

หนังสือแจ้งการจัดสรร และเอกสารการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

บริษัท เบอริลียูคเกอร์ จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 1

ข้อมูลการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน

1. ชื่อและสถานที่บริษัทจดทะเบียน

ชื่อ บริษัท เบอริลี ยูคเกอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
สถานที่ตั้ง อาคารเบอริลี ยูคเกอร์ 99 ซอยรฐเบี๋ย ถนนสุขุมวิท 42
แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์ (662) 367-1111, (662) 381-4520-39
โทรสาร (662) 367-1000, (662) 381-4545
Website www.bjc.co.th

2. วันเดือนปี และครั้งที่ของการประชุมคณะกรรมการบริษัทที่มีมติให้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุน

- (1) ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2559 ได้มีมติเห็นชอบให้นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น แบบ Rights Offering **ครั้งที่สอง** ในกรณีที่มีหุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการจัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด และ/หรือมีหุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนสำหรับการเสนอขายแบบ Rights Offering **ครั้งแรก**
- (2) ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2559 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2559 ได้มีมติอนุมัติให้ดำเนินการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 800,000,000 หุ้น ให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) และให้นำหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวไปเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในการเสนอขายแบบ Rights Offering **ครั้งที่สอง**นี้ เพื่อให้เป็นไปตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 2/2559 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2559 ดังนั้น คณะกรรมการบริษัทจึงมีมติให้นำหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 807,779,000 หุ้นที่เหลือจากการจัดสรร (ซึ่งประกอบด้วย หุ้นจำนวน 800,000,000 ที่เหลือจากการเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) และหุ้นจำนวน 7,779,000 หุ้นที่เหลือจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมสำหรับการเสนอขายแบบ Rights Offering **ครั้งแรก**) ไปจัดสรรสำหรับการเสนอขายแบบ Rights Offering **ครั้งที่สอง**ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทต่อไป ในอัตราส่วน 2 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ (ในกรณีมีเศษให้ปัดทิ้ง) ในราคาเสนอขายหุ้นละ 35 บาท

3. รายละเอียดการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ประเภทของหุ้นที่เสนอขาย : หุ้นสามัญ

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วของบริษัท : ภายหลังจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2559 ของบริษัทมีมติอนุมัติการเพิ่มทุน และบริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนต่อกระทรวงพาณิชย์แล้ว ทุนจดทะเบียนของบริษัทจะเป็นจำนวนทั้งสิ้น 4,053,955,000 บาท แบ่ง

ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 4,053,955,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท โดยมีหุ้นชำระแล้วจำนวน 1,593,282,800 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจำนวน 1,593,282,800 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท

- หุ้นที่จะชำระเพิ่มสำหรับการ
จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่
ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตาม
สัดส่วนการถือหุ้น :
- ไม่เกิน 807,779,000 บาท ทั้งนี้ ในกรณีที่บริษัทสามารถเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน
ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่
(Rights Offering) ในครั้งนี้ได้ทั้งหมด จะทำให้หุ้นชำระแล้วของบริษัท ภายหลัง
การเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Rights Offering) ใน
ครั้งแรกและครั้งที่สองนี้ จะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 3,982,145,200 บาท และหุ้น
ที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 3,982,145,200 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท
- จำนวนหุ้นที่จัดสรร :
- ไม่เกิน 807,779,000 หุ้น
(เนื่องจากจำนวนหุ้นทั้งหมดที่ออกจำหน่ายแล้วของบริษัทเท่ากับ
1,593,282,800 หุ้น ดังนั้น จำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่บริษัทจะนำไปจัดสรร
ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนในอัตรา 2 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ คิด
เป็นจำนวนทั้งสิ้น 796,641,400 หุ้น จากหุ้นสามัญเพิ่มทุนทั้งหมดไม่เกิน
807,779,000 หุ้น
- ราคาเสนอขายต่อหุ้น :
- 35.00 บาท
- อัตราส่วนการจัดสรรหุ้นสามัญ :
- 2 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ โดยผู้ถือหุ้นมีสิทธิที่จะจองซื้อหุ้น
ในจำนวนที่เกินกว่าสิทธิของตนได้
- วิธีการจัดสรร :
- บริษัทจะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่ แบบ Rights Offering ใน**ครั้งที่
สองนี้** จำนวนไม่เกิน 807,779,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท โดย
เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering)
ในราคาเสนอขายหุ้นละ 35 บาท ในกรณีที่มิใช่เศษของหุ้นจากการคำนวณให้ปัด
เศษนั้นทิ้ง
- ในกรณีที่มิใช่หุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน
ในรอบแรก บริษัทจะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เหลือดังกล่าว ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
ที่แสดงความจำนงจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินสิทธิตามสัดส่วนการถือหุ้น โดย
จะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้จองซื้อหุ้นรายนั้นๆ
ในราคาเดียวกันกับราคาที่เสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิม และบริษัทจะดำเนินการ
จัดสรรหุ้นที่เหลือจนกระทั่งไม่มีหุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการจัดสรรอีก

หรือไม่สามารถจัดสรรได้อีกเนื่องจากเป็นเศษหุ้น หรือจนกว่าไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์ที่จะจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวอีกต่อไป

ทั้งนี้ รายละเอียดการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนในกรณีที่มีหุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนในรอบแรก เป็นดังนี้

- 1) ในกรณีมีหุ้นเหลือจากการจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสิทธิในรอบแรกมากกว่าจำนวนรวมทั้งหมดของหุ้นที่มีผู้แสดงความจำนงจองซื้อเกินกว่าสิทธิ บริษัทจะจัดสรรหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นที่แสดงความจำนงในการจองซื้อหุ้นเกินกว่าสิทธิและชำระค่าจองซื้อแล้วทุกราย
- 2) ในกรณีมีหุ้นเหลือจากการจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสิทธิในรอบแรกน้อยกว่าจำนวนรวมทั้งหมดของหุ้นที่มีผู้แสดงความจำนงจองซื้อเกินกว่าสิทธิ บริษัทจะดำเนินการดังนี้
 - (ก) ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นเกินกว่าสิทธิแต่ละราย จะได้รับการจัดสรรตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้นที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิรายนั้น ๆ (ในกรณีที่มีเศษของหุ้นจากการคำนวณ ให้ปัดเศษของหุ้นนั้นทิ้ง) ทั้งนี้ จำนวนหุ้นที่มีสิทธิได้รับการจัดสรรจะไม่เกินจำนวนที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายจองซื้อและชำระค่าจองซื้อแล้ว
 - (ข) ในกรณีที่ยังมีหุ้นคงเหลือหลังจากการจัดสรรตามข้อ (ก) อยู่อีก ให้จัดสรรให้แก่ผู้จองซื้อเกินกว่าสิทธิแต่ละราย และยังได้รับการจัดสรรไม่ครบ ตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิแต่ละรายนั้น (ในกรณีที่มีเศษของหุ้นจากการคำนวณ ให้ปัดเศษของหุ้นนั้นทิ้ง) โดยจำนวนหุ้นที่มีสิทธิได้รับการจัดสรรจะไม่เกินจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายจองซื้อและชำระค่าจองซื้อแล้ว ทั้งนี้ ให้ดำเนินการจัดสรรหุ้นให้แก่ผู้จองเกินกว่าสิทธิตามวิธีการในข้อ (ข) นี้จนกระทั่งไม่มีหุ้นเหลือจากการจัดสรร หรือไม่สามารถจัดสรรได้อีกต่อไปเนื่องจากเป็นเศษหุ้น

ตัวอย่าง การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จองเกินสิทธิ

จำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เหลือจากการจองซื้อตามสิทธิเท่ากับ 150 หุ้น

การจัดสรรการจองเกินกว่าสิทธิรอบที่ 1

| ผู้ถือหุ้น | จำนวนหุ้น ที่ถือ ปัจจุบัน | จำนวนหุ้นที่จองซื้อ | | จัดสรรเกินสิทธิ รอบที่ 1 | จัดสรรจริง รอบที่ 1 | คงเหลือจำนวนหุ้น ที่ จองเกินสิทธิและ ยัง ไม่ได้รับจัดสรร |
|---|---------------------------------|---------------------|-----------|--------------------------------|------------------------|--|
| | | ตามสิทธิ | เกินสิทธิ | | | |
| ผู้ถือหุ้น ก. | 100 | 100 | 20 | $(100/450 \times 150) = 33.33$ | 20 | 0 |
| ผู้ถือหุ้น ข. | 150 | 150 | 100 | $(150/450 \times 150) = 50.00$ | 50 | 50 |
| ผู้ถือหุ้น ค. | 200 | 200 | 150 | $(200/450 \times 150) = 66.67$ | 66 | 84 |
| รวม | 450 | 450 | | | 136 | 134 |
| จำนวนหุ้นที่เหลือจากการจัดสรรครั้งที่ 1 | | | | | 14 | |

จากการจัดสรรการจองซื้อเกินกว่าสิทธิรอบที่ 1 จำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้น ก. จะได้รับจัดสรรเท่ากับ 33.33 หุ้น โดยเศษ 0.33 หุ้น ให้ปัดทิ้ง อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้น ก. จองซื้อเกินกว่าสิทธิเพียง 20 หุ้น จึงได้รับการจัดสรรเพียง 20 หุ้น จำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้น ข. จะได้รับจัดสรรเท่ากับ 50 หุ้น และได้รับการจัดสรรจริง 50 หุ้น และจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้น ค. จะได้รับจัดสรรเท่ากับ 66.67 หุ้นโดยเศษ 0.67 หุ้นให้ปัดทิ้ง และได้รับการจัดสรรจริง 66 หุ้น ดังนั้น คงเหลือจำนวนหุ้นที่ยังไม่ได้รับการจัดสรรอีกจำนวน 14 หุ้นโดยจะนำมาจัดสรรต่อในรอบถัดไป เนื่องจากภายหลังการจัดสรรในรอบแรก ผู้ถือหุ้น ข. และ ค. ยังคงต้องการจองซื้อหุ้นเกินสิทธิอีกจำนวน 50 หุ้น และ 84 หุ้น ตามลำดับ

การจัดสรรการจองเกินกว่าสิทธิรอบที่ 2

| ผู้ถือหุ้น | จำนวนหุ้นที่ ถือปัจจุบัน | จำนวนหุ้นที่จองซื้อ | | จัดสรรเกินสิทธิ รอบที่ 2 | จัดสรรจริง รอบที่ 2 | คงเหลือจำนวนหุ้นที่ จองเกินสิทธิและยัง ไม่ได้รับจัดสรร |
|---|-----------------------------|---------------------|-----------|------------------------------|------------------------|--|
| | | ตามสิทธิ | เกินสิทธิ | | | |
| ผู้ถือหุ้น ข. | 150 | 150 | 100 | $(150/350 \times 14) = 6.00$ | 6 | 44 |
| ผู้ถือหุ้น ค. | 200 | 200 | 150 | $(200/350 \times 14) = 8.00$ | 8 | 76 |
| รวม | 350 | 350 | 250 | | 14 | 120 |
| จำนวนหุ้นที่เหลือจากการจัดสรรครั้งที่ 2 | | | | | 0 | |

จากการจัดสรรการจองเกินกว่าสิทธิรอบที่ 2 จำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้น ข. จะได้รับจัดสรรเท่ากับ 6 หุ้น และจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้น ค. จะได้รับจัดสรรเท่ากับ 8 หุ้น ดังนั้น ในกรณีที่หุ้นคงเหลือที่ยังไม่ได้จัดสรร บริษัทจะดำเนินการจัดสรรหุ้นคงเหลือ ดังเช่น 2 รอบแรกจนกระทั่งไม่มีหุ้นเหลือจากการจัดสรร หรือไม่สามารถจัดสรรได้อีกต่อไปเนื่องจากเป็นเศษหุ้น

4. ชื่อและสถานที่รับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

บริษัทหลักทรัพย์ ไทยพาณิชย์ จำกัด (“ตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน”)

เลขที่ 19 อาคาร 3 ไทยพาณิชย์ ปาร์ค พลาซ่า ชั้น 20

ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์ 0-2949-1999

5. วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นเพื่อสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

บริษัทกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิม (Record Date) สำหรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) **ครั้งที่สอง** ในวันที่ 13 กรกฎาคม 2559 และให้รวบรวมรายชื่อตามมาตรา 225 ของ พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) โดยวิธีปิดสมุดทะเบียนและพักการโอนหุ้นในวันที่ 14 กรกฎาคม 2559

6. กำหนดการจองซื้อ วิธีการจองซื้อ และการชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

6.1 ระยะเวลาการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ระหว่างวันที่ 29 กรกฎาคม 2559 และ วันที่ 1, 2, 3 และ 4 สิงหาคม 2559 (รวม 5 วันทำการ) ระหว่างเวลา 09.00 – 16.00 น. ณ สถานที่ของตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ตามที่ระบุไว้ในข้อ 4

6.2 สถานที่รับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

หากผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิจองซื้อหุ้นประสงค์จะจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ให้ติดต่อยื่นเอกสารประกอบการจองซื้อ และหลักฐานการชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.3) ได้ที่ตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามที่ระบุในข้อ 4 เท่านั้น

สำหรับผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้นในระบบไร้ใบหุ้น (Scripless) กรุณาติดต่อบริษัทหลักทรัพย์ที่ท่านมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์และมีหุ้นสามัญของบริษัทฝากไว้ เพื่อให้บริษัทหลักทรัพย์นั้นๆ ดำเนินการรวบรวมเอกสารและยื่นเรื่องให้แก่ตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทในครั้งนี้

ทั้งนี้ บริษัทโดยตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จะไม่รับเอกสารการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนทางไปรษณีย์

6.3 วิธีการจองซื้อและการชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ผู้ถือหุ้นที่ประสงค์จะจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จะต้องกรอกรายละเอียดการจองซื้อในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้ถูกต้อง ครบถ้วน และชัดเจน โดยจะต้องระบุจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายต้องการจองซื้อตามสิทธิหรือน้อยกว่าสิทธิตามที่แสดงไว้ในใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และจำนวนหุ้นที่ต้องการจองซื้อเกินกว่าสิทธิ (ถ้ามี) ในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพียงใบเดียวต่อผู้จองซื้อหุ้น 1 ราย พร้อมทั้งลงลายมือชื่อผู้จองซื้อหุ้นในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนครั้งเดียวเต็มตามจำนวนที่จองซื้อ ทั้งในส่วนที่จองซื้อตามสิทธิหรือน้อยกว่าสิทธิตามจำนวนที่ได้รับการจัดสรรและในส่วนที่ประสงค์จะจองซื้อเกิน

กว่าสิทธิ (ถ้ามี) โดยแนบใบนำฝากของการชำระเงินค่าจองซื้อแบบ Bill Payment หรือเช็คบุคคล หรือ แคชเชียร์เช็ค หรือ ดริฟท์ และนำส่งเอกสารดังกล่าวทั้งหมดมายังที่ทำการของตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามที่ระบุในข้อ 4

ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นต้องการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินกว่าสิทธิ ผู้ถือหุ้นจะต้องแสดงความจำนงการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสิทธิของตนให้ครบจำนวนก่อน จึงจะมีสิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินกว่าสิทธิ

ผู้จองซื้อหุ้นหรือผู้รับมอบอำนาจจะต้องยื่นเอกสารประกอบการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ดังนี้

6.3.1 ใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท (สิ่งที่ส่งมาด้วยลำดับที่ 2) ที่ได้กรอกรายละเอียดถูกต้องครบถ้วนและชัดเจน พร้อมทั้งลงลายมือชื่อผู้จองซื้อหุ้น ทั้งนี้ กำหนดให้ผู้จองซื้อหุ้นยื่นใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน 1 ใบ ต่อใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน 1 ฉบับ เท่านั้น ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นสามารถดาวน์โหลดใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนได้จากเว็บไซต์ของบริษัท (www.bjc.co.th)

6.3.2 ใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (ถ้ามี) ซึ่งออกโดยบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (“ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์”) ในฐานะนายทะเบียนของบริษัท (สิ่งที่ส่งมาด้วยลำดับที่ 3)

6.3.3 หลักฐานการชำระเงิน ได้แก่ **ใบนำฝากแบบ Bill Payment ฉบับจริง (Bill Payment)** (สิ่งที่ส่งมาด้วยลำดับที่ 4) ในกรณีชำระเงินค่าหุ้นด้วยการโอนเงิน หรือเช็คบุคคล หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดริฟท์ พร้อมทั้งระบุชื่อ นามสกุล หมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ไว้ด้านหลังของหลักฐานการชำระเงิน

▪ กรณีชำระด้วยเช็คบุคคล หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดริฟท์

ผู้ถือหุ้นที่ประสงค์จะชำระเงินค่าหุ้นเป็นเช็คบุคคล หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดริฟท์ บริษัทขอสงวนสิทธิรับเอกสารจองซื้อและรับชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตั้งแต่วันที่ 09.00 น. - 16.00 น. ของวันที่ 29 กรกฎาคม 2559 วันที่ 1 และ 2 สิงหาคม 2559 โดยเช็คบุคคล หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดริฟท์ จะต้องลงวันที่ภายในระยะเวลาจองซื้อแต่ไม่เกินวันที่ 2 สิงหาคม 2559 และสามารถเรียกเก็บเงินได้จากสำนักหักบัญชีเดียวกันภายในวันทำการถัดไป

การชำระเงินค่าหุ้นเป็นเช็คบุคคล หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดริฟท์ ให้ขีดคร่อมเฉพาะสิ่งจ่าย “บัญชีจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน บมจ.เบลูรี่ ยูคเกอร์” หรือ “Subscription Account for

BJC” ทั้งนี้ กำหนดให้ผู้จองซื้อหุ้นส่งจ่ายเช็คบุคคล หรือแคชเชียร์เช็ค หรือดริฟท์ 1 ฉบับ ต่อใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน 1 ใบจองซื้อ

■ กรณีชำระด้วยเงินโอนเข้าบัญชี

ผู้ถือหุ้นที่มีความประสงค์จะชำระเงินค่าหุ้นเป็นเงินโอน สามารถจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนได้ ตั้งแต่เวลา 09.00 น. – 16.00 น. ของวันที่ 29 กรกฎาคม 2559 และวันที่ 1, 2, 3 และ 4 สิงหาคม 2559 โดยผู้ถือหุ้นต้องใ้ใบนำฝากแบบ Bill Payment (สิ่งที่ส่งมาด้วยลำดับที่ 4) หรือสามารถขอรับได้จากเคาน์เตอร์ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) โดยกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนพร้อมระบุรหัสลูกค้า (Ref.1) เป็นเลขทะเบียนผู้ถือหุ้น 10 หลัก (ตามที่ปรากฏในใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน สิ่งที่ส่งมาด้วยลำดับที่ 3) และรหัสอ้างอิง (Ref.2) เป็นเลขบัตรประชาชน 13 หลัก และต้องชำระเงินผ่านเคาน์เตอร์ของธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) เท่านั้น

ทั้งนี้ การชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนด้วยเงินโอนเข้าบัญชี ให้ชำระเข้าบัญชี “บัญชีจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน บมจ.เบลริตี้ ยูคเกอร์” หรือ “Subscription Account for BJC” ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขารัชโยธิน ประเภทกระแสรายวัน เลขที่บัญชี 111-3-92514-5

ตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของสงวนสิทธิไม่รับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นเงินสด ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะต้องชำระค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อ ทั้งในส่วนที่จองซื้อตามสิทธิ หรือน้อยกว่าสิทธิที่ได้รับ หรือการจองซื้อเกินกว่าสิทธิ (หากมี) โดยผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมธนาคาร (หากมี) ต่างหากจากจำนวนเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน

6.3.4 เอกสารประกอบการแสดงตน

■ ผู้ถือหุ้นประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติไทย

สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน หรือบัตรข้าราชการ หรือบัตรพนักงานรัฐวิสาหกิจ ที่ยังไม่หมดอายุ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง ในกรณีที่ใช้บัตรข้าราชการหรือบัตรพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้แนบสำเนาทะเบียนบ้านที่มีเลขประจำตัวประชาชน 13 หลัก พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง

ในกรณีที่มีการเปลี่ยนชื่อ/ชื่อสกุล ซึ่งทำให้ชื่อ/ชื่อสกุลไม่ตรงกับชื่อผู้ถือหุ้นที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 14 กรกฎาคม 2559 หรือในใบรับรองสิทธิการจ้องซื้อหุ้นสามัญเพิ่มเติม ให้แนบสำเนาเอกสารที่ออกโดยหน่วยงานราชการซึ่งแสดงการเปลี่ยนชื่อ/ชื่อสกุลดังกล่าว เช่น ทะเบียนสมรส ใบหย่า ใบแจ้งเปลี่ยนชื่อ/ชื่อสกุล เป็นต้น พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

ทั้งนี้ ลายมือชื่อที่รับรองสำเนาถูกต้องนั้นจะต้องตรงกับลายมือชื่อที่ลงนามในเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจ้องซื้อหุ้นสามัญเพิ่มเติมทุกฉบับ

■ ผู้ถือหุ้นประเภทบุคคลธรรมดาสัญชาติต่างด้าว

สำเนาใบต่างด้าว หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง โดยลายมือชื่อนั้นจะต้องตรงกับลายมือชื่อที่ลงนามในเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจ้องซื้อหุ้นสามัญเพิ่มเติมทุกฉบับ

■ ผู้ถือหุ้นประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย

สำเนาหนังสือรับรองนิติบุคคลที่ออกโดยกระทรวงพาณิชย์ที่ออกไม่เกิน 12 เดือน ก่อนวันจ้องซื้อ ซึ่งลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้น และประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาใบต่างด้าว หรือสำเนาหนังสือเดินทาง (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลดังกล่าว พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง โดยลายมือชื่อนั้นจะต้องตรงกับลายมือชื่อที่ลงนามในเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจ้องซื้อหุ้นสามัญเพิ่มเติมทุกฉบับ

ในกรณีที่เป็นส่วนราชการ องค์การของรัฐบาล รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานอื่นของรัฐ จะต้องแนบหนังสือที่มีคำสั่ง/มติให้ทำธุรกรรม หรือหนังสือแต่งตั้ง หรือหนังสือมอบอำนาจในการทำธุรกรรม

ในกรณีที่ เป็นสหกรณ์ มูลนิธิ สมาคม วัด มัสยิด ศาลเจ้า และนิติบุคคลอื่นในลักษณะเดียวกัน จะต้องแนบหนังสือแสดงความจำนงในการทำธุรกรรมหรือรายงานการประชุม คณะกรรมการ หนังสือแสดงการจดทะเบียนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง หนังสือแต่งตั้งหรือมอบอำนาจในการทำธุรกรรม และเอกสารหลักฐานการได้รับการยกเว้นการหักภาษี ณ ที่จ่าย (ถ้ามี)

■ ผู้ถือหุ้นประเภทนิติบุคคลที่จดทะเบียนในต่างประเทศ

สำเนาหนังสือสำคัญการจดทะเบียนนิติบุคคล หรือหนังสือบริคณห์สนธิ หรือหนังสือรับรองที่ออกโดยหน่วยงานของประเทศที่นิติบุคคลมีภูมิลำเนาที่มีอายุไม่เกิน 12 เดือน ก่อนวันจองซื้อโดยหนังสือรับรองดังกล่าวจะต้องแสดงชื่อนิติบุคคล ชื่อผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันนิติบุคคล ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ และอำนาจหรือเงื่อนไขในการลงลายมือชื่อผูกพันนิติบุคคล พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง โดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้น และประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาใบต่างด้าว หรือสำเนาหนังสือเดินทาง (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลดังกล่าว พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง โดยลายมือชื่อนั้นจะต้องตรงกับลายมือชื่อที่ลงนามในเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนทุกฉบับ

ทั้งนี้ สำเนาเอกสารประกอบที่ลงนามรับรองสำเนาถูกต้องแล้ว ต้องได้รับการรับรองลายมือชื่อโดยเจ้าหน้าที่ Notary Public และรับรองโดยเจ้าหน้าที่สถานทูตไทย หรือสถานกงสุลไทย ในประเทศที่เอกสารดังกล่าวได้จัดทำหรือรับรองความถูกต้องและมีอายุไม่เกิน 12 เดือน ก่อนวันจองซื้อ

6.3.5 สำหรับกรณีผู้ถือหุ้นจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนเกินสิทธิ และมีความประสงค์ให้คืนเงินค่าหุ้นส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรหรือได้รับการจัดสรรไม่ครบตามจำนวนที่จองซื้อเกินสิทธิผ่านระบบการโอนอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) ต้องแนบสำเนาสมุดบัญชีเงินฝากธนาคารหน้าแรก ประเภทออมทรัพย์หรือสำเนา Statement ของบัญชีเงินฝากกระแสรายวันที่ระบุชื่อเจ้าของบัญชี ซึ่งต้องไม่เป็นบัญชีเงินฝากร่วม โดยชื่อบัญชีเงินฝากธนาคารต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อผู้จองซื้อหุ้นเท่านั้น พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง (เฉพาะบัญชีของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และธนาคารธนาชาติ จำกัด (มหาชน) เท่านั้น)

6.3.6 หนังสือมอบอำนาจ (สิ่งที่ส่งมาด้วยลำดับที่ 5) สำหรับการจองซื้อหุ้นสามัญของบริษัทพร้อมติดอากรแสตมป์ 30 บาท (กรณีที่มีมอบหมายให้ผู้รับมอบอำนาจมากระทำการแทน) พร้อมสำเนาบัตรประชาชนของผู้จองซื้อหุ้นและผู้รับมอบอำนาจซึ่งลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง

6.4 เงื่อนไขอื่นๆ ในการจองซื้อ

6.4.1 ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนและชำระเงินค่าจองซื้อแล้วไม่มีสิทธิยกเลิกการจองซื้อและขอเงินคืนทั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิในการตัดสิทธิการจองซื้อ หากบริษัทไม่ได้รับเอกสารประกอบการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และ/หรือค่าจองซื้อหุ้นภายในระยะเวลาที่กำหนด

