทศ มีจำนวน 1,497 ล้านบาท ลดลงจำนวน 329 ล้านบาท จากธุรกิจผลิตอาหารจำนวน 327 ล้านบาท ส่วนธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคลดลง 2 ล้านบาท
- บริษัทและบริษัทย่อยมีสัดส่วนการขายในประเทศอยู่ที่ร้อยละ 65 และสัดส่วนการขายในประเทศอยู่ที่ร้อยละ 35

มีกำไรขั้นต้นจำนวน 1,354 ล้านบาท ลดลงจากปีที่ผ่านมาจำนวน 54 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 3.8 อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 31.9 เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาคิดเป็นร้อยละ 3.9 (ในปี 2565 มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 28) ปัจจัยหลักมาจากต้นทุนสินค้าจากธุรกิจผลิตอาหารลดลงจากการที่วัตถุดิบมีราคาลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน ประกอบกับการบริหารต้นทุนได้ดีขึ้น โดยมีการนำอุปกรณ์เครื่องจักรที่เป็น Automation มาใช้ อีกทั้งการนำพลังงานแสงอาทิตย์มาใช้ควบคู่กับการใช้ไฟฟ้า

มีกำไรสุทธิมีจำนวน 392 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาจำนวน 117 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 42.5 จากอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้น และต้นทุนจัดจำหน่ายในประเทศจีนที่ลดลงเป็นหลัก

ส่วนผลการดำเนินงานของบริษัท มีรายได้จากการขายและบริการจำนวน 2,694 ล้านบาท ลดลงจากปีที่ผ่านมา 336 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 11.1 มีกำไรขั้นต้นจำนวน 741 ล้านบาท ลดลงจากปีที่ผ่านมา 85 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 10.3 อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 27.5 เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาคิดเป็นร้อยละ 0.2 (ในปี 2565 มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 27.3) ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิ จำนวน 186 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน 55 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 22.8 มีรายการตั้งสำรองด้อยค่าเงินลงทุนในปีสุทธิเป็นจำนวน 208.3 ล้านบาท

ฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวม 2,590 ล้านบาท ลดลงจากปีที่ผ่านมาจำนวน 141 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 5.2 โดยมีรายการหลักคือ ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นลดลง 104 ล้านบาทจากกิจกรรมการติดตามหนี้ที่ดีขึ้น สินค้าคงเหลือลดลง 105 ล้านบาท โดยเป็นสินค้าสำเร็จรูปของบริษัทลดลง 21 ล้านบาท และวัตถุดิบของธุรกิจผลิตอาหารลดลง 94 ล้านบาท และในปี บริษัทย่อยมีการลงทุนในส่วนของโรงงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์จำนวน 130 ล้านบาท เพื่อขยายกำลังการผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพ เมื่อหักรายการค่าเสื่อมและการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ ที่ดินอาคารและอุปกรณ์มียอดสุทธิเพิ่มขึ้น 45 ล้านบาท สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น 26 ล้านบาท จากการลงทุนระยะสั้นในหน่วยลงทุนเพื่อบริหารสภาพคล่องของกิจการ

หนี้สินรวม 1,094 ล้านบาท ลดลงจากปีที่ผ่านมา 172 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 13.6 จากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินลดลง 137 ล้านบาท เนื่องจากมีสภาพคล่องส่วนเกิน จึงได้คืนเงินกู้ยืมระยะสั้น เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นลดลง 104 ล้านบาท ในขณะที่มีเงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มขึ้น 38 ล้านบาท เพื่อลงทุนในเครื่องจักรและสิ่งก่อสร้าง อาคาร โรงงานของบริษัทย่อย

ส่วนของผู้ถือหุ้นมีจำนวน 1,496 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 31 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 2.1 จากกำไรสำหรับปีและกำไรเบ็ดเสร็จอื่น 383 ล้านบาท หักเงินปันผลจ่ายในงวดจำนวน 352 ล้านบาท

การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

บริษัทและบริษัทย่อยมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้เกิดความสำเร็จร่วมกันอย่างยั่งยืน โดยนำคุณค่าหลัก 5 ประการ ซึ่งประกอบด้วย คุณภาพ คุณธรรมจริยธรรม ความคิดสร้างสรรค์ การประสานความร่วมมือและการก่อเกิดประโยชน์ร่วมกัน ส่งเสริมให้พนักงานนำไปปฏิบัติ เผยแพร่ และขยายผลให้เกิดประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่ธุรกิจ และหากบริษัทจะประสบความสำเร็จในระยะยาวนั้นต้องมียุทธศาสตร์ประกอบหลัก 3 ด้านที่สามารถเติบโตควบคู่กันไป คือ ด้านธุรกิจที่มีความเจริญก้าวหน้า ด้านพนักงานที่มีความสุขและรู้สึกมั่นคงในงาน และด้านสังคมสิ่งแวดล้อมรอบข้างที่เติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกัน ซึ่งจากคุณสมบัติขององค์ประกอบหลัก 3 ด้านนี้จะส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยเติบโตได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน โดยผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืน มีรายละเอียดดังนี้

ด้านธุรกิจ

- การยึดหลักความปลอดภัยและคุณค่าทางโภชนาการ: มีกระบวนการรับรองตามมาตรฐานระดับสากล เช่น BRC Issue 9 Grade AA HACCP GMP GLP เป็นต้น และตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบได้ (Traceability)
- การคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า: บริหารจัดการให้เกิดของเสียน้อยที่สุด ด้วยการสร้างความร่วมมือกับคู่ค้า

- การอนุรักษ์พลังงานและใช้พลังงานสะอาดทดแทน: เช่น การติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ของอาคารโรงงาน เพิ่มขึ้น การนำน้ำเสียที่บำบัดแล้วกลับมาใช้ในปริมาณที่เพิ่มขึ้น เป็นต้น
- การส่งเสริมการอนุรักษ์และป้องกันไฟฟ้า: ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของเกษตรกรและหน่วยงานภาครัฐ ด้วยการปลูกกาแฟอินทรีย์ได้เริ่มงาไม่ใหญ่
- การยึดหลักธรรมาภิบาลอย่างเคร่งครัด: ในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนเชิญชวนคู่ค้าร่วมประกาศเจตนารมณ์ ในการต่อต้านคอร์รัปชัน ยึดหลักธรรมาภิบาล โดยบริษัทได้รับการรับรองจาก CAC และเป็น 1 ใน 13 บริษัทที่ได้รับรางวัล CAC Change Agent Award 2023

ด้านพนักงาน

- ให้ความสำคัญและดูแลความอยู่ดีมีสุขของพนักงาน
- การพัฒนาขีดความสามารถอย่างต่อเนื่อง โดยการเข้าร่วมฝึกอบรมและพัฒนาศักยภาพ
- การมีส่วนร่วมในการปรับปรุงพัฒนางาน
- การร่วมดูแลและปรับปรุงสภาพแวดล้อมให้มีความปลอดภัยในการปฏิบัติหน้าที่

