

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2568

ของ

บริษัท เฮลท์ลิต จำกัด (มหาชน)

ประชุมเมื่อวันที่ 25 เมษายน 2568 เวลา 10.00 น. ณ ห้องพระราม 9 ชั้น 6 โรงแรม เอสซี พาร์ค เลขที่ 474 ซอยรามคำแหง 39 (เทพลีลา 1) แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร

บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอวาระการประชุมเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุม และเสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการตามกระบวนการสรรหาเป็นการล่วงหน้าผ่านเว็บไซต์ของบริษัท ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2567 ถึงวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2568 และปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นเสนอเรื่องใดเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุม หรือชื่อบุคคลที่เหมาะสมเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัท

ในการประชุมวันนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการบันทึกภาพการประชุมในลักษณะสื่อวีดิทัศน์ เพื่อใช้ในการบันทึกการรายงานการประชุม และการประชาสัมพันธ์การประชุมผู้ถือหุ้นทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์และสื่อสิ่งพิมพ์ ภาพถ่ายและภาพเคลื่อนไหวของการประชุมผู้ถือหุ้น อาจปรากฏภาพของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุม รวมถึงอาจมีการระบุชื่อของผู้ถือหุ้นเพื่อเป็นไปตามวัตถุประสงค์ในการประชุมผู้ถือหุ้น

กรรมการที่เข้าประชุม

- | | | | |
|----|-------------|--------------|---|
| 1. | ผ.ศ. อภิฤดี | เหมาะสม | ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ |
| 2. | นางมัทยา | พันธุ์กานนท์ | รองประธานกรรมการและประธานกรรมการบริหาร |
| 3. | นางมารยาท | ธีระโตมร | กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ |
| 4. | นายธนาศักร | กุลรัตนรักษ์ | กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ |
| 5. | นายรัชพล | ชลวัฒน์สกุล | กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |
| 6. | นายศุภกร | พันธุ์กานนท์ | กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ |

กรรมการเข้าร่วมประชุมคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 85.7142 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

กรรมการที่ไม่เข้าประชุม

- | | | |
|----|-----------------------|-------------------------------|
| 1. | นายรัฐพงศ์ รัตนศิริญา | กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ |
|----|-----------------------|-------------------------------|

ผู้บริหารที่เข้าร่วมประชุม

- | | | | |
|----|-------------|----------|--|
| 1. | นางอารยา | ตันธนสิน | ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงินและเลขานุการบริษัท |
| 2. | นางสาวศศิธร | มฤคสนธิ | ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี |

ผู้เข้าร่วมประชุมอื่น ๆ

- | | | | |
|----|----------------|--------------|--|
| 1. | นางสาวลลิตา | มากัด | ผู้สอบบัญชีจากบริษัท ดีลอยท์ ทูช ไร้มัทสุ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด |
| 2. | นางสาวอรรธชา | เมชินทรีย์ | ผู้สอบบัญชีจากบริษัท ดีลอยท์ ทูช ไร้มัทสุ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด |
| 3. | นางสาวมณัญญา | ฐิตินันทวรรณ | ที่ปรึกษากฎหมายจากบริษัท มณัญญา แอนด์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด |
| 4. | นางสาวบุญญานุช | พันธุ์งาม | ที่ปรึกษากฎหมายจากบริษัท มณัญญา แอนด์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด |

เริ่มการประชุม

ก่อนเริ่มพิจารณาการประชุม นางสาวบุญญาฯ พันธุ์งาม ผู้ดำเนินการประชุม ได้แจ้งว่า มีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองรวม 17 ราย นับจำนวนหุ้นได้ 158,235,701 หุ้น และโดยการมอบฉันทะรวม 22 ราย นับจำนวนหุ้นได้ 35,821,059 หุ้น รวมผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะที่เข้าร่วมประชุมรวมทั้งสิ้น 39 ราย นับจำนวนหุ้นได้ทั้งสิ้น 194,056,700 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 71.3444 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ (หุ้นของบริษัทฯ ที่จำหน่ายได้แล้วมีจำนวนทั้งสิ้น 272,000,000 หุ้น) ครบเป็นองค์ประชุมตามข้อบังคับของบริษัทแล้ว

ผ.ศ. อภิฤดี เหมะจุทา ประธานกรรมการ เป็นประธานที่ประชุม ประธานฯ ได้กล่าวเปิดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 กล่าวแนะนำกรรมการ ผู้บริหาร ผู้สอบบัญชี และที่ปรึกษากฎหมาย โดยมีรายชื่อตามข้างต้น หลังกล่าวแนะนำผู้เข้าร่วมประชุม ประธานฯ ได้มอบหมายให้ นางสาวบุญญาฯ พันธุ์งาม ชี้แจงเกี่ยวกับวิธีการดำเนินการประชุม และขั้นตอนการลงคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นในแต่ละวาระ ดังนี้

1. ผู้ถือหุ้นที่มาประชุมด้วยตนเองและผู้รับมอบฉันทะที่ได้รับมอบฉันทะให้ออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมแต่ละท่านจะได้รับแจกบัตรลงคะแนนตอนลงทะเบียนเข้าร่วมประชุม
2. การประชุมจะพิจารณาเรื่องตามลำดับระเบียบวาระในหนังสือเชิญประชุม โดยจะนำเสนอข้อมูลในแต่ละวาระและเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามก่อนแล้วจึงจะให้มีการลงมติสำหรับวาระนั้น ๆ กรณีที่ผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะต้องการซักถามหรือแสดงความคิดเห็น กรุณายกมือขึ้นและขอให้ท่านแจ้งชื่อและนามสกุล และในกรณีที่ท่านเป็นผู้รับมอบฉันทะ กรุณาแจ้งชื่อผู้ถือหุ้นที่ท่านรับมอบฉันทะมา ให้ที่ประชุมทราบด้วยทุกครั้ง
3. ภายหลังที่ท่านได้รับทราบรายละเอียดในแต่ละวาระแล้ว ผู้ถือหุ้นท่านใดที่ไม่เห็นด้วยหรือสงสัยในวาระใด ขอให้ลงคะแนนในบัตรลงคะแนนที่ได้รับจากเจ้าหน้าที่ตอนลงทะเบียน และส่งคืนให้กับเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ โดยผู้ถือหุ้นท่านใดที่ไม่เห็นด้วยหรือสงสัยขอให้ยกมือขึ้นเพื่อให้เจ้าหน้าที่จัดเก็บบัตรลงคะแนนของท่าน ทั้งนี้ สำหรับวาระที่ 5 การเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ออกตามวาระ บริษัทฯ จะเสนอชื่อเป็นรายบุคคลเพื่อให้ที่ประชุมออกเสียงลงคะแนน
4. ผู้ถือหุ้นทุกท่านมีคะแนนเสียงหนึ่งเสียงต่อหนึ่งหุ้น ผู้ถือหุ้นท่านใดที่มีส่วนได้เสียเป็นพิเศษในวาระใดจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระนั้น ๆ
5. ในการนับคะแนนเสียงวาระที่ 1 และวาระที่ 2 ซึ่งเป็นวาระแจ้งเพื่อทราบจึงไม่ต้องมีการออกเสียงลงคะแนนวาระที่ 3 4 5 และ 7 ให้ถือคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและออกเสียงลงคะแนน วาระที่ 6 ต้องได้รับอนุมัติด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุม

โดยบริษัทฯ จะนำคะแนนเสียงที่ไม่เห็นด้วยและสงสัยดังกล่าวนั้น หักออกจากจำนวนเสียงทั้งหมดที่เข้าร่วมประชุม ส่วนที่เหลือจะถือว่าเป็นคะแนนเสียงที่ลงคะแนนเห็นด้วยในวาระนั้น ๆ ทั้งนี้ในกรณีที่ไม่มีผู้ใดแสดงความคิดเห็นคัดค้าน หรือแสดงความคิดเห็นเป็นอย่างอื่น ให้ถือว่าที่ประชุมเห็นชอบหรืออนุมัติเป็นเอกฉันท์ และเพื่อมิให้เป็นการเสียเวลาระหว่างที่รอการนับคะแนนเสียงจะให้พิจารณาวาระถัดไป ทั้งนี้ กรณีดังต่อไปนี้ จะถือว่าเป็นบัตรเสีย

- (1) บัตรลงคะแนนที่มีการทำเครื่องหมายมากกว่า 1 ช่อง หรือไม่มีการทำเครื่องหมายในช่องใด ๆ เลย ซึ่งแสดงว่าจะออกเสียงลงคะแนนอย่างไร
- (2) บัตรลงคะแนนที่มีการขีดฆ่าและไม่มีการลงลายมือชื่อกำกับ

(3) บัตรลงคะแนนที่ไม่มีการลงลายมือชื่อ

บริษัทฯ จะไม่นับบัตรเสียเป็นฐานเสียงในการคำนวณคะแนนเสียง ยกเว้นวาระที่ 6 ที่จะนับบัตรเสียเป็นฐานเสียงในการคำนวณคะแนนเสียง

สำหรับผู้ถือหุ้นที่มอบฉันทะให้ผู้อื่นเข้าร่วมประชุมแทนและได้ออกเสียงลงคะแนนไว้ในหนังสือมอบฉันทะแล้ว บริษัทฯ ได้บันทึกคะแนนเสียงดังกล่าวตามที่ผู้ถือหุ้นระบุในหนังสือมอบฉันทะแล้ว