- 6.4.2 ในกรณีชำระค่าจองซื้อหุ้นด้วยเช็คหรือแคชเชียร์เช็คหรือดราฟท์ การชำระเงินค่าจองซื้อจะสมบูรณ์ต่อเมื่อบริษัทและ/หรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนสามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อได้แล้วเท่านั้น
- 6.4.3 หากผู้ถือหุ้นที่จองซื้อไม่สามารถจ่ายเงินค่าจองซื้อหุ้น หรือมิได้ปฏิบัติตามวิธีการชำระเงินค่าจองซื้อและดำเนินการให้เป็นไปตามเงื่อนไขและวิธีการที่กำหนดเพื่อให้สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อได้ทันตามกำหนดระยะเวลาของซื้อ หรือ บริษัทและ/หรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อได้ (ไม่ว่าในกรณีใด ๆ ก็ตาม ด้วยเหตุที่มีใช้ความผิดของบริษัทและ/หรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน) ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนได้ภายในกำหนดระยะเวลาการจองซื้อตามที่กำหนดหรือจองซื้อด้วยวิธีการอื่นที่มีได้กำหนดไว้ในหนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฉบับนี้หรือนำเอกสารประกอบการจองซื้อไม่ครบถ้วน บริษัทและ/หรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะถือว่าผู้ถือหุ้นละสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว และบริษัทและ/หรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนขอสงวนสิทธิในการไม่จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นรายดังกล่าว
- 6.4.4 ในกรณีที่ผู้จองซื้อหุ้นกรอกข้อมูลในเอกสารประกอบการจองซื้อไม่ครบถ้วนไม่ชัดเจนหรือไม่สัมพันธ์กันบริษัทและ/หรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนขอสงวนสิทธิในการใช้ข้อมูลในเอกสารประกอบการจองซื้อตามที่เห็นสมควรในการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน อย่างไรก็ตาม ในกรณีดังกล่าวบริษัทและ/หรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนมีสิทธิที่จะถือว่าผู้ถือหุ้นละสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และบริษัทและ/หรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนขอสงวนสิทธิในการไม่จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นรายดังกล่าว
- 6.4.5 ในกรณีหากการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนทั้งในรอบแรก หรือการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อเกินสิทธิทำให้สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของผู้ถือหุ้นต่างดาวเกินกว่าจำนวนร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท บริษัทขอสงวนสิทธิในการไม่จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นต่างดาวดังกล่าว หากการจัดสรรดังกล่าวทำให้หรืออาจเป็นผลให้เป็นการฝ่าฝืนข้อจำกัดเรื่องสัดส่วนการถือหุ้นของคนต่างดาวตามที่กำหนดในข้อบังคับของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทขอสงวนสิทธิในการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เหลือจากกรณีการจัดสรรดังกล่าวต่อไป
- 6.4.6 ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่าย และค่าธรรมเนียมธนาคารเอง (ถ้ามี)
- 6.4.7 บริษัทโดยตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน**ดริบการยื่นเอกสารจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนทางไปรษณีย์** และห้ามฝากเอกสารการจองซื้อและหลักฐานการชำระเงินไว้กับ

**ธนาคารโดยเด็ดขาด ด้วยธนาคารมีหน้าที่เพียงนำเงินของท่านฝากเข้าบัญชีของถือหุ้น
เท่านั้น**

- 6.4.8 ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นได้รับใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนมากกว่า 1 เลขทะเบียนผู้ถือหุ้น ผู้ถือหุ้นจะต้องเตรียมเอกสารประกอบการจองซื้อตามจำนวนเลขทะเบียนผู้ถือหุ้นที่ผู้ถือหุ้นได้รับ ใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน กล่าวคือ เอกสารประกอบการจองซื้อ 1 ชุดต่อ 1 เลขทะเบียนผู้ถือหุ้นเท่านั้น หากผู้ถือหุ้นจองซื้อด้วยเลขทะเบียนผู้ถือหุ้นหมายเลขเดียวโดยรวมสิทธิที่จะได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของทุกหมายเลขทะเบียนผู้ถือหุ้นเข้าด้วยกันเป็นรายการเดียวกัน หรือระบุข้อมูลดังกล่าวในเอกสารประกอบการจองซื้อชุดเดียวกัน ผู้จองซื้อหุ้นอาจได้รับจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่ครบตามสิทธิทั้งหมดที่มีตามเลขทะเบียนผู้ถือหุ้นทุกหมายเลขรวมกัน และบริษัทขอสงวนสิทธิในการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นตามที่เห็นสมควรหรือไม่จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นรายดังกล่าว
- 6.4.9 หากจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นระบุในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนมากกว่าจำนวนเงินที่บริษัทได้รับชำระบริษัทหรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนขอสงวนสิทธิที่จะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นตามจำนวนเงินที่บริษัทได้รับจากการจองซื้อหุ้นเป็นหลัก
- 6.4.10 หากจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นระบุในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนน้อยกว่าจำนวนเงินที่บริษัทได้รับชำระบริษัทหรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนขอสงวนสิทธิที่จะใช้ดุลยพินิจในการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นตามที่บริษัทเห็นสมควร
- 6.4.11 บริษัทขอสงวนสิทธิในการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดวิธีการจองซื้อและการชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเงื่อนไขอื่นๆ ในการจองซื้อตามความเหมาะสมในกรณีที่เกิดปัญหา อุปสรรค หรือข้อจำกัดในการดำเนินงาน ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท
- 6.5 การคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นในกรณีที่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่ครบตามจำนวนที่จองซื้อ
- ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน หรือในกรณีที่ผู้ถือหุ้นจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินกว่าสิทธิ ได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญไม่ครบตามจำนวนที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิ บริษัทโดยตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะดำเนินการให้มีการคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรหรือได้รับการจัดสรรไม่ครบโดยไม่มีดอกเบี้ย และ/หรือ ไม่มีค่าเสียหายใดๆ ตามที่ผู้จองซื้อหุ้นระบุไว้ในใบจองซื้อโดยวิธีใดวิธีหนึ่ง ดังนี้

- 6.5.1 โอนเงินคืนค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้น (เฉพาะบัญชีของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และธนาคารธนาชาติ จำกัด (มหาชน) เท่านั้น) ผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) ภายใน 7 วันทำการ นับจากวันปิดการจองซื้อหุ้น ตามบัญชีของผู้จองซื้อหุ้นที่ระบุไว้ในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน โดยชื่อบัญชีเงินฝากธนาคารต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อผู้จองซื้อหุ้นเท่านั้น ซึ่งต้องไม่เป็นบัญชีเงินฝากร่วม หรือ
- 6.5.2 จ่ายเป็นเช็คขีดคร่อมเฉพาะส่งจ่ายผู้จองซื้อหุ้นตามชื่อที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ และส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ปรากฏในฐานข้อมูลผู้ถือหุ้นของบริษัทตามสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 14 กรกฎาคม 2559 ภายใน 10 วันทำการ นับจากวันปิดการจองซื้อหุ้น หรือ
- 6.5.3 วิธีอื่นตามที่บริษัทและ/หรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเห็นว่าเหมาะสม โดยผู้จองซื้อหุ้นจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินหรือค่าธรรมเนียมการเรียกเก็บเช็คต่างสำนักหักบัญชีหรือเช็คต่างธนาคาร (ถ้ามี)

อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่บริษัทและ/หรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่สามารถดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรหรือได้รับการจัดสรรไม่ครบตามจำนวนที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิโดยวิธีการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้นได้ตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ตามข้อ 6.5.1 เนื่องจากชื่อบัญชีเงินฝากไม่ตรงกับชื่อผู้จองซื้อหุ้น หรือไม่ว่าด้วยสาเหตุใดก็ตามที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน บริษัทและ/หรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จะดำเนินการให้มีการคืนเงินค่าจองซื้อในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรหรือได้รับการจัดสรรไม่ครบตามจำนวนที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิเป็นเช็คขีดคร่อมส่งจ่ายเฉพาะในนามของผู้จองซื้อหุ้นและส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ปรากฏในฐานข้อมูลผู้ถือหุ้นของบริษัทตามสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 14 กรกฎาคม 2559 ตามข้อ 6.5.2

ทั้งนี้ ไม่ว่ากรณีใดๆ หากได้มีการโอนเงินค่าจองซื้อในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรหรือได้รับการจัดสรรไม่ครบตามจำนวนที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิผ่านระบบการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อหุ้นตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนหรือโดยการส่งเช็คทางไปรษณีย์ลงทะเบียนให้ผู้จองซื้อหุ้นตามที่อยู่ที่ปรากฏในฐานข้อมูลผู้ถือหุ้นของบริษัทตามสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 14 กรกฎาคม 2559 ให้ถือว่าผู้จองซื้อหุ้นได้รับเงินค่าจองซื้อในส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรหรือได้รับการจัดสรรไม่ครบตามจำนวนที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิโดยชอบ และผู้

จองซื้อหุ้นไม่มีสิทธิเรียกร้องดอกเบี้ย และ/หรือ ค่าเสียหายใดๆ จากบริษัทหรือตัวแทนการรับจองซื้อหุ้นสามัญ
เพิ่มทุนอีกต่อไป

6.6 วิธีการส่งมอบหลักทรัพย์

6.6.1 ในกรณีที่ผู้จองซื้อหุ้นประสงค์จะฝากหุ้นไว้ในบัญชีของบริษัทหลักทรัพย์ซึ่งผู้จองซื้อหุ้นมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์อยู่ บริษัทจะดำเนินการนำหุ้นที่ได้รับจัดสรรฝากไว้กับ “บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัดเพื่อผู้ฝาก” (“ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์”) โดยศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ฯ และบริษัทหลักทรัพย์จะบันทึกยอดบัญชีจำนวนหุ้นที่ผู้จองซื้อหุ้นฝากไว้และออกหลักฐานการฝากให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นภายใน 7 วันทำการนับแต่วันปิดการจองซื้อหุ้น ในกรณีนี้ ผู้จองซื้อหุ้นจะสามารถขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ได้รับการจัดสรรในตลาดหลักทรัพย์ได้ทันทีภายหลังที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) อนุญาตให้หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ทำการซื้อขายได้ในตลาดหลักทรัพย์

ในกรณีที่ผู้จองซื้อหุ้นเลือกให้บริษัทดำเนินการตามข้อ 6.6.1 ชื่อของผู้จองซื้อหุ้นในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะต้องตรงกับชื่อเจ้าของบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่ผู้จองซื้อหุ้นประสงค์ที่จะฝากหุ้นไว้ในบัญชีของบริษัทหลักทรัพย์ดังกล่าวเท่านั้น ในกรณีที่ชื่อผู้จองซื้อหุ้นไม่ตรงกับชื่อบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ หรือระบุชื่อบริษัทหลักทรัพย์ หรือเลขสมาชิกผู้ฝากไม่ถูกต้องหรือไม่สัมพันธ์กัน บริษัทขอสงวนสิทธิในการส่งมอบหลักทรัพย์ดังกล่าว เป็นใบหุ้น โดยศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ฯ จะออกไปหุ้นตามจำนวนหลักทรัพย์ที่ได้รับการจัดสรรในนามของผู้จองซื้อหุ้นและจัดส่งใบหุ้นให้ตามชื่อ-ที่อยู่ที่ปรากฏในฐานข้อมูลผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 14 กรกฎาคม 2559 ทางไปรษณีย์ลงทะเบียนภายใน 15 วันทำการนับแต่วันปิดการจองซื้อหุ้น ทั้งนี้ บริษัทจะไม่รับผิดชอบในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถขายหลักทรัพย์ที่ได้รับการจัดสรรได้ทันวันทำการแรกของการซื้อขายหลักทรัพย์ที่ได้รับการจัดสรร

6.6.2 ในกรณีที่ผู้จองซื้อหุ้นประสงค์จะฝากหุ้นไว้ในบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 บริษัทจะดำเนินการนำหุ้นที่ได้รับจัดสรรฝากไว้กับ “บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด” โดยศูนย์รับฝากหลักทรัพย์จะนำหลักทรัพย์เข้าบัญชีของ บริษัท เบลริลล์ ยูคเกอร์ จำกัด (มหาชน) สมาชิกเลขที่ 600 เพื่อเข้าพเจ้า และจะบันทึกยอดบัญชีจำนวนหุ้นเข้าบัญชีดังกล่าวในนามของผู้จองซื้อหุ้นและออกหลักฐานการฝากให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นภายใน 7 วันทำการนับแต่วันปิดการจองซื้อหุ้น ในกรณีนี้ผู้จองซื้อหุ้นจะต้องกรอกข้อมูลในเอกสารประกอบการจองซื้อ ได้แก่ “เอกสารเพิ่มเติมประกอบการจองซื้อหลักทรัพย์เฉพาะผู้ที่ประสงค์นำหลักทรัพย์ฝากเข้าบัญชีบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ (Issuer Account) เท่านั้น” สำหรับผู้จองซื้อหุ้นที่เป็นบุคคล

ธรรมดาและผู้จองซื้อหุ้นที่เป็นนิติบุคคล และเอกสาร “แบบสอบถามสำหรับตรวจสอบสถานะ FATCA (FATCA STATUS) เฉพาะผู้จองซื้อหุ้นที่เป็นนิติบุคคล” สำหรับผู้จองซื้อหุ้นที่เป็นนิติบุคคล (สิ่งที่ส่งมาด้วยลำดับที่ 6) เพื่อนำส่งแก่ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ฯ และหากผู้จองซื้อหุ้นต้องการขายหุ้น ผู้ที่ได้รับจัดสรรหุ้นจะต้องโอนหุ้นออกจากบัญชี 600 โดยติดต่อผ่านบริษัทหลักทรัพย์ทั่วไป ซึ่งอาจจะมีค่าธรรมเนียมในการดำเนินการตามที่ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ฯ และ/หรือบริษัทหลักทรัพย์นั้นๆ กำหนด ในกรณีนี้ผู้จองซื้อหุ้นสามารถขายหุ้นที่ได้รับการจัดสรรในตลาดหลักทรัพย์ได้ทันทีภายหลังที่ตลาดหลักทรัพย์อนุญาตให้หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ทำการซื้อขายได้ในตลาดหลักทรัพย์

6.6.3 ในกรณีที่ผู้จองซื้อหุ้นประสงค์จะขอรับใบหุ้นในนามของผู้จองซื้อหุ้น ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ในฐานะนายทะเบียนของบริษัทจะส่งมอบใบหุ้นตามจำนวนหุ้นที่ได้รับการจัดสรรให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามชื่อและที่อยู่ที่ปรากฏในฐานข้อมูลผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 14 กรกฎาคม 2559 ภายใน 15 วันทำการนับจากวันปิดการจองซื้อหุ้น ในกรณีนี้ ผู้จองซื้อหุ้นจะไม่สามารถขายหุ้นที่ได้รับการจัดสรรในตลาดหลักทรัพย์ได้จนกว่าจะได้รับใบหุ้น ซึ่งอาจจะได้รับภายหลังจากที่หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทได้รับอนุญาตให้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์

ในกรณีที่ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่ระบุเลือกวิธีการส่งมอบหุ้นกรณีใดกรณีหนึ่งในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน บริษัทขอสงวนสิทธิที่จะดำเนินการส่งมอบหุ้นดังกล่าว โดยการออกไปหุ้นในนามของผู้จองซื้อหุ้น บริษัทโดยศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ฯ จะส่งมอบใบหุ้นตามจำนวนที่ได้รับการจัดสรรให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามชื่อและที่อยู่ที่ระบุไว้ในฐานข้อมูลผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 14 กรกฎาคม 2559 ให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นแทน

7. วัตถุประสงค์การเพิ่มทุนและการใช้เงินทุนส่วนที่เพิ่ม

การเพิ่มทุนในครั้งนี้เป็นไปตามแผนการปรับโครงสร้างเงินทุนของบริษัทเพื่อนำไปชำระคืนหนี้เงินกู้จากสถาบันการเงินที่กลุ่มบริษัทใช้ในการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มบริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) (“กลุ่มบิ๊กซี”) ในสัดส่วนร้อยละ 97.94 ของหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้วทั้งหมด ซึ่งได้มีการกู้ยืมเงินระยะสั้นจากสถาบันการเงิน รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้นประมาณ 204,330 ล้านบาท (จำนวนนี้ไม่รวมดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายต่างๆ จากการเข้าทำรายการ)

8. ประโยชน์ที่บริษัทจะได้รับจากการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน

เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินที่ใช้ในการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มบิ๊กซี โดยเร็ว เพื่อช่วยลดภาระดอกเบี้ยเงินกู้ รวมถึงช่วยในการปรับโครงสร้างเงินทุนและหนี้สินของบริษัทให้มีความเหมาะสม

9. ประโยชน์ที่ผู้ถือหุ้นพึงจะได้รับจากการเพิ่มทุน / จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน

9.1 นโยบายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีและสำรองตามกฎหมาย (ถ้ามี) โดยบริษัทจะพิจารณาจากกระแสเงินสด และ/หรือ โครงการการลงทุน หรือ การขยายการลงทุนต่าง ๆ จากธุรกิจที่ดำเนินอยู่ในปัจจุบันหรือธุรกิจใหม่ ๆ ในอนาคต อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกระแสเงินสดจากการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินที่ได้รับไปชำระหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มบริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นการชำระหนี้เงินกู้เพียงบางส่วนเท่านั้น บริษัทยังคงมีภาระดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืมระยะสั้นส่วนที่เหลือ หรือจากการปรับโครงสร้างหนี้โดยการระดมเงินทุนจากการออกหุ้นกู้ และ/หรือกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน และ/หรือกู้ยืมเงินโดยการออกตั๋วแลกเงิน (B/E) ภายในวงเงินไม่เกิน 130,000 ล้านบาท ซึ่งอาจเป็นปัจจัยการพิจารณาจำนวนเงินปันผลที่จะจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทได้

9.2 ผู้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนจะมีสิทธิได้รับเงินปันผลจากการดำเนินงานของบริษัท เริ่มตั้งแต่ผู้จองซื้อหุ้นได้รับการจดทะเบียนเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทแล้ว โดยมีชื่อปรากฏเป็นผู้ถือหุ้นในทะเบียนผู้ถือหุ้นของบริษัท และบริษัทมีการประกาศจ่ายเงินปันผล ทั้งนี้ เป็นไปตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

10. รายละเอียดอื่นใดที่จะเป็นสำหรับผู้ถือหุ้นเพื่อใช้ในการประกอบการตัดสินใจในการอนุมัติการเพิ่มทุน / จัดสรรหุ้นเพิ่มทุน

- ไม่มี -

ส่วนที่ 2

ข้อมูลเบื้องต้นของบริษัท เบอริลี ยุคเกอร์ จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 2. ข้อมูลเบื้องต้นของบริษัท

1. ข้อมูลทั่วไป

| | |
|---------------------|--|
| ชื่อบริษัท | บริษัท เบลูรี่ ยูคเกอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) Berli Jucker Public Company Limited |
| ชื่อย่อหลักทรัพย์ | BJC |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | อาคารเบอรูรี่ ยูคเกอร์ เลขที่ 99 ซอยสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 |
| ประเภทธุรกิจ | บริษัทดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการผลิต การจัดจำหน่าย และการให้บริการด้านต่าง ๆ ดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> ธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจค้าส่งสมัยใหม่ ได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภค เวชภัณฑ์ยา ในรูปแบบร้านค้าและร้านค้าออนไลน์ รวมทั้งธุรกิจการให้เช่าพื้นที่สำหรับทำธุรกิจ ผลิต ทำการตลาด และจัดจำหน่าย (1) ผลิตภัณฑ์ด้านบรรจุภัณฑ์ ได้แก่ บรรจุภัณฑ์ภัณฑ์แก้ว กระจกอลูมิเนียม และบรรจุภัณฑ์พลาสติกแข็ง (2) ผลิตภัณฑ์ด้านอุปโภคบริโภค ได้แก่ ขนมขบเคี้ยว เครื่องดื่ม ผลิตภัณฑ์ซึ่งทำจากนม สินค้าเครื่องใช้ส่วนตัว (สบู่ แชมพู และเครื่องสำอาง) สินค้าเครื่องใช้ในครัวเรือน (กระดาษทิชชูและผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด) นำเข้า และจัดจำหน่าย (1) ผลิตภัณฑ์ด้านเวชภัณฑ์ ได้แก่ เกสซ์ภัณฑ์ เวชภัณฑ์ และเครื่องมือทางการแพทย์ (2) ผลิตภัณฑ์ด้านเทคนิค ได้แก่ เคมีภัณฑ์ อุตสาหกรรม ผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีทางภาพ (3) ผลิตภัณฑ์ด้านหนังสือและนิตยสาร เครื่องเขียนและเครื่องใช้สำนักงาน ออกแบบ จัดหา และจัดจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ ระบบควบคุมอัตโนมัติ เครื่องมือเพื่อการอุตสาหกรรม อุปกรณ์คลังสินค้า และขนส่งสินค้า และโครงเหล็กเสาไฟฟ้าแรงสูงขลุบสังกะสี ให้บริการด้านพิธีการออกสินค้า คลังสินค้า ขนส่ง และจัดส่งสินค้า (โลจิสติกส์) ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และธุรกิจอื่น ๆ |
| เลขทะเบียนบริษัท | 0107536000226 |

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว ภายหลังจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2559 ของบริษัทวันที่ 29 มิถุนายน 2559 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนและบริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนจดทะเบียนต่อกระทรวงพาณิชย์แล้ว ทุนจดทะเบียนของบริษัทจะเป็นจำนวนทั้งสิ้น 4,053,955,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 4,053,955,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท โดยมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,593,282,800 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจำนวน 1,593,282,800 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท

สิทธิออกเสียงในที่ประชุม 1 หุ้น ต่อ 1 เสียง

โทรศัพท์ 0 2367 1111 (ระบบ D.I.D.) และ 0 2367 4520-39

โทรสาร 0 2367 1000 และ 0 2381 4545

เว็บไซต์ <http://www.bjc.co.th>

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

ในปี 2559 ถือเป็นปีที่มีความเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของบริษัท ภายหลังจากการที่บริษัทได้เข้าลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นของกลุ่มบริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) (“บิ๊กซี”) จากกลุ่มคาสีโน ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบิ๊กซี คิดเป็นร้อยละ 58.5549 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบิ๊กซี ตลอดจนการเข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบิ๊กซีเสร็จสิ้นในเดือนพฤษภาคม 2559 ซึ่งส่งผลให้บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบิ๊กซี ในสัดส่วนร้อยละ 97.94 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบิ๊กซี ซึ่งถือเป็นก้าวสำคัญของบริษัทและเป็นการต่อยอดการเติบโตทางธุรกิจของบริษัทและเพิ่มศักยภาพของธุรกิจในการเติบโตระยะยาว เนื่องจากบิ๊กซีประกอบธุรกิจค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภคสมัยใหม่ที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายและรูปแบบของศูนย์จำหน่ายที่ครบทุกรูปแบบ ซึ่งสามารถเข้าถึงลูกค้าได้ทั่วทั้งประเทศ ประกอบกับมีผลการดำเนินงานที่ดีและมีการจ่ายเงินปันผลอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ ในการเข้าลงทุนในบิ๊กซีจะช่วยให้เกิดการประสานประโยชน์ (Synergies) กับธุรกิจปัจจุบันของบริษัท เช่น เป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทผ่านร้านค้าของบิ๊กซี ซึ่งทำให้บริษัทมีโอกาสที่จะเพิ่มยอดการผลิตสินค้าอุปโภคและบริโภคภายใต้ตราสินค้าของผู้ค้าปลีก (Private Label) รวมทั้งมีโอกาสในการรวมกิจกรรมทางด้านขนส่ง และการใช้ศูนย์กระจายสินค้าร่วมกันระหว่างบิ๊กซีกับบริษัท เพื่อให้การกระจายสินค้ามีประสิทธิภาพและประหยัดค่าใช้จ่ายในระยะยาว (รายละเอียดการประกอบธุรกิจของบิ๊กซีปรากฏตาม ข้อ 2.4)

สืบเนื่องจากการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มบริษัท บิ๊กซี บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มสูงขึ้นมาก บริษัทจึงต้องการทำการชำระหนี้เงินกู้ยืมดังกล่าวประมาณ 204,330 ล้านบาท เพื่อปรับโครงสร้างเงินทุนของบริษัท โดยบริษัทจะนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering) ในครั้งนี้ (รวมทั้งเงินที่ได้อีกจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับบุคคลในวงจำกัด) มาใช้ในการชำระคืนหนี้เงินกู้ยืมดังกล่าว ซึ่งเมื่อรวมกับเงินที่ได้จากการออกหุ้นกู้ และ/หรือกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน และ/หรือกู้ยืมเงินโดยการออกตัวแลกเงิน (B/E) เพื่อชำระหนี้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (refinancing) ในวงเงินสูงสุดไม่เกิน 130,000 ล้านบาท บริษัทจะมีเงินจำนวนเพียงพอที่จะชำระคืนหนี้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่กลุ่มบริษัทใช้ในการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มบริษัท บิ๊กซี

ทั้งนี้ ในการประกอบธุรกิจของบริษัทนั้น บริษัทมุ่งเน้นความเป็นเลิศในการพัฒนาการผลิตสินค้าและบริการที่เปี่ยมด้วยคุณภาพตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ และเป็นผู้นำในการจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เพื่อตอบสนองความต้องการในทุกวันของผู้บริโภค และบริษัทได้ขยายธุรกิจมาอย่างต่อเนื่อง จนปัจจุบันบริษัทมีการประกอบธุรกิจใน 5 กลุ่มธุรกิจ ดังนี้

2.1 กลุ่มสินค้าและบริการทางบรรจุกภัณฑ์

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(1.1) บรรจุกภัณฑ์แก้ว

ดำเนินธุรกิจผลิตบรรจุกภัณฑ์แก้วรูปแบบต่างๆ ได้แก่ ขวดปากแคบ ขวดปากกว้าง ทั้งประเภทที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ และประเภทน้ำหนักเบาแบบใช้ครั้งเดียว ดำเนินการโดยบริษัท อุตสาหกรรมทำเครื่องแก้วไทย จำกัด (มหาชน) (“TGI”) และบริษัท ไทย มาลาया กลาส จำกัด (“TMG”) และมีฝ่ายบรรจุกภัณฑ์แก้วของบริษัท

เป็นผู้ทำการตลาดและจัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วทั้งหมดในไตรมาสที่ 1 ของปี 2557 ต่อมาได้เปลี่ยนเป็น TMG เป็นผู้ทำการตลาดและจัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วที่ผลิตจาก TGI และ TMG นอกจากนี้ยังให้บริการสินค้าฝา เช็ว (Lug Cap หรือ Twist-Off) สำหรับทั้งขวดปากแคบและขวดปากกว้าง โดยนำเข้าจากต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทยังได้ร่วมทุนกับพันธมิตร บริษัท โอเวน อิลลินอยส์ อิงค์ ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วที่ใหญ่ที่สุดในโลกจากสหรัฐอเมริกา จัดตั้งบริษัทร่วมทุน บีเจซี โอ-ไอ กลาส พีทีอี แอลทีดี (“BJC O-I”) เพื่อลงทุนใน มาลายา กลาส โปรดัคส์ เอสดีเอ็น บีเอชดี (“MGP”) และ มาลายา เวียดนาม กลาส ลิมิเต็ด (“MVG”) ผู้ผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วรูปแบบต่างๆ ให้แก่กลุ่มอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ภายในประเทศและต่างประเทศ เช่น เบียร์ สุรา เครื่องดื่ม และอาหาร เป็นต้น

(1.2) บรรจุภัณฑ์กระป๋องอะลูมิเนียม

ดำเนินธุรกิจผลิตบรรจุภัณฑ์ทำจากอะลูมิเนียมสำหรับบรรจุเครื่องดื่ม ประกอบด้วย กระป๋องและฝา โดยมี การพิมพ์ตามคำสั่งของลูกค้า ดำเนินการโดยบริษัท ไทย เบเวอร์เรจ แคน จำกัด (“TBC”)

นอกจากนี้ TBC ยังได้ร่วมลงทุนกับบริษัท บอลล์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ชั้นนำจาก สหรัฐอเมริกา สร้างโรงงานผลิตกระป๋องอะลูมิเนียมในประเทศเวียดนาม ภายใต้ ทีบีซี-บอล เบเวอร์เรจ แคน เวียดนาม ลิมิเต็ด (“TBC-BALL VN”) ดำเนินการผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์กระป๋องอะลูมิเนียมสำหรับบรรจุ เครื่องดื่ม และเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายฝาอะลูมิเนียมสำหรับบรรจุเครื่องดื่ม

(1.3) บรรจุภัณฑ์พลาสติก

บริษัท เบอริลีย์ ไดนาพลาสติก จำกัด (“BDP”) ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายโดยควบคู่กับการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ ด้วยวิศวกรรมที่ทันสมัยที่สุด พร้อมทั้ง การปรับปรุงต้นทุน และเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบรรจุ ภัณฑ์พลาสติกในรูปแบบขวด กล่องและฝา พร้อมทั้งพิมพ์ หรือติดสติ๊กเกอร์หรือหุ้ม ฉลากพลาสติก เช่นตัวอย่าง ดังนี้