ด้านสังคม

- การผสานแนวคิดการพัฒนาสังคม เพื่อร่วมร้อยพลังสร้างสังคมดีเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินธุรกิจมาอย่างต่อเนื่อง ด้วย (1) การใช้ความรู้ความเชี่ยวชาญ ทรัพยากรและศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพื่อร่วมแก้ปัญหาทางสังคม รวมถึง (2) การขยายผลความร่วมมือ กระดับห่วงโซ่คุณค่า กับคู่ค้า ลูกค้า และร่วมกัน ดำเนินการอย่างจริงจัง เพื่อลดปัญหาสังคมและสร้างผลกระทบเชิงบวกให้กับสังคมในวงกว้าง และ (3) การสนับสนุนทุนจำนวนร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิ รวมถึงทรัพยากรมนุษย์ ผ่านช่องทาง/กลไกต่างๆ เพื่อ สนับสนุนการดำเนินงานของสาขางานพัฒนาความยั่งยืนของสังคม ผ่าน โครงการร้อยพลังสร้างสังคมดี แพลตฟอร์มสาธารณประโยชน์ที่มีเป้าหมายเพื่อเป็นเครื่องมือขยายผลการสร้างสังคมที่ "เท่าเทียม" และ "ยั่งยืน" เพื่อสร้างความร่วมมือกับโครงการทางสังคมในประเด็นต่างๆ ทั้งด้านเด็กและเยาวชน ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านสาธารณสุข ด้านการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน เพื่อแก้ปัญหาสังคมในประเด็นที่หลากหลาย และขยายผล การมีส่วนร่วมกับคนจำนวนมาก เพื่อนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงเชิงระบบขนาดใหญ่ ในระดับที่องค์กรเพียง องค์กรเดียวไม่สามารถดำเนินการได้เพียงลำพัง เพื่อเป้าหมาย “ความสำเร็จร่วมกันอย่างยั่งยืน” ที่แท้จริง

แนวทางการดำเนินธุรกิจในอนาคต

- **ผลิตภัณฑ์ของบริษัท (Own Brand) :** เนื่องจากผลิตภัณฑ์ทาโรเป็นแบรนด์หลักของบริษัท จึงต้องสร้างความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์ทาโรอย่างต่อเนื่อง ดอยคำคุณค่าคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการมาเป็น ระยะเวลากว่า 20 ปี จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ทาโรมีความแตกต่างในระยะยาว นอกจากนี้ ยังต้องมีการสร้างนวัตกรรมอื่น เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์ทาโร เช่น ขยายประเภทผลิตภัณฑ์ทาโร ได้แก่ ทาโรบกรอบ ทาโรโรล เป็นต้น ตลอดจนถึงการสื่อสาร การใช้สื่อออนไลน์ไปยังกลุ่มลูกค้าต่างๆ และช่องทางการขายต่างๆ เช่น Modern Trade, Traditional Trade, Local Modern Trade, E-commerce และมุ่งเน้นสินค้าของกลุ่มบริษัท ได้แก่ อาหารแมว ตรา แอทธาพ แคท และกลุ่มสินค้ากาแฟภายใต้ตราสินค้ามิวนา เพื่อลดความเสี่ยงจากการมีผลิตภัณฑ์ทาโรเป็นสินค้าหลักอย่างเดียว

- **ผลิตภัณฑ์รับจัดจำหน่าย (Partner Brand):** บริษัทไม่ได้เน้นปริมาณคู่ค้า แต่เน้นเรื่องคุณภาพสินค้าที่รับมา จัดจำหน่ายมากกว่า และที่ผ่านมา บริษัทได้มีการดูแลคู่ค้าเป็นอย่างดี มีการร่วมประชุมให้คำปรึกษาหารือมาตลอด รวมถึงวางแผน กลยุทธ์ร่วมกันทั้งด้านการขาย และการตลาด เพื่อให้บรรลุเป้าหมายร่วมกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทยังเปิดโอกาสให้กับพันธมิตร รายใหม่ หากมีสินค้าที่ดีและมีคุณภาพ รวมถึงต้องมีแนวทางในการดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับบริษัทด้วย

- **ผลิตภัณฑ์ร่วมพัฒนา ODM (Original Development Manufacturing):** ยังคงเป็นกลยุทธ์หลักของบริษัท พรีเมียร์ แคนนิ่ง อินดัสตรี จำกัด (PCI) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย เนื่องจากบริษัทจะพัฒนาสินค้าที่เป็นสูตรเฉพาะร่วมกับลูกค้า ซึ่งหาก พัฒนาได้สำเร็จ ย่อมจะเป็นพันธมิตรในระยะยาว และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าได้เป็นอย่างมาก

- **ความยั่งยืน (Sustainability):** เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินงานธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างต่อเนื่อง

จากนั้น ประธานฯ ได้แจ้งว่า เนื่องจากมีผู้ถือหุ้นได้ส่งคำถามในแบบฟอร์มคำถามล่วงหน้าตามวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2567 จากผู้ถือหุ้น 1 ท่านคือ นายธิตินพงศ์ ดุรงค์วัฒนา ผู้ถือหุ้น เลขานุการบริษัทจึงสรุปคำถามล่วงหน้า ดังกล่าวเป็น 2 ประเด็นคำถาม ซึ่งผู้บริหารของบริษัทได้เป็นผู้ตอบคำถามในแต่ละคำถาม ดังรายละเอียดต่อไปนี้

- 1) ประเด็นคำถามที่ 1 กลุ่มผลิตภัณฑ์กาแฟ: ปัจจุบัน บริษัท มีวนา จำกัด มีรายได้ กี่ไร และส่วนของทุนเป็นมูลค่าเท่าใด บริษัทมีผลดำเนินการขาดทุนมาแล้วกี่ปี และมีแผนที่จะเลิกกิจการภายในกี่ปี หากมีวนายังประสบผลขาดทุนต่อไป
- 2) ประเด็นคำถามที่ 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์กาแฟ: อ้างอิงหมายเหตุประกอบงบการเงินปี 2566 ข้อ 12.2 และ 12.6: ขอให้บริษัทอธิบายรายละเอียดของรายการเพิ่มทุน 300 ล้านบาทในบริษัท มีวนา จำกัด และในระหว่างปี 2566 บริษัท พีเอ็ม เอสอี จำกัด (“PMSE”) ได้บันทึกสำรองค้อยค่าเงินลงทุนจำนวน 327 ล้านบาท จึงสอบถามว่า 2 รายการนี้มีความเกี่ยวข้องกันหรือไม่

คุณวิเชียร พงศธร ประธานกรรมการบริหาร ชี้แจงว่า บริษัทมีนโยบายการลงทุนที่มีเป้าหมายสำคัญคือ

- 1) เพิ่มเติมเสาหลักของรายได้สำคัญของบริษัท สร้างทั้งโอกาสทางธุรกิจและกระจายความเสี่ยงอย่างเหมาะสม
- 2) การดำเนินธุรกิจต้องคำนึงถึงความยั่งยืนเสมอ สอดคล้องกับวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทคือ ธุรกิจที่ลงทุนจะต้องนำมาซึ่งรายได้และผลกำไร และจะต้องคำนึงถึงความยั่งยืนของส่วนรวม หรือมีความยั่งยืนคู่ขนานกับการสร้างรายได้และผลกำไร

บริษัท มีวนา จำกัด (“MIVANA”) หรือธุรกิจกาแฟ ก็เป็นส่วนหนึ่งของการลงทุนของบริษัท เช่นเดียวกับแนวทางขยายตลาดสินค้าขนมขบเคี้ยวและอาหารสัตว์เลี้ยงไปสู่ตลาดต่างประเทศ

กรณีการลงทุนเพื่อสร้างรายได้ใหม่ บริษัทจะคาดหวังทั้งผลกำไรและความยั่งยืน แต่ในความเป็นจริง อาจจะใช้ระยะเวลานานน้อยแตกต่างกัน ซึ่งเป็นไปตามปกติของการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ต้องใช้เวลาหลายปีในทุกกรณี ดังนั้นองค์ประกอบที่ต้องคำนึงถึงในการลงทุนคือ ต้องบรรลุทั้ง 2 เป้าหมาย ในอดีต ธุรกิจส่วนใหญ่ของบริษัทก็ประสบความสำเร็จ แต่อาจมีอุปสรรคระหว่างทางเช่น เคยมีคำถามจากผู้ถือหุ้นเกี่ยวกับความเป็นไปได้ของธุรกิจอาหารสัตว์เลี้ยง เนื่องจากไม่มีกำไรและขาดทุนในบางปี แต่ใน 2-3 ปีที่ผ่านมา ได้พิสูจน์แล้วว่า ธุรกิจอาหารสัตว์เลี้ยงเป็นหนึ่งในเสาหลักรายได้ของบริษัท