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้นำระบบ e-Proxy Voting ของบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด มาใช้เพื่ออำนวยความสะดวกและเพิ่มช่องทางในการมอบฉันทะให้กรรมการอิสระเข้าประชุมผู้ถือหุ้นแทน โดยผู้ถือหุ้นสามารถใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนโดยการ Login เข้าสู่ระบบ TSD Investor Portal เลือกเมนู “ธุรกรรมอื่น ๆ” จากนั้นเลือกหัวข้อ “มอบฉันทะ/ออกเสียงประชุมผู้ถือหุ้น” และเลือก “ทำรายการ-แก้ไข-ยกเลิก” หลังจากนั้นผู้ถือหุ้นจะต้องยืนยันตัวตนตามขั้นตอน ภายหลังจากยืนยันตัวตนแล้วเสร็จ ผู้ถือหุ้นจะต้องเลือกกรรมการอิสระที่จะให้เป็นผู้รับมอบฉันทะ และคลิกออกเสียงลงคะแนนในแต่ละวาระ เมื่อครบทุกวาระแล้ว ระบบจะแสดงแบบหนังสือมอบฉันทะเพื่อตรวจสอบ หลังจากนั้นให้กดปุ่ม “Close” ในภาพแบบหนังสือมอบฉันทะแบบ ข

วาระที่ 1 พิจารณารับทราบรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567

นางสาวบุญญาฯ พันธุ์งาม ผู้ดำเนินการประชุมได้เสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับทราบรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 12 เมษายน 2567 โดยมีสำเนารายงานการประชุมซึ่งได้บันทึกถูกต้องตรงตามมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น และบริษัทฯ ได้จัดส่งสำเนารายงานการประชุมให้แก่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกระทรวงพาณิชย์ ภายในระยะเวลาที่กฎหมายและประกาศที่เกี่ยวข้องกำหนด และมีการเผยแพร่ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อเปิดเผยแก่ผู้ถือหุ้นและนักลงทุนทั่วไปแล้ว และปรากฏว่าไม่มีผู้ใดคัดค้านหรือขอแก้ไข

บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม หรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

ไม่มีผู้ถือหุ้นซักถาม หรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

ประธานฯ จึงขอเสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับทราบรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567

มติ ที่ประชุมรับทราบรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 ตามรายละเอียดที่เสนอ

วาระที่ 2 พิจารณารับทราบผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2567

ประธานฯ ได้มอบหมายให้ นายธัชพล ชลวัฒนสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้กล่าวรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ประจำปี 2567 ให้ที่ประชุมทราบ

นายธัชพล ชลวัฒนสกุล ได้กล่าวรายงานว่ ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 217.89 ล้านบาท กำไรสุทธิจำนวน 78.26 ล้านบาท และบริษัท ไอแคร์เฮลท์ จำกัด มีการเปิดสาขาทั้งหมด 14 สาขา ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ทั้งหมด 5 รายการ เป็นวิตามิน 4 รายการ และเบซุโตะ mouth spray 1 รายการ ทั้งนี้ ในปีที่ผ่านมา บริษัท เฮลทีเนส จำกัด (บริษัทย่อย) ได้รับรางวัลเหรียญทองจากผลิตภัณฑ์ มี ไพรม คิน ได้รับรางวัลเหรียญทองจากการประกวดที่ประเทศญี่ปุ่น และผลิตภัณฑ์อาหารเสริม 4 รายการ ได้รับรางวัลเหรียญทองจากการประกวดที่ประเทศฝรั่งเศส

อีกประเด็นจะเป็นเรื่องของนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญในการต่อต้านการทุจริตหรือคอร์รัปชัน และยึดมั่นคุณธรรม จริยธรรม บริหารงานด้วยความโปร่งใส และรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ทั้งนี้บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางในการประพฤติปฏิบัติที่เหมาะสมของคณะกรรมการ ฝ่ายบริหาร และพนักงานในจริยธรรมทางธุรกิจ และข้อพึงปฏิบัติในการทำงาน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ “บรรษัทภิบาล” ของบริษัทฯ

นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการต่อต้านทุจริตหรือคอร์รัปชัน เพื่อเป็นแนวทางในการนำไปปฏิบัติ ดังนี้

การทุจริตหรือคอร์รัปชัน หมายถึง “การปฏิบัติหรือละเว้นการปฏิบัติในตำแหน่งหน้าที่หรือใช้อำนาจในตำแหน่งหน้าที่โดยมิชอบ การฝ่าฝืนกฎหมาย จริยธรรม ระเบียบหรือนโยบายของบริษัท เพื่อแสวงหาประโยชน์อันมิควรได้ ทั้งนี้ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การเรียกรับ เสนอ หรือให้ทรัพย์สิน รวมถึงประโยชน์อื่นใดกับเจ้าหน้าที่ของรัฐหรือบุคคลอื่นใดที่ทำธุรกิจกับบริษัท เป็นต้น”

- กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานจะไม่กระทำหรือสนับสนุนการทุจริตหรือคอร์รัปชันไม่ว่ากรณีใด ๆ และจะปฏิบัติตามมาตรการต่อต้านการทุจริตหรือคอร์รัปชันอย่างเคร่งครัด
- กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานมีหน้าที่ปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและการต่อต้านการทุจริตหรือคอร์รัปชันโดยคณะกรรมการบริษัทมอบหมายให้ฝ่ายบริหารนำมาตรการต่อต้านการทุจริตหรือคอร์รัปชันไปสื่อสารและปฏิบัติตาม
- สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ซื่อสัตย์และยึดมั่นในความเป็นธรรม
- จัดให้มีการฝึกอบรมแก่พนักงานภายในองค์กร เพื่อส่งเสริมให้พนักงานมีความซื่อสัตย์สุจริตต่อหน้าที่ และพร้อมจะนำหลักการและจรรยาบรรณในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีเป็นหลักปฏิบัติในการดำเนินงานด้วยความเคร่งครัดทั้งองค์กร
- บริษัทฯ จัดให้มีกระบวนการบริหารงานบุคลากรที่สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ต่อมาตรการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันตั้งแต่การคัดเลือก การอบรม การประเมินผลงาน การให้ผลตอบแทน และการเลื่อนตำแหน่ง
- บริษัทฯ จัดให้มีการตรวจสอบภายในเพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าระบบการควบคุมภายในช่วยให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้ รวมทั้งตรวจสอบการปฏิบัติงานของทุกหน่วยงานให้เป็นไปตามข้อกำหนด กฎระเบียบ และช่วยค้นหาข้อบกพร่องจุดอ่อน รวมถึงให้คำแนะนำในการพัฒนาระบบการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- กำหนดให้เลขานุการบริษัท และผู้จัดการตรวจสอบภายในเป็นบุคคลที่ทำหน้าที่ให้เกิดการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- กำหนดให้บริษัทฯ ประกาศนโยบายการต่อต้านการทุจริตหรือคอร์รัปชันให้พนักงานของบริษัทฯ ทราบอย่างทั่วถึง

บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม หรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

นายคมสัน อรพิมพันธ์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : ได้กล่าวแนะนำให้บริษัทฯ นำเสนอรายละเอียดผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมาให้มากกว่าที่นำเสนอไปแล้วนั้น เช่น การให้รายละเอียดถึงที่มาของตัวเลขกำไร 78 ล้าน อุปสรรคของการดำเนินงาน มีแผนปรับเปลี่ยนธุรกิจอย่างไรหรือไม่ แนวโน้มเศรษฐกิจในปีหน้าจะมีผลอย่างไรกับบริษัทฯ ส่วนเรื่องนโยบายต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันทางผู้ถือหุ้นเห็นด้วยไม่มีข้อเสนอใดเพิ่มเติม

ประธานฯ : กล่าวขอบคุณสำหรับข้อเสนอแนะ และขอให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารให้ข้อมูลเพิ่มเติม

นายรัชพล ชลวัฒนสกุล : กล่าวรายงานรายละเอียดผลการดำเนินงานที่ผ่านมาเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ ได้มีการชี้แจงไปบ้างแล้วในแต่ละไตรมาส ตามที่เคยแจ้งว่าตามแผนในตอนแรกบริษัทฯ จะเปิด 20 สาขา แต่ด้วยหลาย ๆ ปัจจัยในปีที่แล้วจึงมีการเปิดสาขาเพียง 14 สาขา โดยทั้ง 14 สาขานั้น บริษัทฯ มุ่งเน้นไปที่ที่มีศักยภาพเป็นหลัก เนื่องจากแนวทางการเปิดสาขาจะมีอยู่ 2 เรื่อง คือ 1 มุ่งเน้นไปในเรื่องของอนาคตเพื่อให้ผลตอบแทนระยะยาว ก็จะเปิดสาขาจำนวนมาก 2 มุ่งเน้นผลตอบแทนระยะสั้นเน้นการทำ break-even point ได้ค่อนข้างเร็ว การที่บริษัทฯ มุ่งเน้นสาขาที่มีศักยภาพสูง เปลี่ยนจาก 20 สาขา เป็น 14 สาขา ค่อนข้างได้ผลที่ดีกว่าถ้ามองย้อนกลับไปในช่วงปีก่อนหน้านี้ บริษัทฯ เปิดสาขา 14 สาขา แต่อัตราการเติบโตยังไม่เท่าปีที่ผ่านมา ในปี 2567 บริษัทฯ มีอัตราการเติบโตที่ร้อยละ 20 กว่า ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ไม่ได้เยอะเท่าปี 2566 เพราะบริษัทฯ เน้นเรื่องการเปิดค่อนข้างมาก เรื่องสาขาที่ดี การประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ ทีมทำงาน เน้นเรื่องของการจัดร้าน โปรโมชัน และการสื่อสาร คือจุดหลักของปีที่ผ่านมา ทำให้ผลประกอบการมีการเติบโตได้ร้อยละ 20 กว่าจากสาขาที่เปิด ถ้าเทียบกับปีที่แล้วส่วนนี้น้อยลง หากถามถึงเป้าหมายในปีหน้าว่าบริษัทฯ จะเปิดสาขาเท่าไร ก็คงจะอยู่ที่เป้าหมายประมาณนี้