1. กลุ่มเครื่องสำอางและสินค้าอุปโภค บริโภค ได้แก่ ขวดแป้ง ขวดแชมพู ขวดโลชั่น ขวดน้ำยาทำความสะอาด
2. กลุ่มอาหารและนม ได้แก่ ขวดนม กล่องไอศกรีม ขนม มันฝรั่งทอด
3. กลุ่มน้ำมันหล่อลื่น เช่น ขวดและฝาน้ำมันเครื่อง
4. กลุ่มยา และอุปกรณ์ทางการแพทย์
5. กลุ่มชิ้นส่วนพลาสติก

(2) การตลาดและการแข่งขัน

(2.1) บรรจุภัณฑ์แก้ว

นโยบายการตลาด

ในด้านการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว นโยบายขยายตลาดทั้งภายในและต่างประเทศ โดยดำเนินกลยุทธ์ทางธุรกิจในการสร้างความแตกต่างด้วยการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงและผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดเพื่อสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ พัฒนาปรับปรุงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ ขยายคุณภาพทางด้านบริการ รวมถึงริเริ่มเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อสามารถผลิตขวดที่ใช้ทรัพยากรน้อยลงและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ตลอดจนพัฒนาระบบมาตรฐานการดำเนินงาน ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีที่สุด

ในด้านการทำการตลาดและการจัดจำหน่าย มีนโยบายการเป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของบริษัทในกลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัท และลูกค้ารายอื่นๆ ทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ โดยบริษัทมีความพร้อมในการขยายกำลังการผลิต เพื่อรองรับการเจริญเติบโตของลูกค้า อีกทั้งได้ขยายฐานลูกค้าโดยแสวงหาลูกค้ารายใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ในด้านการผลิต เนื่องจากอุตสาหกรรมผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนและเทคโนโลยีสูง และที่สำคัญคือต้องมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าอย่างต่อเนื่องและมากเพียงพอที่จะทำการผลิตตลอด 24 ชั่วโมง ตลอดทั้งปี ทำให้เป็นการยากที่จะมีผู้ผลิตรายใหม่เข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ โดยปัจจุบันมีผู้ผลิตรายใหญ่ในอุตสาหกรรมผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วในประเทศไทยจำนวน 4 ราย ซึ่งผู้ผลิตแต่ละรายต่างมีลูกค้าหลักของตนเอง

สำหรับคู่แข่งจากต่างประเทศ บริษัทยังคงความได้เปรียบคู่แข่งจากต่างประเทศ เพราะการนำเข้าขวดแก้วจากต่างประเทศมีต้นทุนค่าขนส่งระหว่างประเทศและภาษีนำเข้าสูง เนื่องจากขวดแก้วมีขนาดใหญ่และน้ำหนักมาก และใช้วัสดุหีบห่อขนส่งแบบใช้เที่ยวเดียว ทำให้มีการแข่งขันจากต่างประเทศน้อย

ส่วนการแข่งขันจากบรรจุภัณฑ์ชนิดอื่น เช่น กระจกอะลูมิเนียม ขวดพลาสติก และกล่องกระดาษนั้น บรรจุภัณฑ์แก้วจะมีความได้เปรียบบรรจุภัณฑ์อื่นๆ กล่าวคือ ขวดแก้วไม่ทำปฏิกิริยากับผลิตภัณฑ์ที่บรรจุจึงมีความปลอดภัยสูง ขวดแก้วสามารถนำกลับมาบรรจุใหม่ได้หลายครั้งจึงสามารถช่วยลดต้นทุนของสินค้าสำเร็จรูปได้ นอกจากนี้ ขวดแก้วที่ไม่ใช้แล้วหรือเศษแก้วยังสามารถนำมาเป็นวัตถุดิบในการผลิตขวดใหม่ โดยยังคงคุณภาพเดิมได้ไม่สิ้นสุด และบรรจุภัณฑ์แก้วยังเสริมสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์อีกด้วย

ในปี 2558 ที่ผ่านมา ภาวะเศรษฐกิจทั่วโลกยังคงชะลอตัวอยู่ บางประเทศอยู่ในช่วงฟื้นฟูเศรษฐกิจ ทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคยังคงต่ำ ซึ่งส่งผลต่อเศรษฐกิจภายในประเทศไทยซึ่งพึ่งพาการส่งออก รวมทั้งปัจจัยภายในประเทศเอง ทำให้เศรษฐกิจไทยในปี 2558 เติบโตในอัตราที่ชะลอลง นอกจากนี้ในปีนี้มีผู้ผลิตรายใหม่เริ่มเข้า

มาทำตลาดมากขึ้น โดยใช้กลยุทธ์ด้านราคา ทำให้สภาพการแข่งขันด้านราคายังคงมีอยู่สูงในตลาดขวดกลุ่มเครื่องดื่ม แต่เนื่องจากบริษัทมีการบริหารจัดการที่ดี มีการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มอาหารและเครื่องดื่มอัดลมเพิ่มขึ้น รวมถึงการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตให้ดียิ่งขึ้น จึงทำให้มีผลประกอบการที่ดีกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้

(2.2) บรรจุภัณฑ์กระป๋องอะลูมิเนียม

นโยบายการตลาด

ในปี 2558 TBC มียอดการขายเพิ่มจากปี 2557 ประมาณร้อยละ 16 โดยมีสัดส่วนการขายในประเทศและต่างประเทศอยู่ที่ประมาณร้อยละ 72 และ 28 ตามลำดับ มีลูกค้าหลักภายในประเทศ ได้แก่ บริษัท เบียร์ไทย (1991) จำกัด (มหาชน), บริษัท ซีทีฟาร์มาซูติคอลล จำกัด, บริษัท ไทยเอเชีย แปซิฟิคบริวเวอรี่ จำกัด, บริษัท คาราบาว ตะวันแดง จำกัด, บริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน), บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด เป็นต้น ส่วนลูกค้าหลักต่างประเทศ ได้แก่ F&N Beverages Manufacturing SDN.BHD. Malaysia, Cambrew Limited (Cambodia), Lao Brewery Co. Ltd., Coca-Cola Pinya Beverages Myanmar Ltd. เป็นต้น

ในปี 2558 TBC-BALL VN มียอดการขายเพิ่มจากปี 2557 ประมาณร้อยละ 20.7 เนื่องจากประเทศไทยเวียดนามมีประชากรประมาณ 90 ล้านคน โดยมีประชากรที่มีวัยระหว่าง 15-54 ปี อยู่ประมาณกว่าร้อยละ 60 ทำให้ความต้องการในการใช้กระป๋องค่อนข้างสูง นอกจากนี้ยังได้มีการส่งออกให้กับลูกค้าในต่างประเทศด้วย โดยมีสัดส่วนการขายในประเทศและต่างประเทศอยู่ที่ประมาณร้อยละ 81 และ 19 ตามลำดับ ทั้งนี้ ลูกค้าหลักภายในประเทศ ได้แก่ บริษัท VBL (Heineken) , HVB (Carlsberg), Pepsi Vietnam, Coca-Cola Vietnam ลูกค้าหลักต่างประเทศ ได้แก่ บริษัท Coca-Cola Cambodia บริษัท Coca-Cola Pinya Beverages Myanmar Ltd

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

เนื่องจากการผลิตกระป๋องอะลูมิเนียมจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงเพื่อให้มีต้นทุนด้านการผลิตโดยเฉลี่ยต่ำเมื่อเทียบกับปริมาณการขายจำนวนมาก จึงทำให้มีคู่แข่งน้อย โดยในปี 2558 ประเทศไทย มีผู้ผลิตกระป๋องอะลูมิเนียมทั้งหมด 4 ราย และ TBC เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดรายหนึ่ง

(2.3) บรรจุภัณฑ์พลาสติก

นโยบายการตลาด

ลูกค้าหลักเป็นผู้ผลิตสินค้าชั้นนำระดับโลกซึ่งมีมาตรฐานคุณภาพสูงสุด โดยลูกค้ารายใหญ่ ได้แก่ บริษัท จอห์นสัน แอนด์ จอห์นสัน (ไทย) จำกัด บริษัท ยูนิลีเวอร์ไทย เทรดิง จำกัด, บริษัท ไบเออร์สตอร์ฟ (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท มัดจอห์นสัน นิวทริชั่น (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท ฟริสแลนด์คัมพิน่า(ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เป๊ปซี่-โคล่า (ไทย) เทรดิง จำกัด

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

BDP เป็นผู้ผลิตสินค้าบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงในตลาดสินค้าอุปโภคและบริโภค โดยมีผู้ผลิตสินค้าบรรจุภัณฑ์รายใหญ่ประมาณ 5 รายในอุตสาหกรรมเดียวกัน ทั้งนี้ ผู้ผลิตรายใหญ่จะมีการขยายการผลิตตามความต้องการของตลาดตลอดเวลา โดยการลงทุนในด้านกำลัง การผลิต และเทคโนโลยี ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูง ทำให้ผู้ผลิตรายใหม่ๆ ที่จะเข้ามาแข่งขันในตลาด

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**(3.1) บรรจุภัณฑ์แก้ว**กำลังและปริมาณการผลิต

TGI มีโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว 2 โรงงาน ได้แก่

โรงงานที่ 1 หรือ โรงงานราษฎร์บูรณะ ตั้งอยู่ที่เลขที่ 15 ถนนราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพมหานคร 10140 ซึ่งเคยมีกำลังการผลิต 700 ตันหลอมต่อวัน แต่ในระหว่างปี 2556 - 2557 ได้ปิดเตาหลอมทั้งหมด ทำให้อัตราปริมาณการผลิตลดลงในปี 2558 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา และในปัจจุบันโรงงานนี้ไม่ได้ดำเนินการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว

โรงงานที่ 2 หรือ โรงงานบางพลี ตั้งอยู่ที่เลขที่ 78 หมู่ 3 ซอยวัดศรีวารีน้อย ถนนบางนา - ตราด กม.18 ตำบลหนองปรือ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 มีกำลังการผลิต 1,745 ตันหลอมต่อวัน

โดยมีรายละเอียดกำลังและปริมาณการผลิต ดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|
| กำลังการผลิตเต็ม (หน่วย : ตัน) | 636,925 | 737,325 | 862,665 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 554,603 | 635,819 | 751,424 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 87.1 | 86.2 | 97.1 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | -12.77 | -15.38 | -7.6 |

TMG มีโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว 2 โรงงาน ได้แก่

โรงงานที่ 1 หรือ TMG1 ตั้งอยู่ที่เลขที่ 28 หมู่ 1 เขตประกอบการอุตสาหกรรม เอส ไอ แอล ตำบลบัวลอย อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี เตาลอมแก้วที่ 1 มีกำลังการผลิต 290 ตันลอมต่อวัน และเตาลอมแก้วที่ 2 มีกำลังการผลิต 300 ตันลอมต่อวัน (เตาลอมแก้ว 2 เริ่มผลิตเมื่อ กลางเดือน เมษายน 2556)

โรงงานที่ 2 หรือ TMG2 ตั้งอยู่ที่เลขที่ 49 หมู่ 1 เขตประกอบการอุตสาหกรรม เอส ไอ แอล ตำบลบัวลอย อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี ในเดือนตุลาคมปี 2557 TMG ได้เปิดดำเนินการเตาลอมแก้วที่ 3 ซึ่งมีกำลังการผลิต 400 ตันลอมต่อวันโดยเตาลอมแก้วที่ 3 ซึ่งทำให้ TMG มีกำลังการผลิตรวม 990 ตันลอมต่อวัน และทาง TMG มีแผนขยายกำลังผลิตอีกในปี พ.ศ.2560 เป็นเตาลอมแก้วที่ 4

โดยมีรายละเอียดกำลังและปริมาณการผลิต ดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 361,350 | 248,950 | 187,150 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 317,988 | 230,268 | 180,469 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 93.5 | 92.5 | 96.4 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | 38.1 | 27.6 | 70.1 |

MGP ตั้งอยู่ที่เลขที่ 72A, Jalan Tampoi, 81200 Johor Bharu, Johor ประเทศมาเลเซีย มีกำลังการผลิต 510 ตันลอมต่อวัน (2558: 461 ตันลอมต่อวัน) โดยในปี 2557 MGP ทำการติดตั้งอุปกรณ์ช่วยสนับสนุนในการหลอมน้ำแก้วด้วยพลังงานไฟฟ้า ส่งผลให้มีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน และในปี 2558 MGP ทำการติดตั้งเทคโนโลยีในการผลิตขวด Light Weight (Narrow Neck Press & Blow) สำหรับสายการผลิตที่ 6 เพื่อลดปริมาณการใช้วัตถุดิบและตอบสนองความต้องการของลูกค้าในกลุ่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นหลัก โดยมีรายละเอียดกำลังและปริมาณการผลิต ดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 186,150 | 182,500 | 162,425 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 168,190 | 171,422 | 164,965 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 90.4 | 93.9 | 101.6 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | -1.9 | 3.9 | 3.2 |

MVG มีโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว 1 โรง ประกอบด้วย ที่ดิน อาคารสำนักงาน อาคารโรงงาน คลังสินค้า เครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ โดยแต่ละโรงงานได้ติดตั้งอุปกรณ์และเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตที่สำคัญๆ ได้แก่ เครื่องผสมวัตถุดิบ เตาหลอมแก้ว เครื่องขึ้นรูปแก้ว รางอบแก้ว โรงงานผลิตตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรม My Xuan A, Tan Thanh district, Ba Ria Vung Tau province ประเทศเวียดนาม มีกำลังการผลิต 280 ตันหลอมต่อวัน โดยมีรายละเอียดกำลังและปริมาณการผลิต ดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 102,200 | 102,200 | 102,200 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 92,428 | 79,214 | 72,061 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 90.4 | 78 | 71 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | 16.7 | 9.93 | 3.67 |

(3.2) บรรจุภัณฑ์กระป๋องอะลูมิเนียม

กำลังและปริมาณการผลิต

TBC มีสำนักงานและโรงงานผลิต ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมเหมราชสระบุรี อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี บนพื้นที่ 56-2-75 ไร่ และมีสายการผลิต ดังนี้

1. สายการผลิตกระป๋อง 3 สายการผลิต ผลิตกระป๋องขนาด 330 มิลลิลิตร และขนาด 250 มิลลิลิตร และกระป๋อง Sleek ขนาด 330 มิลลิลิตร และขนาด 250 มิลลิลิตร
2. สายการผลิตฝา 4 สายการผลิต ผลิตฝา Stay-on-tab, Large Opening End
3. สายการตัดและการเคลือบพิมพ์แผ่นอะลูมิเนียมสำหรับการผลิตฝา 1 สายการผลิต

โดยมีรายละเอียดกำลังและปริมาณการผลิตตาม ดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | | 2557 | | 2556 | |
|---|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|
| | กระป๋อง | ฝากระป๋อง | กระป๋อง | ฝากระป๋อง | กระป๋อง | ฝากระป๋อง |
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ล้านกระป๋อง) | 2,200 | 3,450 | 2,200 | 2,700 | 2,200 | 2,700 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ล้านกระป๋อง) | 2,061 | 2,802 | 1,872 | 2,563 | 1,741 | 2,343 |

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | | 2557 | | 2556 | |
|-------------------------------------|------|----|------|----|------|----|
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 94 | 81 | 85 | 95 | 79 | 87 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | 10 | 9 | 8 | 9 | -3 | 33 |

TBC BALL – VN มีสายการผลิตกระป๋อง 1 สาย ผลิตกระป๋องขนาด 330 มิลลิลิตร และ 250 มิลลิลิตร โดยมีรายละเอียดกำลังและปริมาณการผลิต ดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|---|------|------|------|
| สายการผลิตกระป๋อง | | | |
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ล้านกระป๋อง) | 850 | 850 | 850 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ล้านกระป๋อง) | 843 | 743 | 731 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 99 | 87 | 86 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | 13 | 1.7 | 145 |

(3.3) บรรจุภัณฑ์พลาสติก

กำลังและปริมาณการผลิต

BDP ตั้งอยู่ที่ อาคารเบริลลี่ ยูคเกอร์ ชั้น 12A เลขที่ 99 ซอยบูรเป็ย ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 และมีอาคารโรงงาน คลังสินค้า เครื่องจักร และอุปกรณ์ต่างๆ ตั้งอยู่เลขที่ 166 หมู่ 3 ตำบลนิคมสร้างตนเอง อำเภอเมืองลพบุรี จังหวัดลพบุรี 15000

บริษัทมีโรงงานที่ทำการผลิต 24 ชั่วโมงต่อวัน แบ่งออกเป็น 3 กะ กะละ 8 ชั่วโมง โดยมีรายละเอียดการผลิตในระยะ 3 ปีที่ผ่านมาดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|-------------------------------------|---------|--------|--------|
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 33,412 | 33,412 | 32,514 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 14,210 | 16,412 | 16,332 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 42.52 | 49.12 | 50.23 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | - 13.42 | 0.48 | 1.44 |

2.2 กลุ่มสินค้าและบริการทางอุปโภคบริโภค

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(1.1) ผลิตภัณฑ์อาหาร

- ดำเนินธุรกิจผลิตสินค้าประเภทขนมขบเคี้ยวและเครื่องดื่มช็อคโกแลต ภายใต้ตราสินค้า (1) มันผสมทอดกรอบเคลือบเนยคาราเมลและข้าวโพดเคลือบเนยคาราเมล ตรา ปาร์ตี้ (2) มันฝรั่งทอดกรอบ ตรา เทสโต (3) ขนมอบกรอบเคลือบรสช็อคโกแลต (4) ข้าวอบกรอบปรุงรสและสาหร่ายทอดกรอบ ตรา โดโซะ และ (5) มันฝรั่งทอดกรอบสไตล์ญี่ปุ่น ตรา คารามูโจ้ ดำเนินการโดย บริษัท เบอรัลลี่ ยูคเกอร์ ฟู้ดส์ จำกัด (“BJF”)
- ดำเนินธุรกิจผลิต รับจ้างผลิต และจัดจำหน่ายสินค้าประเภทขนมขบเคี้ยว ภายใต้ตราสินค้า มันฝรั่งทอดกรอบ ตรา ไวส์ เทสโต คาลบี้ และเทสโก้ ดำเนินการโดย บีเจซี ฟู้ดส์ (มาเลเซีย) เอสดีเอ็น บีเอสดี (“BJFM”)
- ดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์นมเปรี้ยวและโยเกิร์ต ภายใต้ตราสินค้า “แอคทีเวีย” โดยจะเปลี่ยนเป็น “ปาร์ตี้ แดรี่” ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2559 ดำเนินการโดย บริษัท ไทย แดรี่ จำกัด (“TDC”)
- ดำเนินธุรกิจด้านการตลาดและจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารที่ผลิตภายในกลุ่มบริษัท ทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงวางแผนการตลาดและโฆษณาอย่างครบวงจร ทั้งการโฆษณาทางสื่อต่างๆ เช่น โทรทัศน์ นิตยสาร วิทยุ สื่อสิ่งพิมพ์ อีกทั้งการจัดกิจกรรม เพื่อสร้างการรับรู้และการยอมรับในหมู่ผู้บริโภคอย่างทั่วถึง รวมถึงการจัดจำหน่ายให้กับผู้ผลิตรายอื่นๆ ดำเนินการโดยฝ่ายผลิตภัณฑ์อาหารของบริษัท โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ ดังนี้

| สินค้าที่เป็นตราของบริษัท | สินค้าที่รับจัดจำหน่าย |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - มันฝรั่งทอดกรอบ เทสต์ ฟิต - มันฝรั่งทอดกรอบ แคมป์ส - มันผสมทอดกรอบเคลือบเนย คาราเมล ปาร์ตี้ - ขนมอบกรอบเคลือบรสช็อคโกแลต แคมป์ส - ข้าวอบกรอบ โดโฮะ - เครื่องดื่มรสโกโก้ โกโก้ดัทช์ - ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มยูเอชที แคมป์ส มอลต์ - ผลิตภัณฑ์นมเปรี้ยวและโยเกิร์ต ปาร์ตี้ แดรี่ | <ul style="list-style-type: none"> - ผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้พร้อมดื่ม กาโตะ - น้ำผลไม้พร้อมดื่มตรา ซัมเมอร์ - ผลิตภัณฑ์ผลไม้ในบรรจุภัณฑ์ โดล - มันฝรั่งทอดกรอบ คาราเมอู๊จี้ |

(1.2) สินค้าอุปโภค

- ดำเนินธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษทิชชู ทั้งที่เป็นตราสินค้าของบริษัทเอง ได้แก่ เซลล์ล็อกซ์ ซิลค์ เบลล์ แม็กซ์โม และบีเจซี ไฮจีนิสท์ และตราสินค้าของห้างค้าปลีก ดำเนินการโดยบริษัท เบอริลี ยูคเกอร์ เซลล์ล็อกซ์ จำกัด (“CPC”)
- ดำเนินธุรกิจผลิตและรับจ้างผลิตสินค้าจำพวก สบู่ แชมพู เครื่องสำอาง ลูกอม และช็อคโกแลต ดำเนินการโดยบริษัท รุเบียอุตสาหกรรม จำกัด (“RIL”) โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ ดังนี้

| รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ | สบู่ | เครื่องสำอาง | ขนม |
|---|-----------------------|-----------------------------|--------------------------------|
| ภายใต้ตราสินค้าของกลุ่มเบอริลี ยูคเกอร์ | - สบู่ทุกษานกแก้ว | - ครีมอาบน้ำทุกษานกแก้ว | - ช็อคโกแลต Thailand Deluxe |
| | - สบู่แพรวอท โกลด์ | - ครีมอาบน้ำแพรวอท โกลด์ | |
| | - สบู่สุขภาพผิวแพรวอท | - ครีมอาบน้ำสุขภาพผิวแพรวอท | |
| | - แนนทเซอร์วัลการ์ด | - แนนทเซอร์วัลการ์ด | |
| | - สบู่สมุนไพรแพรวอท | - ครีมอาบน้ำสำหรับเด็ก | |
| | - เฮอร์เบิล | - เดอร์มาพอน | |
| | - สบู่เดอร์มาพอน | - ครีมอาบน้ำโรเซท | |
| - สบู่โรเซท | - ครีมอาบน้ำมิรุกุ | | |

| รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ | สปู | เครื่องสำอาง | ขนม |
|------------------------|---|--|---|
| รับจ้างผลิต | - เบปี้มายด์ - เอว่อน - ดอกเตอร์สมชาย - แอคน์เอต - เดอร์มิด | - เดทตอล - เอว่อน - นิเวีย - นาทรีฟ - ครีมอาบน้ำตาบู - ยาสีฟัน Sparkle , Dentrion | - ลูกอมชูกัส - ลูกอมคลอริฟินซี - ช็อคโกแลตสวีทเพอร์เฟค - ช็อคโกแลตบีกบี้ |

- ดำเนินธุรกิจด้านการตลาดและการจัดจำหน่าย รวมถึงวางแผนการตลาด โฆษณา และจัดกิจกรรม ณ จุดขาย เพื่อสร้างการรับรู้และการยอมรับของผู้บริโภคอย่างทั่วถึง ให้กับสินค้าที่ผลิตภายในกลุ่มบริษัททั้งในและต่างประเทศ และจัดจำหน่ายสินค้าให้กับคู่ค้ารายอื่นๆ ดำเนินการโดยฝ่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ส่วนตัวและเครื่องใช้ในครัวเรือนของบริษัท โดยมีผลิตภัณฑ์ 3 กลุ่ม ได้แก่
 1. กลุ่มเครื่องใช้ส่วนตัว ได้แก่ สปู ตรานกแก้ว ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ส่วนตัว ตราหิมาลายา ผลิตภัณฑ์เด็ก ตราเดอร์มาพอน และยากันยุง ตราเบลล์
 2. กลุ่มเครื่องใช้ในครัวเรือน ได้แก่ กระดาษทิชชูและผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด ตราเซลล์ล็อกซ์ ซิลค์ เบลล์ แม็กซ์โม และบีเจซี ไฮจีนิสท์
 3. กลุ่มสินค้านำเข้าจัดจำหน่าย ทั้งเครื่องใช้ส่วนตัวและในครัวเรือน ได้แก่ แปรงสีฟัน ตราวิคตอรี ผ้าอ้อมเด็ก ตราดรายเพอร์ส ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด ตราเปิด มิสเตอร์มัสเชิล สปากลีน เพนกวิน ผลิตภัณฑ์ปรับอากาศ ตราซาวาเด เกลด ผลิตภัณฑ์ป้องกันและกำจัดแมลง ตราไบคอน และผลิตภัณฑ์กันยุง ตราออฟ และผลิตภัณฑ์ถุงพลาสติก ตราฮีโร่

(1.3) บริการด้านการจัดเก็บและจัดส่งสินค้า

บริษัทดำเนินธุรกิจด้านโลจิสติกส์ โดยให้บริการรับฝากและบริหารสินค้าคงคลัง และให้บริการขนส่งเพื่อกระจายสินค้าทั่วประเทศ รวมทั้งการบริการในฐานะตัวแทนเพื่อดำเนินเรื่องทางพิธีการศุลกากร ซึ่งบริษัทได้รับการรับรองเป็นตัวแทนออกของระดับมาตรฐานเออีไอ ใบอนุญาตเลขที่ 45 สำหรับสินค้านำเข้าและส่งออก

ให้บริการทั้งลูกค้าในกลุ่มบริษัท และลูกค้าภายนอก ดำเนินการโดยบริษัท เบอริลี ยูคเกอร์ ไลจิสติกส์ จำกัด (“BJL”)

(1.4) ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายในประเทศเวียดนาม

- ดำเนินธุรกิจนำเข้า ส่งออก จัดจำหน่าย และกระจายสินค้าประเภทอุปโภคบริโภค และสินค้าอื่นๆ ในประเทศเวียดนาม โดยได้รับใบอนุญาตลงทุน (Investment License) หมายเลข 411043001315 ลงวันที่ 17 พฤษภาคม 2553 จากรัฐบาลเวียดนาม ดำเนินการโดย ไทยคอร์ป อินเตอร์เนชันแนล (เวียดนาม) ลิมิเต็ด (“TCI-VN”)
- ดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าประเภทเต้าหู้ ภายใต้ตราสินค้า Ichiban ได้รับใบอนุญาตลงทุน (Investment Certificate) หมายเลข 412023000408 โดยมีสินค้าดังนี้ 1) เต้าหู้ขาว Tafu และ Fuji San 2) เต้าหู้ไข่ Tafu และ Fuji San 3) เต้าหู้นุ่ม Tau Hu Non และ Tau Hu OME 4) เต้าหู้แข็ง Tau Hu Momen Chien ทั้งนี้ ดำเนินการโดย อิจิบัง คัมปะนี ลิมิเต็ด (“Ichiban”)
- ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายและกระจายสินค้าอุปโภคบริโภคในประเทศเวียดนาม ดังนี้ 1) สินค้าอุปโภค ได้แก่ เครื่องใช้ไฟฟ้า เช่น หม้อหุงข้าว เต้าไฟฟ้า เป็นต้น ผลิตภัณฑ์ซีเมนต์ ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดในครัวเรือน และผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนตัว 2) สินค้าบริโภค ได้แก่ ผลิตภัณฑ์นม อาหาร และขนมขบเคี้ยว ดำเนินการโดย ไทอัน กรุ๊ป (“TAG”)