กรณีธุรกิจกาแฟ บริษัทเชื่อว่า ธุรกิจกาแฟจะเป็นหนึ่งในเสาหลักรายได้ในอนาคต เนื่องจากตลาดกาแฟในประเทศไทยมีขนาดใหญ่อยู่ที่ประมาณ 60,000 ล้านบาท แบ่งเป็นกาแฟในบ้านประมาณ 40,000 ล้านบาท และกาแฟนอกบ้านประมาณ 20,000 ล้านบาท จากข้อมูลของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การบริโภคกาแฟของคนไทยยังต่ำกว่าต่างประเทศค่อนข้างมาก เช่น คนยุโรปบริโภคอยู่ที่ประมาณ 600 แก้ว/คน/ปี คนญี่ปุ่นบริโภคอยู่ที่ประมาณ 400 แก้ว/คน/ปี คนไทยบริโภคอยู่ที่ประมาณ 300 แก้ว/คน/ปี ดังนั้น โอกาสทางธุรกิจเป็นตลาดขนาดใหญ่ โครงการกาแฟอินทรีย์รักษาป่า จังหวัดเชียงราย โดยบริษัท มีวนา จำกัด มีการลงทุนตั้งแต่ต้นน้ำ ซึ่งต้องอาศัยระยะเวลาในการให้ต้นกาแฟเจริญเติบโตจนกระทั่งให้ผลผลิต รวมถึงการพัฒนาสายพันธุ์กาแฟต่างๆ อย่างไรก็ดีตาม ได้ประสบกับอุปสรรคจากปัจจัยภายนอกต่างๆ เป็นระยะเวลาหลายปีเช่น การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 และการลักลอบนำเข้ากาแฟ

อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อมั่นว่า MIVANA มีแนวทางที่จะพัฒนาธุรกิจกาแฟให้เป็นเสาหลักรายได้ ด้วยช่องทางตลาดกาแฟสาร กาแฟแก้วสำเร็จรูป กาแฟพร้อมดื่ม และร้านกาแฟที่ได้มีการพัฒนาต้นแบบแล้ว ประกอบกับรายได้อีก 2 ปีจึงคือ

- 1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเนื้อและเปลือก (Cascara) ซึ่งมีน้ำหนักประมาณร้อยละ 40 ของผลเชอร์รี่กาแฟ ให้เป็นผลิตภัณฑ์อาหารและของใช้ประเภทเวชสำอาง เพื่อสร้างรายได้ส่วนเพิ่มและลดการสูญเสียของผลผลิตที่เป็นของเหลือทิ้ง
- 2) การประเมินมูลค่าบริการระบบนิเวศเพื่อดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงความยั่งยืน สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ (องค์การมหาชน) (BEDO) สังกัดกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ได้ศึกษาและประเมินมูลค่าบริการระบบนิเวศใน 8 มิติ ในมูลค่ารวม 555,468,585 บาท/ปี ซึ่งรวมถึงมูลค่าของการดูดซับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (ก๊าซเรือนกระจก) อยู่ที่ 26,604,821.65 บาท โดยอยู่ระหว่างขั้นตอนการดำเนินการให้แปลงเป็นตัวเงินได้จริง ซึ่งจะต้องทำงานร่วมกับภาครัฐด้วยกระบวนการและขั้นตอนที่ต้องใช้ระยะเวลา บนพื้นที่โครงการประมาณ 4,600 ไร่ ดังนั้น หากมีรูปแบบการจัดการในลักษณะนี้

ครอบคลุมพื้นที่ป่าทั้งหมดของประเทศไทยที่ประมาณ 100 ล้านไร่ หรือเพียงสัดส่วนประมาณ 1 ล้านไร่ จะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มกลับคืนมาอย่างมาก

ในทางบัญชี MIVANA มีส่วนขาดทุน ซึ่งได้มีการรับรู้ผลขาดทุนจากตัวเลขส่วนของผู้อถือหุ้นในงบการเงินรวม มาโดยตลอด ส่วนในงบเฉพาะกิจการของบริษัท ได้มีการบันทึกเป็นการลงทุนและเงินให้กู้ยืม หรือการลงทุนด้วยเงินลงทุนที่เป็นทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วและให้กู้ยืมเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน แต่เมื่อ MIVANA ขาดทุน ทำให้ไม่สามารถคืนเงินกู้ได้ ต่อเนื่องเป็นระยะเวลาหลายปี จึงได้พิจารณาว่า หากยังคงสถานะเป็นเงินกู้ยืม บริษัทจะต้องมีรายได้ที่ไม่ได้รับจริงจากดอกเบี้ยเงินกู้ แต่ต้องเสียภาษีซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่ม บริษัทย่อย PMSE และ MIVANA ก็จะมีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยและขาดทุนสะสมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่มีโอกาที่จะใช้ประโยชน์จากตัวเลขขาดทุนสะสมไม่ทันระยะเวลาที่กฎหมายกำหนดไว้ บริษัทพิจารณาแล้วมีความเห็นว่า ควรปรับส่วนต่างระหว่างงบการเงินรวมและงบเฉพาะกิจการให้ตรงกัน โดยการเพิ่มทุนและนำเงินจากการเพิ่มทุนไปชำระหนี้ที่กู้ยืมมาเป็นเงินทุนหมุนเวียน แล้วสะท้อนมูลค่าเงินลงทุนที่ขาดทุนในอดีตโดยการตั้งสำรองค้อยค่าตามที่ปรากฏในงบการเงิน

ส่วนเรื่องแผนการเลิกกิจการของ MIVANA บริษัทมีความเห็นว่า หากยังมีแนวทางและเชื่อว่ายังแก้ปัญหาได้ ก็จะยังคงดำเนินธุรกิจต่อไป ซึ่งในขณะนี้ บริษัทพิจารณาแล้วมีความเห็นว่า MIVANA ยังไม่อยู่ในสถานะดังกล่าว

นายกานต์ เลิศชัยพัฒนกุล ผู้ถือหุ้นที่มาด้วยตนเอง สอบถามใน 3 ประเด็นดังต่อไปนี้

- 1) บริษัทมีกลยุทธ์อย่างไรในการเพิ่มแบรนด์ที่บริษัทเป็นเจ้าของ (Own Brand) นอกจากแบรนด์ทาโร ในมุมมองของฝ่ายบริหาร มีแบรนด์ใดที่มีศักยภาพเพียงพอที่จะทำให้ยอดขาย/กำไรเติบโตแบบ New S-Curve
- 2) ความคืบหน้าของการผลักดันแบรนด์ทาโรให้เป็น Regional Brand เช่น ตลาดสาธารณรัฐประชาชนจีน รวมถึงตลาดใหม่ใน ASEAN และมีกลยุทธ์ในการทำ R&D และการกระจายสินค้าอย่างไรในการเข้าถึงความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคต่างประเทศซึ่งมีความต้องการที่แตกต่างจากผู้บริโภคไทย
- 3) ความคืบหน้าของแผนการขยายกำลังการผลิตของธุรกิจอาหารสัตว์ และกำลังการผลิตใหม่มีความต้องการของลูกค้ารองรับแล้วในสัดส่วนเท่าใด

คุณปิย สมุทรโคจร กรรมการและกรรมการผู้จัดการ ชี้แจงว่า แบรนด์ Atlas อาหารสำหรับแมว ที่มีการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ (สาธารณรัฐประชาชนจีน) น่าจะเป็นสินค้าที่มีศักยภาพสูงสุดที่จะทำให้ยอดขาย/กำไรเติบโตแบบ New S-Curve รวมถึงสินค้ากาแฟมีวนา แต่อาจจะต้องมีระยะเวลาในการเติบโต นอกจากนี้ ยังมีสินค้าที่อยู่ระหว่างการพัฒนา R&D อย่างไรก็ตาม การออก New Brand ต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูงและใช้ระยะเวลาในการพัฒนาพอสมควร บริษัทจึงต้องมีความระมัดระวังและรอบคอบในการพิจารณา