ปัญหาที่ผ่าน ๆ มา ยอดขายบริษัทฯ เติบโตตลอดทุก ๆ ปี เนื่องจากเรื่องของรายจ่ายที่เติบโตค่อนข้างเยอะกว่าเราเปิดสาขาเยอะขึ้นกว่าปีก่อนประมาณร้อยละ 40 ในปีที่แล้วมาประมาณร้อยละ 30 และในปีนั้นค่าใช้จ่ายจะเติบโตเท่ากับปีก่อนหน้า เช่น ปีที่แล้วเราเปิด 30 ค่าใช้จ่ายปีนี้จะอยู่ที่ 30 ปีนี้เราเปิด 20 กว่า ค่าใช้จ่ายปีหน้าก็จะสักประมาณ 20 กว่า เวลาเปิดเราไม่ได้เปิดพร้อมกันทีเดียว เรากระจายเปิดไปเรื่อย ๆ เพราะฉะนั้นค่าใช้จ่ายทั้งหมดจะผูกกับปีถัดไป เพื่อให้ผลตอบแทนที่ดีขึ้น เราเลยปรับการเปิดสาขาในอัตราที่น้อยลง โฟกัสที่ประสิทธิภาพมากขึ้นเป็นคีย์หลัก ประจวบกับปลายปีที่แล้วเราจะเริ่มออกสินค้าใหม่จนเข้ามาปีใหม่นี้เหมือนกันเราจะเน้นเรื่องของ การออกสินค้าใหม่ อันนี้จะช่วยให้เกิดกำไรที่มากขึ้น สุดท้ายเราก็คงยอมรับว่ามันทำให้เกิด gross margin ที่มากขึ้นมากกว่าสินค้าที่ซื้อมาขายไป พอมาโฟกัสเรื่องนี้สิ่งที่คาดการณ์ว่าจะให้ผลตอบแทนดีขึ้นก็จะเกิดจากสิ่งที่เราเล็งมาตามนี้

นายคมสัน อรพิมพันธ์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : สอบถามว่าระยะ breakeven ของสาขาใหม่ที่เปิดประมาณปีถึงปีครึ่งใช่หรือไม่ แล้วจากการที่เปลี่ยนจากการเปิด 20 สาขามาเปิดเพียง 14 สาขา ส่งผลต่อ breakeven อย่างไรหรือไม่

นายรัชพล ชลวัฒนสกุล : กล่าวชี้แจง อย่างที่เคยบอกไว้ว่า breakeven point อยู่ที่ปีครึ่งถึงสองปี ถ้ายังเราเร่งเปิดสาขามากในปีแรก ปีสองจะรับภาระค่าใช้จ่ายจากสาขาที่ยังไม่ breakeven point ค่อนข้างมาก ปีที่แล้วพอเราเปลี่ยนจากการเปิด 20 สาขา เป็น 14 สาขา แล้วไปมุ่งเน้นเรื่องการเลือกทำเลเปิดสาขาให้มากขึ้น โดยพยายามเลือกสาขาที่ทำให้ break ต่ำกว่าปีครึ่ง ส่งผลให้มีหลายสาขาที่เลือก มี breakeven point ต่ำกว่าปีหนึ่งด้วยซ้ำ ทำให้มีแนวโน้มที่ดีขึ้น ตอนนี้ที่เรากำลังทำคือทำอย่างไรให้ breakeven point เร็ว เรื่องการเลือกทำเลเปิดสาขาถือเป็นคีย์หลักคีย์หนึ่ง แต่ก็ต้องอาศัยองค์ประกอบอื่น ๆ เช่น การเตรียมพร้อมพนักงาน การสื่อสารไปยังลูกค้าด้วย ซึ่งนี่คือองค์ประกอบที่เราใส่เข้าไปเพิ่มเพื่อให้ breakeven point เร็วขึ้น

นายคมสัน อรพิมพันธ์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : สอบถามเกี่ยวกับร้านสาขาที่เปิดที่แมคโครจรัญ เนื่องจากไม่เคยเห็นว่า ฟาร์แมกซ์มีการเปิดร้านแบบ cash and carry ขอทราบเป้าหมายของการเปิดร้านดังกล่าว

นายธวัชพล ชลวัฒนสกุล : กล่าวชี้แจงว่าบริษัทฯ มีทั้งหมด 4 แบรินด์ position ของแต่ละแบรินด์จะจับกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน การเปิดร้านที่แมคโคร เมื่อคิดถึงแมคโครทุกคนจะคิดถึงการขายส่ง ซึ่งบริษัทฯ มีแบรินด์ขายส่งอยู่แบรินด์หนึ่งชื่อ ซูเปอร์ ดรัก มีสาขาเดียวอยู่ย่านศิริราช และยังไม่เคยมีการขยายเลย จึงเกิดเป็นโมเดลแรกที่ขยาย ซูเปอร์ ดรัก ไปที่แมคโคร ภาพแมคโครเป็นขายส่ง ร้านของบริษัทฯ ก็คือขายส่งเหมือนกัน ซึ่งจะเริ่มปรับโมเดลไปเรื่อย ๆ ให้เป็นขายส่งจริง ๆ ไปเลย แล้วก็จะมีสาขาที่ 2-3 ตามมา อย่างป็นี่ก็จะเห็นสาขาที่ 3 ของ ซูเปอร์ ดรัก ด้วย

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นซักถาม หรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม ประธานฯ จึงได้เสนอให้ที่ประชุมรับทราบผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ประจำปี 2567

มติ ที่ประชุมรับทราบผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ประจำปี 2567 ตามรายละเอียดที่เสนอ

วาระที่ 3 พิจารณาและอนุมัติงบการเงินรวมของบริษัทฯ สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567

ประธานฯ ได้มอบหมายให้ นางอารยา ตันธนสิน ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน เป็นผู้รายงานงบการเงินรวมของบริษัทฯ สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ต่อที่ประชุม โดยสรุปดังนี้

นางอารยา ตันธนสิน กล่าวรายงานฐานะการเงินและผลการดำเนินงานรวมของบริษัทฯ เฮลท์ลิต จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 มีรายละเอียดที่สำคัญ ดังนี้

สำหรับงบกำไรขาดทุนรวมประจำปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวม 2,017.89 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.61 จาก 1,659.31 ล้านบาท ในปี 2566 โดยแบ่งเป็น รายได้จากการขาย 1,977 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.98 จากรายได้รวม รายได้จากการขายเติบโตร้อยละ 20.88 จาก 1,636 ล้านบาท ในปี 2566 รายได้จากการขายร้อยละ 68.88 มาจากกลุ่มสินค้าและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร รองลงมาคือกลุ่มอุปกรณ์การแพทย์และของใช้ในบ้านมีสัดส่วนร้อยละ 13.74 และสินค้าสุขภาพสำหรับภายนอกร่างกายมีสัดส่วนร้อยละ 11.64 ในปี 2567 กลุ่มบริษัทมีรายได้อื่นรวม 40.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 71.67 จาก 23.77 ล้านบาทในปี 2566 โดยรายได้อื่นในปี 2567 นี้ได้รวมกำไรสุทธิจากการขายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายจำนวน 6.45 ล้านบาท ซึ่งเป็นที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างอาคารคลังสินค้าที่ไม่ได้ใช้งานของ บริษัท ไอแคร์ เฮลท์ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งได้ดำเนินการขายและโอนกรรมสิทธิ์ในวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2567

ในปี 2567 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิ 78.26 ล้านบาท คิดเป็นกำไรต่อหุ้น 29 สตางค์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.8 จาก 74.68 ล้านบาท กำไรต่อหุ้น 27 สตางค์ ในปี 2566 ซึ่งสาเหตุหลักที่กำไรสุทธิเติบโตในอัตราที่ต่ำกว่ารายได้รวมเนื่องจากกลุ่มบริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นค่อนข้างสูง (ร้อยละ 41) จากการขยายสาขาอย่างรวดเร็วในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา โดยต้นทุนการจัดจำหน่ายร้อยละ 89 เป็นค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ค่าเช่า ค่าสาธารณูปโภค และค่าเสื่อมราคาของสาขา

ณ สิ้นปี 2567 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวม 1,499 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.44 จาก 1,382 ล้านบาท สินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นหลัก ๆ เกี่ยวเนื่องมาจากการขยายสาขาร้านขายยา ได้แก่ สินค้าคงคลัง ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น และสินทรัพย์สิทธิการใช้ กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวม 493 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 19.05 จาก 414

ล้านบาท ณ สิ้นปี 2566 หนี้สินที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่เป็นหนี้สินที่เกี่ยวข้องกับการเปิดสาขาใหม่ ได้แก่ หนี้สินตามสัญญาเช่าและประมาณการหนี้สินสำหรับต้นทุนการรื้อถอน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น 1,006 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.90 จาก 968 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2566 โดยในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2567 บริษัทฯ มีกำไรสะสม ยังไม่ได้จัดสรรทั้งสิ้น 186 ล้านบาท

บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม หรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

นายภาคย์ภูมิ ศิริหงษ์ทอง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง: กล่าวว่าถ้าดูแบบหักกำไรพิเศษออก ในปี 2024 จะกำไรน้อยลง ขณะที่รายได้โตขึ้นร้อยละ 20 หลัก ๆ เข้าใจว่ามาจากค่าใช้จ่าย distribution cost ที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยยะ เห็นแนวโน้มที่มีอัตราเพิ่มขึ้นที่เป็นเปอร์เซ็นต์ต่อเนื่องมา 2-3 ปีแล้ว ทางผู้บริหารก็บอกแล้วว่า จะ extract ให้น้อยลง พอลงให้ข้อมูลได้หรือไม่ว่าในอนาคตค่าใช้จ่ายตรงนี้จะเป็นอย่างไร