(1.5) ผลิตภัณฑ์เครื่องเขียนและไลฟ์สไตล์

- ดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าเครื่องเขียนและเครื่องใช้สำนักงานต่างๆ สำหรับใช้ในหน่วยงานราชการ สำนักงาน สถาบันการศึกษา นักเรียน นักศึกษาและบุคคลทั่วไป โดยมีทั้งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องเขียนและเครื่องใช้สำนักงาน 3M ภายใต้ยี่ห้อ Scotch® และ Post-it® และผลิตภัณฑ์กลุ่มสมุดและกระดาษภายใต้ยี่ห้อดับเบิลเอ (Double A) และผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องเขียนสตาบิโล (STABILO) ผลิตภัณฑ์กาบทั้งประเภทเครื่องเขียนและซ่อมแซมของใช้ในครัวเรือนยูฮู (UHU) จากประเทศเยอรมัน และผลิตภัณฑ์เครื่องเขียนและเครื่องใช้สำนักงานจากประเทศจีน ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องเขียนยูนิแมส (UNIMASS), เทปลบคำผิดยี่ห้อฟูลมาร์ค (FULLMARK) ดำเนินการโดยฝ่ายเครื่องเขียนและเครื่องใช้สำนักงานของบริษัท
- ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่าย และทำการตลาด โดยเป็นตัวกลางในการจัดกระจายสินค้ากลุ่มสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ อันได้แก่ โทรศัพท์มือถือ แท็บเล็ต คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านและสำนักงาน ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้อื่น เช่น ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ยี่ห้อ ซัมซุง (Samsung) แอปเปิ้ล (Apple) อิเล็กทรอลักซ์ (Electrolux) แอลจี (LG) โซนี่ (Sony) เดล (Dell) โตชิบา (Toshiba) พาณาโซนิค (Panasonic) เซนคอร์ (Sencor) ฟิลลิปส์ (Philips) และ แบรนต์โทรศัพท์มือถือ Alcatel (อาคาเทล) และอื่นๆ โดยมีการรับจากผู้ผลิตโดยตรง หรือผู้จัดจำหน่ายอื่น โดยมีหน่วยธุรกิจเสริม 3 ธุรกิจ คือ 1) ศูนย์บริการ 2) ธุรกิจบริการถ่ายภาพ 3) ธุรกิจเช่าใช้เครื่องปล่อยสัญญาณอินเทอร์เน็ตขนาดพกพา

(2) การตลาดและการแข่งขัน

(2.1) ผลิตภัณฑ์อาหาร

นโยบายการตลาด

BJF มุ่งเน้นสร้างความแตกต่างของตราสินค้ามันฝรั่งตรา “เทสโต พิต” ให้มีตำแหน่งของผลิตภัณฑ์เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการออกรูปแบบและรสชาติใหม่เพื่อสร้างความตื่นเต้นกระตุ้นการบริโภค การสร้างตลาดข้าวอบกรอบผ่านกิจกรรมทางการตลาดที่เน้นตอกย้ำตราสินค้าและเพิ่มความถี่ของการบริโภค ส่วนขนมขึ้นรูป “ปาร์ตี้” และ “แคมป์ส” ยังคงเน้นการสร้างและขยายตลาด โดยได้นำเสนอสินค้าใหม่และโปรแกรมส่งเสริมการขายและการตลาดใหม่ๆ ในด้านเครื่องดื่มช็อคโกแลตมอลต์ “แคมป์สช็อคโกแลตริงค์” จัดทำกิจกรรมทางการตลาดและโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความจดจำและชื่นชอบตราสินค้าของผู้บริโภค ทั้งนี้ โดยผ่านฝ่ายผลิตภัณฑ์อาหารของบริษัท

TDC มุ่งเน้นการสร้างความแตกต่างของตราสินค้าผลิตภัณฑ์นมเปรี้ยวและโยเกิร์ต “ปาร์ตี้ แดรี่” ให้มีตำแหน่งของผลิตภัณฑ์เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย พร้อมกับมีการออกรูปแบบและรสชาติใหม่ เพื่อสร้างความตื่นเต้นและกระตุ้นการบริโภค เช่น โยเกิร์ตดูดได้ ป๊อปแอนด์โก เป็นต้น โดย TDC และบริษัทได้ดำเนินกิจกรรมด้านการผลิต การตลาด และการขายในช่องทางร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ฝ่ายผลิตภัณฑ์อาหารของบริษัท ทำการตลาดและจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารผ่าน 4 ช่องทางใหญ่ๆ ได้แก่ 1) ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ได้แก่ ไฮเปอร์มาร์เก็ต ซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านสะดวกซื้อ แอนด์ แคร์รี่ 2) ร้านสะดวกซื้อ/ร้านค้าในสถานบริการน้ำมัน (Convenience Store/Gas Station) 3) ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) และ 4) ขายส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น กัมพูชา พม่า และลาว โดยแต่งตั้งตัวแทนในแต่ละประเทศ

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในตลาดขนมขบเคี้ยวในปัจจุบันมีผู้ประกอบการจำนวนมาก ทำให้เกิดการแข่งขันสูง ทั้งในตลาดขนมขบเคี้ยวเองและตลาดสินค้าทดแทนอื่นๆ เป็นเหตุให้ผู้ผลิตส่วนใหญ่ต้องใช่วิธีการโฆษณาและส่งเสริมการขาย เพื่อสร้างความรับรู้ในตราสินค้าของตนเองในกลุ่มผู้บริโภค ทั้งนี้ จากข้อมูลการสำรวจส่วนแบ่งตลาดปี 2558 ซึ่งจัดทำโดย Nielsen พบว่ามีผู้ประกอบการรายใหญ่ 3 รายแรกสามารถครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 50 ของมูลค่าตลาดรวม BIF มีอัตราส่วนแบ่งตลาดสูงเป็นอันดับ 2 ของตลาดขนมขบเคี้ยว คู่แข่งหลักในตลาดขนมขบเคี้ยว ได้แก่ บริษัท ฟรีโต-เลย์ (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัทอาหารยอดคุณ จำกัด, บริษัท ฟรีเมียร์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด และ บริษัท สยามร่วมมิตร จำกัด เป็นต้น

การแข่งขันในตลาดนมเปรี้ยวและโยเกิร์ตในปัจจุบันมีแข่งขันสูง ผู้ประกอบการหลายเจ้า มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ และโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ตลาดเปลี่ยนแปลงง่าย จากการทดลองใช้ และการสลับซื้อ

ของผู้บริโภคจากผลิตภัณฑ์หนึ่งสู่อีกผลิตภัณฑ์หนึ่ง การโฆษณาและส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องเป็นกลยุทธ์ที่แต่ละตราสินค้านำมาใช้เพื่อดึงดูดผู้บริโภค

ผลิตภัณฑ์ธุรกิจอาหารที่ฝ่ายทำการตลาดและจัดจำหน่ายอยู่นั้น ส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวและเครื่องดื่ม ซึ่งมูลค่าการตลาดสูงมากกว่า 60,000 ล้านบาทต่อปี และมีอัตราการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับเป็นสินค้าที่มีวงจรการบริโภคเร็วและถี่ เพราะกลุ่มเป้าหมายจะเป็นเด็ก,วัยรุ่นและคนหนุ่มสาว จึงมีการแข่งขันเต็มรูปแบบและรุนแรง ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ในทุกสื่อ เช่น โทรทัศน์ นิตยสาร วิทยุ และ สื่อบน Social Media ยังรวมไปถึงการจัดโปรโมชั่นอย่างหนักให้กับผู้บริโภคโดยตรง ณ จุดขายทั้งไฮเปอร์มาร์เก็ต ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าสมัยใหม่และร้านค้าปลีกดั้งเดิม

(2.2) สินค้าอุปโภค

นโยบายการตลาด

ในปี 2558 กระดาษทิชชูตราแม็กซ์โมและเซลลิกซ์ มีอัตราการเติบโตมากที่สุด แม็กซ์โมเติบโตจากการออกสินค้าใหม่กระดาษเช็ดมือประเภทที่เลือกขนาดแผ่นได้ การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องรวมถึงออกภาพยนตร์โฆษณาเรื่องใหม่ที่เน้นให้เห็นการใช้เช็ดทำความสะอาดเช็ดด้วยพลังซิมซิปที่ดียเยี่ยม ส่วนเซลลิกซ์เติบโตจากการเพิ่มการกระจายสินค้าของสินค้าที่มีแนวโน้มตลาดดี พร้อมออกโฆษณาใหม่และแคมเปญต่างๆ ที่ตอกย้ำความเป็นกระดาษทิชชูที่สะอาดปลอดภัยได้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งขยายตลาดเข้าสู่กลุ่มกระดาษทิชชูแบบเปียกด้วยการออกสินค้ากระดาษทิชชูแบบเปียกสูตรยั้งแบคทีเรีย ในขณะที่เดียวกันตลาดกระดาษชำระระดับดีถดถอยลงอย่างมาก แต่เซลลิกซ์ยังคงมีอัตราการเติบโตได้ อันเนื่องจากการผลักดันสินค้ากระดาษชำระระดับดีเยี่ยมหนา 3 ชั้นเข้ามาแทน ผ่านแคมเปญโฆษณาใหม่และการใช้สื่อออนไลน์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย และรักษาสถานในตลาดกระดาษชำระระดับดีด้วยกิจกรรม ณ จุดขายต่างๆ สำหรับกลุ่มลูกค้าสถาบัน ในปี 2558 นี้ได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจที่ชะงักงัน รวมทั้งการแข่งขันจากคู่แข่งที่รุนแรงขึ้นเพื่อแย่งชิงฐานลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้าสถาบันที่มีการสั่งซื้อสินค้าต่อเนื่องในระยะยาว แต่ปีเจียยังคงรักษาสถานลูกค้าที่มี ยอดขายและผลกำไรดีด้วยการเน้นการให้บริการที่ดี ขณะเดียวกันตลอดปี 2558 ได้ผลักดันการส่งออกผลิตภัณฑ์กระดาษทิชชูไปจำหน่ายยังประเทศในกลุ่มอาเซียนอย่างต่อเนื่องจนทำให้ภาพรวมธุรกิจต่างประเทศเติบโตร้อยละ 4 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9 ของยอดขายกลุ่มกระดาษทิชชู โดยเฉพาะประเทศพม่าเติบโตถึงร้อยละ 23

ในด้านการตลาดและการจัดจำหน่ายโดยฝ่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ส่วนตัวและเครื่องใช้ในครัวเรือนของบริษัท ได้ทำการตลาดและจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภคผ่าน 6 ช่องทางใหญ่ๆ ได้แก่ 1) ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ได้แก่ ไฮเปอร์มาร์เก็ต ซูเปอร์มาร์เก็ต และแคช แอนด์ แครี่ 2) ร้านสะดวกซื้อ/ร้านค้าในสถานีบริการน้ำมัน (Convenience Store/Gas Station) 3) ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional

Trade) 4) กลุ่มลูกค้าสถาบัน (Institutional Channel) คือ ลูกค้าที่ซื้อสินค้าของบริษัทเพื่อนำไปใช้หรือให้บริการแก่ผู้บริโภคโดยไม่ได้มีการขายต่อ เช่น กลุ่มลูกค้าโรงแรม โรงงานอุตสาหกรรม ร้านอาหารและสำนักงาน เป็นต้น โดยมีตัวแทนจำหน่ายของบริษัทเป็นผู้แทนในการขาย 5) ร้านค้าในต่างประเทศ ปัจจุบันมีจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศเวียดนาม ลาว กัมพูชา พม่า สิงคโปร์ และมาเลเซีย และ 6) ช่องทางในตลาดออนไลน์

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในตลาดกระดาษทิชชูในปี 2558 มีความรุนแรงขึ้นด้วยสภาวะตลาดที่เติบโตเพียงเล็กน้อย โดยมูลค่าเติบโต 1.9% ทำให้ผู้ผลิตทุกรายต่างทุ่มทำโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขาย อีกทั้งคู่แข่งได้ขยายกำลังการผลิตและบางรายได้ขยายช่องทางจำหน่ายเข้าไปในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ด้วย ทำให้การแข่งขันด้านราคาสูงขึ้น อย่างไรก็ตามแม้ว่าตลาดกระดาษทิชชูโดยรวมเติบโตไม่มากแต่กลุ่มกระดาษชำระคุณภาพดีเยี่ยม กระดาษเช็ดหน้า และกระดาษอเนกประสงค์ยังมีแนวโน้มการเติบโตสูง ซึ่งเป็นตลาดที่เปี่ยมแน่นทำตลาดอย่างต่อเนื่อง

สำหรับการแข่งขันในตลาดสินค้าอุปโภคบริโภค ปัจจุบันมีอัตราการขยายตัวของความต้องการต่ำ แต่การแข่งขันทางการตลาดมีสูง ซึ่งขณะนี้ บริษัทได้ขยายตลาดจากในประเทศออกสู่ตลาดต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะกับประเทศเพื่อนบ้านผ่านฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดของบริษัท เช่น ลาว กัมพูชา พม่า มาเลเซีย และสิงคโปร์ จากผลการวิจัย ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัท ในปี 2558 สุ่มตราแก้วยังคงครองส่วนแบ่งตลาดสูงเป็นอันดับหนึ่งของตลาดสุบู่ก่อน นับจากปริมาณการขาย และเป็นอันดับสามของตลาดสุบู่รวมในประเทศไทย นอกจากนี้ ยังได้ขยายสินค้าสู่กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค ยี่ห้อ แพรอท เฮอร์เบิล ในส่วนของการรับจ้างผลิต RIL ยังคงเป็นผู้รับจ้างผลิตสุบู่ก่อนและลูกอมรายใหญ่ที่สุดรายหนึ่งในประเทศ โดยได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าให้ผลิตเพื่อจำหน่ายทั้งในประเทศและส่งออกไปยังต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศในกลุ่มอาเซียน ประเทศไต้หวัน ฮองกง เป็นต้น

ในด้านการตลาดและการจัดจำหน่าย การแข่งขันของกลุ่มธุรกิจเครื่องใช้ส่วนตัวและในครัวเรือนจัดอยู่ในกลุ่มที่มีการแข่งขันสูง เนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายลดลง ทำให้คู่แข่งทุกรายจำเป็นต้องเพิ่มความถี่ในการจัดกิจกรรมสำหรับการขายอย่างรุนแรงตลอดทั้งปี เป็นผลให้อัตรากำไรสุทธิของยอดขายโดยรวมในปีเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแข่งขันของกลุ่มผลิตภัณฑ์สุบู่ เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์บำรุงผิวในปี 2557 ที่มีอากาศหนาวเย็นในช่วงต้นปี และมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงตราสินค้าผู้นำต่างๆ ในตลาดได้มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีจุดขายที่มีความแตกต่างเข้ามาแข่งขันมากขึ้น รวมถึงกิจกรรมการตลาดและกิจกรรม ณ จุดขาย ไม่ว่าจะเป็นลด แลก แจก แถม กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์บำรุงผิวได้มุ่งเน้นในการทำการตลาดออนไลน์ และร้านค้าเครื่องสำอางโดยเฉพาะ อีกทั้งการตลาดออฟไลน์ก็เน้นทั้งในส่วนของโฆษณาประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมการขายที่รุนแรง แม้กระทั่งผลิตภัณฑ์เด็กในปีนี้ก็เพิ่มการแข่งขันมากขึ้น มีการขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าในตราสินค้านั้นเพิ่มขึ้น เช่น ดีโน่ จาก

เพียงแค่ผลิตภัณฑ์ในครัวเรือนประเภทน้ำยาซักผ้า น้ำยาปรับผ้านุ่ม น้ำยาล้างจาน เข้าสู่กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ส่วนตัว เป็นต้น

(2.3) บริการด้านการจัดเก็บและจัดส่งสินค้า

ด้านการตลาด ในปี 2558 บริษัทได้มุ่งเน้นการทำงานอย่างใกล้ชิดกับลูกค้าทั้งในกลุ่มบริษัท และลูกค้าภายนอกเพื่อปรับปรุงความพึงพอใจของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทยังได้ขยายการให้บริการแก่ลูกค้าภายนอกกลุ่มบริษัทมากขึ้น เช่น ในกลุ่มบรรจภัณฑ์ โดยใช้ทีมงานพัฒนาธุรกิจที่มีความรู้และประสบการณ์ทางด้านโลจิสติกส์เพื่อนำเสนอบริการของบริษัท เข้าไปในตลาดและอุตสาหกรรมที่หลากหลายโดยใช้กลยุทธ์ที่เน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ ด้วยลักษณะการให้บริการที่แตกต่างกันตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย และมีราคาที่เหมาะสม ปัจจุบันนี้ ลูกค้าหลักของบริษัท อยู่ในกลุ่มปีแฉะประมาณร้อยละ 70 โดยมาจากสินค้ากลุ่มอุปโภคและบริโภค เวชภัณฑ์และอุปกรณ์การแพทย์ กลุ่มเทคนิคและอุตสาหกรรม สินค้าไอทีและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และมีเป้าหมายในอนาคตที่จะขยายการบริการไปในกลุ่มสินค้าแช่แข็ง, Express & Home delivery services, การบริการด้านคลังสินค้าในเขตปลอดอากรรวมถึงการให้บริการการจัดส่งสินค้าข้ามพรมแดน (Cross Border Logistics) เพื่อรองรับการขยายตัวของตลาดที่จะเพิ่มมากขึ้นเมื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) และเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดโลจิสติกส์

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

การเจริญเติบโตทางด้านเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี 2558 อยู่ในระดับไม่สูงนัก เนื่องจากเศรษฐกิจของโลกยังอยู่ในภาวะที่ซบเซา ทำให้ผู้ประกอบการในทุกธุรกิจต่างมุ่งเน้นด้านการควบคุมและลดต้นทุน การผลิตและโลจิสติกส์ ส่งผลให้ผู้ประกอบการด้านโลจิสติกส์ทั้งของไทยและต่างชาติ จำเป็นต้องมีการปรับกลยุทธ์การขยายและการทำงานเพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางใหม่ของธุรกิจ โดยให้บริการครบวงจรด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยและประสบการณ์ในหลากหลาย อุตสาหกรรม ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถแข่งขันได้ด้วยการให้บริการที่มีประสิทธิภาพและด้วยต้นทุนที่เหมาะสม

อย่างไรก็ตาม ในปี 2558 ประเทศไทยเริ่มมีการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ในปี 2559 อย่างเต็มรูปแบบจะทำให้ปริมาณความต้องการการให้บริการทางด้านโลจิสติกส์และการบริการจัดส่งสินค้าข้ามพรมแดน (Cross Border Logistics) มีอัตราการขยายตัวเพิ่มอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเปิดโอกาสให้บริษัทฯ มีตลาดเพิ่มขึ้นสามารถแสวงหากฎการค้าเพิ่ม และทั้งการให้บริการเพิ่มในด้านอื่นๆ ทั้งนี้การแข่งขันก็จะทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้นจากผู้ประกอบการทั้งของไทยและต่างชาติที่มีเครือข่ายในหลายประเทศ ด้วยเช่นกัน

(2.4) ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายในประเทศเวียดนาม

นโยบายการตลาด

TCI – VN ใช้นโยบาย “การตลาดนำหน้าการขาย” มาตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทจึงทำให้สามารถพัฒนายอดขายการจัดจำหน่ายของสินค้าที่มีอยู่ให้เติบโตดียิ่งขึ้น พร้อมกับสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่องจนประสบความสำเร็จ และสินค้าเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในประเทศเวียดนาม โดยจัดจำหน่ายและกระจายสินค้าไปสู่ระบบการค้าผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย (Dealer) ผู้ค้าส่ง (Wholesalers) และผู้ค้าปลีก (Retailers) ซึ่งครอบคลุมช่องทางกระจายสินค้าแบบสมัยใหม่ (Modern Trade) แบบดั้งเดิม (Traditional Trade) และร้านค้าเฉพาะกลุ่ม นอกจากนี้ TCI – VN ยังให้ความสำคัญในการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักในหมู่ผู้บริโภค โดยผ่านการจัดทำกิจกรรมทางสังคม (Corporate Social Responsibility) เช่น การบริจาคสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายช่วยเหลือ ผู้ประสบอุทกภัย สถานรับเลี้ยงเด็กกำพร้า เด็กพิการ และบ้านพักคนชรา เป็นต้น

Ichiban ได้กำหนดกลยุทธ์หลักๆ เพื่อส่งเสริมขีดความสามารถของธุรกิจ โดยมุ่งเน้นการสร้างภาพลักษณ์ตราสินค้าที่แตกต่างจากสินค้าเวียดนาม โดยวางตำแหน่งของตราสินค้าเป็นเจ้าหูญี่ปุ่นแบรนด์ Fujisan และมีบรรจุภัณฑ์ที่มีดีไซน์โดดเด่น ทันสมัย ได้มาตรฐานออกสู่ตลาดผู้บริโภคชาวเวียดนาม รวมถึงสร้างความหลากหลายของประเภทผลิตภัณฑ์ได้แก่ เต้าหู้ขาว เต้าหู้ไข่ เต้าหู้แบบกระดาน เต้าหู้แบบหลอด เต้าหู้ทอด น้ำเต้าหู้ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยสินค้าของ Ichiban ได้จัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขาย ได้แก่ 1) ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ผ่านทีมงานฝ่ายขายของ TCI-VN และ 2) ร้านค้าปลีกในตลาดสด (Traditional Trade) และการขายตรงเข้าภัตตาคาร ร้านอาหาร ผ่านทีมงานฝ่ายขายของ Ichiban

TAG เป็นบริษัท 1 ใน 5 ของบริษัทจัดจำหน่ายและกระจายสินค้าอุปโภคบริโภครายใหญ่ในเวียดนาม เนื่องจากทีมงานขายที่มีประสิทธิภาพและศักยภาพในการกระจายสินค้าทั่วประเทศผ่านบริษัทย่อย และสาขาในแต่ละจังหวัด โดย TAG มีหน้าที่หลักในการจำหน่ายและกระจายสินค้าไปยังช่องทางจำหน่ายทั่วประเทศ ซึ่งได้แก่ ร้านค้าส่ง ร้านค้าปลีก ร้านค้าโมเดิร์นเทรด และร้านค้ากลุ่มสถาบัน รวมทั้งผ่านตัวแทนกระจายสินค้าตามต่างจังหวัด การตลาดขึ้นอยู่กับกิจกรรมและการสนับสนุนจากเจ้าของสินค้าแต่ละราย

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

เนื่องจาก TCI – VN เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวของสินค้าแบรนด์ต่างๆ ดังกล่าว จึงไม่มีคู่แข่งชั้นทางการค้า ที่มีศักยภาพเทียบเคียงในด้านการเป็นผู้ให้บริการทางด้านตัวแทนจัดจำหน่ายและกระจายสินค้าไทยในประเทศเวียดนามแต่อย่างใด

ส่วนผลิตภัณฑ์เต้าหู้ ในระยะ 10 ปีแรกของการดำเนินธุรกิจ การแข่งขันในตลาดผลิตภัณฑ์เต้าหู้ของประเทศเวียดนามยังไม่มีคู่แข่งที่สามารถผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐาน และไม่มีบรรจุภัณฑ์ในลักษณะเต้าหู้หลอด ส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตแบบชาวบ้าน และขายในตลาดสดทั่วไป ไม่มีบรรจุภัณฑ์และแบรนด์สินค้า (No Brand) แม้ว่าในปัจจุบันจะมีผู้ผลิตสินค้าเต้าหู้หลอดและเต้าหู้ชนิดต่างๆ เพิ่มขึ้นอีกสองราย ทำให้เกิดการแข่งขันสูงขึ้นใน

ผลิตภัณฑ์ได้เข้าทุกประเภท แต่เนื่องด้วย Ichiban เป็นบริษัทแรกที่ริเริ่มทำผลิตภัณฑ์ได้คุณภาพมาตรฐาน และด้วยคุณภาพที่ดี ราคาที่สมเหตุสมผลควบคู่ไปกับการสร้างแบรนด์สินค้ามาโดยตลอด ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้เข้าสู่ของ Ichiban ยังคงเป็นสินค้าขายดีเป็นอันดับหนึ่ง (Leading Brand) และเป็นแบรนด์สินค้าที่จดจำ (Top of the mind) ของผู้บริโภคชาวเวียดนามมาโดยตลอด ทั้งนี้สัดส่วนของการถือครองตลาดนั้น สินค้าต่างๆ ของ Ichiban สามารถครองสัดส่วนตลาด (Market Share) ได้ร้อยละ 70 ของตลาดโดยรวม

ในปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศมีการเติบโตประมาณร้อยละ 6 ซึ่งเป็นผลจากการส่งออกสินค้าเป็นหลักขณะที่การบริโภคภายในประเทศยังเติบโตในระดับต่ำเนื่องจากการระมัดระวังการใช้จ่ายของผู้บริโภค เป็นผลให้กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภคมีการแข่งขันรุนแรงทั้งลดราคาและส่งเสริมการขายเพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาด บริษัทมุ่งเน้นในการสร้างการเติบโตของกลุ่มสินค้าหลัก ได้แก่ กลุ่มเครื่องใช้ส่วนตัว และในครัวเรือน อาหารและเครื่องใช้ไฟฟ้า รวมทั้งสินค้าใหม่ที่เริ่มนำเข้ามาจำหน่าย ได้แก่ เต้าแก๊สจากประเทศญี่ปุ่น ขนมขบเคี้ยว และเครื่องดื่มไวน์จากประเทศไทย ได้มีการยกเลิกการจัดจำหน่ายสินค้าที่ไม่สร้างผลกำไร เช่น ผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผม และผลิตภัณฑ์กำจัดแมลง อีกทั้งบริหารค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการขายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยได้เริ่มทำการรวมคลังสินค้าของแต่ละหน่วยธุรกิจในพื้นที่ฮานอยมารวมอยู่ที่ศูนย์กระจายสินค้าที่เดียว เพื่อให้บริการกระจายสินค้ากับทุกสินค้าทำให้สามารถใช้บุคลากรและระบบการกระจายสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทมียอดขายรวม 3,267 ล้านบาท ในปี 2559 บริษัทยังคงมุ่งเน้นในการเพิ่มสินค้าใหม่ที่มีศักยภาพในการเติบโต เพิ่มประสิทธิภาพในการขายและการกระจายสินค้า ปรับปรุงและขยายศูนย์กระจายสินค้าที่ฮานอย ดานัง และโฮจิมินห์ เพื่อครอบคลุมการกระจายสินค้าให้เข้าถึงร้านค้ามากขึ้น เพิ่มรายได้จากการให้บริการโลจิสติกส์จากการบริหารคลังสินค้าและการขนส่งให้กับลูกค้าภายนอก รวมทั้งอบรมและพัฒนาบุคลากรเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และสอดคล้องเป้าหมายการเป็นบริษัทจัดจำหน่ายและผู้ให้บริการโลจิสติกส์ชั้นนำในประเทศเวียดนาม

(2.5) ผลิตภัณฑ์เครื่องเขียนและไลฟ์สไตล์

นโยบายการตลาด

สินค้าเครื่องเขียนและเครื่องใช้สำนักงานมีวางจำหน่ายตามร้านค้าเครื่องเขียน ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) และห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วไปทั้งกรุงเทพฯและต่างจังหวัด โดยมีพนักงานขายให้บริการทั่วประเทศ กลยุทธ์การแข่งขันที่ใช้ คือ คุณภาพของสินค้า การมีสินค้าที่หลากหลาย ตรงใจผู้บริโภค การแข่งขันด้านราคา และการบริการหลังการขาย ซึ่งสินค้าของฝ่ายถือว่ามีรายได้เปรียบเชิงการค้าต่อคู่แข่ง เนื่องจากได้รับสิทธิในการจัดจำหน่ายอย่างเป็นทางการจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่ได้ดำเนินธุรกิจนี้มาอย่างยาวนาน มีชื่อเสียงที่ดีและได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภคในเรื่องของคุณภาพสินค้าและบริการ