คุณวเทพ ราชชัยกุล กรรมการบริหาร งานธุรกิจต่างประเทศ ชี้แจงว่า บริษัทกำลังดำเนินแผนการออกสินค้าทาโรในสาธารณรัฐประชาชนจีนด้วยความระมัดระวัง ก่อนหน้านี้ ได้เริ่มเข้าตลาดสาธารณรัฐประชาชนจีนในช่วงที่มีการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 โดยการจ้างฟรีเซ็นเตอร์ ปรากฏว่า ไม่สามารถขายสินค้าได้ตามที่คาดหวัง เนื่องจากมีการล็อกดาวน์ในช่วงเวลานั้น ในปีนี้ มีแผนเข้าตลาดสาธารณรัฐประชาชนจีนคือ Tmall Supermarket ซึ่งมีแนวโน้มว่าจะต้องเปิด Flagship Store เป็นระยะเวลากว่า 3 ปี และ KOLs อันดับต้นของสาธารณรัฐประชาชนจีนตอบรับร่วมโปรโมทสินค้าทาโร นอกจากนี้ การมี Royalty Program จะช่วยบันทึกข้อมูลสำหรับนำเสนอ Royalty Reward ให้กับลูกค้าที่สำคัญ ในส่วนของ ASEAN ตลาดเวียดนามมีการแข่งขันด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงมาก หากสินค้าไม่มีฐานราคาที่ต่ำมากหรือ Mass Product จะเข้าตลาดเวียดนามได้ยาก ในขณะที่สินค้าทาโรใช้วัตถุดิบในระดับพรีเมียม มีต้นทุนสูง จึงไม่สามารถที่จะลดราคาให้ต่ำลงมากเพื่อแข่งขันด้านราคาได้ ดังนั้น อาจจะต้องรอให้ตลาดเวียดนามมีความต้องการสินค้าพรีเมียมมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ตลาดเกาหลีใต้มีความคืบหน้าเนื่องจากเปลี่ยนรูปแบบการขายเป็น Bulk เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ตลาดลาวมีการเติบโตมากขึ้นพอสมควร โดยสรุปตลาดต่างประเทศอาจจะมีหวังทั้งคู่ แต่อยู่ในทิศทางที่ถูกต้อง

คุณวิเชียร พงศธร ประธานกรรมการบริหาร ชี้แจงว่า ในปีก่อน ตลาดส่งออกอาหารสัตว์เลี้ยงของประเทศไทยมีการเติบโตแบบก้าวกระโดด ลูกค้าจึงได้เร่งส่งสินค้าเข้าประเทศ อย่างไรก็ตาม ในช่วงปลายปีที่แล้ว มีการเติบโตลดลง ส่งผลให้นอกจากคำสั่งซื้อจะชะลอตัวแล้ว สินค้าในสต็อกในตลาดต่างๆ ก็ค้างอยู่จำนวนมาก นำไปสู่ผลกระทบทางลบต่อผู้ผลิตโดยตรง โดย PCI ได้รับผลกระทบทางลบแต่มีการปรับตัวอย่างรวดเร็ว ทำให้สามารถฟื้นตัวกลับมาได้ในไตรมาสที่ 3/2566 จนถึงระดับ

ที่ค่อนข้างปกติ ในระหว่างนั้น PCI ได้เตรียมแผนการลงทุนทั้งการขยายกำลังการผลิตและระบบ Automation รวมประมาณ 200 ล้านบาท เพื่อประโยชน์ 2 ส่วนคือ 1) ลดค่าใช้จ่าย OT และ 2) เพิ่มกำลังการผลิตประมาณร้อยละ 20-30 โดยแบ่ง 2 เฟส การลงทุนคือ 1) ดำเนินการแล้วประมาณ 80-90 ล้านบาทในปีที่ผ่านมา และ 2) อยู่ระหว่างรอรับใบอนุญาตฯ จึงจะดำเนินการได้ ภายในไม่กี่เดือน โดยเฟสที่ 2 จะสามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้อีกประมาณ 1 เท่า จึงคาดว่า จะเพิ่มกำลังการผลิตโดยรวมได้ประมาณร้อยละ 50 จากกำลังการผลิตในปีก่อนคือปี 2565 ซึ่งมีรายได้อยู่ที่ประมาณ 2,000 ล้านบาท

นายกานต์ เลิศชัยพัฒนกุล ผู้ถือหุ้นที่มาด้วยตนเอง สอบถามเพิ่มเติมใน 2 ประเด็นดังต่อไปนี้

- 1) กำลังการผลิตใหม่ของสินค้าอาหารสัตว์มีความต้องการของลูกค้ารองรับแล้วในสัดส่วนเท่าใด
- 2) ยอดขายสินค้าทาโรในตลาดต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนเท่าใด

คุณวิเชียร พงศธร ประธานกรรมการบริหาร ชี้แจงว่า คาดว่า PCI จะสามารถใช้กำลังการผลิตส่วนใหม่ได้เต็มภายในระยะเวลา 18 เดือน ทั้งนี้ ต้องขึ้นอยู่กับสถานะแวดล้อมและปัจจัยต่างๆ ของตลาด ณ ปัจจุบัน ซึ่งยังไม่ได้อยู่สถานะที่ดีที่สุด แต่ก็ได้มีการปรับตัวจากปัจจัยลบต่างๆ เช่น ภัยสงคราม ได้พอสมควร

คุณปิย สมุทรโคจร กรรมการและกรรมการผู้จัดการ ชี้แจงว่า ยอดขายของสินค้าทาโรมาจากในประเทศเป็นหลัก เนื่องจาก การเจาะตลาดต่างประเทศยังมีอุปสรรคค่อนข้างมาก ยอดขายสินค้าทาโรจากตลาดต่างประเทศจึงมีสัดส่วนอยู่ที่ประมาณร้อยละ 2-3 อย่างไรก็ตาม มีความเห็นว่า ตลาดในภูมิภาคมีการยอมรับในสินค้าขนมขบเคี้ยวประเภทปลาเส้นได้ดี และตลาดขนมขบเคี้ยวประเภทปลาเส้นมีในทุกประเทศ แต่อาจจะยังมีคุณภาพไม่ดีเท่าที่ควร

จากนั้น ไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามเพิ่มเติม ประธานฯ จึงแถลงว่า ที่ประชุมได้รับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2566

วาระที่ 3 พิจารณานุมัติงบการเงินของบริษัทสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

ประธานฯ ได้เสนอให้ที่ประชุมพิจารณานุมัติงบการเงินของบริษัทสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 ซึ่งได้ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีแล้ว ตามรายละเอียดที่ปรากฏในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี 2566 (แบบ 56-1 One Report) ของบริษัทที่ได้จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมแล้ว

จากนั้น ประธานฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถาม ประธานฯ จึงขอให้ที่ประชุมลงมติ

ที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติอนุมัติงบการเงินของบริษัทสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 ตามที่เสนอด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

มติ	จำนวนเสียง (หุ้น)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน
เห็นด้วย	382,611,721	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	0.0000
งดออกเสียง	0	-
บัตรเสีย	0	-

วาระที่ 4 พิจารณาการจัดสรรกำไรและการจ่ายเงินปันผล ประจำปี 2566

ประธานฯ ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้และสำรองตามกฎหมายจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท โดยการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ ขึ้นอยู่กับแผนการลงทุน ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคต

จากผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2566 บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับปีรวม 185,803,010 บาท มีกำไรสะสม ณ วันสิ้นงวด 86,517,916 บาท โดยบริษัทได้สำรองตามกฎหมายครบถ้วนแล้ว คณะกรรมการจึงเห็นสมควรเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสมให้แก่ผู้ถือหุ้นอีกในอัตราหุ้นละ 0.15 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน

83,718,000 บาท ซึ่งเมื่อรวมกับเงินปันผลระหว่างกาลที่จ่ายไปแล้วเมื่อวันที่ 6 กันยายน 2566 ในอัตราหุ้นละ 0.35 บาท จะรวมเป็นเงินปันผลจ่ายจากผลการดำเนินงานปี 2566 ในอัตราหุ้นละ 0.50 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 279,060,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 100 ของกำไรสำหรับปี 2566 และส่วนเกินกว่ากำไรสำหรับปีจ่ายจากกำไรสะสมของบริษัท ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่กำหนดไว้ของบริษัท โดยได้กำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผล ในวันจันทร์ที่ 4 มีนาคม 2567 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันพฤหัสบดีที่ 16 พฤษภาคม 2567

จากนั้น ประธานฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถาม ประธานฯ จึงขอให้ที่ประชุมลงมติที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติอนุมัติการจัดสรรกำไรและจ่ายเงินปันผลประจำปี 2566 ตามที่เสนอ ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

มติ	จำนวนเสียง (หุ้น)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน
เห็นด้วย	382,611,721	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	0.0000
งดออกเสียง	0	-
บัตรเสีย	0	-

วาระที่ 5 พิจารณาแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ต้องออกตามวาระ

ประธานฯ ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และข้อบังคับของบริษัท ข้อ 13 และข้อ 15 กำหนดว่า คณะกรรมการของบริษัทมีจำนวนไม่น้อยกว่า 5 คน ซึ่งที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้แต่งตั้งและกำหนดให้กรรมการต้องออกจากตำแหน่งตามวาระในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีจำนวนหนึ่งในสามหรือจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม โดยกรรมการที่ต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังการจดทะเบียนบริษัท ให้ใช้วิธีจับสลาก ส่วนในปีหลังๆ ต่อไป ให้กรรมการที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง ซึ่งกรรมการที่ต้องออกตามวาระอาจถูกเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่ก็ได้

ปัจจุบัน บริษัทมีกรรมการ 10 ท่าน ซึ่งในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 มีกรรมการที่ต้องออกตามวาระจำนวน 3 ท่าน ได้แก่

1. นายสมชาย ชูณหะวัณ ประธานกรรมการ
2. นางสาวเน่งน้อย ใจอ่อนน้อย กรรมการอิสระ
3. นายวิชัย หิรัญวงศ์ กรรมการอิสระ

ทั้งนี้ นายวิชัย หิรัญวงศ์ ได้แสดงความประสงค์ไม่ขอรับการแต่งตั้งกลับเข้ามาเป็นกรรมการอิสระของบริษัทอีก ซึ่งในโอกาสนี้ประธานฯ ได้กล่าวขอบคุณ นายวิชัย หิรัญวงศ์ ที่ได้ให้ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานตลอดระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของบริษัท

ดังนั้น คณะกรรมการทั้งคณะยกเว้นกรรมการที่มีส่วนได้เสียปฏิบัติหน้าที่เป็นคณะกรรมการสรรหาพิจารณาหลักเกณฑ์และกระบวนการในการสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมและสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการ รวมทั้งคัดเลือกบุคคลตามกระบวนการสรรหาที่กำหนดไว้ รวมถึงผลการปฏิบัติงานในฐานะกรรมการในช่วงที่ผ่านมาแล้ว เห็นสมควรเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติการแต่งตั้งทั้ง 3 ท่าน ซึ่งมีคุณสมบัติเหมาะสมเข้ามาเป็นกรรมการแทนกรรมการที่ต้องออกตามวาระ ดังต่อไปนี้

1. นายสมชาย ชูณหะวัณ ประธานกรรมการ
2. นางสาวเน่งน้อย ใจอ่อนน้อย กรรมการอิสระ
3. นางสาวอนุวรรณ วงศ์พิเชษฐ์ กรรมการอิสระ

โดยประวัติย่อและข้อมูลของทั้ง 3 ท่าน ได้ส่งให้ผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว

ในส่วนของ นางสาวเน่งน้อย ใจอ่อนน้อย ที่ได้รับการเสนอชื่อเป็นกรรมการอิสระของบริษัทอีควาระหนึ่งนั้น คณะกรรมการ ได้พิจารณาแล้ว เห็นว่าบุคคลที่จะเสนอชื่อให้เป็นกรรมการอิสระมีคุณสมบัติเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับข้อกำหนดที่เกี่ยวกับกรรมการอิสระ

ทั้งนี้ คณะกรรมการ ไม่ได้มีการกำหนดนโยบายจำกัดจำนวนปีในการดำรงตำแหน่งของกรรมการอิสระเนื่องจากการที่กรรมการดำรงตำแหน่งอย่างต่อเนื่องน่าจะเป็นประโยชน์ต่อการบริหารกิจการและการดำเนินธุรกิจของบริษัท

อนึ่ง บุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อในครั้งนี้ได้ผ่านการพิจารณาตามกระบวนการที่บริษัทกำหนดและมีคุณสมบัติเป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องและเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อรับการพิจารณาแต่งตั้งเป็นกรรมการตามหลักเกณฑ์ที่ได้เผยแพร่ไว้บนเว็บไซต์ของบริษัท แต่ไม่มีผู้ถือหุ้นใดเสนอรายชื่อเข้ามา

จากนั้น ประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม ปรากฏว่า ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถาม ประธานฯ จึงขอให้ที่ประชุมลงมติ โดยใช้บัตรลงคะแนนเลือกกรรมการเป็นรายบุคคล

ที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติเลือกตั้งกรรมการทั้ง 3 ท่าน ซึ่งมีคุณสมบัติเหมาะสมเข้ามาเป็นกรรมการแทนกรรมการที่ต้องออกตามวาระ ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

1. นายสมชาย ชูทรัพย์ ประธานกรรมการ

โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น ได้มีมติด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

มติ	จำนวนเสียง (หุ้น)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน
เห็นด้วย	354,187,121	92.5646
ไม่เห็นด้วย	28,450,600	7.4354
งดออกเสียง	0	-
บัตรเสีย	0	-

2. นางสาวเน่งน้อย ใจอ่อนน้อย กรรมการอิสระ

โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น ได้มีมติด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

มติ	จำนวนเสียง (หุ้น)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน
เห็นด้วย	381,079,021	99.5926
ไม่เห็นด้วย	1,558,700	0.4074
งดออกเสียง	0	-
บัตรเสีย	0	-

3. นางสาวอนุวรรณ วงศ์พิเชษฐ์ กรรมการอิสระ

โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น ได้มีมติด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

มติ	จำนวนเสียง (หุ้น)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน
เห็นด้วย	382,336,721	99.9213
ไม่เห็นด้วย	301,000	0.0787
งดออกเสียง	0	-
บัตรเสีย	0	-

หลังจากที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ต้องออกตามวาระ ทำให้กรรมการของบริษัท ณ ปัจจุบันมีจำนวน 10 ท่าน ดังรายนามต่อไปนี้

1. นายสมชาย ชูณหะวัณ
2. นางดวงทิพย์ เอี่ยมรุ่งโรจน์
3. นายสุรเดช บุญยวัฒน์
4. นางวไลรัตน์ ผ่องจิตต์
5. นางเพ็ญศรี เศษตั้งเอง
6. นายปิย สมุทรโคจร
7. นางเน่งน้อย บุญยะสารนันท์
8. นางสาวเน่งน้อย ใจอ่อนน้อย
9. นายภณเอก วราวิชญ์
10. นางสาวอณูวรรณ วงศ์พิเชษฐ์