นายธัชพล ชลวัฒน์สกุล : กล่าวว่าตัวค่าใช้จ่าย สมมติยอดขายเราโตเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 20 ซึ่งจะเห็นชัดว่าปีนี้รายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ขณะที่ค่าใช้จ่ายปีที่แล้ว สมมติปีที่แล้วเปิดเพิ่ม 14 สาขา ค่าใช้จ่ายสาขาจะเพิ่มครบ 14 สาขาในปี นี้ เพราะสาขากระจายกันเปิด อย่างปีที่แล้วเปิดเพิ่มประมาณร้อยละ 30 กว่า ค่าใช้จ่ายก็จะเพิ่มร้อยละ 30 กว่าในปี นี้ เหมือนกันย้อนไปปี 2566 บริษัทฯ เปิดเพิ่มร้อยละ 40 กว่า ค่าใช้จ่ายปี 2567 จะประมาณร้อยละ 40 กว่า ไล่ไปเรื่อย ๆ แบบนี้ เฉกเช่นเดียวกัน หากอัตราส่วนที่เปิดมันน้อยลงเรื่อย ๆ ค่าใช้จ่ายก็จะไล่ไปเรื่อย ๆ อีกเหมือนกันในภาพรวม อย่างที่บอกถ้าปีนี้เราเปิด 14 ปีหน้าค่าใช้จ่ายก็จะ เป็น 14 ส่วน 64 มันจะไล่ไปเรื่อย ๆ

นายภาคย์ภูมิ ศิริหงษ์ทอง ผู้ถือหุ้นมาด้วย: แต่ว่าผลกระทบของต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจะน้อยลงเรื่อย ๆ เพราะอาจจะมีการชะลอปีหนึ่งถูกต้องหรือไม่ เช่น ปีนี้อาจจะต้นทุน 30 ปีหน้าจะเหลือ 20 ในขณะที่ revenue growth ก็ จะยังอยู่ในระดับร้อยละ 20 ใช่หรือไม่ เพราะเราเปิดสาขาน้อยลง

นายธัชพล ชลวัฒน์สกุล : ชี้แจงว่าเรื่องนี้เป็นเป้าหมายของบริษัทฯ เลย อย่างปีที่แล้วที่เปิดสาขาน้อยลงที่ 14 สาขา บริษัทฯ ก็โตได้ประมาณ 20 ซึ่งเป็นเป้าหมายว่าบริษัทฯ อาจจะไม่ได้ออกสาขาเยอะมาก แต่ต้องการสาขาที่มีศักยภาพเท่านั้น แล้วก็จะระดับการเติบโตร้อยละ 20 รวมถึงถ้าย้อนกลับไปดูประมาณ 4-5 ไตรมาส Same Store Sales Growth บวกตลอด อันนี้เป็นเป้าหมาย คือไม่ได้โตแค่สาขาใหม่ แต่สาขาเดิมต้องโตด้วย

นายภาคย์ภูมิ ศิริหงษ์ทอง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง: Same Store Sales Growth มีเป้าหมายหรือไม่ว่าปีนี้จะโตเท่าไร

นายธัชพล ชลวัฒน์สกุล : เราอยากให้ Same Store Sales Growth เป็นบวกตลอด แต่ก็มีปัจจัยอื่นที่มีผลต่อ ตัวเลขนี้หลายอย่าง อย่างที่เราเห็นใน Q4 ตัวเลขเป็นบวกน้อยลง เนื่องจากเราเปิดสาขาใหม่ที่ใกล้สาขาเดิม ถามว่ามีผลหรือไม่ ก็มีผลทำให้ยอดขายสาขาเดิมบางส่วนถูกแซงไป แต่โดยภาพรวมก็คุ้มค่ากับการเลือกเปิดสาขาใหม่เพิ่มในบริเวณนั้น

นายธนกร เล็กวิจิตรธาดา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : สอบถามเรื่องการ ramp up ของสาขาใหม่ ๆ หลัก ๆ บริษัทมีการโฟกัสมากขึ้น product ก็เปลี่ยนหน้าตาใหม่จากที่เทียบกับ 3-4 ปีก่อนก็เปลี่ยนไปเยอะ การ ramp up การคืนทุนเทียบกับสาขาที่เปิดใหม่ปีที่ผ่านมามีเทียบกับเมื่อก่อน ดีขึ้นหรือไม่

นายธัชพล ชลวัฒน์สกุล : กล่าวว่า ดีกว่าค่อนข้างเยอะ ร้านที่เปิดในปีที่แล้วมี breakeven ไปก็มี หรือ เปิดในปีที่แล้วก็ breakeven ภายในปีเลยก็มี ดีกว่าค่อนข้างเยอะ คือเป้าหมายไม่ได้มีแค่เรื่องสาขาที่ดี แต่มีเรื่อง

ของพนักงานด้วย ทำอย่างไรให้ลูกค้าเข้ามาแล้วประทับใจเลย เรื่องของการสื่อสารมีการใช้สื่อสารหลาย ๆ อย่าง ไม่ว่าจะเป็นไลน์หรืออะไรหลาย ๆ อย่างเพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ

แล้วก็มีเรื่องของ product ช่วงของปีที่แล้วจะมีสินค้าที่ไม่ใช่ยาเยอะขึ้น จริง ๆ มีโจทย์ของนักลงทุนตั้งแต่ปีก่อนแล้วว่ารายได้หลัก ๆ เกิดจากเคาน์เตอร์ยา ร้อยละ 40-50 เป็นยา ซึ่งใช้พื้นที่ร้อยละ 30 ของร้านเอง สินค้าอื่น ๆ เยอะกว่าเยอะเลยใช้พื้นที่ร้อยละ 60 แต่ว่ายอดขายไม่เยอะ เลยเป็นที่มาว่าควรจะทำอย่างไรในปีที่แล้วหลัก ๆ คือมีการถามลูกค้าว่าทำไมถึงไม่ซื้อของอย่างอื่นนอกจากยา คำตอบคือเขาไม่รู้จักสินค้าเหล่านั้น มุมมองของร้านยาก็จะมีหลาย ๆ แบรินด์ที่ขายในร้านยาที่ขายกันประจำ แต่ไม่ใช่แบรนด์ที่เป็น consumer จริง ๆ เลยเป็นที่มา ของการตั้งกลุ่มใหม่ขึ้นมาทำเรื่องนี้โดยเฉพาะเลย ทีมใหม่เข้ามาเปลี่ยนสินค้าเป็น consumer มากขึ้น เดิมเคยคิดสินค้า consumer พอมายาในร้านยาก็น่าจะไปได้ หรือการต่อรองราคาก็ไม่น่าจะดีเท่าห้าง แต่กลับปรากฏว่าการที่บริษัท มี 60 กว่าสาขา ทำให้อำนาจการต่อรองไม่ต่างจากห้าง ได้ราคาที่ดี ได้โปรโมชั่นใกล้เคียงกัน กลุ่มแยกกำไรเยอะกว่าด้วย แล้วพอเป็นสินค้าลูกค้ารู้จักมันทำให้ลูกค้าเกิดการหยิบมากขึ้นด้วย

นายธนากร เล็กวิจิตรธาดา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง: สอบถามเกี่ยวกับระยะเวลา break-even ของสาขาที่เปิดใหม่ ๆ เปรียบเทียบกับช่วงก่อนหน้านี้มีความแตกต่างกันเท่าใด

นายธพล ชลวัฒน์สกุล : ชี้แจงว่าต่างกันเยอะ ช่วงนี้ก็คือเร็วกว่า โดยรวมเร็วกว่าหลายเดือนเลยถ้าเทียบกัน

นายธนากร เล็กวิจิตรธาดา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : โดยประมาณคือหนึ่งปีใช่หรือไม่

นายธพล ชลวัฒน์สกุล : ตอบว่ามีไม่ถึงปีก็เริ่มทำได้แล้ว

นายธนากร เล็กวิจิตรธาดา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง: ตอนนี้ก็อาจจะไม่ถึงเดือนก็ breakeven ได้บางสาขาแล้วใช่หรือไม่

นายธพล ชลวัฒน์สกุล : ใช่ครับ เป้าหมายปีนี้นั้นเหมือนกัน เลือกสาขาที่มีศักยภาพก่อน ได้คุยกับหลายธุรกิจ ในภาพรวมธุรกิจไม่ได้ดีมาก ตลาดรวมไม่ได้ดี แต่ว่าร้านยาเป็นปัจจัย 4 เลยเป็นข้อได้เปรียบที่อย่างไรลูกค้าก็ต้องมา กลไกที่บริษัท มีอย่างหนึ่งคือช่วงที่ผ่านมา บริษัท มีสมาชิกใหม่ประมาณ 8,000 - 9,000 คน ตลอดทุก ๆ เดือน ปัจจุบันสมาชิกอยู่ที่ 500,000 คนแล้ว สมาชิกคือหลักที่ทำให้เกิดยอดขายเลย เป็นลูกค้าประจำ

นายธนากร เล็กวิจิตรธาดา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง: เห็นว่า gross margin ค่อย ๆ ขยับขึ้นจากปีที่แล้ว เข้าใจว่ามาจากการเพิ่ม product ด้วย ทั้งนี้ การมีอำนาจในการต่อรองกับ supplier ในส่วนนี้มีผลให้เพิ่ม gross margin ด้วยหรือไม่

นายธพล ชลวัฒน์สกุล : ถ้าจะกล่าวถึงอำนาจการต่อรอง เรื่องของ gross margin จะเปลี่ยนแปลงในเปอร์เซ็นต์ต่ำ ๆ ค่อย ๆ ขยับขึ้นเรื่อย ๆ แต่ที่ชัดคือรายได้อื่น ๆ โตขึ้นมาก อาจจะไม่ใช้การลดราคาเพราะร้านอื่นจะมีปัญหา ก็จะเป็นเรื่องของการเพิ่มค่าขึ้นวางให้ ค่าการตลาด