สินค้าประเภทผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ มีวางขายจำหน่ายตามร้านค้า ห้างสรรพสินค้าทั่วไป ทั้งตัวแทนจำหน่ายหลักของทางแบรนด์ และผู้จัดจำหน่าย โดยมีพนักงานขายให้บริการทั่วประเทศ โดยในปี 2558 บริษัทมุ่งเน้นมีการจัด Event และ Roadshow คาราวานสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ราคาพิเศษ ไปยังอาคารสำนักงานต่างๆ ตลอดทั้งปี ซึ่งมีหลากหลายแบรนด์ให้ความร่วมมือในการออกงานด้วยสินค้าดีราคาพิเศษ และ การให้บริการด้านการชำระเงิน การบริการผ่อนชำระผ่านบัตรเครดิตของธนาคาร มีการให้บริการหลังการขาย ทั้งการส่ง การติดตั้ง ศูนย์เทรนนิ่ง และศูนย์ซ่อมที่รวดเร็ว ทั้งชื่อเสียงที่ดีทำให้ลูกค้าได้รับความไว้วางใจในสินค้าและบริการ และแผนกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ได้ร่วมกับ บริษัท บีเจซี คอมเมิร์ซ จำกัด เพื่อเป็นผู้จัดหาสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าไอที ลูกเล่นและนวัตกรรมใหม่ๆ ตามความนิยมของตลาด

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ธุรกิจสินค้าเครื่องเขียนและเครื่องใช้สำนักงานมีคู่แข่งทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก ทำตลาดตั้งแต่ระดับบนจนถึงระดับล่าง มีภาวะการแข่งขันที่รุนแรง เนื่องจากผู้บริโภคมีสินค้าให้เลือกหลากหลายรูปแบบ และเป็นสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้ คู่แข่งมีการใช้กลยุทธ์ต่างๆ ในการแข่งขัน ทั้งทางด้านราคา คุณภาพ และการบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ตามวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไป แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมนี้ในอนาคตน่าจะมีการแข่งขันที่สูงขึ้น เนื่องจากการปรับตัวของผู้ประกอบการในด้านตัวผลิตภัณฑ์และรูปแบบการให้บริการ รวมทั้งการเข้ามาแข่งขันของเครื่องเขียนนำเข้าที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น รวมถึงการมีตลาดที่ใหญ่ขึ้น อันเนื่องมาจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558 ส่งผลให้ผู้ประกอบการหลายรายต้องเร่งปรับตัว

สินค้าประเภทผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ มีหลากหลายตราสินค้า หลากหลายความการใช้งาน และหลากหลายกลุ่มเป้าหมายตั้งแต่เล็ก กลาง ใหญ่ ทั้งสินค้าที่เป็นอินเตอร์แบรนด์ และ สินค้า House-Brand ธุรกิจนี้จึงมีภาวะการแข่งขันที่รุนแรง โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคา และมีการเปลี่ยนแปลงสินค้ารวดเร็ว โดยเฉพาะในช่วงต้นปีที่มีปัญหาเรื่องการเมืองศูนย์การค้ามาบุญครองซึ่งเป็นตลาดใหญ่ของโทรศัพท์มือถือ ถูกปิดทำให้ผู้ประกอบการหลายราย ยอมขายสินค้าในราคาที่ขาดทุน หรือโปรโมชันรุนแรง ทำราคาตลาดมีการผันผวน อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงแข่งขันได้ โดยกลยุทธ์การเข้ากลุ่มเป้าหมาย ณ ตลาด Business to Business กลุ่มธุรกิจต่างๆ ทั้งบริษัทในเครือ บริษัทพันธมิตร และการขายลูกค้าสถาบัน เช่น ขายบริษัท สถาบันการศึกษา องค์กรที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ทั้งการซื้อใช้ภายในองค์กรเอง หรือการซื้อใช้ส่วนตัว ซึ่งบริษัทมีความได้เปรียบในเรื่องความแข็งแกร่งด้านการเงินที่ทำให้สามารถได้สินค้าเข้ามาขายได้เร็วกว่าคู่แข่ง และจัดจำหน่าย โดยการบริหารให้หมุนเวียนสินค้าเร็ว ไม่มีการเก็บสินค้าไว้สำรองจำนวนมาก

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(3.1) ผลิตภัณฑ์อาหาร

กำลังและปริมาณการผลิต

BJF มีโรงงานผลิต ตั้งอยู่เลขที่ 225/10 หมู่ 1 นิคมอุตสาหกรรมเทพารักษ์ ตำบลบางเสาธง อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ 10540 ประกอบด้วยที่ดินประมาณ 15.2 ไร่ และอาคารสำนักงานโรงงานและคลังสินค้าประมาณ 23,510 ตารางเมตร โดยมีรายละเอียดกำลังและปริมาณการผลิต ดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 20,131 | 20,131 | 20,131 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 10,397 | 8,952 | 10,584 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 51.6 | 44.46 | 52.6 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | 16.1 | -13.99 | -5.9 |

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการขยายกลุ่มลูกค้าและฐานธุรกิจของ BJF ได้ว่าจ้าง บริษัท Want Want ในฐานะหุ้นส่วนทางธุรกิจระยะยาวให้ผลิตข้าวอบกรอบ “โดโซะ” ในด้านการรับจ้างผลิต BJF รับเป็นผู้ผลิตสินค้าให้กับ 1) บริษัท Leslie Corporation ผลิตมันฝรั่งทอดภายใต้ตราสินค้า “Farmer John” เพื่อนำไปบรรจุและจำหน่ายในตลาดฟิลิปปินส์ 2) บริษัท Frente Co.Ltd ผลิตมันฝรั่งทอดภายใต้ตราสินค้า “Karamucho” เพื่อจำหน่ายในประเทศไทย 3) บริษัท Nissin Food (Thailand) Ltd. ผลิตมันฝรั่งทอดภายใต้ตราสินค้า “NISSIN CUP NOODLES” เพื่อจำหน่ายในตลาดฮ่องกง 4) บริษัท เอส แอนด์ พี ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) ผลิตมันฝรั่งทอดภายใต้ตราสินค้า “S&P Classic Cut POTATO CHIPS” เพื่อจำหน่ายในประเทศไทย

BJFM ประกอบด้วยอาคารสำนักงาน โรงงานและคลังสินค้า ตั้งอยู่ในพื้นที่ประมาณ 3,235 ตารางเมตร กำลังการผลิตและอัตราการใช้กำลังการผลิตของผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา เป็นดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|-------------------------------------|--------------|-------|-------|
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 4,535 | 2,823 | 2,823 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 1,700 (Est.) | 1,695 | 1,695 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 37.5 | 60.8 | 60.8 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | 0.0 | 0.0 | 17.4 |

ทั้งนี้ BJFM ได้รับจ้างผลิตสินค้าให้ลูกค้าดังนี้ 1) มันฝรั่งทอดกรอบ ผลิตให้กับบริษัท CALBEE MOH SENG PTE LTD ซึ่งตั้งอยู่ที่ No.10 Pandan Crescent #02-05 UE Techpark Singapore 128466 ภายใต้ตราสินค้า Calbee 2) มันฝรั่งทอดกรอบ ผลิตให้กับบริษัท Big Care Co., Ltd. เพื่อจำหน่ายในประเทศไทยและมีแผนขยายธุรกิจไปสู่ภูมิภาคเอเชียภายใต้ตราสินค้า Tesco

TDC มีโรงงานผลิต ตั้งอยู่เลขที่ 42/3 หมู่ 4 นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลบ้านช้าง อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210 ประกอบด้วยที่ดินประมาณ 6.48 ไร่ และอาคารสำนักงาน โรงงานและคลังสินค้า ประมาณ 5,000 ตารางเมตร โดยมีรายละเอียดกำลังและปริมาณการผลิต ดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 28,000 | 28,000 | 28,000 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 11,205 | 12,127 | 14,455 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 40 | 43 | 52 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | -8 | -16.1 | 158.1 |

(3.2) สินค้าอุปโภค

กำลังและปริมาณการผลิต

CPC มีโรงงานผลิตและจัดเก็บสินค้าในประเทศไทย 2 แห่ง โรงงานแห่งแรกตั้งอยู่เลขที่ 330 หมู่ 9 ซอยร่วมใจ ถนนบางนา-ตราด กม.19 ตำบลบางโคลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 และโรงงานแห่งที่สองตั้งอยู่เลขที่ 598 หมู่ 10 ตำบลท่าตุม อำเภอศรีมหาโพธิ์ จังหวัดปราจีนบุรี 25140 โดยมีรายละเอียดกำลังและปริมาณการผลิต ดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 45,000 | 45,000 | 45,000 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 40,152 | 42,684 | 44,219 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 89.27 | 94.85 | 98.26 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | -6.31 | -3.59 | -0.54 |

RIL มีโรงงานผลิต 3 โรงงาน คือ โรงงานผลิตสบู่ โรงงานผลิตเครื่องสำอาง และโรงงานผลิตลูกอมและช็อคโกแลต ตั้งอยู่เลขที่ 70 หมู่ 13 ถนนปู่เจ้าสมิงพราย ตำบลบางหญ้าแพรก อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ 10130 โดยมีรายละเอียดกำลังและปริมาณการผลิต ดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|--|--------|--------|--------|
| ผลิตภัณฑ์สบู่ | | | |
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 22,410 | 22,410 | 22,410 |
| ปริมาณผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 12,050 | 12,009 | 13,530 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 53.8 | 53.6 | 60.4 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | 0.3 | -11.2 | 2.3 |
| ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง | | | |
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 9,000 | 8,877 | 7,600 |
| ปริมาณผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 7,335 | 7,050 | 5,760 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 81.5 | 79.4 | 75.8 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | 4.0 | 22.4 | -3.9 |
| ผลิตภัณฑ์ลูกอม | | | |
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 8,804 | 8,804 | 8,804 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 5,539 | 5,321 | 5,126 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 62.9 | 60.4 | 58.2 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | 4.1 | 3.8 | -15.7 |
| ผลิตภัณฑ์กลีเซอริน (ผลิตภัณฑ์พลอยได้) | | | |

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|-------------------------------------|-------|------|------|
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 850 | 850 | 850 |
| ปริมาณผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 305 | 449 | 482 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 35.9 | 52.8 | 57.4 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | -32.1 | -6.8 | -7.5 |

(3.3) บริการด้านการจัดเก็บและจัดส่งสินค้า

BUL มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ อาคารเบอริลี ยูคเกอร์ เลขที่ 99 ซอยบูรเป็ย ถนนสุขุมวิท 42 แขวง พระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 บริษัทมีคลังสินค้า 9 แห่ง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้า ได้แก่

1. เลขที่ 91 หมู่ที่ 15 ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
2. เลขที่ 48 ซอยสมานฉันท์ - บาโบส ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
3. เลขที่ 60/12 หมู่ที่ 4 ถนนกิ่งแก้ว ตำบลราชาเทวะ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
4. เลขที่ 1/11 ถนนพัฒนาชนบท 3 แขวงคลองตันนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร
5. เลขที่ 111/3,111/7,111/8 หมู่ที่ 11 ตำบลบางไฉลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
6. เลขที่ 111/10 หมู่ที่ 11 ตำบลบางไฉลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
7. เลขที่ 111/12 หมู่ที่ 7 ตำบลบางปลา อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
8. เลขที่ 88/55, 88/56 หมู่ที่ 5 ตำบลบางสมัคร อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา
9. เลขที่ 173,173/1-173/7 หมู่ที่ 9 ตำบลบางปลา อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ

(3.4) ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายในประเทศเวียดนาม

TCI-VN ได้ลงนามในสัญญาเป็นตัวแทนและจัดจำหน่ายในประเทศเวียดนามแต่เพียงผู้เดียว (Sole Agency) กับเจ้าของผลิตภัณฑ์ด้านอุปโภคบริโภค ดังนี้

- ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มชูกำลัง ตรา กระทิงแดง (Red Bull)
- ผลิตภัณฑ์ปลากระป๋อง ตรา สามแม่ครัว (Three Lady Cooks)
- ผลิตภัณฑ์กระดาษชำระ ตรา Cellox

- ผลิตภัณฑ์เต้าหู้ ตรา Ichiban (Fujisan, Tafu, Ichi-Sakura)
- ผลิตภัณฑ์ขนมข้าวอบกรอบ ตรา Dozo (Berli Jucker Pcl.)
- ผลิตภัณฑ์ขนมข้าวอบกรอบ ตรา Want Want, Yappy (Want Want Group)
- ผลิตภัณฑ์สเปรย์ปรับอากาศ และ ยาฆ่าแมลง (ARS Chemical Thailand Co., Ltd.)
- ผลิตภัณฑ์พัดลม ตรา ฮาตารี (Hatari)

TAG บริษัทรับซื้อสินค้าจากเจ้าของสินค้าภายใต้ข้อตกลงทางการค้าที่ให้บริษัททำหน้าที่จัดจำหน่ายและกระจายสินค้าในประเทศเวียดนาม โดยเจ้าของสินค้าหรือคู่ค้าหลัก ได้แก่ บริษัท P&G, Rohto, Dumex, Frieslandcampina, 3M, Cuckoo, Paloma เป็นต้น

Ichiban ตั้งอยู่ที่ อาคารอิซิบัง เลขที่ 5-4 ถนน M14 โซนนิคมอุตสาหกรรม Tan Binh อำเภอ Binh Tan โฮจิมินห์ ประเทศเวียดนาม โดยในปี 2558 Ichiban ได้ลงทุนซื้อเครื่องจักรใหม่ที่ทันสมัยจากต่างประเทศ เพื่อขยายกำลังการผลิต และขยายประเภทสินค้าที่ผลิตที่อยู่ในไลน์เดียวกันให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยมีกำลังและปริมาณการผลิต ดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|---|--------|--------|--------|
| กำลังการผลิต (คิดจากวัตถุดิบตัวเหลือง:วัน) (หน่วย : กิโลกรัม) | 2,500 | 2,000 | 1,500 |
| ปริมาณของสินค้าที่ผลิตได้ (เต้าหู้:ชิ้น:วัน) (หน่วย : ชิ้น) | 50,000 | 40,000 | 30,000 |
| อัตราการเติบโตของยอดขาย (ล้านบาท) | 111.11 | 91.7 | 85 |

(3.5) ผลิตภัณฑ์เครื่องเขียนและไลฟ์สไตล์

ผลิตภัณฑ์เครื่องเขียนและเครื่องใช้สำนักงานที่จัดจำหน่ายซึ่งผลิตในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ประเทศเยอรมันและประเทศจีน เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ที่จัดจำหน่ายซึ่งสั่งตรงมาจากเจ้าของแบรนด์ภายในประเทศ

2.3 กลุ่มสินค้าและบริการทางเวชภัณฑ์และทางเทคนิค

2.3.1 สินค้าและบริการทางเวชภัณฑ์

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ดำเนินธุรกิจนำเข้า ทำการตลาด และจัดจำหน่ายเวชภัณฑ์และเครื่องมือแพทย์ ดำเนินการโดยฝ่ายเวชภัณฑ์และฝ่ายการแพทย์ของบริษัท โดยมีผลิตภัณฑ์ ดังนี้

- ธุรกิจทางด้านเวชภัณฑ์ยา ทำการตลาดและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ เช่น เกสซ์ภัณฑ์ จาก Biosidus S.A. ยา Hemax, ยา Neutromax และ Bioferon, Daito Corporation ยา Mecobalamin - Daito, Bio products Laboratory ยา Zenalb, Astellas ยา Cefspan, SciGen ยา Gensulin และ Scitropin A, Pierre Fabre ยา Permixon, Teijin ยา Bon-One, Hugel ยา Botulax, Bharat Serum ยา Thromboflux และ Amphotret, Muangmoon ยา Femorum และ Eurodrug (2) ธุรกิจทางด้านเวชภัณฑ์ร้านขายยา ทำการตลาดและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ เช่น เกสซ์ภัณฑ์จาก Taiko Pharmaceutical ประเทศญี่ปุ่น ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพของ 3M สหรัฐอเมริกา และถุงยางอนามัยแอนเชลล์ ออสเตรเลีย ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ จาก Cocokara ประเทศญี่ปุ่น ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และเครื่องสำอางบำรุงผิว ดำเนินการโดยฝ่ายเวชภัณฑ์ของบริษัท
- สินค้าด้านเครื่องมือแพทย์ ได้แก่ (1) สินค้าด้านนวัตกรรมทางการแพทย์และเวชสารสนเทศ (Medical Innovation Technologies, MIT) (2) สินค้าด้านการผ่าตัด (Surgery) (3) สินค้าด้านฟื้นฟูสุขภาพและช่วยชีวิตครบวงจร (Life care Solutions, LCS) ดำเนินการโดยฝ่ายการแพทย์ของบริษัท

(2) การตลาดและการแข่งขัน

นโยบายการตลาด

เวชภัณฑ์ของบริษัทส่วนมากจำหน่ายเฉพาะในประเทศ กลุ่มลูกค้า คือ โรงพยาบาลในสังกัดรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน โรงเรียนแพทย์และคลินิกทั่วประเทศ ยาบางชนิดใช้รักษาโรคต้องอาศัยทีมแพทย์ผู้ชำนาญและอุปกรณ์เฉพาะทาง ในขณะที่บางชนิดเป็นยาที่ไม่มีคู่แข่งโดยตรงแต่ราคาสูง และรัฐบาลไม่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายโดยผู้ป่วยต้องจ่ายเอง ทั้งนี้ ฝ่ายเวชภัณฑ์ได้เริ่มจำหน่ายเวชภัณฑ์บางรายการในประเทศพม่า

นอกจากนี้ นโยบายการเบิกจ่ายที่เข้มงวดขึ้น มีผลกระทบต่อยาที่ไม่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ เช่น ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มวิตามินและแร่ธาตุ และสมุนไพร แต่ทำให้ตลาดยาสามัญที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น หน่วยงานรัฐมีการจัดซื้อยาโดยวิธีการประมูลราคาเพิ่มมากขึ้น ในปี 2558 ได้เริ่มการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ระบบใหม่

ธุรกิจทางด้านร้านขายยา ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายส่วนมากจำหน่ายเฉพาะในประเทศ มีลูกค้ากระจายเป็นจำนวนมากตามกลุ่มของผู้ค้าสินค้าทางเวชภัณฑ์ เช่น ร้านขายยาทั่วไป ร้านขายยาเซนสโตร์ เช่น บูท วัตสัน กลุ่มคอนวีนีเยนสโตร์ กลุ่มดิสเคาท์สโตร์ รวมถึงโรงแรมและสถานบริการทั่วประเทศ

สินค้าด้านเครื่องมือแพทย์ ฝ่ายการแพทย์มุ่งเน้นการเป็นผู้นำในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ที่เป็นนวัตกรรมสมัยใหม่ ซึ่งมีคุณภาพสูงและเป็นที่ยอมรับในระดับสากลมาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้นำเข้าจาก

นานาชาติ อาทิ อเมริกา ยุโรป (ฝรั่งเศส อังกฤษ อิตาลี เยอรมัน เบลเยียม สวิตเซอร์แลนด์) และเอเชีย (ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ฮ่องกง)

สำหรับการทำการตลาดสินค้าด้านเครื่องมือแพทย์นั้น เนื่องด้วยเครื่องมือแพทย์เป็นสินค้าอยู่ในกลุ่มเฉพาะ (Niche Market) ดังนั้น การทำการตลาดจึงแตกต่างกับสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป คือ มีกฎหมายมาควบคุมการโฆษณา และส่งเสริมการขายทุกประเภท ดังนั้น การทำตลาดจึงมุ่งเน้นถึงการฝึกอบรมและการสอนใช้งานเครื่องมือแพทย์ (educations & workshops) เพื่อให้กลุ่มลูกค้าได้มีประสบการณ์จริง ในการใช้เครื่องมือได้อย่างถูกต้องและแม่นยำ ทั้งนี้ การฝึกอบรมดังกล่าวจึงมีประโยชน์ต่อแพทย์ และบุคลากรทางการแพทย์ในด้านการใช้งาน และขณะเดียวกันคนไข้ก็ได้รับประโยชน์ด้านการตรวจวินิจฉัยอย่าง แม่นยำจากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ นอกจากการทำตลาดในด้านต่างๆ แล้วทางแผนกยังตระหนักถึง การทำประโยชน์ให้กับสังคม หรือเรียกว่า Corporate Social Responsibility (CSR) นั่นคือ การบริจาคเครื่องมือแพทย์ให้กับโรงเรียนแพทย์ และ สถาบันทางการแพทย์เพื่อเป็นประโยชน์ ให้กับประชาชนทั่วไปต่อไป อีกทั้งยังมีการนำเครื่องมือของแผนกไปออกหน่วย กับแพทย์และบุคลากรทางการแพทย์ทั่วประเทศเพื่อช่วยเหลือประชาชนในพื้นที่ต่างๆ อีกด้วย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักของสินค้าด้านการแพทย์ คือ บุคลากรทางการแพทย์ในโรงพยาบาล และเอกชน สถานพยาบาลและคลินิก การจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ขายในประเทศ แต่ในปี 2559 ฝ่ายการแพทย์มีแผนขยายกลุ่มลูกค้าไปยังประเทศในกลุ่ม CLMV คือ กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ผลิตภัณฑ์ด้านเวชภัณฑ์การแข่งขันมีค่อนข้างมาก เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีแหล่งผลิตทั้งในและต่างประเทศจำนวนมาก อีกทั้งความแตกต่างหลากหลายของสินค้ามีน้อยทำให้มีการแข่งขันอย่างเข้มข้นในด้านราคา รวมถึงการส่งเสริมการขายและบริการหลังการขาย

ส่วนสินค้าด้านเครื่องมือแพทย์ ในปี 2558 ตลาดอุตสาหกรรมวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2557 คิดเป็น ร้อยละ 1.21 มูลค่ารวม 71.5 พันล้านบาท ทั้งนี้ ตามนโยบายรัฐบาลในปี 2558 พบว่ามีความต้องการที่จะผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ในไทย เพื่อลดการนำเข้าให้ได้ โดยมุ่งเน้นการต่อยอดเพื่อสร้างมูลค่าให้กับเทคโนโลยีเดิม รวมทั้งเป็นศูนย์กลางการผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์การแพทย์ให้ได้ภายใน ปีพ.ศ. 2563 จึงพบได้ว่าประเทศไทยนำเข้าผลิตภัณฑ์วัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ลดลง ร้อยละ 11.11 เมื่อเทียบกับปี 2557 ทั้งนี้

ถึงแม้ว่าในปี 2558 เสถียรภาพของการเมืองไทยจะส่งผลกระทบต่ออย่างมาก ในการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ทั้งในภาครัฐและเอกชน อย่างไรก็ตามจากผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมาจะพบว่า ทางฝ่ายยังมีอัตราการเติบโตอยู่ร้อยละ 10 ในขณะที่คู่แข่งบางรายประสบการดำเนินงานขาดทุน ปัจจุบันในตลาดเครื่องมือแพทย์

บริษัท บีเจซี ยังถือว่าเป็นบริษัทที่มีประวัติการดำเนินการในตลาดมายาวนานมากกว่า 40 ปี ทั้งด้านการจัดจำหน่ายและการบริการหลังการขายจากทีมผู้เชี่ยวชาญ จึงถือว่ามีรายได้เปรียบมากกว่าคู่แข่ง อีกสิ่งหนึ่งที่เป็นกลยุทธ์หลักคือ การมีสินค้าและบริการด้าน เครื่องมือแพทย์ที่ครบวงจรมากที่สุด

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายส่วนใหญ่ นำเข้าจากหลากหลายประเทศ ผลิตภัณฑ์บางรายการว่าจ้างโรงงานผลิตในประเทศ

2.3.2 สินค้าและบริการทางเทคนิค

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรม โดยมีฝ่ายเคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมเป็นผู้นำเข้าหลักในกลุ่มวัตถุดิบและสารปรุงแต่งในอาหาร เครื่องดื่มและเครื่องสำอาง รวมถึงเคมีในอุตสาหกรรม โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตชั้นนำทั่วโลก ซึ่งล้วนเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับฝ่ายมาเป็นเวลานาน ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะจัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าเดิมของผู้ขาย โดยบางผลิตภัณฑ์มีการปรับเปลี่ยนการบรรจุ หรือการผสม เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าในห่วงโซ่อุปทาน
- บริการออกแบบและติดตั้งผลิตภัณฑ์วิศวกรรมให้กับลูกค้าภาคอุตสาหกรรมทั้งในประเทศ บริษัทข้ามชาติ และหน่วยงานของรัฐ ตลอดจนให้คำปรึกษาและให้บริการหลังการขายสำหรับผลิตภัณฑ์อุปกรณ์และระบบวิศวกรรมประเภทต่างๆ โดยนำเข้าจากต่างประเทศ แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ (1) ระบบขนถ่ายและลำเลียงสินค้า (Material Handling) (2) ระบบและอุปกรณ์จัดเก็บสินค้า (Logistics system integration) ดำเนินการโดยแผนกวิศวกรรมของบริษัท
- ทำการตลาดและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีด้านการพิมพ์ที่ต้องการคุณภาพสูงให้กับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมการพิมพ์ ดำเนินการโดยแผนกอุตสาหกรรมการพิมพ์ของบริษัท
- ออกแบบ ผลิต และซัพพลายเคส โครงสร้างเหล็กเพื่อใช้กับเสาสายส่งไฟฟ้าแรงสูง เสาสื่อสารโทรคมนาคม สถานีย่อยไฟฟ้าแรงสูง และอุตสาหกรรมทั่วไป ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดำเนินการโดย บริษัท ไทย-สแกนดิเนเวีย จำกัด ("TSS")
- BAS เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์เคมีอุตสาหกรรม สินค้าหลัก คือ โซดาแอช ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สามารถนำไปใช้ได้หลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมผลิตขวดแก้ว อุตสาหกรรมเซรามิกส์ อุตสาหกรรมกระจก อุตสาหกรรมเหมืองแร่ และอุตสาหกรรมผงซักฟอก เป็นต้น โดยบริษัทจะนำเข้าสินค้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศเพื่อจำหน่าย และ/หรือ ให้บริการนำเข้าจัดเก็บและกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าในประเทศไทย