วาระที่ 6 พิจารณากำหนดค่าตอบแทนกรรมการ ประจำปี 2567

ประธานฯ ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า คณะกรรมการทั้งคณะยกเว้นกรรมการที่มีส่วนได้เสียปฏิบัติหน้าที่คณะกรรมการค่าตอบแทนพิจารณาหลักเกณฑ์ในการจ่ายและรูปแบบค่าตอบแทนของกรรมการ โดยเปรียบเทียบอ้างอิง ทั้งจากบริษัทจดทะเบียนฯ ที่อยู่ในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน ระดับรายได้ และระดับมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดในช่วงเดียวกัน รวมถึงพิจารณาจากผลการดำเนินงานของบริษัทและภาระหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการแล้ว เห็นควรกำหนดค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2567 เท่ากับค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2566 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

องค์ประกอบค่าตอบแทน	ปี 2566	ปี 2567
<u>เบี้ยประชุมคณะกรรมการ</u>		
- ประธานกรรมการ (บาท/ครั้ง)	25,500	25,500
- กรรมการ (บาท/คน/ครั้ง)	18,500	18,500
<u>เบี้ยประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ</u>		
- ประธานกรรมการตรวจสอบ (บาท/ครั้ง)	25,500	25,500
- กรรมการตรวจสอบ (บาท/คน/ครั้ง)	18,500	18,500
<u>เบี้ยประชุมคณะกรรมการธรรมาภิบาลและกำกับความเสี่ยง</u>		
- ประธานกรรมการธรรมาภิบาลและกำกับความเสี่ยง (บาท/ครั้ง)	13,500	13,500
- กรรมการธรรมาภิบาลและกำกับความเสี่ยง (บาท/คน/ครั้ง)	11,000	11,000
<u>ค่าตอบแทนประจำ</u>		
- ประธานกรรมการ (บาท/ปี)	365,000	365,000
- ประธานกรรมการตรวจสอบ (บาท/ปี)	530,000	530,000
- กรรมการตรวจสอบ (บาท/คน/ปี)	490,000	490,000
- กรรมการที่มีใช้กรรมการตรวจสอบ (บาท/คน/ปี)	330,000	330,000
<u>สิทธิประโยชน์พิเศษอื่นและผลประโยชน์อื่นใด</u>	- ไม่มี-	- ไม่มี-

โดยบริษัทจะจ่ายเบี้ยประชุมให้เฉพาะกรรมการที่มาประชุม องค์ประกอบของค่าตอบแทนที่เสนอขออนุมัติคือ ทั้งที่เป็นตัวเงิน สิทธิประโยชน์พิเศษอื่น และผลประโยชน์อื่นใด และกรรมการที่เป็นผู้บริหารทุกท่านละสิทธิที่จะรับค่าตอบแทนกรรมการ ทั้งในส่วนของเบี้ยประชุมและค่าตอบแทนประจำ

จากนั้น ประธานฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถาม ประธานฯ จึงขอให้ที่ประชุมลงมติ ที่ประชุมพิจารณาแล้ว มีมติอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2567 ตามที่เสนอด้วยคะแนนเสียงซึ่งไม่น้อยกว่า สองในสามของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง ดังนี้

มติ	จำนวนเสียง (หุ้น)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน
เห็นด้วย	380,187,721	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	0.0000
งดออกเสียง	0	0.0000
ไม่มีสิทธิออกเสียง	2,450,000	-
บัตรเสีย	0	0.0000

หมายเหตุ : หักหุ้นที่ถือโดยกรรมการทั้งหมดจำนวน 2,450,000 หุ้น เนื่องจากมีส่วนได้เสียในวาระนี้

วาระที่ 7 พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทน ประจำปี 2567

ประธานฯ ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า เพื่อให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 ซึ่งกำหนดให้ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีของบริษัททุกปี คณะกรรมการได้พิจารณาคัดเลือกผู้สอบบัญชี โดยพิจารณาถึงความเป็นอิสระ ความรู้ ความสามารถ ความน่าเชื่อถือ และคุณภาพของการให้บริการ สำหรับค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี ได้พิจารณาขอบเขตความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชี และอัตราค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีของสำนักงานอื่น จึงเห็นควรเสนอให้ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีจากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2567 ด้วยมี มาตรฐานทัดเทียมกับสำนักงานสอบบัญชีอื่น และมีอัตราค่าตอบแทนการสอบบัญชีที่เหมาะสม โดยมีรายชื่อผู้สอบบัญชี ดังนี้

1. นายฉัตรชัย เกษมศรีธนาวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5813 ซึ่งได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทตั้งแต่ปี 2561 หรือ
2. นางสาวศิริรัตน์ ศรีเจริญทรัพย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5419 ซึ่งได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทตั้งแต่ปี 2563 หรือ
3. นางสาววฐ ขยันการนาวิ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5423 ซึ่งได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทตั้งแต่ปี 2563

กำหนดค่าสอบบัญชีเป็นจำนวนเงิน 2,286,000 บาท เท่ากับปีที่ผ่านมา โดยไม่มีค่าบริการอื่น

ทั้งนี้ ผู้สอบบัญชีตามรายชื่อที่เสนอดังกล่าวเป็นผู้สอบบัญชีที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และ ตลาดหลักทรัพย์ให้ความเห็นชอบ และ ไม่มีความสัมพันธ์หรือส่วนได้เสียกับบริษัท / บริษัทย่อย / ผู้บริหาร / ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวแต่อย่างใด จึงมีความเป็นอิสระ ในการตรวจสอบและแสดงความเห็นต่อการเงินของบริษัท

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีความเห็นว่า ควรเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี ดังกล่าวมีความเหมาะสมแล้ว และคณะกรรมการได้ดูแลติดตามให้สามารถจัดทำงบการเงินได้ทันตามกำหนดระยะเวลา

จากนั้น ประธานฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถาม ประธานฯ จึงขอให้ที่ประชุมลงมติ ที่ประชุมพิจารณาแล้ว มีมติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนประจำปี 2567 ตามที่เสนอ ด้วยคะแนนเสียงดังนี้

มติ	จำนวนเสียง (หุ้น)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน
เห็นด้วย	354,488,121	92.6433
ไม่เห็นด้วย	28,149,600	7.3567
งดออกเสียง	0	-
บัตรเสีย	0	-

วาระที่ 8 เรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

ประธานฯ ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า ตามที่บริษัทได้เปิด โอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่งคำถามที่จะให้บริษัทหรือ คณะกรรมการชี้แจงในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับวาระการประชุมของการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นคราวนี้ได้ตั้งแต่วันที่บริษัทออก หนังสือเชิญประชุมเมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2567 จนถึงวันที่ 17 เมษายน 2567 นั้น ปรากฏว่า มีผู้ถือหุ้น 1 ท่านได้ส่งคำถามมา ล่วงหน้าตามที่บริษัทได้ชี้แจงไปแล้วในช่วงท้ายของวาระที่ 2

จากนั้น ประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม และมีผู้ถือหุ้นซักถามดังนี้

นายกันต์ เลิศชัยพัฒนกุล ผู้ถือหุ้นที่มาด้วยตนเอง สอบถามใน 2 ประเด็นดังต่อไปนี้

- 1) จากที่ฝ่ายบริหารได้ให้ข้อมูลไว้ในช่วงท้ายของวาระที่ 2 ว่า กลยุทธ์ทางธุรกิจในรูปแบบ ODM จะทำให้ PCI มีความสามารถในการแข่งขัน แต่ในความเป็นจริง บริษัทที่ผลิตอาหารสัตว์อื่นๆ ก็ใช้กลยุทธ์ ODM เช่นกัน จึงขอสอบถามว่า PCI มีความสามารถในการแข่งขันโดยใช้กลยุทธ์ ODM ที่แตกต่างเป็นอย่างไร
- 2) ระดับความคืบหน้าของการสนับสนุนแบรนด์ Atlas Cat และระดับความเป็นไปได้ที่แบรนด์ Atlas Cat จะเป็นแบรนด์ทาโรที่ 2 เนื่องจากธุรกิจอาหารสัตว์ในประเทศไทยมีการแข่งขันค่อนข้างสูง