นายธนากร เล็กวิจิตรธาดา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : ในส่วนอำนาจการต่อรองเฉพาะตรง gross profit ก็น่าจะไม่ได้เพิ่มมาก จะเพิ่มตรงรายได้อื่นแทน ตรง gross อาจจะเพิ่มตรง product mix ที่มันเปลี่ยนไป

นายธพล ชลวัฒน์สกุล : Gross จะเพิ่มจาก Product mix สองคือ product เราเอง ซึ่งปีนี้มีเปิดสินค้าของเราเองค่อนข้างเยอะมากด้วย

ไม่มีผู้ถือหุ้นซักถาม หรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติงบการเงินรวมของบริษัทฯ สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ซึ่งผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตของบริษัทฯ แล้วและคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาสอบทานแล้ว รายละเอียดปรากฏตามรายงานประจำปีที่ได้จัดส่งไปยังผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้วก่อนการประชุม

มติ ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว มีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติงบการเงินรวมของบริษัทฯ สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ซึ่งผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

เห็นด้วย	202,094,460	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง		
บัตรเสีย	0	เสียง		

วาระที่ 4 พิจารณาและอนุมัติการจ่ายเงินปันผล สำหรับผลการดำเนินงานสิ้นสุด ประจำปี 2567

ประธานฯ ได้มอบหมายให้ นายธัชพล ชลวัฒนสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้รายงานวาระนี้ต่อที่ประชุม นายธัชพล ชลวัฒนสกุล ได้แถลงต่อที่ประชุมว่า จากงบการเงินสำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ซึ่งผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีแล้ว บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจากผลการดำเนินงานเป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 78,264,188 บาท และตามงบการเงินเฉพาะกิจการ บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 78,264,188 บาท

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ในแต่ละปี ภายหลังการหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมาย อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลแตกต่างไปจากนโยบายที่กำหนดไว้ได้ โดยจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการ ฐานะการเงิน สภาพคล่องทางการเงิน และความจำเป็นในการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการบริหารกิจการ และแผนการขยายธุรกิจในอนาคต รวมถึงภาวะเศรษฐกิจ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเห็นควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสมและกำไรสุทธิ จากผลการดำเนินงานประจำปี 2567 ในอัตราหุ้นละ 0.17 บาท จำนวน 272,000,000 หุ้น คิดเป็นเงินจำนวน 46,240,000 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ปรากฏรายชื่อ ณ วันกำหนดสิทธิผู้ถือหุ้น เพื่อสิทธิในการรับเงินปันผลวันที่ 17 มีนาคม 2568 (Record Date) และกำหนดจ่ายเงินปันผลภายในวันที่ 15 พฤษภาคม 2568 ดังนั้น อัตราเงินปันผลประจำปี 2567 ที่จ่ายเทียบกับกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการเท่ากับร้อยละ 59.08 ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายไว้ครบจำนวนร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนแล้ว ดังนั้น จึงไม่ต้องตั้งสำรองตามกฎหมายเพิ่มเติม

บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม หรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

นายภาคย์ภูมิ ศิริหงษ์ทอง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง: สอบถามถึงแนวโน้มในอนาคต ตามที่ที่ผ่านมา cash flow กับ CAPEX กับการขยายสาขาจะพอ ๆ กัน แล้วก็ใช้เงินจาก IPO มาโดยตลอดจนตอนนี้แทบจะหมดแล้ว ไม่แน่ว่าในอนาคตพอจะแชร์ CAPEX Plan ของปีนี้และในอนาคต แล้วก็มีความเป็นไปได้หรือไม่ว่าในอนาคต

อาจต้องจ่ายปันผลน้อยลง หรือมีแนวโน้มว่าจะเริ่มทำการกู้เงิน อยากทราบนโยบายทางการเงินว่าจะไปในทิศทางใด

นางอารยา ตันธนสิน : แผนในอนาคต CAPEX ก็คงจะคล้าย ๆ เดิม จนกว่าฝ่ายบริหารจะมี plan ที่เปลี่ยนไป ยังไม่มีแนวโน้มที่จะกู้เงินเพิ่ม

นายภาคย์ภูมิ ศิริหงษ์ทอง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง: ก็น่าจะได้สักปีหนึ่ง เพราะจะต้องมีจ่ายปันผลอีก ใช่หรือไม่

นางอารยา ตันธนสิน : ใช่ ที่จริงยังมีเงินเหลือเยอะ

นายภาคย์ภูมิ ศิริหงษ์ทอง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง: จ่ายปันผลจะเกินจาก operating cash flow เป็นอย่างนี้มาหลายปีแล้วใช่หรือไม่ ทำให้ตัวเงินลดลงเรื่อย ๆ ซึ่งก็วางแผนว่าจะจ่ายเงินปันผลแบบนี้ไปอีกสัก 2-3 ปี โดยที่ไม่ต้องลด CAPEX ใช่หรือไม่

นางอารยา ตันธนสิน : ไม่ต้องลด CAPEX

ไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามหรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติการจ่ายเงินปันผล สำหรับผลการดำเนินงานสิ้นสุด ประจำปี 2567

มติ ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.17 บาท สำหรับหุ้นจำนวน 272,000,000 หุ้น คิดเป็นเงินจำนวน 46,240,000 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ปรากฏรายชื่อ ณ วันกำหนดสิทธิผู้ถือหุ้น เพื่อสิทธิในการรับเงินปันผลวันที่ 17 มีนาคม 2568 (Record Date) และกำหนดจ่ายเงินปันผลภายในวันที่ 15 พฤษภาคม 2568 ตามรายละเอียดที่เสนอ ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

เห็นด้วย	202,094,460	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง		
บัตรเสีย	0	เสียง		

วาระที่ 5 พิจารณาและอนุมัติการเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ออกตามวาระ

ประธานฯ ได้มอบหมายให้ นายธัชพล ชลวัฒนสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นผู้รายงานวาระนี้ต่อที่ประชุม นายธัชพล ชลวัฒนสกุล ได้แจ้งว่า ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 71 และข้อบังคับของบริษัท ข้อ 18 กำหนดว่า ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้งที่ กรรมการคิดเป็นจำนวนหนึ่งในสาม หรือจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม จะต้องออกจากตำแหน่ง กรรมการที่จะออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัท ให้ใช้วิธีจับสลาก ส่วนปีหลัง ๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่ยอยู่ในตำแหน่งนานที่สุดเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง ซึ่งกรรมการที่ต้องออกจากตำแหน่งกรรมการของบริษัทในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 มีรายชื่อดังต่อไปนี้

- 1) นายศุภกร พันธุกานนท์ กรรมการ
- 2) นางมารยาท ชีโรดมร กรรมการอิสระ

หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกบุคคลที่จะเข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของบริษัท มิได้ผ่านการพิจารณาของ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน เนื่องจากบริษัทยังไม่ได้แต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและ พิจารณาคำตอบแทน แต่เป็นการพิจารณาร่วมกัน โดยคณะกรรมการได้พิจารณาจากโครงสร้างคณะกรรมการ บริษัท และคุณสมบัติของกรรมการในด้านต่าง ๆ เป็นรายบุคคลแล้ว เห็นว่ากรรมการ 2 ท่านซึ่งต้องออกจาก ตำแหน่งตามวาระ เห็นว่าคุณสมบัติของกรรมการเป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด กฎหมายว่า ด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี) เป็นผู้ที่มีความเหมาะสมด้านคุณวุฒิ ความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์เหมาะสมกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และผลการปฏิบัติงานในฐานะ กรรมการบริษัท ในช่วงเวลาที่ผ่านมาเป็นประโยชน์กับบริษัทฯ และกรรมการทั้ง 2 ท่าน ไม่เป็นผู้มีคุณสมบัติ ต้องห้ามประการใด และไม่ได้ประกอบกิจการใด ๆ หรือถือหุ้นในกิจการใดที่มีส่วนแข่งขันกับการดำเนินงาน ของบริษัทฯ

นอกจากนี้ คณะกรรมการได้พิจารณาแล้วเห็นว่าบุคคลที่เสนอชื่อให้เป็นกรรมการอิสระจะสามารถให้ความเห็น ได้อย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ และมีคุณสมบัติเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับ ข้อกำหนดที่เกี่ยวกับกรรมการอิสระ

บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม หรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

ไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามหรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติการเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ออกตามวาระกลับเข้า ดำรงตำแหน่งกรรมการอีกวาระหนึ่ง

มติ ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติการเลือกตั้งกรรมการดังกล่าวข้างต้น ซึ่งเป็นกรรมการ ที่ต้องออกจากตำแหน่งตามวาระ กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทอีกวาระหนึ่ง ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

1) นายศุภกร พันธุภานนท์

เห็นด้วย	202,094,460	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง		
บัตรเสีย	0	เสียง		

2) นางมารยาท ชีโรดมร

เห็นด้วย	202,094,460	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียง	0	เสียง		
บัตรเสีย	0	เสียง		

วาระที่ 6 พิจารณาและอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ

ประธานฯ ได้มอบหมายให้ นายธัชพล ชลวัฒนสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้รายงานวาระนี้ต่อที่ประชุม นายธัชพล ชลวัฒนสกุล ได้กล่าวชี้แจงว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้พิจารณา กำหนดค่าตอบแทน กรรมการ สำหรับปี 2568 จากความรับผิดชอบและผลการปฏิบัติงานที่ของคณะกรรมการบริษัท และข้อมูล เปรียบเทียบอ้างอิงกับบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน มีขนาดและลักษณะของธุรกิจที่ใกล้เคียงกัน รวมทั้งผลสำรวจค่าตอบแทนกรรมการของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) แล้ว พบว่า ค่าตอบแทนกรรมการที่บริษัทกำหนดนั้นอยู่ในอัตราใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยโดยรวมของตลาด

ที่ประชุมคณะกรรมการได้พิจารณาอย่างรอบคอบ เห็นสมควรเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นพิจารณาและ อนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2568 โดยให้จ่ายในรูปของเบี้ยประชุม รายละเอียดดังนี้

ตำแหน่ง	เบี้ยประชุม (บาท/คน/ครั้ง)
ประธานกรรมการบริษัท	25,000
กรรมการบริษัท	15,000
ประธานกรรมการตรวจสอบ	20,000
กรรมการตรวจสอบ	15,000

- หมายเหตุ: 1. เบี้ยประชุมจะจ่ายเฉพาะกรรมการที่เข้าร่วมประชุมเท่านั้น
2. กรรมการที่ได้รับเงินเดือนประจำในฐานะพนักงานของบริษัทฯ จะไม่ได้รับค่าตอบแทน ในฐานะกรรมการของบริษัท

คณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทฯไม่ได้รับสิทธิประโยชน์อื่นใด นอกจากค่าเบี้ยประชุมตาม รายละเอียดที่กำหนดข้างต้น

บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม หรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

ไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามหรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ

มติ ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงมีมติอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการตามที่เสนอข้างต้น ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสองในสามของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุม ดังนี้

เห็นด้วย	201,911,260	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	99.9093
ไม่เห็นด้วย	183,200	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0907
งดออกเสียง	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000

วาระที่ 7 พิจารณาและอนุมัติการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและการกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

ประธานฯ ได้มอบหมายให้ นางมารยาท อีร์โตมร ประธานกรรมการตรวจสอบ เป็นผู้กล่าวรายงานวาระนี้ต่อที่ประชุม

นางมารยาท อีร์โตมร ได้กล่าวรายงานว่า คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาคุณสมบัติของผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ โดยพิจารณาจากผลการปฏิบัติงาน ความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี และค่าตอบแทนการสอบบัญชีแล้ว มีความเห็นและเสนอให้แต่งตั้ง

- | | | |
|-------------------|----------------|--------------------------------------|
| 1) นางสาวลลิตา | มากัด | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9039 หรือ |
| 2) นางสาววราภรณ์ | เกรียงสุนทรกิจ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5033 หรือ |
| 3) นายวีร์ | สุจรีต | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7103 หรือ |
| 4) นายเกียรตินิยม | คุณติสุข | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4800 |

จากบริษัท ดีลอยท์ ทูช โรมัทสு ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ประจำปี 2568 โดยให้คนใดคนหนึ่งเป็นผู้ทำการตรวจสอบและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทฯ ในกรณีที่ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตดังกล่าวข้างต้นไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ให้ บริษัท ดีลอยท์ ทูช โรมัทสு ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด จัดหาผู้สอบบัญชีรับอนุญาตอื่นของ บริษัท ดีลอยท์ ทูช โรมัทสு ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด ทำหน้าที่แทน โดยผู้สอบบัญชีไม่ได้ให้บริการอื่น ๆ แก่บริษัทฯ และไม่มีความสัมพันธ์หรือส่วนได้เสียกับบริษัทฯ / บริษัทย่อย / ผู้บริหาร / ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวแต่อย่างใด จึงมีความเป็นอิสระในการตรวจสอบและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทฯ และกำหนดค่าตอบแทนในการตรวจสอบบัญชีประจำปี 2568 เป็นเงินจำนวนไม่เกิน 3,100,000 บาทต่อปี โดยไม่รวมค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม หรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

ไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามหรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีตามรายละเอียดที่นำเสนอ

มติ ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี ตามรายละเอียดที่เสนอข้างต้น ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

เห็นด้วย จำนวน	202,094,460	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000
ไม่เห็นด้วย จำนวน	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000
งดออกเสียงจำนวน	0	เสียง		
บัตรเสีย	0	เสียง		

วาระที่ 8 พิจารณาวาระอื่น ๆ

ประธานฯ ได้สอบถามผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมว่า มีท่านใดต้องการเสนอวาระอื่นในการประชุมครั้งนี้หรือไม่ เมื่อไม่มีผู้ใดเสนอเรื่องอื่นต่อที่ประชุม ประธานฯ จึงได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้สอบถามเพิ่มเติม

นายคมสัน อรพิมพันธ์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง: เข้าใจว่ากลางปีที่แล้ว วิตามินจะไม่ใช่ยาใช่หรือไม่ เพราะฉะนั้น การผลิตจะง่ายขึ้น เราน่าจะมีสินค้าพวกนี้เข้าไปวางขาย ผลตอบลัพธ์เป็นอย่างไรบ้าง ลูกค้ายังคง stick กับชื่อแบรนด์ Product หรือเขาเห็นผลิตภัณฑ์แล้ว switch มา

นายรัชพล ชลวัฒนสกุล : กฎหมายเริ่มเปลี่ยนเมื่อกลางปีที่แล้วว่าวิตามินไม่ต้องจดทะเบียนยา ไม่ว่าจะเป็นวิตามินซี วิตามินบีหลาย ๆ อย่าง แต่ว่าเวลาที่ดำเนินการจริง เราไม่ค่อยเห็นแบรนด์ใดออกมา เหตุผลคือการจะจดทะเบียนวิตามินอย่างนี้ได้ที่ไม่ใช่ยา จะต้องทดสอบว่าปริมาณวิตามินพอดี เช่น วิตามินซี 1000 มิลลิกรัม ถ้าเป็นยามากกว่าได้มีช่วงเหลือบเยอะ แต่พอจดทะเบียนวิตามินต้อง 1000 มิลลิกรัมพอดี ห้ามมากกว่าหรือน้อยกว่า ทำให้ไม่เห็นแบรนด์ในท้องตลาดออกมาเท่าไร เพราะยากที่จะทำให้ได้พอดี ขณะที่ของเราก่อนที่เราจะสามารถทำให้ปริมาณพอดีได้ออกมาใน Q4 ปีที่แล้ว ผลการตอบรับที่เกิดขึ้นเท่าที่ผ่านมาใน Q1 มากกว่าแบรนด์อื่น ๆ ที่อยู่ในท้องตลาด (เฉพาะในร้านของเราเอง) ก่อนข้างชัดเจน ไม่ใช่วิตามินบีหรือซีที่เหมือนกัน แต่เราใช้เทคโนโลยีด้วย ช่วยในเรื่องการดูดซึม ผลการตอบรับค่อนข้างดีมาจากลูกค้า

นายคมสัน อรพิมพันธ์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง: ผลการตอบลัพธ์ดี หมายถึง เดิมเราขายวิตามิน 100 ยอดขายวิตามินทุกแบรนด์เพิ่มเป็น 120 หรือว่า 100 แล้วคนที่เคยซื้อแบรนด์อะไรก็ตามแล้วเขาเห็นว่าตัวนี้ดูดซึมดีขึ้น จึงหันมาใช้ตัวนี้ เป็นภาพไหน

นายรัชพล ชลวัฒนสกุล : ถ้ารวมทุกแบรนด์ก็คือยอดเพิ่มขึ้น มุมหนึ่งอาจจะมองว่าจุดขายไม่ใช่วิตามินเพียงอย่างเดียวแต่เป็นเรื่องของการดูดซึมด้วย อย่างบางคนกินแล้วได้ผลชัดเจน มีหลาย ๆ อย่าง อย่างวิตามินซีตามท้องตลาด เวลาทั้งข้างนอกจะดูความชื้นทำให้บวมและเป็นสี แต่อันนี้จะไม่เป็น ค่อนข้างได้รับการตอบรับที่ดีถามว่าคนติดแบรนด์ซื้อแบรนด์หรือไม่ ก็เหมือนเดิมเขาก็ยังซื้อแบรนด์เดิมอยู่ จะ switch มาแค่ส่วนเดียว แต่หลัก ๆ มันเพิ่มด้วยตัวมันเองเลย

นายคมสัน อรพิมพันธ์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง: อาจจะต้องรอสัก 2 ไตรมาส ว่าเป็นการซื้อครั้งเดียวหรือจะกลับมาซื้อ

นายรัชพล ชลวัฒนสกุล : ใช่ ต้องดูว่ามีการซื้อซ้ำแค่ไหน ไตรมาส 1 ดีมาก แต่ต้องมาดู ไตรมาส 2 อีกทีหนึ่ง

นายคมสัน อรพิมพันธ์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : ขอให้เล่าผลิตภัณฑ์ใหม่ของปีนี้ เห็นในงาน EXPO ว่ามียาพ่นคอพ่นจมูก

นายรัชพล ชลวัฒนสกุล : เรามีสินค้าใหม่ 2 ตัว คือ แบรินด์คิว เฮอร์เบิลเม้าสเปรย์ (Q Brand Herbal Mouth Spray) และนาเซลสเปรย์ (Nasal Spray) ตัวนี้ใช้เวลาการพัฒนาอยู่ประมาณ 2 ปี ขึ้นทะเบียนเสร็จเรียบร้อยแล้ว จะเริ่มวางจำหน่ายช่วงประมาณนี้ อย่างเม้าสเปรย์ก็เริ่มวางจำหน่ายแล้ว นาเซลสเปรย์ก็จะเป็นสเปรย์พ่นจมูก สิ่งสำคัญคือ 2 ตัวนี้จัดอยู่ในกลุ่มของยาสมุนไพรที่มีนวัตกรรม เป็นเรื่องของสารสกัด ลดการสะสมของเชื้อไข้หวัดใหญ่ และ RSV เหตุผลที่เราวิจัยตัวนี้เพราะอย่างเราอยู่กับร้านยาจะทราบดีว่าเรื่องการเป็นหวัดจะเป็นกันแทบจะปกติมาก ปัญหาจะพบว่าไม่มียาสำหรับหวัดโดยตรง ไม่มียาสำหรับไวรัส หมอก็จะบอกว่าพอเป็นหวัดก็จะหายเอง หรืออีกทางที่ทุกคนชอบแก้ไขคือการกินยาฆ่าเชื้อ ซึ่งไม่ได้แก้ปัญหามาโดยตรง ยาฆ่าเชื้อคือฆ่าเชื้อแบคทีเรีย ปัญหาที่เราต้องนำเข้ามาเพราะผลิตเองไม่ได้ แล้วก็ทำให้เกิดการดื้อยาเยอะมาก เราก็กเลย