(2) การตลาดและการแข่งขัน

นโยบายการตลาด

ผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรม ในปี 2558 ที่ผ่านมา อยู่ในสภาวะทรงตัวเทียบเท่ากับปีก่อนหน้า อันเป็นผลมาจาก สภาพเศรษฐกิจที่หดตัวลง กลุ่มลูกค้าส่งออก โดยเฉพาะในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร ซึ่งเป็นลูกค้าหลักของฝ่าย ฯ นั้นมีปริมาณการสั่งซื้อที่ลดลง ประกอบกับ อัตราแลกเปลี่ยน ที่ผันผวนอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี เงินบาทอ่อนค่า ทำให้ต้นทุนสินค้ามีมูลค่าสูงตามไปด้วย ภาวะการแข่งขัน เมื่อแยกตามประเภทของธุรกิจหลักต่างๆ มีดังนี้ (1) วัตถุดิบส่วนผสมเบเกอรี่ ยังคงมียอดขายและฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้นกว่าปีที่ผ่านมาอย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับ สินค้า “โกโก้ดัทช์” มีการเติบโตของยอดขายอย่างโดดเด่นต่อเนื่องในรอบปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าโกโก้ดัทช์ที่มีการจัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง สื่อประชาสัมพันธ์เจาะจงตรงเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตราสินค้า โกโก้ดัทช์ จึงเป็นที่รับรู้จดจำและตอบสนองความต้องการบริโภคที่หลากหลายของลูกค้าเพิ่มขึ้น (2) วัตถุดิบส่วนผสมในอาหาร และกลุ่มสารเติมแต่งกลิ่นและรสในอาหาร โดยรวมยังคงรักษาตลาดไว้ได้และมีการเติบโตต่อเนื่องของสินค้าทางเทคนิค ในขณะที่กลุ่มสินค้าส่วนผสมในอาหารทั่วไปนั้นมีการชะลอตัว ยอดขายใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา โดยสินค้ากลุ่ม ไฮโดรคอลลอยด์ (Hydrocolloid) สามารถรักษาฐานตลาดหลักไว้ได้ด้วยคุณภาพของสินค้าและราคาที่แข่งขันได้ในตลาด โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าโรงงานนม ส่วนสินค้ากลุ่มนิเวศอุตสาหกรรม ยังคงได้รับความสนใจจากตลาดและมีการแนะนำให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้าง ฐานลูกค้าในอนาคต (3) เคมีสำหรับอุตสาหกรรมมียอดขายที่ลดลงจากสารทำความเย็น อันเป็นผลมาจากมาตรการกำหนดการนำเข้าของสารทำความเย็นกลุ่ม HCFC แต่สำหรับธุรกิจในกลุ่มสารเติมแต่งในน้ำมันหล่อลื่นและจาระบีอุตสาหกรรม (Petrochemical Additives) มีการเติบโตอย่างมากเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาเนื่องจากมีปริมาณการส่งออกที่มากขึ้นในกลุ่มประเทศอาเซียน นอกจากนี้ ยังมีการขยายสินค้าเพิ่มมากขึ้นในกลุ่มฟอสเฟต และไส้กรองในอุตสาหกรรม (Cartridge Filter) จากประเทศอังกฤษ เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าและสร้างยอดขายให้เพิ่มมากขึ้น (4) วัตถุดิบส่วนผสมในเครื่องสำอางมียอดขายโดยรวมลดลงเล็กน้อย เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นผลกระทบจากเศรษฐกิจหดตัว เช่นเดียวกับอุตสาหกรรมอื่นๆ แต่ก็ยังคงสามารถรักษาฐานลูกค้าหลักไว้ได้ ทั้งนี้ สินค้ากลุ่มสารสกัดธรรมชาติ และสารออกฤทธิ์ ยังคงมีแนวโน้ม ที่ดีเป็นที่นิยมของผู้ผลิตเครื่องสำอาง ส่งผลให้ยอดขายของสินค้าสองกลุ่มนี้ยังคงเติบโตได้ต่อเนื่องเมื่อเทียบกับกลุ่มอื่นๆ

บริการออกแบบและติดตั้งผลิตภัณฑ์วิศวกรรม ในปี 2558 สภาพเศรษฐกิจได้มีการฟื้นตัวและยังทรงตัวอยู่บ้าง เนื่องจากการลดลงของมูลค่าการส่งออก อุปสงค์ในประเทศที่ลดลงมาก เงินบาทที่อ่อนค่าลงอย่างรวดเร็ว ยิ่งไปกว่านั้นปัจจัยที่ส่งผลต่อการลดลงของการขยายกิจการโรงงานที่มีผลต่อแผนวิศวกรรม คือ การย้ายฐานการผลิตของภาคเอกชนไปยังประเทศกัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม ที่มีแนวโน้มเศรษฐกิจที่เติบโตและค่าจ้างแรงงานที่ต่ำ ดังนั้น แผนกจึงชะลอการทำการตลาดในการทำกิจกรรม Roadshow และสัมมนากลุ่มย่อย เนื่องจากลูกค้ามีการชะลอตัวในการขยายธุรกิจและลงทุนในการซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติม อย่างไรก็ตามได้มีการเจาะกลุ่มลูกค้าบริเวณชายแดนของประเทศ เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจที่มีต่อประเทศเพื่อนบ้าน ทั้งนี้แผนกได้มีกลยุทธ์ในการขยายกลุ่มผู้บริโภคโดยการจัดหาอุปกรณ์และสินค้าที่ตอบสนองของกลุ่มลูกค้าประเภทค้าปลีกอย่างครบวงจร ไม่ว่าจะเป็น ชิ้นวางสินค้า ตระกร้าสินค้า รถเข็นสำหรับห้างสรรพสินค้า เป็นต้น เพื่อขยายฐานกลุ่มลูกค้าในกลุ่มค้าปลีก รวมถึงระบบการจัดการคลังสินค้าแบบกึ่งอัตโนมัติเพื่อให้ลูกค้าได้ลดต้นทุนในการจ้างงานและช่วยบริหารงานคลังสินค้าได้อย่างมี

ประสิทธิภาพอีกด้วย อย่างไรก็ตามทางแผนกยังได้มีความพยายามที่จะขยายฐานลูกค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้านที่ยังมีการเจริญเติบโตและอุปสงค์ที่ดีอยู่

ผลิตภัณฑ์ด้านการพิมพ์ ในปี 2558 สภาพเศรษฐกิจของประเทศไทยยังคงการชะลอตัวลง ส่งผลให้ธุรกิจงานพิมพ์ทั่วไปมีอัตราการพิมพ์ลดลงประมาณ ร้อยละ 15-20 เนื่องจากภาคธุรกิจมีการปรับลดงบประมาณสื่อโฆษณาบางส่วนเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง สำหรับแนวโน้มธุรกิจงานพิมพ์มีอัตราเติบโตลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้านี้ เนื่องจากอุตสาหกรรมดังกล่าวได้รับผลกระทบโดยตรงจากภาวะเศรษฐกิจไทยที่ชะลอตัวรวมถึงการส่งออกของไทยที่มีความซบเซาอย่างเห็นได้ชัด ในปี 2559 ทางแผนกจะมุ่งเน้นไปที่อุตสาหกรรมการผลิตพลาสติกและบรรจุภัณฑ์ที่มีแนวโน้มเติบโตสูงขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากการขยายตัวของอุตสาหกรรมอุปโภคบริโภค เพื่อรองรับการที่ไทยจะเริ่มเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือ AEC

ผลิตภัณฑ์โครงสร้างเหล็กชุบสังกะสี ในปี 2558 มุ่งทำการตลาดภายในประเทศเป็นหลัก โดยเน้นไปที่เสาสายส่งไฟฟ้าแรงสูง และเสาโทรคมนาคม เนื่องจาก การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยหรือ กฟผ. เปิดประมูลโครงการก่อสร้างและเดินสายไฟฟ้าแรงสูง และโครงการก่อสร้างสถานีไฟฟ้าแรงสูงหลายโครงการ ทำให้ความต้องการเสาสายส่งไฟฟ้าแรงสูงมีมากขึ้น เช่นเดียวกับความต้องการด้านเสาโทรคมนาคมในประเทศที่ยังมีอย่างต่อเนื่อง จากการขยายเครือข่ายของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละราย เพื่อรองรับการเติบโตของผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และการเปิดให้บริการ 4G

BAS เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์โซดาแอซ ซึ่งนำเข้าจากผู้ผลิตในประเทศเคนยา ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว ลูกค้าหลักในประเทศมีประมาณ 10 ราย ปัจจุบัน กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว ซึ่งดำเนินกิจการอยู่ในประเทศไทย และในอนาคต BAS มีนโยบายจะขยายฐานลูกค้าไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ แต่ทั้งนี้การขยายฐานลูกค้าจำเป็นต้องขึ้นอยู่กับคุณภาพสินค้าของผู้ผลิตที่ BAS ทำการนำเข้าด้วยการจำหน่ายและช่องทางจำหน่าย BAS ได้ทำการจัดเก็บดูแลสินค้าที่นำเข้าจากผู้ผลิตในประเทศเคนยา และดูแลจัดการการกระจายสินค้าไปให้แก่ลูกค้าในประเทศตามแผนการจัดส่งสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการ

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรม สภาพการแข่งขันในตลาดโดยรวมยังคงมีสูงในทุกกลุ่มธุรกิจและยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยมีผู้นำเข้ารายย่อยและรายใหญ่ใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งมีการแข่งขันในเรื่องของราคาที่รุนแรงขึ้น โดยเฉพาะสินค้ากลุ่ม Commodity แต่กลุ่มสินค้าเฉพาะที่ต้องอาศัยข้อมูลทางเทคนิค ยังคงสามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้ยังคงเผชิญกับการลดต้นทุนการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้ารายหลัก ซึ่งส่งผลกระทบต่อยอดขายและกำไรอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับในปีที่ผ่านมา อัตราแลกเปลี่ยนที่มีความผันผวน เงินบาทอ่อนค่า ทำให้ต้นทุนสินค้าสูงขึ้น มีการแข่งขันด้านราคารุนแรงมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ฝ่ายเคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมก็ยังคงรักษาฐานลูกค้าหลักไว้ได้ อันเป็นผลมาจากการนำเสนอผลิตภัณฑ์หลากหลายที่มีคุณภาพและมุ่งเน้นการให้บริการและ

สร้างมูลค่าเพิ่มจาก มีเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญให้ข้อมูลทั้งทางด้านเทคนิคและการตลาด รวมถึงบริการจากห้องปฏิบัติการสำหรับอาหาร เครื่องดื่ม เบเกอรี่และเครื่องสำอาง

ผลิตภัณฑ์ด้านการพิมพ์ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีด้านการพิมพ์ที่ต้องการคุณภาพสูง อาทิ โปรแกรมซอฟต์แวร์จัดการการพิมพ์ และวัสดุสิ้นเปลืองทางด้านกรพิมพ์จำพวกเพลททำแม่พิมพ์ เคมีที่ใช้ในงานพิมพ์ เครื่องพิมพ์ระบบดิจิทัล และวัสดุสิ้นเปลืองต่างๆจำพวก หมึกพิมพ์ และวัสดุรองรับงานพิมพ์ ให้กับผู้ประกอบการด้านอุตสาหกรรมการพิมพ์ ได้แก่ บริษัทเตรียมพิมพ์ โรงพิมพ์ และ กลุ่มธุรกิจที่ผลิตสื่อโฆษณาออกบ้าน โดยจัดจำหน่ายสินค้าด้วยทีมขายและฝ่ายบริการหลังการขายที่ให้คำปรึกษาและบริการตลอดการใช้สินค้าของแผนก รวมทั้งชื่อเสียงของบริษัทและความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า จึงยังคงรักษาระดับยอดขายและแข่งกับคู่แข่งในตลาดที่มีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นได้

อุตสาหกรรมผลิตโครงสร้างเหล็กชุบสังกะสี สภาพการแข่งขันในช่วงปี 2558 ไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากมีความต้องการการใช้เสาโครงเหล็กสูงขึ้น และผู้ประกอบการบางรายได้รับงานโครงการใหญ่จากประเทศเพื่อนบ้าน อย่างไรก็ตาม สภาพการแข่งขันในปี 2559 คาดว่าจะรุนแรงขึ้น แม้ว่าความต้องการการใช้เสาโครงเหล็กจะยังสูงอยู่ เนื่องจากผู้ประกอบการแต่ละรายต้องการที่จะสะสมคำสั่งซื้อสำหรับการผลิตในปี 2560 โดยราคาสินค้าจะเป็นปัจจัยสำคัญของการแข่งขัน เพราะความสามารถในการผลิตของผู้ประกอบการแต่ละรายไม่ต่างกันมากนัก ในปีที่ผ่านมา ราคาสินค้าได้ปรับลดลงในช่วงปลายปี เนื่องจากราคาเหล็กที่ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง แต่คาดว่าราคาสินค้าในปี 2559 จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงจากปี 2558มากนัก

ผลิตภัณฑ์โซดาแอช BAS นำเข้าผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตในประเทศเคนยา ซึ่งเมื่อนำมาเปรียบเทียบกับคู่แข่งซึ่งเป็นผู้ผลิตจากประเทศพัฒนาแล้ว เช่น สหรัฐอเมริกา หรือสหภาพยุโรป รวมทั้งผู้ผลิตรายใหญ่จากจีน จะเห็นว่าผู้ผลิตจากประเทศเคนยาถือได้ว่าเป็นผู้ผลิตรายเล็ก ซึ่งไม่อยู่ในฐานะที่จะสามารถแข่งขันได้ในด้านคุณภาพ หากแต่เนื่องจากต้นทุนในการผลิตจากประเทศเคนยาอยู่ในเกณฑ์ต่ำ จึงเป็นข้อได้เปรียบที่ทำให้บริษัทสามารถกำหนดราคาสู้คู่แข่งรายอื่นๆ ได้

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เคมีภัณฑ์อุตสาหกรรมส่วนใหญ่นำเข้าจากอเมริกา ยุโรป และเอเชีย มากกว่า 50 บริษัท ซึ่งล้วนเป็นผู้ผลิตและมีตราสินค้าที่นำเชื่อถือและได้รับการยอมรับในตลาด ผลิตภัณฑ์วัตถุดิบปรุงแต่งอาหารของบริษัทมีการนำเข้าโดยได้รับใบอนุญาตจากองค์การอาหารและยา และใบอนุญาตฮาลาลจากคณะกรรมการมุสลิมแห่งประเทศไทย โดยมีลูกค้าภายในประเทศเป็นหลัก ครอบคลุมในกลุ่มของผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง ผู้ค้ารายย่อยทั่วประเทศ

ผลิตภัณฑ์วิศวกรรมที่นำเข้าทั้งหมดเป็นเครื่องหมายการค้าจากทวีปยุโรป สหรัฐอเมริกา และเอเชีย แผนกวิศวกรรมได้เน้นการพัฒนาธุรกิจเป็นหลัก โดยสรรหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาด สร้างความหลากหลายและเป็น

ทางเลือกใหม่ให้กับลูกค้า โดยเน้นการจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ โดยเน้นการนำเข้าจากทวีปยุโรป ซึ่งลูกค้าสามารถเชื่อมั่นได้ในคุณภาพและบริการ

ผลิตภัณฑ์ด้านการพิมพ์ที่นำเข้าทั้งหมดเป็นเครื่องหมายการค้านำเข้าโดยผู้ผลิตชั้นนำจากต่างประเทศ อาทิ อิสรอาเอล อังกฤษ เกาหลี และจีน ภายใต้แบรนด์ เช่น Hewlett Packard, Epson, Screen, Jetrix, เป็นต้น

TSS มีโรงงานตั้งอยู่เลขที่ 7 ถนนไอ-ห้า นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21150 ก่อตั้งเมื่อปี 2534 โรงงานมีความสามารถในการผลิต 20,000 ตันต่อปี และสามารถขุดบั้งกะสีได้ 25,000 ตันต่อปี โดยมีรายละเอียดการผลิตในระยะ 3 ปีที่ผ่านมาดังนี้

| กำลังและปริมาณการผลิต | 2558 | 2557 | 2556 |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|
| กำลังการผลิตเต็มที่ (หน่วย : ตัน) | 20,000 | 20,000 | 20,000 |
| ปริมาณการผลิตจริง (หน่วย : ตัน) | 8,491 | 11,797 | 9,678 |
| การใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ) | 42.5 | 59.0 | 48.4 |
| อัตราเพิ่มของปริมาณการผลิต (ร้อยละ) | -28.0 | 21.9 | -28.0 |

BAS ตั้งอยู่ที่อาคารเบอริลี ยูคเกอร์ เลขที่ 99 ซอยบูรเวียง ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 เริ่มจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2538 โดยปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 40 ล้านบาท ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์เคมีอุตสาหกรรม โดยนำเข้าจากผู้ผลิตต่างประเทศเพื่อจำหน่าย และ/หรือ ให้บริการนำเข้า จัดเก็บ และกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าในประเทศไทย

2.4 กลุ่มสินค้าและบริการทางการค้าปลีกสมัยใหม่

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) (“บิ๊กซี”) คือ ห้างค้าปลีกที่ครบครันทุกช่องทางของการจับจ่าย มีสาขากระจายตัวอยู่ทั่วประเทศทั้งรูปแบบร้านค้าธรรมดาและร้านค้าออนไลน์ ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทุกกลุ่มเป้าหมายด้วยสินค้าคุณภาพที่หลากหลาย ราคาประหยัด บริการอันเป็นเลิศ ภายใต้บรรยากาศเป็นกันเอง แส่นประทับใจ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อของเพื่อใช้สอยในระยะยาวหรือซื้อเมื่อมีความจำเป็น รูปแบบร้านที่ผสมผสาน

ระหว่างร้านค้าขนาดใหญ่และศูนย์การค้าที่มีร้านค้ารายย่อย ซึ่งนำเสนอสินค้าที่มีความหลากหลายและแตกต่าง สร้างความพอใจให้ลูกค้า ตอบทุกโจทย์ความต้องการในทีเดียว โดยรายได้ที่มาจากกาให้เช่าพื้นที่ยังช่วยเสริมเสถียรภาพให้กับรายได้ของบักซีอีกด้วย ซึ่งประกอบด้วยร้านค้าในรูปแบบต่างๆ ดังนี้

บักซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ เป็นห้างไฮเปอร์มาร์เก็ตที่มีเป้าหมายเป็นลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงล่าง โดยมุ่งเน้นไปที่การนำเสนอสินค้าและบริการที่หลากหลาย ราคาประหยัด และมีคุณภาพ ภายใต้บรรยากาศการจับจ่ายที่สะอาดและให้ความคุ้มค่าสูงสุด รวมถึงมีบริการที่ประทับใจ ในปี 2558 บักซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ มีสาขามากถึง 107 สาขาทั่วประเทศ

บักซี เอ็กซ์ตรา เป็นห้างไฮเปอร์มาร์เก็ตที่มีเป้าหมายเป็นลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงบน โดยนำเสนอสินค้าพรีเมียม อาหารสดและอาหารแห้งที่หลากหลาย รวมถึงสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากกลุ่มแบรนด์คาสิโน สินค้ากลุ่มเทคโนโลยี ไลน์ และสินค้าพิเศษอื่นๆ ที่แตกต่างจากที่จำหน่ายในบักซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ อย่างไรก็ตามนโยบายเรื่องราคาประหยัดยังเป็นจุดขายที่สำคัญที่บริษัทยังคงยึดมั่น ในปี 2558 บักซี เอ็กซ์ตรา มีสาขาทั้งสิ้น 15 สาขาทั้งในกรุงเทพฯ และหัวเมืองใหญ่

บักซี จัมโบ้ ผสมผสานระหว่างไฮเปอร์มาร์เก็ตและร้านค้าแบบขายส่งที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นลูกค้าที่ซื้อส่งและซื้อปลีก กลุ่มครอบครัวใหญ่ที่เน้นการจับจ่ายสินค้าครั้งละมากๆ ก็ถือเป็นเป้าหมายด้วยเช่นกัน บักซี จัมโบ้สาขาแรกเปิดให้บริการเมื่อปี 2554 โดยในปี 2558 บักซี จัมโบ้มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 3 สาขาในกรุงเทพฯ และเรายังมี **บักซี จัมโบ้ สเตชั่น** ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของบักซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ที่พญาและอยุธยา โดยทั้งสองแห่งจับกลุ่มลูกค้าประเภทไฮเรก้า (HoReCa) หรือผู้ประกอบการโรงแรม ร้านอาหารและธุรกิจจัดเลี้ยง

บักซี มาร์เก็ต เป็นซูเปอร์มาร์เก็ตที่มีจุดแข็งด้านสินค้าคุ้มค่า ราคาถูกและมีโปรโมชั่นเดียวกับที่วางจำหน่ายในร้านค้าไฮเปอร์มาร์เก็ต โดยมีเป้าหมายเป็นลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงล่าง ด้วยขนาดร้านค้าที่ค่อนข้างเล็กของบักซี มาร์เก็ต ทำให้เราสามารถเข้าถึงผู้บริโภคที่อาศัยอยู่รอบๆ ตัวเมืองได้อย่างลงตัว บักซี มาร์เก็ตแตกต่างจากซูเปอร์มาร์เก็ตทั่วไปที่เน้นเฉพาะการจำหน่ายสินค้าประเภทอาหาร แต่บักซี มาร์เก็ตมีทั้งอาหารสด ของใช้ไปจนถึงเครื่องใช้ไฟฟ้า ในปี 2558 บักซี มาร์เก็ตมีจำนวนทั้งสิ้น 55 สาขาในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และต่างจังหวัด

มินิ บักซี เป็นร้านค้าชุมชนและร้านสะดวกซื้อที่มีเป้าหมายเป็นลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงระดับล่าง สาขามินิ บักซีประเภทร้านค้าชุมชน มีสินค้าที่หลากหลายมากกว่าร้านสะดวกซื้อทั่วไปและมีสินค้าราคาโปรโมชั่นเช่นเดียวกับในร้านค้าไฮเปอร์มาร์เก็ต เหมาะกับการจับจ่ายใช้สอยประจำสัปดาห์ สำหรับสาขามินิ บักซีประเภทร้านสะดวกซื้อ มุ่งเน้นสินค้าสำหรับการจับจ่ายใช้สอยเร่งด่วนเพื่อความสะดวก และส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในสถานีบริการน้ำมัน บางจาก ในปี 2558 เรามีสาขามินิ บักซีรวมทั้งสิ้น 391 สาขา โดยตั้งอยู่ในสถานีบริการน้ำมันบางจากจำนวน 154 สาขา

ร้านขายยาเพรียว เป็นรูปแบบร้านจำหน่ายเวชภัณฑ์และผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและความงาม ร้านขายยาเพรียวส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในไฮเปอร์มาร์เก็ต และบักซี มาร์เก็ต แต่เรายังมีร้านขายยาเพรียวที่แยกเป็นเอกเทศด้วย โดยสิ้นปี 2558 ที่ผ่านมา มีร้านขายยาเพรียวจำนวนทั้งสิ้น 163 ร้านค้า

บิ๊กซี ซ้อปปี้ง ออนไลน์ (Big C Shopping Online) เป็นร้านค้าออนไลน์ที่นำสินค้าของบิ๊กซีมาบริการให้ถึงประตูบ้านลูกค้า ผ่านนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ทันสมัย โดยบิ๊กซีเป็นไฮเปอร์มาร์เก็ตเจ้าแรกในประเทศไทยที่นำระบบการซื้อสินค้าออนไลน์เต็มรูปแบบมาสู่ผู้บริโภค ให้บริการทั้งสินค้าราคาประหยัดและสินค้าที่เป็นที่นิยม ตอบโจทย์ลูกค้าที่มีไลฟ์สไตล์ในยุคดิจิทัลผ่านการใช้เว็บไซต์ในการซื้อของ แอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟน และการสแกนคิวอาร์โค้ด (QR code) ปัจจุบัน บิ๊กซี ซ้อปปี้ง ออนไลน์ ให้บริการเฉพาะลูกค้าในประเทศไทย แต่ในอนาคตอันใกล้นี้บริษัทจะสามารถให้บริการลูกค้าในประเทศใกล้เคียง โดยผ่านการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับไปรษณีย์ไทย และคาดว่าจะเริ่มต้นให้บริการลูกค้าในประเทศกัมพูชาในปีหน้า

ซีดีสเคาท์ (Cdiscount.co.th) เป็นผู้ขายสินค้าและผู้ให้บริการการจับจ่ายผ่านอินเทอร์เน็ตอย่างเต็มรูปแบบ โดยบิ๊กซีได้ร่วมเป็นพันธมิตรกับซีดีสเคาท์ อินเทอร์เน็ตชั้นแนลเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2557 โดยเปิดตัวเว็บไซต์จำหน่ายสินค้าที่ไม่ใช่กลุ่มอาหาร และจะช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้ธุรกิจ บิ๊กซี ซ้อปปี้ง ออนไลน์ ซึ่งมุ่งเน้นในการขายสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อชีวิตประจำวัน โดยในปี 2558 เริ่มให้บริการเป็นสื่อกลางการขายออนไลน์ (Marketplace) ซึ่งลูกค้าสามารถนำสินค้าและบริการมาเสนอผ่านเว็บไซต์ของ ซีดีสเคาท์ได้

ปัจจุบัน ลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านซีดีสเคาท์ และบิ๊กซี ซ้อปปี้ง ออนไลน์ สามารถกำหนดจุดรับสินค้าได้ที่สาขาไฮเปอร์มาร์เก็ต ทุกๆ สาขาทั่วประเทศไทย สำหรับลูกค้าซีดีสเคาท์สามารถกำหนดจุดรับสินค้าได้เพิ่มเติมที่สาขามาร์เก็ตของบิ๊กซีทุกสาขา รวมทั้งที่สาขามินิ บิ๊กซี เกือบทุกสาขา เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าที่เดินทางมารับสินค้าตามออร์เดอร์และถือโอกาสมาจับจ่ายสินค้าเพื่อใช้ในชีวิตรประจำวันหรือสัปดาห์ด้วย ในปัจจุบันลูกค้าหลายท่านชื่นชอบบริการกดซื้อและรับสินค้าเอง (click-and-collect) นี้ซึ่งเป็นอีกหนึ่งตัวเลือกที่สะดวกนอกเหนือจากการรอสินค้ามาส่งที่บ้าน

แฮปปี้ เฟรช (Happy Fresh) ปลายปี 2558 บิ๊กซีได้ร่วมมือกับแฮปปี้เฟรชในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าถึงบ้าน โดยลูกค้าสามารถซื้อสินค้าประเภทอาหารสดของบิ๊กซีผ่านเว็บไซต์ของแฮปปี้เฟรชได้ ทำให้บิ๊กซีสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการขายอาหารสดทางออนไลน์ โดยจะเริ่มดำเนินการกับสาขานำร่องในต้นปี 2559

นอกจากนี้ ผู้เข้าศูนย์การค้าของบิ๊กซี สามารถแบ่งได้เป็น 5 กลุ่ม ตามลักษณะของการเช่าและประเภทของธุรกิจ ดังนี้

ร้านค้า ประกอบด้วยผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการซึ่งเป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภค อาทิ ร้านค้าเครื่องแต่งกาย ร้านอาหาร ร้านกาแฟ ธนาคารซึ่งร้านค้าเหล่านี้ได้นำสินค้าและบริการซึ่งเป็นที่ต้องการของลูกค้ามาช่วยเพิ่มศักยภาพในการดึงดูดลูกค้า ส่งเสริมภาพลักษณ์และความหลากหลายของสินค้าและบริการในบิ๊กซีด้วย

ผู้เช่ารายใหญ่ ประกอบด้วยผู้ประกอบการธุรกิจซึ่งต้องการพื้นที่ขนาดใหญ่ที่ช่วยตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีความต้องการเฉพาะทาง อาทิ ร้านจำหน่ายอุปกรณ์ตกแต่งภายในบ้าน โรงภาพยนตร์ สถานออกกำลังกาย ร้านเครื่องใช้ไอที หรือสำนักงานหนังสือเดินทาง เป็นต้น ซึ่งผู้เช่ารายใหญ่เหล่านี้มีบทบาทสำคัญในการดึงดูดลูกค้าและผู้ประกอบการค้าอย่างมาก ช่วยเติมเต็มให้บิ๊กซีเป็นจุดหมายปลายทางที่ครบครันทั้งด้านสินค้าและบริการสำหรับลูกค้า

ศูนย์อาหาร ศูนย์การค้าบิกซีทุกแห่งจะมีศูนย์อาหารคุณภาพ ราคาประหยัด เป็นทางเลือกในการลดค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันให้กับลูกค้า