คุณวิเชียร พงศธร ประธานกรรมการบริหาร ชี้แจงว่า การเป็นผู้ผลิตที่น่าเชื่อถือ จำเป็นต้องมีระบบมาตรฐาน ต่างๆ ความรู้ ประสบการณ์ เป็นองค์ประกอบพื้นฐาน หรือคือนิยามของรูปแบบการรับจ้างผลิต OEM (Original Equipment Manufacturer) ซึ่ง PCI มีทั้งระบบและประสบการณ์มาเป็นระยะเวลานาน เช่นเดียวกับผู้ประกอบการอื่นๆ ที่ดำเนินธุรกิจในรูปแบบการรับจ้างผลิตที่ได้รับผลตอบแทนที่ดี เนื่องจากลูกค้าจะตัดสินใจโดยใช้เงื่อนไขราคาที่ดีที่สุด

ในอดีต PCI ดำเนินธุรกิจในระบบ OEM มาเป็นระยะเวลานาน จนกระทั่งเล็งเห็นว่ามีความสามารถทั้งการมี ระบบมาตรฐานการผลิตต่างๆ และความสามารถในการพัฒนา จึงได้ปรับรูปแบบการดำเนินธุรกิจมาเป็นระบบ ODM (Original Development Manufacturer) หรือการมีขีดความสามารถในการพัฒนาควบคู่ไปกับการผลิต ทำให้มีอัตรากำไรขั้นต้นและอัตรากำไรสุทธิดีขึ้นมากอย่างเป็นสาระสำคัญในจำนวน Double Digit ที่ระดับร้อยละ 20 ขึ้นไป โดยสามารถพัฒนาสินค้าใหม่ให้กับ ลูกค้าหลักจำนวน 6-7 รายได้ถึงกว่า 100 รายการ/ปี ด้วยความรวดเร็วและมีคุณภาพที่เชื่อถือได้ รวมถึงประสิทธิภาพ ในการทดสอบสินค้า ประกอบกับระบบที่สังคมโลกในปัจจุบันที่ยึดถือบรรทัดฐานเรื่องความยั่งยืน แนวปฏิบัติเกี่ยวกับ Traceability หรือการสอบทานที่มาของวัตถุดิบ การทำประมงที่ถูกต้อง การได้มาซึ่งวัตถุดิบต่างๆ ซึ่งรวมถึงสัตว์บกด้วย ซึ่งมีความเข้มข้นแตกต่างกันขึ้นกับผู้ผลิตในระบบ ODM รายต่างๆ ดังนั้น การมีมาตรฐานการผลิต การยึดถือความยั่งยืนที่เป็น ระบบสากล และขีดความสามารถในการพัฒนาด้วยความรวดเร็วและมีคุณภาพ เป็นองค์ประกอบสำคัญของการเป็น ODM ที่สมบูรณ์ของ PCI จึงทำให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

รายได้ของ PCI มาจากตลาดต่างประเทศซึ่งเป็นแบรนด์ในระบบ ODM กับลูกค้าแต่ความเชี่ยวชาญของ PCI ในการพัฒนาแบรนด์ของตนเองในตลาดต่างประเทศอาจจะมีไม่มากเท่าที่ควร อย่างไรก็ตาม ได้นำร่องในการพัฒนาแบรนด์ Atlas Cat ในตลาดสาธารณรัฐประชาชนจีนตามที่ได้อธิบายไว้ข้างต้น ในส่วนของตลาดในประเทศไทย มีเครือข่ายในการจัดจำหน่ายต่างๆ ที่มีความคืบหน้าดีขึ้นตามลำดับ จะเห็นได้ว่า เริ่มมีอัตราการเติบโตในระดับที่ดีพอสมควรจากลูกค้าประจำ ที่ซื้อสินค้าสม่ำเสมอ 100 รายในทั่วภูมิภาคของประเทศไทย เช่น คลินิก ร้านค้าขายอาหารสัตว์ เป็นต้น แม้ปัจจุบัน จะยังมี ยอดขายไม่มากหรือในหลักสิบล้านบาท แต่บริษัทคาดว่า ในปี 2567 จะเติบโตขึ้นกว่าร้อยละ 10 และเชื่อว่าหากสามารถขยาย ตลาดให้ทั่วทุกพื้นที่ จะทำให้แบรนด์ Atlas Cat มีศักยภาพในการเติบโตและมั่นคงมากขึ้น

ผู้ถือหุ้นที่มาด้วยตนเอง สอบถามถึงแผนธุรกิจที่เป็นรูปธรรมที่จะทำให้ธุรกิจกาแฟเป็นหนึ่งในเสาหลักรายได้ ของบริษัท

คุณวิเชียร พงศธร ประธานกรรมการบริหาร ชี้แจงว่า จุดเด่นของมีวนาคือ การจัดการด้านความยั่งยืนตั้งแต่ เกษตรกรต้นน้ำ การใช้มาตรฐานและกระบวนการด้านเกษตรอินทรีย์ การอนุรักษ์ป่าต้นน้ำที่ครอบคลุมมากกว่าพื้นที่เพาะปลูก กาแฟกว่า 5 เท่า หรือประมาณกว่า 20,000 ไร่ รวมถึงความร่วมมือในการป้องกันไฟป่า ซึ่งในระยะเวลา 5-7 ปีที่ผ่านมา ไม่มี ไฟป่าเกิดขึ้น จนกระทั่งในปีนี้มีไฟป่าทั้งหมด 2 ครั้ง แต่ก็สามารถร่วมกันดับไฟป่าได้โดยเร็ว นอกจากนี้ เกษตรกรได้ทำงาน ร่วมกับโครงการกาแฟอินทรีย์รักษาป่า จังหวัดเชียงราย โดยบริษัท มีวนา จำกัด ในการสำรวจป่าและจัดทำแนวกันไฟประมาณ

กว่า 10 กิโลเมตร ในส่วนของแผนธุรกิจ มีแผนการขายเพื่อแปรให้เป็นมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจใน 4 ช่องทางหลักตามระดับผลตอบแทนที่แตกต่างกันของแต่ละผลิตภัณฑ์และมี 2 มาตรการเสริมซึ่งอยู่ระหว่างขั้นตอนการพัฒนา ดังรายละเอียดต่อไปนี้

- 1) กาแฟสาร หรือ กาแฟที่สีเปลือกแล้วพร้อมที่จะนำไปคั่ว: ขายให้กับลูกค้าประจำที่มีโรงคั่วเป็นของตัวเอง
- 2) กาแฟคั่ว หรือ กาแฟคั่วบดบรรจุสำเร็จ: มีอัตรากำไรขั้นต้นประมาณร้อยละ 40-50 ขึ้นอยู่กับประเภทของ Blend
- 3) กาแฟพร้อมดื่มบรรจุกระป๋องอัดแก๊ส: มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ใกล้เคียงกับกาแฟคั่ว ซึ่งยังมีตลาดที่ยังค่อนข้างแคบ MIVANA จึงกำลังอยู่ระหว่างการเร่งขยายตลาดและพัฒนาสินค้าใหม่
- 4) ร้านกาแฟมีวนา: มี 2 สาขา คือ Flagship Store และสาขานบ้านสาทร โดย Flagship Store เป็นการพัฒนาด้านแบบเพื่อทดสอบว่ามีผลตอบแทนที่ดีหรือไม่ ซึ่งพิสูจน์แล้วว่าได้ผลตอบแทนสูง มีผลกำไรจากการดำเนินการ ส่วนสาขาที่ 2 ยังมีผลขาดทุน