เกิดอยากจะมียาที่ช่วยเรื่องของไวรัสได้และไม่จำเป็นต้องไปกินยาฆ่าเชื้อ จึงเป็นที่มาของการเกิดตัวนี้ การทดสอบค่อนข้างยากเพราะเดี๋ยวนี้เขาไม่ให้ใช้หนูแล้ว ใช้เซลล์ 3 มิติ สภาวะจำลองของร่างกาย ซึ่งเราผ่านการทดสอบทั้งหมดแล้ว คือเอาสเปิร์มไปใส่ในเซลล์สามมิติแล้วปล่อยเชื้อเข้าไป ปรากฏว่าเชื้อที่เข้าไปสัมผัสจะตาย ประมาณร้อยละ 99.95 บวก ๆ และทดสอบโดสโดยชัดเจนเหมือนกับยาว่าต้องใช้กี่ครั้ง และผลิตภัณฑ์ตัวนี้ ตั้งแต่การปลูก การสกัด การวิจัยเป็นผลงานของคนไทยหมดเลย ทำให้ได้คัดเลือกให้ไปออกนิทรรศการ EXPO OSAKA งานเริ่ม 13 เมษายน – 13 ตุลาคม 2568 เป็นงานใหญ่ระดับโลก 5 ปีครั้ง หลังจากนั้นจะเริ่มมีข่าวออก และได้รับความสนใจจากคนญี่ปุ่นมากเหมือนกัน

นายคมสัน อรพิมพันธ์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : เข้าใจว่าผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อในช่องปากน่าจะมีในตลาดอยู่พอสมควร เบตาดีนกลั้วคอ เบตาดีนพ่นคอ ก็น่าจะมีประสิทธิภาพที่เหมือนกันใช้หรือไม่

นายรัชพล ชลวัฒนสกุล : จุดเด่นหลัก ๆ ที่คนว่าดีคือมันเป็นสมุนไพร 100 เปอร์เซ็นต์ พอเป็นยาคนมักจะห่วงเรื่องความปลอดภัยเป็นหลักแต่พอเป็นสมุนไพร 100 เปอร์เซ็นต์ ผู้คนโอเคมาก คนญี่ปุ่นที่มาจับก็สนใจกันมาก ถามว่าเอากลับได้หรือไม่ ซื้อเลยได้หรือไม่ พยายามที่จะซื้อ แต่เราไปแค่จัดแสดงเท่านั้น คนไทยก็สนใจว่าเอาให้ลูกใช้ได้หรือไม่ เพราะใช้ในเด็กได้ ซื้อได้ที่ไหน คือผลตอบรับค่อนข้างดีมาก

นายคมสัน อรพิมพันธ์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : ตั้งใจว่าจะผลักดันจากหน้าร้านเป็นหลัก หรือว่าจะผ่านโรงพยาบาล

นายรัชพล ชลวัฒนสกุล : จะผลักดันทุกช่องทางเลย เริ่มให้หลาย ๆ คู่ค้าเห็นผลิตภัณฑ์ ทุกคนก็สนใจอยากนำไปจัดจำหน่าย ซึ่งสินค้าจะเข้ามาอยู่ในระบบเต็ม ๆ ต้องเป็นสัปดาห์หน้า ก็จะเริ่มมีการนำออกไปที่อื่น อันนี้จะได้ขายแค่ในกลุ่มเราแล้วแต่ว่าจะไปขายในร้านยาอื่น ๆ ด้วย รวมถึงโรงพยาบาล คุณหมอหลาย ๆ ท่านก็มีให้ลองใช้ก็ค่อนข้างโอเคแล้ว ลดการตี้อยาหรือการใช้ยาฆ่าเชื้อก็เป็นผลดีต่อคนไข้และดีในแง่ของเศรษฐกิจด้วย

นายคมสัน อรพิมพันธ์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : เรื่องระบบสมาชิก เราอยู่ในจุดเอาข้อมูลของสมาชิกมาวิเคราะห์ หรือยังหรือว่ายังไม่จำเป็น

นายรัชพล ชลวัฒนสกุล : เรื่องข้อมูลตรงนี้จริง ๆ ใช้เพื่อวิเคราะห์ในการทำผลิตภัณฑ์ด้วย กลุ่มอายุเท่าไร จะผลิตอะไร แต่ที่ใช้แบบชัด ๆ เลยคือจะรู้ว่ามียากลุ่มลูกค้าอยู่ตรงไหนเยอะ พบว่าจุดที่มีกลุ่มลูกค้าเยอะแต่ยังไม่มีร้านของเราเป็นตำแหน่งที่ดีมาก ตำแหน่งเหล่านี้ break ไม่เกินปี เพราะลูกค้ารู้จักเราอยู่แล้วและรวมถึงเขาจะชวนคนรู้จักมาซื้อร้านเรา

นายคมสัน อรพิมพันธ์ ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : สอบถามเรื่อง GP ปัจจุบัน 23-25 อยู่ประมาณนี้ และแน่นอนว่ามี Chain อื่นอีกหลายรายการ บริษัทฯ เคยเปรียบเทียบหรือไม่ว่าตัวเลขของเราน่าพอใจหรือไม่เมื่อเทียบกับคู่แข่ง

นายรัชพล ชลวัฒนสกุล : ถ้าเทียบในขายส่ง GP ของเราก่อนข้างดีกว่า แต่ถ้าร้านขายปลีกและเน้นความงามอาจจะไม่ได้เยอะเท่า แต่เป็นโฟกัสเรื่องของยามาก ทำให้ประเด็นนี้อย่างที่บอกไปว่าทำให้เรามองสินค้าที่ไม่ใช่ยามากขึ้นเพื่อให้ GP มากขึ้น และสินค้าของเราเป็นหลักซึ่งจะไม่ได้อยู่แค่ร้านของเราแต่จะขยายไปยังร้านอื่น ๆ ด้วย

นางสาวศุทธาสินี สุทธิสิน ผู้รับมอบฉันทะของสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย: ในการประชุม AGM สมาคมอยากจะให้ช่วยเสนอแนะกับท่านประธานว่า ในการจัด AGM อยากให้พิจารณาให้จัดเป็น Hybrid คือ Physical แบบที่

จัดกันอยู่และเพิ่มออนไลน์เพื่อเปิดโอกาสให้กับผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเดินทางมาที่กรุงเทพ ได้ถามคำถามที่ตรงและโปร่งใสกับผู้บริหารและกรรมการ ทั้งนี้จะได้สอดคล้องกับหนังสือของ ก.ล.ต. ที่ได้ส่งให้กับทางบริษัทในวันที่ 19 มีนาคม นะคะ มีข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในหัวข้อของการทำสไลด์เหมือนที่นายคมสัน อรพิมพันธ์ แนะนำมา เห็นด้วยว่ามันน้อย แต่ One-report ของบริษัทฯ นำเสนอได้ดีมาก ผู้ถือหุ้นบางท่านก็ได้อ่านและได้วิเคราะห์เอง ก็จะมีคำถามดี ๆ มาถามคณะกรรมการ แต่ถ้าเกิดบางท่านไม่ได้อ่านถ้าสไลด์ขึ้นอีกสัก 2-3 หน้า ก็จะทำให้ทุกคนได้ฟัง เห็น อ่านไปพร้อมกันด้วย และอยากให้ช่วยตอบเรื่องรายงานของต่อต้านคอร์รัปชันให้กับนายคมสัน อรพิมพันธ์ ด้วยว่าเป็นนโยบายหนึ่งของ ก.ล.ต. ที่ขอความร่วมมือกับบริษัท ให้รายงานในวาระตอนที่พิจารณาซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในวาระที่ 2 เลยทำให้บริษัทต้องรายงานต่อผู้ถือหุ้น

นายภาคย์ภูมิ ศิริหงษ์ทอง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง: หุ้นของบริษัทฯ ในเชิงของธุรกิจถือว่าทำได้ดี ผลตอบแทนอาจจะยังไม่ได้ดีตามตลาดคาดหวังเพราะมีการเติบโตที่เร็ว แต่ในฝั่งของการทำหน้าที่ในฐานะ IR หรือฝั่งที่คุยกับนักลงทุนยังไม่ค่อยดีเท่าใดนัก ไม่แน่ใจว่าเป็นทัศนคติหรือมุมมองของคณะกรรมการต่อการให้ข้อมูลต่อนักลงทุนหรือไม่ ซึ่งตนเห็นว่าที่ผ่านมามีคนเรียกร้องเยอะกว่าให้มี IR คอยตอบคำถามนักลงทุนได้ เพราะตอนนี้หุ้นของบริษัทฯ เป็นที่สนใจแต่ไม่สามารถหาคำตอบได้เลย จึงอยากให้พิจารณาจ้างพนักงาน Investor Relations ที่สามารถตอบคำถามนักลงทุนที่สามารถอาจจะ develop เป็น FAQ อันหนึ่งขึ้นมาว่าคำถามที่ขอบถามมีอะไรบ้าง แล้วเทรนด์พนักงานคนนั้น ถ้ายากกว่าก็รวบรวมให้ทางผู้บริหาร ขณะที่ตอบก็เป็นโพสต์ลงในเว็บไซต์ ในเว็บไซต์ หรือเอามาตอบใน Opportunity Day ก็ได้