นอกจากนี้ แผนธุรกิจของ MIVANA ประกอบด้วย 2 มาตรการเสริมคือ

- 1) แปรรูปเปลือกกาแฟ (Cascara/Coffee Cherry) ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างมูลค่าเพิ่ม: มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 เปลือกกาแฟเป็นของเหลือที่ต้องนำไปทิ้งหรือหมักเป็นปุ๋ย แต่มีสารต้านอนุมูลอิสระในสัดส่วนที่สูงมากเมื่อเทียบกับผลเบอร์รี่ต่างๆ MIVANA จึงอยู่ระหว่างการศึกษเพื่อแปรรูป Cascara ให้เป็นผลิตภัณฑ์พร้อมบริโภคในรูปแบบต่างๆ ซึ่งต้องผ่านกระบวนการรับรองจากอย. ก่อน เนื่องจากเป็น Novel Food ในประเทศไทย (หรือเป็นอาหารชนิดใหม่ที่ยังไม่เคยมีในประเทศไทย) โดยใช้ระยะเวลาในกระบวนการมาแล้วกว่า 3 ปี มีสถานะผ่านการทดสอบเรื่องความปลอดภัยแล้ว แต่ยังคงเหลือขั้นตอนการทดสอบของอย. ดังนั้น Cascara ที่เคยเป็น Food Waste ก็จะกลายเป็นรายได้ส่วนเพิ่ม
- 2) แปลงมูลค่าของการดูดซับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (ก๊าซเรือนกระจก) ให้เป็นตัวเงินจริง: BEDO ประเมินมูลค่าฯ อยู่ที่ 26,604,821.65 บาท ขณะนี้ อยู่ระหว่างขั้นตอนการดำเนินการให้แปลงมูลค่าฯ ที่ประเมินได้ดังกล่าวให้เป็นตัวเงินได้จริง ซึ่งจะต้องทำงานร่วมกับภาครัฐตามที่ได้อธิบายไปแล้วข้างต้น

ผู้ถือหุ้นที่มาด้วยตนเอง สอบถามเพิ่มเติมใน 2 ประเด็นดังต่อไปนี้

- 1) มีแผนที่จะขยายสาขาร้านกาแฟมีวนาหรือไม่
- 2) มีแผนที่จะส่งออกผลิตภัณฑ์มีวนาไปตลาดต่างประเทศหรือไม่

คุณวิเชียร พงศธร ประธานกรรมการบริหาร ชี้แจงว่า มีแผนที่จะขยายตลาดสำหรับทั้ง 4 ประเภทผลิตภัณฑ์ โดยให้ความสำคัญกับกาแฟสาร หรือ Green Beans น้อยที่สุด เนื่องจากจะขายให้กับ โรงคั่วเฉพาะเมื่อมีส่วนเกินกว่าปริมาณที่ใช้ แต่จะให้ความสำคัญกับอีก 3 ผลิตภัณฑ์มากกว่าเนื่องจากให้ผลตอบแทนที่มากกว่า ในส่วนของสาขาร้านกาแฟ อยู่ระหว่างเตรียมขยายเพิ่มเติมอีก 2 สาขา สำหรับแผนการส่งสินค้าออกต่างประเทศ อยู่ระหว่างการพัฒนาสินค้าร่วมกับคู่ค้าที่ได้เลือกไว้ แต่จะยังไม่มีการส่งออกด้วยตนเอง เนื่องจากยังไม่มีประสบการณ์เพียงพอที่จะทำการตลาดต่างประเทศด้วยตนเอง จึงเลือกเฉพาะตลาดที่พิจารณาแล้วว่า ผลิตภัณฑ์มีวนาจะมีความโดดเด่นในการเน้นเรื่องคุณค่าของการอนุรักษ์ป่าและกาแฟอินทรีย์

นางสาวสรวิชัย เจนวุฒิภักดิ์ ผู้ถือหุ้นที่มาด้วยตนเอง สอบถามใน 2 ประเด็นดังต่อไปนี้

- 1) ประเมินการระยะเวลาที่จะสามารถแปลงมูลค่าของการดูดซับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (ก๊าซเรือนกระจก) ของโครงการกาแฟอินทรีย์รักษาป่า จังหวัดเชียงราย โดย บริษัท มีวนา จำกัด ที่ประเมินได้ 26,604,821.65 บาท เป็นตัวเงินได้จริงเมื่อใด
- 2) มีความเป็นไปได้มากหรือน้อยเพียงใดที่จะเพิ่มพื้นที่โครงการกาแฟอินทรีย์รักษาป่าฯ เนื่องจากแนวทาง Decarbonization หรือ Green Process เป็นปัจจัยที่จำเป็นสำหรับสถานการณ์โลกในปัจจุบัน

คุณวิเชียร พงศธร ประธานกรรมการบริหาร ชี้แจงว่า จากที่สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ (องค์การมหาชน) หรือ BEDO ได้ประเมินมูลค่าของการดูดซับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (ก๊าซเรือนกระจก) ของโครงการกาแฟอินทรีย์รักษาป่า จังหวัดเชียงราย โดย บริษัท มีวนา จำกัด อยู่ที่ 26,604,821.65 บาท จึงได้มีการออกแบบกระบวนการและขั้นตอนต่างๆ ร่วมกับ BEDO สรุปโดยสังเขปคือ บางส่วนของพื้นที่เพาะปลูกของโครงการอยู่ในความดูแลของกรมอุทยานแห่งชาติและบางส่วนเป็นพื้นที่ป่าสงวนอยู่ในความดูแลของกรมป่าไม้ จึงต้องได้รับความเห็นชอบจากทั้ง 2 หน่วยงานดังกล่าว โดยขณะนี้ได้รับความเห็นชอบจากกรมอุทยานแห่งชาติแล้ว แต่อยู่ในกระบวนการขอความเห็นชอบจากกรมป่าไม้ โดยขั้นตอนจะเริ่มจาก

ฐานข้อมูล Baseline แล้วคำนวณส่วนเพิ่มที่เกิดขึ้นในระยะเวลาทั้งหมด 3 ปี เช่น ต้นไม้โตขึ้น ปลุกต้นไม้ได้ขึ้น โดยจะไม่มองในแง่การทำลาย ขณะนี้ กำลังอยู่ในปีที่ 1 ดังนั้น จะต้องใช้ระยะเวลาอีก 2 ปี เพื่อครบระยะเวลาที่กำหนด

นางสาวอุไร อธิคมรัตนกุล ผู้รับมอบฉันทะจากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย เสนอความเห็นจากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทยเกี่ยวกับรูปแบบการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี สืบเนื่องจากในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2566 มีผู้ถือหุ้นบางท่านเสนอให้พิจารณาจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 แบบสถานที่จริงหรือ On-Site Meeting อย่างไรก็ดีตาม จากข้อมูลของบริษัทที่มีจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมดกว่า 7,000 คน แต่ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 ที่ใช้รูปแบบ On-Site Meeting มีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมเพียงประมาณ 60 คน สมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทยจึงมีนโยบายเสนอให้บริษัทพิจารณาจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีในครั้งหน้าแบบ Hybrid เพื่อให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมแบบ On-Site Meeting สามารถเข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์หรือ E-meeting ได้ จะเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถเข้าร่วมประชุมได้ในจำนวนที่มากขึ้น

ประธานฯ รับทราบและจะเสนอให้คณะกรรมการพิจารณาตามความเหมาะสมกับบริบททางธุรกิจของบริษัท

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามเรื่องอื่นได้อีก ประธานฯ จึงกล่าวขอบคุณผู้ถือหุ้นที่สละเวลาเข้าร่วมประชุมในวันนี้ และหากมีสิ่งใดขาดตกบกพร่อง บริษัทต้องขออภัยมา ณ ที่นี้ และปิดประชุมเวลา 15.55 น.

ลงชื่อ นายสมชาย ชุณหรัศมิ์ ประธานที่ประชุม
(นายสมชาย ชุณหรัศมิ์)