Opportunity Day 4 ครั้ง ต่อปี เล่าเรื่องเก่าซ้ำเรื่องเดิม 40 นาที เหลือแค่ 5-10 นาที ในการตอบคำถาม เป็นไปไม่ได้เลยที่คนจะเข้าใจหุ้นเรา ซึ่งเราอยู่ในอุตสาหกรรมที่ไม่มีคู่แข่งด้วยซึ่งหมายถึงตัวที่อยู่ในตลาด มันไม่สามารถไปถามคนอื่นเพื่อเป็นข้อมูลอ้างอิงกับพวกเราได้ และอยากให้พิจารณาโมเดลในการทำเป็น earning call เพราะ Opportunity Day มีระยะเวลาจำกัดในการพูดคุย แต่ Earning call ทุกคนสามารถเข้าถึงข้อมูลได้โดยมีเวลาตอบคำถามเต็มที่ ประเด็นมีคุยกับทางตลาดหลักทรัพย์แล้ว เขาก็สนับสนุน ก็เลยอยากให้สำรวจดูแล้วกัน เนื่องจากเราเป็นธุรกิจที่ดีแต่หลายคนไม่รู้ด้วยซ้ำว่าเราเป็นที่ 1 ของวงการ pharmacy บ้านเรา ไต่ได้ค่อนข้างดี แต่ไม่ค่อยมีโอกาสได้สื่อสารกับนักลงทุน ขอฝากเป็นนโยบายของบริษัท รวมถึงอนาคตสร้างความเชื่อใจให้กับนักลงทุน สร้างช่องทางการสื่อสาร 2 ทาง ท้ายที่สุดนักลงทุนก็อาจจะให้ feedback ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้บริหารด้วย ในทางกลับกันนักลงทุนก็เริ่มมีความมั่นใจในตัวบริษัทมากขึ้น ราคาหุ้นก็อาจจะเพิ่มสภาพคล่องก็อาจจะ win-win ทั้งสองฝ่าย

นายธัชพล ชลวัฒน์สกุล : เพิ่มเติมข้อมูลนิดหนึ่ง ยอมรับว่าช่วงหนึ่งเราไม่มี IR มานานมาก แต่ล่าสุดเรามี IR เข้ามาร่วมทีมแล้ว คำถามส่วนใหญ่จะเป็นตอบทางเมลที่มากี่จะตอบให้อยู่ แต่ก็อาจจะไม่สะดวกเท่าที่มี IR มาตอบหลาย ๆ เรื่องทางโทรศัพท์ แต่ตอนนี้มีแล้วและเริ่มเซตข้อมูลให้เริ่มตอบคำถาม

ประธานฯ : ต้องขอขอบพระคุณนะสำหรับข้อเสนอที่ดี ฝ่ายบริหารมุ่งมั่นไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการเปิดร้านยาหรือว่าเรื่องของผลิตภัณฑ์ เราอยากจะสนับสนุนผลิตภัณฑ์ในประเทศ งานวิจัย สิ่งต่าง ๆ ที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารยังไม่ได้อธิบายซึ่งอันนี้ก็เป็นส่วนหนึ่งของข้อมูลที่จะมองเห็นว่าศักยภาพยังสูงอยู่มาก และเราก็มีผลิตภัณฑ์ดี ๆ หลายอย่างที่กำลังพัฒนาแตกต่างจากแบรนด์อื่น ขอขอบคุณสำหรับข้อเสนอแนะ บริษัทฯ จะพยายามทำให้ดีขึ้นในการสื่อสาร

นายธนากร เล็กวิจิตรธาดา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : แผนของ last Product อยากจะถาม feedback ว่าเป็นอย่างไรบ้างเมื่อเทียบกับ MEGA หรือ Blackmores อย่างสาขาของเราที่ขายเองมีการแนะนำสินค้าของเราอย่างไร และแผนที่จะไปขายร้านยาอื่นเป็นอย่างไร

นายธัชพล ชลวัฒนสกุล : ด้วยความเป็นร้านยาของเราเองก็จะค่อนข้างได้เปรียบเรื่องตำแหน่ง เปิดตัวแล้วก็วางแคชเชียร์เลย ข้อต่อมาคือเรื่องของพนักงาน เรามีการเทรนพนักงานเรื่องสินค้าของเราโดยเฉพาะ แต่พอเราจะขยายไปจำหน่ายในร้านข้างนอกก็มีความท้าทาย ถ้าไม่ใช่คนของเราเขาจะนำเสนอแบบไหน ทำให้ผู้บริโภคเข้าใจได้เหมือนที่คนของเราเสนอ ก็น่าจะเริ่มเห็นใน Q2-Q3 ก็จะมีไปข้างนอกแล้ว

นายธนากร เล็กจิตรธาดา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : Feedback ของเรากับวิตามินอื่นเป็นอย่างไร ยอดขายใกล้เคียงกันหรือเป็นอย่างไรบ้าง

นายธัชพล ชลวัฒนสกุล : ถ้าเทียบกับวิตามินของรายอื่น ตอนนี้เราเยอะกว่าอย่างชัดเจน ในตัวที่ออกใหม่ ๆ เกิดจากหลาย ๆ องค์ประกอบ เรื่องของยา เกสซ์กรจ่ายยาตามวิชาการจริง ๆ เพราะฉะนั้นเลยเป็นจุดแข็งให้ลูกค้าเชื่อเวลาเกสซ์กรเป็นคนพูด เวลาแนะนำเรื่องของวิตามินลูกค้าก็ค่อนข้างเชื่อได้ง่ายเหมือนกัน แต่เพราะเกสซ์กรของเราคือเกสซ์กรจริง ๆ วิตามินเราต้องจริงจัง

นายธนากร เล็กจิตรธาดา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : วิตามินที่เป็น product champion ตอนนี้ตัวไหนที่ขายดี ๆ บ้าง

นายธัชพล ชลวัฒนสกุล : สูตรที่เราออกก่อนหน้านี้ก็ขายดีมาก เช่น สูตรตา สูตรข้อเท้า พวกนี้ขายดีมาก แต่ตัวที่เป็นไฮไลท์ตอนนี้ก็คงเป็นวิตามินรวม วิตามินซี วิตามินบี ที่ออกมาใหม่

นายธนากร เล็กจิตรธาดา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : วิตามินซี วิตามินบี ขายดีกว่าตัว MEGA อีกใช้หรือไม่ครับ

นายธัชพล ชลวัฒนสกุล : ขายดีกว่า แต่อาจเพราะเป็นช่วงเปิดตัวด้วย อย่างที่บอกว่าอาจจะต้องรอดู ไตรมาส 2 ว่าจะกลับมาซื้อซ้ำแค่ไหน

นายธนากร เล็กจิตรธาดา ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : ราคาใกล้เคียงกันหรือไม่ครับ

นายธัชพล ชลวัฒนสกุล : ใกล้เคียงกัน ราคาไม่แตกต่างกัน

นายภาคย์ภูมิ ศิริหงษ์ทอง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : Potential ขนาดไหน อย่าง Kamillosan ยอดขายก็เป็นพันล้านในบ้านเรา ของเขาเคลมอะไรไม่ได้เลย ของเราเป็น innovation วงการยาของไทย ซึ่งไม่รู้ว่ามีตลาดหรือไม่ มี Potential ขนาดไหน เทียบกับธุรกิจไทย direction ที่บริษัทจะไป มีแผนที่จะเพิ่มทีมหรือไม่ โอกาสสูงหรือไม่

นายธัชพล ชลวัฒนสกุล : จริง ๆ ช่วงนั้นนอกจากที่ไปออกงาน EXPO OSAKA แล้ว เราให้ความสำคัญกับงานชิ้นนี้มาก รวมถึงในเมืองไทย เราได้ส่งให้หลาย ๆ ร้านทดลองดูแล้ว ทุกคนสนใจ แต่ที่ยังไม่ค่อยโปรโมทในไทยเป็นเพราะเรื่องของสินค้าที่อยากจะให้พร้อมก่อน เรื่องของการขออนุญาตโฆษณาต่าง ๆ พอเป็นทะเบียนที่เป็นยาแล้วเราพยายามทำให้ถูกต้องตามกฎหมาย หลังจากนั้นหากพร้อมเรื่องพื้นฐานพวกนี้ก็จะเริ่มมองเรื่องของทีม ผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่จัดจำหน่ายและส่งของให้ หรือว่าทำเอง รวมถึงช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ ก็มีเตรียมพร้อมไว้แล้ว

นายภาคย์ภูมิ ศิริหงษ์ทอง ผู้ถือหุ้นมาด้วยตนเอง : ตัวเจอกับปาก Potential ของร้านที่ไม่ใช่ร้านเราการตอบรับเป็นอย่างไร มีโอกาสที่จะเอาไปขายในร้าน Boots และ Watson เป็นไปได้ขนาดไหน

นายธัชพล ชลวัฒนสกุล : หลัก ๆ เท่าที่ส่งไปก็สนใจกันหมด ถามเรื่องมูลค่าตลาดของ Kamillosan มีอยู่ระดับพันกว่าล้านอย่างที่ทราบกัน แต่มันไม่ชัดว่าฟันเพื่ออะไร แต่ที่เรามองคือ พอ implication ชัดว่าใช้แทนแอนตี้ไบโอติกด้วยเฉพาะสเปรย์พ่นปาก ส่วนสเปรย์พ่นจมูกการที่เราเป็นหวัดจะช่วยให้

ไม่มีผู้ถือหุ้นซักถามหรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม

ประธานฯ จึงกล่าวปิดประชุม

ปิดประชุม เวลา 11.40 น.

ลงชื่อ

-อภิฤดี เหมะจุฑา-
(ผ.ศ. อภิฤดี เหมะจุฑา)
ประธานกรรมการ

ประธานที่ประชุม