บิก บาซาร์ ประกอบด้วยผู้ประกอบการร้านค้ารายเล็กที่จำหน่ายสินค้าหลากหลาย เช่น เครื่องประดับเครื่องแต่งกาย ผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน ของเล่นเด็ก ฯลฯ

พื้นที่เช่าชั่วคราว ประกอบด้วยผู้เช่ารายย่อย มีรูปแบบเป็นบูธสินค้าขนาดเล็กที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ปรับเปลี่ยนไปตามกระแสความนิยมและความต้องการของลูกค้า โดยจะมีพื้นที่เช่าอยู่ทั้งด้านในและด้านนอกของอาคารเพื่อสร้างบรรยากาศและความสนุกสนานในการจับจ่ายใช้สอย

ขนาดของพื้นที่ให้เช่าในศูนย์การค้าของบิกซีแตกต่างกันตามรูปแบบและที่ตั้งของสาขา โดยในปี 2558 เราได้เปิดศูนย์การค้าใหม่จำนวน 20 แห่ง ส่งผลให้พื้นที่เช่าเพิ่มขึ้นประมาณ 13,600 ตารางเมตร ปัจจุบัน บิกซีมีศูนย์การค้าทั้งหมด 174 แห่ง และมีพื้นที่ให้เช่ารวมประมาณ 778,000 ตารางเมตร

(2) การตลาดและการแข่งขัน

ตลาดค้าปลีกของไทย

ปี 2558 เป็นอีกปีหนึ่งที่ยากลำบากสำหรับผู้ประกอบการค้าปลีกไทย การขยายตัวทางเศรษฐกิจยังคงชะลอตัว โดยได้รับผลกระทบจากการส่งออกที่ลดลงและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ลดลง ซึ่งผู้บริโภคมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายอย่างเห็นได้ชัดส่งผลให้ตลาดค้าปลีกของไทยมีการแข่งขันที่สูง นอกจากนี้ผู้บริโภคในส่วนบุคคลยังมีรายได้ลดลงเนื่องจากผลกระทบจากภัยแล้งในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตามในระยะยาวประเทศไทยยังคงเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจค้าปลีกในตลาดอาเซียนด้วยการนำเสนอรูปแบบร้านค้าปลีกที่ทันสมัย โดยเฉพาะธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่ยังมีโอกาสเติบโตอยู่มากเนื่องจากการค้าปลีกรูปแบบเดิมยังคงครองส่วนแบ่งตลาดอยู่เพียงครึ่งหนึ่ง วิถีในการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคไทยเปลี่ยนแปลงเป็นชีวิตคนเมืองมากขึ้นส่งผลให้เกิดโอกาสของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่จะตอบสนองรูปแบบการจับจ่ายใช้สอยของคนรุ่นใหม่ที่มีความคาดหวังและมีเวลาจำกัดในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น

ในปี 2558 บิกซีได้กลับมาขยายสาขาอย่างต่อเนื่องในทุกรูปแบบร้านค้าหลังจากการชะลอการขยายสาขาในปี 2557 โดยมีการขยายสาขาทั้งสิ้นจำนวน 101 สาขา ซึ่งเป็นสาขาที่มีพื้นที่ให้เช่าจำนวน 20 สาขา ในจำนวนนี้เป็นร้านไฮเปอร์มาร์เก็ตจำนวน 2 สาขา บิกซีมาร์เก็ตจำนวน 18 สาขา โดยสาขาเหล่านี้มีพื้นที่ให้เช่าอยู่ภายในสาขา มินิ บิกซีจำนวน 67 สาขา (ในจำนวนนี้ 63 สาขาตั้งอยู่ในสถานีบริการน้ำมันบางจาก) และร้านขายยาเพรียวจำนวน 14 สาขา (ระหว่างปีได้ปิดร้านขายยาเพรียวจำนวน 3 สาขา) นอกจากนี้บิกซีได้ปรับปรุงสาขาของไฮเปอร์มาร์เก็ตให้มีการใช้พื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นด้วยการจัดเรียงสินค้าให้สะดวกต่อการจับจ่าย การปรับขนาดพื้นที่ขายให้เหมาะสมกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปจำนวน 5 สาขา และปรับปรุงสาขาไฮเปอร์มาร์เก็ตให้ดูใหม่และทันสมัยขึ้น (อัลคูเดีย) จำนวน 2 สาขา โดยมีกำหนดแล้วเสร็จในช่วงต้นปี 2559

2.5 กลุ่มธุรกิจอื่นๆ

2.5.1 ธุรกิจต่างประเทศ

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ฝ่ายธุรกิจต่างประเทศตั้งอยู่ที่สำนักงานใหญ่ของบริษัทในประเทศไทย และมีสำนักงานตัวแทนใน 4 ประเทศ ได้แก่ เวียดนาม เมียนมาร์ สปป.ลาว และกัมพูชา โดยฝ่ายธุรกิจต่างประเทศมีบทบาทสำคัญในการสร้างรากฐานเครือข่ายธุรกิจ และแสวงหาโอกาสการลงทุน เพื่อสร้างธุรกิจใหม่ในภูมิภาคอาเซียน อันเป็นการต่อยอดฐานธุรกิจสินค้าเดิมของกลุ่มบริษัท และเพิ่มความแข็งแกร่งด้านการค้าการลงทุนในภูมิภาคให้แก่บริษัท

ทั้งนี้สำนักงานตัวแทนในต่างประเทศมีหน้าที่หลักในการรวบรวมข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับความเคลื่อนไหวของตลาดกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการค้าและการลงทุนต่างๆ ของแต่ละประเทศซึ่งต้องมีความถูกต้องแม่นยำและทันต่อเหตุการณ์ กอปรกับการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับนักลงทุนท้องถิ่น หน่วยงานราชการและเอกชนในประเทศนั้นๆ อันเป็นส่วนสำคัญในการที่จะช่วยสนับสนุนและส่งเสริมกลยุทธ์ในการขยายฐานธุรกิจของกลุ่มบริษัทไปยังต่างประเทศอีกทางหนึ่ง

(2) การตลาดและการแข่งขัน

สำหรับประเทศเวียดนาม ปีเจซีได้วางรากฐานของธุรกิจอย่างครบวงจร ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ ซึ่งครอบคลุมทั้งธุรกิจด้านการผลิต การสร้างเครือข่ายกระจายสินค้า และธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบแฟรนไชส์ร้านสะดวกซื้อ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งทีมผู้บริหารระดับสูงจากประเทศไทยเพื่อไปประจำที่เวียดนาม โดยมีเป้าหมายที่จะพัฒนาปีเจซีในเวียดนามให้เติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

สำหรับประเทศกัมพูชา เป็นอีกประเทศที่มีศักยภาพและมีการขยายตัวทางเศรษฐกิจสูงอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันปีเจซีมีนโยบายมุ่งเน้นการหาโอกาสทางธุรกิจการค้าและการลงทุน พร้อมทั้งสร้างพันธมิตรใหม่ๆ โดยตัวอย่างความสำเร็จในการขยายธุรกิจของปีเจซีที่ผ่านมา อาทิ ปีเจซีได้ริเริ่มแผนการลงทุนเพื่อสร้างฐานการผลิตในกลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภคและบริโภค เช่น โรงงานแปรรูปกระดาษทิชชูเซลล์ล็อกซ์ เพื่อขยายตลาดในกัมพูชาต่อไป

ในส่วนของสปป.ลาว ปีเจซีดำเนินกิจการธุรกิจแฟรนไชส์ร้านสะดวกซื้อ ซึ่งปัจจุบันได้รับการยอมรับว่าเป็นร้านสะดวกซื้อที่มีความทันสมัยและมีสาขามากที่สุดในนครหลวงเวียงจันทน์ และมีระบบการจัดการที่ทันสมัยมาปรับใช้เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจและการบริหารจัดการที่ดีมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ในส่วนของประเทศเมียนมาร์ ปัจจุบันปีเจซี และนักลงทุนท้องถิ่นได้ร่วมกันจัดตั้งบริษัทร่วมทุนเพื่อให้บริการจัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์ นอกจากนี้ ยังได้ดำเนินการเปิดตลาดใหม่ให้กับสินค้าในเครือปีเจซี เช่น โกโก้ดัทช์ และ หนังสือภาษาอังกฤษภายใต้เอเซียบุ๊กส์ เพื่อสนับสนุนให้สินค้าปีเจซีเข้าถึงผู้บริโภคในประเทศเมียนมาร์มากยิ่งขึ้น

2.5.2 ธุรกิจค้าปลีก

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- ตลอดระยะเวลา 46 ปี ที่บริษัท เอเซียบุ๊กส์ จำกัด เป็นร้านหนังสือภาษาอังกฤษที่อยู่คู่กับสังคมไทยมาโดยตลอด บริษัทฯ เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายหนังสือภาษาอังกฤษรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเป็นผู้แทนจำหน่ายนิตยสารต่างประเทศแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ตลอดจนเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้ากลุ่มไลฟ์สไตล์ สมุดโน้ต อุปกรณ์เครื่องเขียนและสินค้าเสริมสร้างการเรียนรู้และทักษะการอ่าน ตลอดจนพัฒนาการของเด็กในหลายระดับ
- บีเจซี โอเนกิ ประกอบธุรกิจร้านค้าปลีกเพื่อสุขภาพและความงามสมัยใหม่ในสไตล์ญี่ปุ่นในนาม “OGENKI” โดยให้บริการสินค้าเพื่อดูแลทั้งเรื่องสุขภาพและความงามมากกว่า 5,000 รายการ ประกอบด้วย ยา วิตามิน อาหารเสริม เวชสำอาง ของใช้ส่วนตัว ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว เครื่องสำอาง อุปกรณ์ความงาม และสินค้าเบ็ดเตล็ด รวมทั้งสินค้านำเข้า ซึ่งเป็นที่ยอมรับและเชื่อถือของบุคคลที่มีชื่อเสียง ทางร้านยังมีเครื่องมือที่ทันสมัยเพื่อให้บริการตรวจเช็คสภาพผิวหนัง พร้อมให้คำแนะนำและวิธีการดูแลผิวหนังที่ถูกต้องเหมาะสมกับสภาพผิวหนังของท่านสุขภาพสตรี ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโอเนกิเป็นสุขภาพสตรี อายุ 25 – 35 ปี อาศัยอยู่ในเมือง ชื่นชอบการดูแลเอาใจใส่เรื่องสุขภาพดำเนินธุรกิจประเภทพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) ในรูปแบบของการกระจายและจัดจำหน่ายสินค้า ผ่านช่องทางออนไลน์ ทั้งทางเว็บไซต์และโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบสมาร์ตโฟน ดำเนินการโดยแผนกธุรกิจออนไลน์และบริษัท บีเจซี คอมเมิร์ซ จำกัด (“BJCC”)

(2) การตลาดและการแข่งขัน

ปัจจุบัน บริษัท เอเซียบุ๊กส์ จำกัด เป็นผู้นำอันดับ 1 ในประเทศไทยสำหรับการขายและจำหน่ายหนังสือและนิตยสารภาษาอังกฤษครอบคลุมทุกช่องทาง การขาย และจำหน่าย โดยผ่านช่องทางจำหน่ายแบบการค้าปลีกของบริษัทที่มีร้านหนังสือภายใต้แบรนด์ “Asia Books” และ “Bookazine” รวมกันกว่า 70 สาขาทั่วประเทศ และบริหารร้านหนังสือในสนามบินนานาชาติที่กรุงเทพฯ และสนามบินภูมิภาคในต่างจังหวัด อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีช่องทางการจัดจำหน่ายขายส่งหนังสือครอบคลุมกว่า 300 ร้านค้าอื่น ๆ ทั่วประเทศ เช่น เป็นผู้บริหารการขาย หนังสือและนิตยสารภาษาอังกฤษในร้านพีทูเอส และจัดส่งสินค้าหมวดดังกล่าวให้กับร้านหนังสือหลักๆ เช่น ร้านคิโนะคุนิยะ, ร้านนายอินทร์, ร้าน 7-11, ซูเปอร์มาร์เก็ต และอื่น ๆ ทั่วประเทศ อีกทั้งมีการจำหน่ายตรงให้กับห้องสมุด, สถาบันการศึกษาต่างๆ บริษัทและองค์กรมากกว่า 400 แห่งตลอดจนจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่างๆ นอกจากนี้ เอเซียบุ๊กส์ ยังเป็นผู้บุกเบิกตลาด E-books ภาษาอังกฤษ และเป็นผู้ดำเนินการจำหน่ายหนังสือในช่องทาง e-commerce ผ่าน www.asiabooks.com ที่มีสินค้าให้เลือกซื้อกว่า 3,000,000 รายการ ไม่ว่าจะเป็น หนังสือภาษาอังกฤษ, หนังสือภาษาไทย, eBooks และ eMagazines รวมถึงสินค้าไลฟ์สไตล์ พร้อมบริการส่งตรงถึงบ้านด้วยความสะดวกรวดเร็ว อาทิ Next-day delivery service และยังมีระบบการสั่งซื้อหนังสือออนไลน์ที่ง่าย และปลอดภัย พร้อมบริการตลอด 24 ชั่วโมง

ในปี 2558 ที่ผ่านมามีโอกาสได้เปิดดำเนินการเป็นจำนวนทั้งสิ้น 5 สาขา ได้แก่ เซ็นทรัลชลบุรี เซ็นทรัลแจ้งวัฒนะ เดอะมอลล์งามวงศ์วาน โรบินสันบางรัก และซีคอนสแควร์ สำหรับสภาพการแข่งขันในปัจจุบันพบว่าการแข่งขันในธุรกิจนี้เริ่มมีมากขึ้น มีผู้เล่นรายใหม่ๆ เข้ามาเล่นในตลาดเพิ่มขึ้น ทำให้ค่าปลีกต้องปรับตัวให้ทันกับตลาด โดยตัวแปรและปัจจัยอื่นๆ ที่ต้องพิจารณาต่อการปรับตัวของธุรกิจค้าปลีก ก็คือ การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ตลอดจนขนาดของครัวเรือนเล็กลงหรือเป็นโสดมากขึ้น พฤติกรรมของผู้บริโภคมีการเพิ่มความถี่ในการซื้อสูงขึ้น จึงเป็นโอกาสการขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นซึ่งอุตสาหกรรมค้าปลีกและค้าส่งยังเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อประเทศ ปัจจุบันสถานการณ์การเมืองมีความมั่นคงมากขึ้น ส่งผลให้ภาพรวมทางด้านเศรษฐกิจของประเทศและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคมีแนวโน้มดีขึ้นเป็นลำดับ และคาดการณ์ว่าปี 2559 ก็จะมีความเติบโตสูงขึ้นจากปีที่ผ่านมา โดยมองไปถึงทิศทางการค้าปลีกและค้าส่งอีก 5 ปีข้างหน้าว่ายังคงจะขยายตัวเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 7-8 ต่อปี (2559-2563) เพิ่มขึ้นจากอัตราการขยายตัวเฉลี่ยต่อปีในช่วง ปี 2554-2558 อยู่ที่ร้อยละ 5-6 ต่อปี เช่นเดียวกับธุรกิจร้านค้าปลีกเพื่อสุขภาพและความงามที่มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 10-12 ต่อปี เพราะการขยายตัวของสังคมเมือง พฤติกรรมของผู้บริโภคในสังคมเมืองที่มีความใส่ใจเรื่องสุขภาพมากขึ้น รวมถึงนโยบายการเปิดประตูอาเซียน (AEC) ในปี 2558 โอกาสในการรองรับนักท่องเที่ยวและนักท่องเที่ยวที่จะเข้ามาในประเทศไทย ส่งผลให้ทิศทางการบริโภคในอุตสาหกรรมนี้มีความเติบโตสูงขึ้นเป็นลำดับ

ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) มีนโยบายในการทำธุรกิจแบบค้าปลีก ดังนี้

ทำธุรกรรมการค้าปลีก โดยผ่านช่องทางออนไลน์ ปัจจุบันประกอบไปด้วย (1) www.AsiaBooks.com (เอเชียบุ๊กสตอทคอม) เว็บไซต์จำหน่ายหนังสือ และนิตยสาร ซึ่งสามารถเลือกซื้อได้ทั้งในรูปแบบเล่มทั่วไปและแบบดิจิทัล หรือ E-book นอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องเขียนและอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง (2) www.BJCart.com (บีเจซีมาร์ตอทคอม) เว็บไซต์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในเครือ BJC และ TCC Group ทุกประเภทสินค้า ในรูปแบบของการขายส่ง (Micro Wholesale) ในปริมาณที่เหมาะสมกับการนำไปใช้ในหน่วยงาน องค์กร หรือธุรกิจขนาดย่อม

นอกจากนี้ ยังให้บริการชำระค่าสินค้าผ่านบัตรเครดิต โอนผ่านเอทีเอ็มและอินเทอร์เน็ตแบงก์กิ้ง การชำระเงินผ่านเคาท์เตอร์เซอร์วิส รวมไปถึงให้บริการชำระเงินเมื่อส่งสินค้า (Cash on Delivery) และให้บริการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้าทั่วประเทศ ด้วยความรวดเร็ว

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ นำเข้าสินค้าหนังสือและนิตยสารภาษาอังกฤษคุณภาพจากทั่วทุกมุมโลก เช่น ประเทศอังกฤษ ยุโรป อเมริกา ออสเตรเลีย และสิงคโปร์ และจัดซื้อจากสำนักพิมพ์ในประเทศสำหรับสิ่งพิมพ์ภาษาไทยตลอดจนเป็นผู้แทนสินค้าในหมวดไลฟ์สไตล์และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องเขียนและอุปกรณ์ส่งเสริมทักษะการอ่านและการสร้างสรรค์จากต่างประเทศและในประเทศด้วยความสัมพันธ์ที่ดีกับสำนักพิมพ์และคู่ค้าทั้งในและต่างประเทศที่มีมากกว่า 46 ปี

บริษัท บีเจซี โอเจนกิ จำกัด “BJO” นำเข้าสินค้าแบรนด์คุณภาพจากญี่ปุ่น และมีผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ “Ogenki”

หน่วยงานธุรกิจออนไลน์ มีทีมงานที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจ E-Commerce เป็นผู้คัดสรรผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค ทั้งที่ผลิตในประเทศไทยและต่างประเทศ นอกจากนี้ยังได้นำผลิตภัณฑ์ที่ บริษัท เบอริลี ยูคเกอร์ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่าย กระจายออกสู่ตลาด E-Commerce เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าของ BJC ให้มากที่สุด

2.5.3 ธุรกิจอื่นๆ

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ที.ซี.ซี. เทคโนโลยี จำกัด “TCCT” เป็นผู้ให้บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์เชิงพาณิชย์ (Commercial Data Center) โดยให้บริการเป็น ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์เชิงพาณิชย์หลัก และศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์เชิงพาณิชย์สำรองให้หน่วยงานธุรกิจต่างๆ โดยศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์เชิงพาณิชย์ของ TCCT เป็นศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์เชิงพาณิชย์ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทยังร่วมมือกับบริษัทผู้ให้บริการศูนย์ข้อมูลต่างประเทศชั้นนำในภูมิภาคเอเชีย ได้แก่ CMC Telecom (เวียดนาม) The AIMS Asia Group (มาเลเซีย) 1-Net Singapore (สิงคโปร์) และ HK Colo (ฮ่องกง) ในการให้บริการ Data Center ในภูมิภาคอาเซียน

บริษัท ลีฟ โซลูชั่นส์ เอเชีย จำกัด “LSA” เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัท ที.ซี.ซี. เทคโนโลยี จำกัด (TCCT) ผู้นำทางด้านบริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ และ SAP Hosting และบริษัท อินเทอร์เน็ต อินซิเอทีฟ เจแปน (IJ) ผู้นำธุรกิจคลาวด์ และเป็นบริษัทผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตที่ใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะเป็นผู้นำบริการคลาวด์ในประเทศไทยและ ผลักดันให้ไทยเป็นดิจิทัลฮับในเอเชีย

ประเภทของบริการหลัก

TCCT มีบริการต่างๆดังนี้

1. บริการ Infrastructure Services ได้แก่
 - บริการศูนย์หลัก ศูนย์สำรอง Colocation & Disaster Recovery Services
 - บริการเชื่อมต่อระบบ Interconnection & Network Connectivity Services
 - บริการเครือข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเชื่อมระหว่างประเทศ International Gateway
2. บริการจัดการระบบ Plus Compute Cloud Services ได้แก่
 - บริการดูแลระบบ ERP - SAP Cloud Services
 - บริการดูแลระบบ Microsoft - Microsoft Hosted Services และ Hybrid Cloud

- บริการดูแลระบบ Virtual Private Server Hosted Services - VPS Cloud

3. บริการดูแลระบบไอทีครบวงจรและเป็นทีปรึกษาให้กับลูกค้า IT Outsourcing & Consulting Services

LSA มีบริการต่างๆดังนี้

1. Leap GIO Public

เป็นการให้บริการ Public Cloud 100% นั่นก็คือการให้บริการ Virtual Machine (VM) บนศูนย์ข้อมูล ที่พร้อมให้ลูกค้า เข้ามาสั่งซื้อบริการผ่านทางหน้า Web Site ได้เองและระบบ สามารถรองรับการชำระเงินได้ทั้งในรูปแบบบัตรเครดิตสำหรับลูกค้าทั่วไปและองค์กร กับการชำระแบบวางบิลปกติสำหรับ ลูกค้าองค์กร โดยการให้บริการ Leap GIO Public Cloud จะมีการกำหนด Specification หรือ Package ให้ลูกค้าได้เลือกใช้ แต่ลูกค้าก็สามารถปรับเปลี่ยนได้ตาม ความต้องการ ซึ่งเริ่มต้น Package ตั้งแต่ 2GB RAM จนถึง 64GB RAM ส่วนค่าใช้จ่ายจะคำนวณจาก Specification และเวลาการใช้งานจริงเป็นรายชั่วโมง ส่วนค่าใช้จ่ายจะ คิดเป็นรายเดือน โดยการให้บริการ Leap GIO Public มีการกำหนดเงื่อนไขเวลาการใช้งานขั้นต่ำอยู่ที่รายชั่วโมง

2. Leap GIO Private

เป็นการให้บริการ Cloud ในลักษณะที่ให้ความเป็นส่วนตัว (Private) กับลูกค้าสูง ซึ่งการให้บริการ Private Cloud ของ Leap จะแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่นๆ ตรงที่ Leap ให้บริการ Dedicate Physical Server พร้อมติดตั้ง VMWare ให้ลูกค้าพร้อมใช้งาน นั่นคือเหตุผลว่า Leap จะเน้นการให้บริการ Private Cloud เป็นจำนวน Host (เครื่อง Server) แทน VM โดยลูกค้าจะนำ Leap GIO Private ไปสร้าง VM เองเพื่อใช้งานภายในองค์กร โดย Leap GIO Private จะมี Standard Specification ของ Server อยู่ที่ 192GB RAM และลูกค้าสามารถนำไปสร้าง Virtual Machine ได้ไม่จำกัด ตามจำนวน RAM ที่มีอยู่

3. SAP Cloud

เป็นการให้บริการนำระบบ Software SAP ERP มาให้บริการบน Data Center ผ่าน Cloud Computing Infrastructure โดยลูกค้าสามารถใช้งานระบบ SAP ผ่านโครงข่าย Network ได้จากที่ใดๆในโลก โดยไม่จำเป็นต้องมีอุปกรณ์ IT เช่น Server หรือ Storage ติดตั้งในองค์กร ขอบเขตการให้บริการของ SAP Cloud นอกจากให้บริการ Cloud Infrastructure เป็นจำนวน VM แล้ว ลูกค้ายังได้รับ บริการในส่วนของการให้บริการ SAP Managed Services ด้วย ซึ่งก็คือการให้บริการดูแลรักษาระบบ SAP System Administration ทั้งในส่วนของการ Operating System, Database Management System และ SAP Basis โดยใช้ผู้เชี่ยวชาญระบบ SAP โดยตรงเป็นผู้คอยดูแลระบบ ของลูกค้าให้

4. Desktop as a Services

เป็นการให้บริการ Desktop หรือเครื่อง Computer ใช้งานทั่วไป (PC) ผ่าน Cloud Computing Infrastructure โดยลูกค้าจะเก็บข้อมูลการใช้งานทั้งหมดบน PC, Operating System ของแต่ละ PC ไว้ที่ Leap GIO Cloud นั้นหมายถึง ในทุกๆ PC ของลูกค้าจะเป็นเครื่องเปล่าๆ ไม่มีข้อมูลใดๆ อยู่ ซึ่งจะช่วยให้องค์กรสามารถบริหารจัดการข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นเพราะมีการ Centralize ทั้งหมด ทั้งในส่วน Security, Reliability และ Content Management โดย Leap GIO Cloud จะเก็บค่าใช้จ่ายเป็นรายเดือนต่อ Desktop

(2) การตลาดและการแข่งขัน

TCCT เน้นคุณภาพในการให้บริการเป็นหลักโดยไม่เน้นกลยุทธ์การแข่งขันด้านราคา ทั้งนี้ บริการของบริษัทเป็นบริการที่จัดอยู่ในระดับ Premium ด้วยบริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์เชิงพาณิชย์ซึ่งถูกออกแบบมาเพื่อรองรับการทำงานของระบบหลักของธุรกิจ Mission Critical Application อย่างแท้จริง

ทั้งนี้ การแข่งขันในปัจจุบันมีแนวโน้มสูงขึ้น เนื่องจากการเติบโตอย่างรวดเร็วของตลาด Data Center อย่างไรก็ดี ตาม บริษัทที่ให้บริการมีพื้นฐานและความชำนาญในด้านที่ต่างกัน จึงเน้นการให้บริการ และเน้นกลุ่มเป้าหมายที่ต่างกัน ธุรกิจด้านไอทีและดาต้าเซ็นเตอร์ภายในประเทศไทย มีโอกาสเติบโตในระดับที่น่าพึงพอใจ เนื่องจากปัจจัยต่างๆ ได้แก่ การขยายตัวอย่างรวดเร็วของธุรกิจ Outsourcing นโยบายสนับสนุนจากภาครัฐ เพื่อเพิ่มจำนวนบรรดแบนด์ในประเทศ บทเรียนที่สร้างความตื่นตัวของภาคธุรกิจต่างๆ เพื่อเตรียมพร้อมรองรับผลกระทบจากการเมือง ภัยพิบัติ และภัยคุกคามจากการก่อการร้าย ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาถึงคุณภาพอัตราการเติบโตและศักยภาพในการแข่งขันแล้ว TCCT ถือได้ว่าอยู่ในอันดับต้นต้นเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการด้านดาต้าเซ็นเตอร์อื่นๆ ได้แก่ CAT Telecom Public Company Limited, CS Loxinfo Public Company Limited, Samart, Jasmin Internet Co., Ltd., True Corporation Public Company Limited

เนื่องจากบริษัท ลีฟ โซลูชั่น เอเชีย จำกัด เปิดให้บริการเมื่อต้นปี 2559 การทำการตลาดในปีแรกนั้น บริษัทฯ จะเน้นในเรื่องของการรับรู้และ ยอมรับของตลาดในแบรนด์ Leap GIO Cloud รวมถึงกระตุ้นความสนใจ และความ ต้องการที่จะใช้บริการ (Create Leads) และเปลี่ยนกลุ่ม ผู้ต้องการที่จะใช้บริการเหล่านี้ให้เป็นลูกค้า เพื่อสร้าง ยอดขาย (Convert Leads to customer) ต่อไป

และจากการทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง นอกจากการหาลูกค้าใหม่ๆ เพิ่มแล้ว ทางบริษัทฯ มีแผนที่จะเน้นการ รักษาฐานลูกค้าเดิม โดยเน้นที่ คุณภาพของบริการ และบริการหลังการขายจากทีมงานที่มีประสบการณ์ รวมถึงการ เพิ่มประเภทของบริการให้หลายหลาย เช่น SaaS, Big Data Analytic เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าต่อหัวของ ลูกค้า (Upsales) ด้วย

โดยบริษัทฯ จะจัดกิจกรรมทางการตลาดโดยแบ่งประเภท ของกิจกรรมตามวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อสร้างการรับรู้และการยอมรับแบรนด์ Leap GIO Cloud

1.1 บริษัทฯ จะจัดงาน Press Conference เพื่อประกาศถึง ความร่วมมือของบริษัท ที.ซี.ซี. เทคโนโลยี จำกัด และ Internet Initiative Japan Inc. ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการ Cloud Service อันดับต้นๆ ของ ประเทศญี่ปุ่น และทิศทางการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

1.2 บริษัทฯ จะจัดทำ Corporate Website และ Facebook เพื่อใช้ประชาสัมพันธ์ให้รับทราบข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ รวมถึงเป็น ช่องทางในการสื่อสารเกี่ยวกับความรู้ ประเภทของบริการ และโปรโมชั่น โดยข้อมูลดังกล่าวจะประชาสัมพันธ์ทั้งใน website ของบริษัทฯ และรวมถึงใน website ของบริษัท ที.ซี.ซี. เทคโนโลยี จำกัด และ Internet Initiative Japan Inc. อีกด้วย

1.3 บริษัทฯ จะประชาสัมพันธ์ข่าวสารของบริษัทฯ ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ ที่เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น นิตยสารทางด้าน IT, หนังสือพิมพ์ทั้งในประเทศไทย และประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น

1.4 บริษัทฯ จะจัดงานสัมมนาสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อเพิ่ม ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบริการ Cloud

2. เพื่อสร้างความสนใจในบริการ และนำไปสู่การขาย

2.1 บริษัทฯ จะจัด roadshow และ training ไปยังสถานที่ที่มีกลุ่มเป้าหมายอยู่ เช่น อาคารสำนักงาน หรือ นิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น

2.2 บริษัทฯ จะเสนอแพ็คเกจสำหรับการทดลองใช้บริการให้แก่ game programmer และผู้สนใจอื่นๆ ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้ที่ได้ทดลองใช้บริการ เกิดความรู้ความเข้าใจ และความคุ้นเคยกับบริการของบริษัทฯ ซึ่งสามารถ ส่งผลให้มีการตัดสินใจใช้บริการต่อเนื่อง

2.3 บริษัทฯ จะร่วมมือกับผู้ผลิต Cloud Software เพื่อจัดทำ Software ที่สามารถให้บริการหลากหลาย และ ตรงกับความต้องการ ของลูกค้ามากยิ่งขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เนื่องจากบริษัทฯ เน้นการให้บริการ Cloud แบบ Enterprise กลุ่มลูกค้าที่จะเป็นเป้าหมายของบริษัทฯ จึงจะเป็นลูกค้าที่เป็นองค์กร ขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ลูกค้ากลุ่มรัฐบาล บริษัทสัญชาติญี่ปุ่น ที่เข้ามาเปิดให้บริการให้ประเทศไทย รวมถึงกลุ่มบริษัทในเครือทีซีซี โดยมุ่งเน้นการให้บริการ Cloud แบบ Private และ Hybrid Cloud

3. สินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่สำคัญ

| | ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน | ส่วนเกินจากการตีราคา ที่ดินเพิ่มขึ้น | อาคารและส่วน ปรับปรุงอาคาร | ส่วนเกินจากการตีราคา อาคาร | เครื่องจักรและอุปกรณ์ | ส่วนเกินจากการตี ราคาเครื่องจักร | เครื่องตกแต่งติดตั้งและ อุปกรณ์สำนักงาน | ยานพาหนะ | สินทรัพย์ระหว่าง ก่อสร้าง | ส่วนเกินจากการตีราคา สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง | รวม | ภาระผูกพัน |
|---|-----------------------------|---|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------|-------------------------------------|--|---------------|------------------------------|--|-------------------|------------|
| บ.จ. เบริลลี่ ยูเคเกอร์ | 44,934 | - | 73,583 | - | 46,952 | - | 88,420 | 26,589 | 48,461 | - | 388,919 | ไม่มี |
| บ.จ. อูบิอุซดาการรม | 3,315 | - | 39,371 | - | 145,746 | - | 7,129 | - | 3,659 | - | 199,220 | ไม่มี |
| บ.จ. เบริลลี่ ยูเคเกอร์ ฟู๊ดส์ | 60,590 | - | 119,446 | - | 236,326 | - | 4,944 | 28 | 16,855 | - | 438,189 | ไม่มี |
| บ.จ. เบริลลี่ ยูเคเกอร์ เซลล์เอ็กซ์ | 128,076 | 434,413 | 283,963 | - | 1,103,422 | - | 3,593 | - | 13,923 | - | 1,967,300 | ไม่มี |
| บ.จ. อูบิอุซดาการรม ฟู๊ดส์ จำกัด (มหาชน) | 137,145 | 1,169,850 | 437,432 | - | 926,320 | - | 38,787 | - | 314,572 | - | 3,024,166 | ไม่มี |
| บ.จ. ไทยเทคคอมมิวนิตี้ | - | - | - | - | 6,133 | - | 183 | - | - | - | 6,316 | ไม่มี |
| B.J.C International (Vietnam) Limited | - | - | 110,600 | - | 17,815 | - | 1,255 | - | - | - | 129,670 | ไม่มี |
| บ.จ. ไทย-สนุกติก สตีล | - | - | 22,516 | - | 26,894 | - | 2,009 | 10 | - | - | 51,429 | ไม่มี |
| บ.จ. เบริลลี่ ยูเคเกอร์ โดเจสติกส์ | - | - | 8,888 | - | 54,895 | - | 16,448 | 649 | 300 | - | 81,190 | ไม่มี |
| บ.จ. บีเจซี เซอเจนต์ | - | - | - | - | 48,929 | - | - | - | - | - | 48,929 | ไม่มี |
| B.J.C Foods (Malaysia) Sdn. Bhd | - | - | 36,165 | - | 38,812 | - | 4,597 | 1,295 | - | - | 80,869 | ไม่มี |
| บ.จ. ไทยเบเวอเรจคอม | 104,061 | - | 727,641 | - | 2,718,733 | - | 28,178 | 13,690 | 947,005 | - | 4,539,308 | ไม่มี |
| บ.จ. บี.ซี.ซี. เทคโนโลยี | - | - | - | - | 271,113 | - | 182,189 | - | 2,346 | - | 435,648 | ไม่มี |
| บ.จ. ไทย มาลาชาภัตต | 34,771 | - | 1,428,512 | 6,811 | 2,650,230 | 307,016 | 38,970 | - | 11,260 | - | 4,791,880 | ไม่มี |
| Thai Corp International (Vietnam) Company Limited | - | - | - | - | 1,575 | - | 1,952 | 2,421 | - | - | 5,948 | ไม่มี |
| บ.จ. บีเจซี โอเนก้า | - | - | 4,086 | - | 2,259 | - | 5,699 | - | - | - | 12,054 | ไม่มี |
| บ.จ. เอเชียฟู้ดส์ | - | - | 19,843 | - | - | - | 13,407 | - | 100 | - | 33,350 | ไม่มี |
| บ.จ. ไทย แพร่ | - | - | 70,952 | - | 315,639 | 86,750 | 4,000 | - | 4,712 | - | 482,053 | ไม่มี |
| (เดิมชื่อ บีเจซี ดานอน แดรี่) | | | | | | | | | | | | |
| Ichiban Company Limited | - | - | 174,095 | - | 55,945 | - | 1,210 | 776 | 72,174 | - | 304,200 | มี* |
| THAI AN Group | - | - | 41,060 | - | 12,495 | - | 747 | 12,495 | 632 | - | 54,934 | ไม่มี |
| Thai An Vietnam Trading Company Limited | - | - | 490 | - | 58,635 | - | 41,835 | 1,130 | 1,854 | - | 103,944 | ไม่มี |
| TBC-Ball Beverage Can Vietnam Limited | 6,110 | - | 441,959 | - | 894,003 | - | 3,710 | 4,165 | 118,432 | - | 1,508,379 | ไม่มี |
| บ.จ. บีเจซี เพนคังจิ้ง | - | - | - | - | - | - | 1,108 | 683 | - | - | 1,791 | ไม่มี |
| บ.จ. บีเจซี ซินเซสมนท์ | - | - | - | - | 47 | - | 299 | 14,507 | - | - | 14,853 | ไม่มี |
| บ.จ. บีเจซี สเปซเมคติกส์ | - | - | - | - | - | - | 699 | - | - | - | 699 | ไม่มี |
| B.J.C International (Meanmar) Company Limited | - | - | - | - | - | - | 356 | - | - | - | 356 | ไม่มี |
| บ.จ. บีเจซี คอมเมิร์ซ | - | - | - | - | - | - | 1,476 | - | - | - | 1,476 | ไม่มี |
| บ.จ. โดเจสติกส์ วัลด์ 1 | 271,363 | 68,713 | 136,162 | 4,343 | - | - | - | - | - | - | 483,031 | ไม่มี |
| บ.จ. บีทีซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ | 6,462,693 | - | 16,349,951 | - | 1,892,000 | - | 977,789 | 55 | 881,462 | - | 26,664,191 | ไม่มี |
| บ.จ. ซี ซีทรีวิชั่น (ประเทศไทย) | - | - | 4,352 | - | - | - | 8,240 | - | - | - | 12,592 | ไม่มี |
| รวม | 7,523,268 | 1,709,286 | 20,531,607 | 11,154 | 11,652,423 | 389,766 | 1,469,229 | 78,494 | 2,437,747 | - | 45,806,974 | - |

* อาคารลดตามบัญชี จำนวน 126 ล้านบาท ได้ถือเป็นหลักประกันตามบันทึกข้อตกลงการกู้ยืมเงินระยะยาวกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง

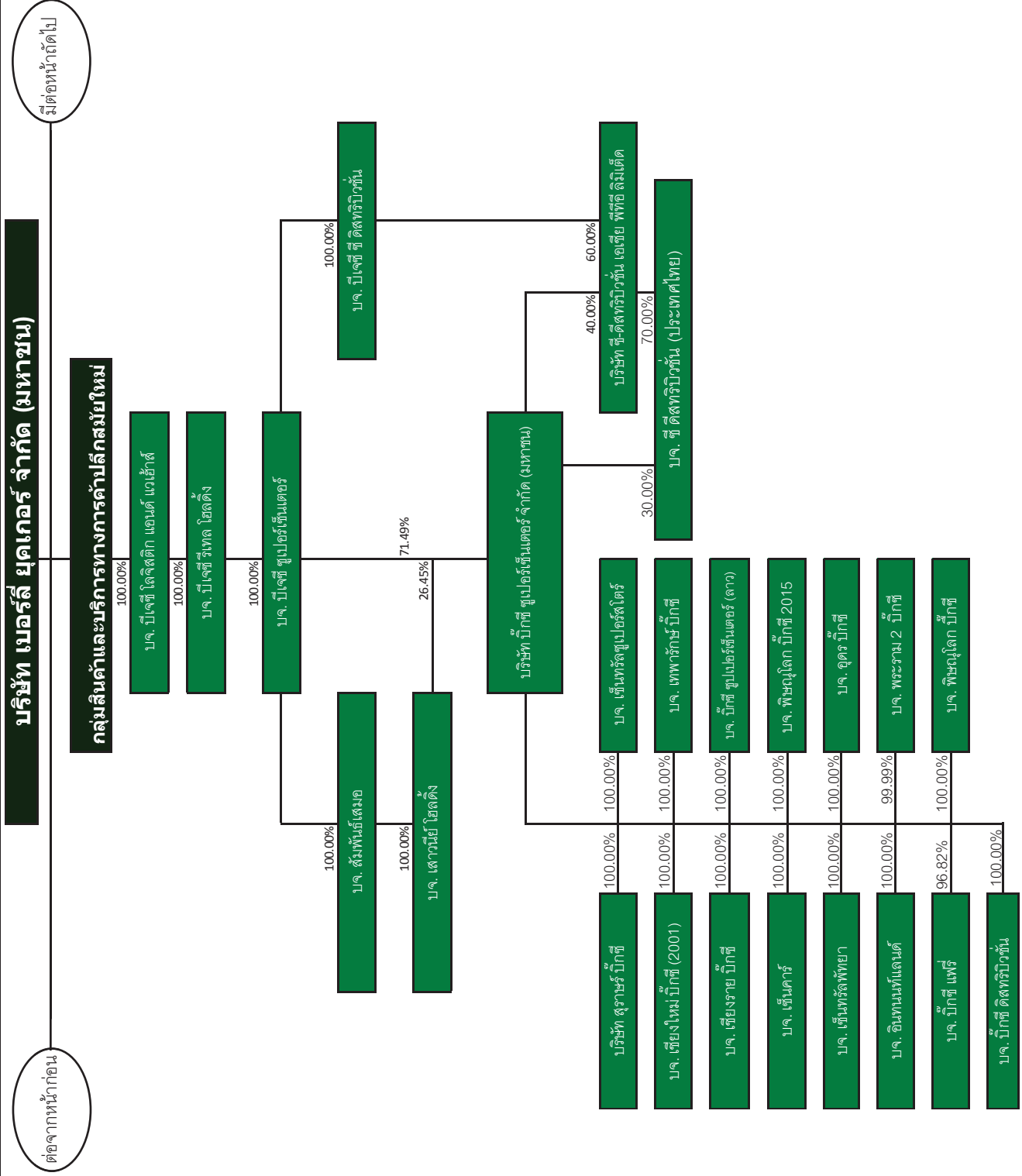
4. โครงสร้างการถือหุ้นประวัติการเพิ่มทุนในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

4.1 โครงสร้างการถือหุ้น

บริษัท เบอริล ยูคเกอร์ จำกัด (มหาชน)

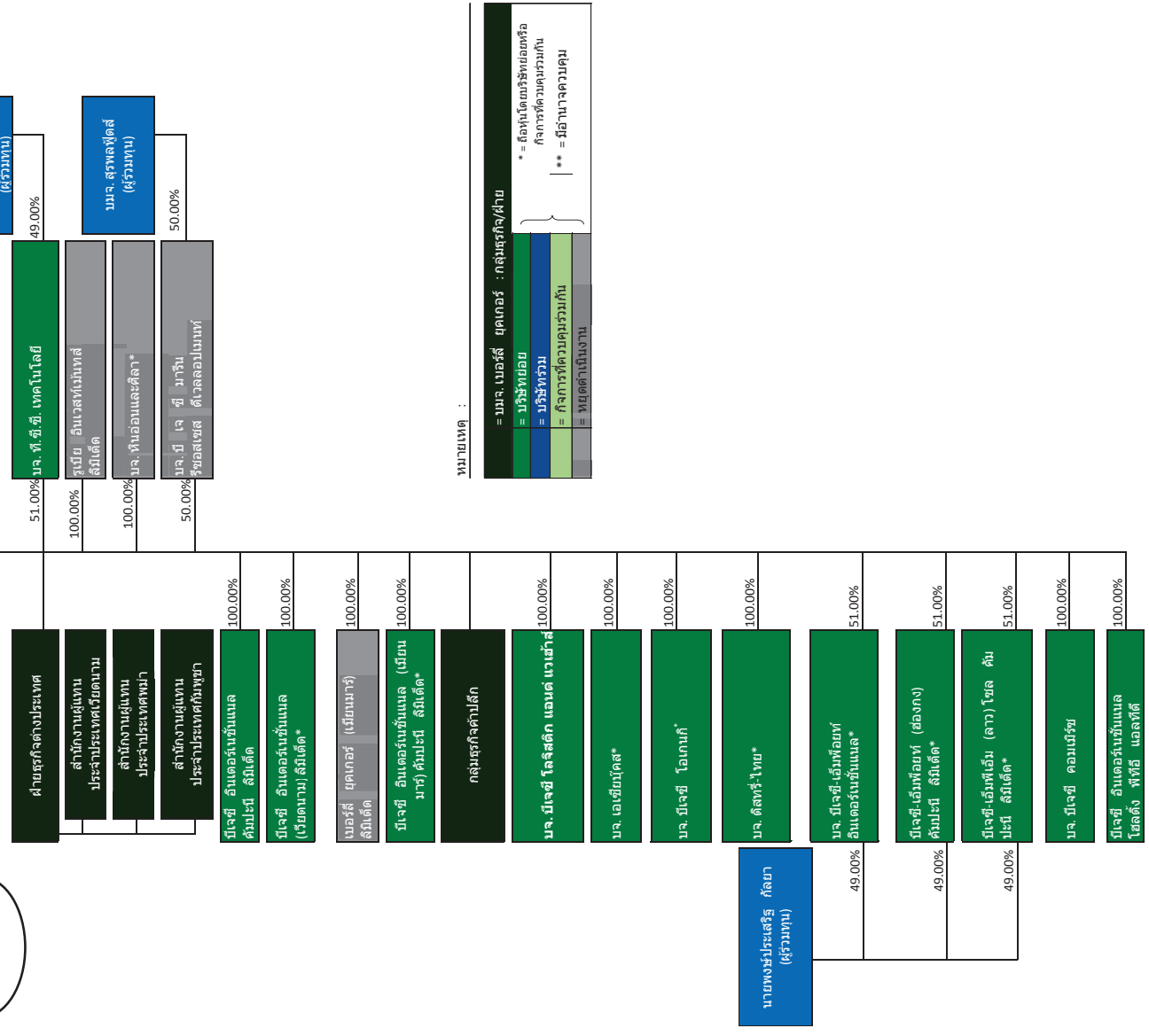
มีต่อหน้าถัดไป

| กลุ่มสินค้าและบริการ ทางธุรกิจใหม่* | กลุ่มสินค้าและบริการ ทางธุรกิจเดิม | กลุ่มสินค้าและบริการ ทางอุปโภคบริโภค | กลุ่มธุรกิจอาหาร | กลุ่มสินค้าและบริการ ทางเวชภัณฑ์และทางการแพทย์ |
|--|--|--|--|--|
| กลุ่มบรรจุภัณฑ์ | กลุ่มธุรกิจอาหาร | กลุ่มธุรกิจอาหาร | กลุ่มธุรกิจอาหาร | กลุ่มเวชภัณฑ์ |
| 98.59% มจ. อุตสาหกรรมท่าเรือแควไทย | กลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภค | กลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภค | กลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภค | ฝ่ายเทคโนโลยีอุตสาหกรรม |
| 100.00% มจ. ไทย มาลาชา กลาส* | ฝ่ายพัฒนาของจังหวัดกาญจนบุรี | ฝ่ายพัฒนาของจังหวัดกาญจนบุรี | ฝ่ายพัฒนาของจังหวัดกาญจนบุรี | ฝ่ายเทคโนโลยีอุตสาหกรรม |
| 100.00% มจ. บีเจซี แพนดากง | ฝ่ายเครื่องชั่งและสเกลไดส | ฝ่ายเครื่องชั่งและสเกลไดส | ฝ่ายเครื่องชั่งและสเกลไดส | มจ. ไทย-สแกนเด็ค สตีล* |
| 100.00% มจ. ไทยกลาสเทคโนโลยี | มจ. เบอริล ยูคเกอร์ ฟู้ดส์ | มจ. เบอริล ยูคเกอร์ ฟู้ดส์ | มจ. เบอริล ยูคเกอร์ ฟู้ดส์ | มจ. บีเจซี อินส์เตอร์นิค แอนด์ เทรดดิ้ง |
| 100.00% บีเจซี กลาส คัมปะนี ลิมิเต็ด* | บีเจซี ฟู้ดส์ (มาเลเซีย) | บีเจซี ฟู้ดส์ (มาเลเซีย) | บีเจซี ฟู้ดส์ (มาเลเซีย) | มจ. เบอริล ยูคเกอร์ สเปเชียลตี้ส์ |
| 100.00% บีเจซี กลาส คัมปะนี ลิมิเต็ด* | มจ. ไทย แดรี่ | มจ. ไทย แดรี่ | มจ. ไทย แดรี่ | มจ. บีเจซี สเปเชียลตี้ส์ |
| 100.00% บีเจซี กลาส เบริตนาเม ลิมิเต็ด* | มจ. 84.84% มจ. เบอริล ยูคเกอร์ เซลลูลาร์ | มจ. 84.84% มจ. เบอริล ยูคเกอร์ เซลลูลาร์ | มจ. 84.84% มจ. เบอริล ยูคเกอร์ เซลลูลาร์ | มจ. คอสมา เมดิคอล* |
| 50.0001% มจ. ไทยเบวเวอร์จแดน** | 49.9999% กลุ่ม เอสซีที และ โมลด์ เซาท์อีสต์ เอเชีย (สิงคโปร์) พีทีอี (ร่วมทุน) | 49.9999% กลุ่ม เอสซีที และ โมลด์ เซาท์อีสต์ เอเชีย (สิงคโปร์) พีทีอี (ร่วมทุน) | 49.9999% กลุ่ม เอสซีที และ โมลด์ เซาท์อีสต์ เอเชีย (สิงคโปร์) พีทีอี (ร่วมทุน) | มจ. คอสมา เมดิคอล* |
| 26.79% พีวีซี-โมลด์ เบเวอร์จแดน ไสอิ่ง ลิมิเต็ด** | 73.21% โมลด์ เซาท์อีสต์ เอเชีย (สิงคโปร์) พีทีอี (ร่วมทุน) | 73.21% โมลด์ เซาท์อีสต์ เอเชีย (สิงคโปร์) พีทีอี (ร่วมทุน) | 73.21% โมลด์ เซาท์อีสต์ เอเชีย (สิงคโปร์) พีทีอี (ร่วมทุน) | มจ. บีเจซี แอนด์ วิชาการ ประเทศไทย |
| 26.79% พีวีซี-โมลด์ เบเวอร์จแดน เบริตนาเม ลิมิเต็ด** | 73.21% อีซีไอ อินเตอร์เนชันแนล พีทีอี และ อีซีไอพี (ร่วมทุน) | 73.21% อีซีไอ อินเตอร์เนชันแนล พีทีอี และ อีซีไอพี (ร่วมทุน) | 73.21% อีซีไอ อินเตอร์เนชันแนล พีทีอี และ อีซีไอพี (ร่วมทุน) | มจ. บีเจซี แอนด์ วิชาการ ประเทศไทย |
| 50.00% บีเจซี โอ.ไอ. กลาส พีทีอี แอลทีดี* | 50.00% อีซีไอ อินเตอร์เนชันแนล พีทีอี และ อีซีไอพี (ร่วมทุน) | 50.00% อีซีไอ อินเตอร์เนชันแนล พีทีอี และ อีซีไอพี (ร่วมทุน) | 50.00% อีซีไอ อินเตอร์เนชันแนล พีทีอี และ อีซีไอพี (ร่วมทุน) | มจ. คอสมา เมดิคอล* |
| 50.00% มาลาชา กลาส ไบรด์กลาส เอสดีเอ็ม มีเอทีดี* | 50.00% อีซีไอ อินเตอร์เนชันแนล พีทีอี และ อีซีไอพี (ร่วมทุน) | 50.00% อีซีไอ อินเตอร์เนชันแนล พีทีอี และ อีซีไอพี (ร่วมทุน) | 50.00% อีซีไอ อินเตอร์เนชันแนล พีทีอี และ อีซีไอพี (ร่วมทุน) | มจ. คอสมา เมดิคอล* |
| 35.00% มาลาชา-เบริตนาเม กลาส ลิมิเต็ด* | 65.00% พีที. ไดนาพลาส (ร่วมทุน) | 65.00% พีที. ไดนาพลาส (ร่วมทุน) | 65.00% พีที. ไดนาพลาส (ร่วมทุน) | มจ. คอสมา เมดิคอล* |
| 49.00% มจ. เบอริล ไดนาพลาส | 51.00% คอมพิวเตอร์อินฟรามา, มจ. เอกพลา และ มจ. พรวบัส (ร่วมทุน) | 51.00% คอมพิวเตอร์อินฟรามา, มจ. เอกพลา และ มจ. พรวบัส (ร่วมทุน) | 51.00% คอมพิวเตอร์อินฟรามา, มจ. เอกพลา และ มจ. พรวบัส (ร่วมทุน) | มจ. คอสมา เมดิคอล* |
| 24.65% มจ. นกฟองไทย* | 75.35% | 75.35% | 75.35% | มจ. คอสมา เมดิคอล* |



ต่อจากหน้าก่อน

กลุ่มธุรกิจอื่น ๆ



หมายเหตุ :

- = บจ. เบริลลี่ ยูเคเกอร์ : กลุ่มธุรกิจ/ฝ่าย
- * = ถือหุ้นโดยบริษัทย่อยหรือกิจการที่ควบคุมร่วมกัน
- ** = มีอำนาจควบคุม

4.2 การเพิ่มทุนย้อนหลัง 3 ปี

| ปี | ทุนจดทะเบียนเดิม | เพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน | รวมเป็น | อัตราการเพิ่มทุนใหม่ต่อ ทุนเดิม (ร้อยละ) |
|------|------------------|----------------------------|---------------|--|
| 2556 | 1,621,955,000 | - | 1,621,955,000 | - |
| 2557 | 1,621,955,000 | 392,434,444 | 2,014,389,444 | 24.20 |
| 2558 | 2,014,389,444 | - | 2,014,389,444 | - |

5. ข้อมูลของผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้บริหาร

5.1 รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่

(ก) รายละเอียดผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ วันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2559 มีดังนี้

| ลำดับที่ | รายชื่อ | จำนวนหุ้น | ร้อยละ |
|----------|---|---------------|--------|
| 1 | บริษัท ทีซีซี คอร์ปอเรชั่น จำกัด | 1,175,584,220 | 73.833 |
| 2 | DBS BANK LTD | 85,651,600 | 5.379 |
| 3 | กองทุนเปิดบัวหลวงหุ้นระยะยาว | 43,709,900 | 2.745 |
| 4 | กองทุนเปิดบัวหลวงหุ้นระยะยาว 75/25 | 31,320,400 | 1.967 |
| 5 | สำนักงานประกันสังคม | 17,554,700 | 1.103 |
| 6 | ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด | 16,611,873 | 1.043 |
| 7 | กองทุนเปิดบัวหลวงเฟล็กซ์อิเบิลเพื่อการเลี้ยงชีพ | 15,199,500 | 0.955 |
| 8 | Well Base Development Limited | 14,482,500 | 0.910 |
| 9 | กองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย ซึ่งจดทะเบียนแล้ว โดย บลจ.บัวหลวง จำกัด | 10,488,600 | 0.659 |
| 10 | กองทุนเปิดบัวหลวงตราสารทุนเพื่อการเลี้ยงชีพ | 8,083,800 | 0.508 |
| ยอดรวม | | 1,418,687,093 | 89.102 |

(ข) รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่โดยพฤตินัยมีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการจัดการหรือการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

- บริษัท ทีซีซี โฮลดิ้ง จำกัด ประกอบธุรกิจด้านการลงทุน โดยมีรายชื่อผู้ถือหุ้น ดังนี้

| ลำดับที่ | รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ | ธุรกิจ/อาชีพหลัก | จำนวนหุ้น | ร้อยละ |
|----------|---|------------------|-------------|--------|
| 1 | นายเจริญ สิริวัฒนภักดี | นักธุรกิจ | 254,951,450 | 25.50 |
| 2 | คุณหญิงวรรณา สิริวัฒนภักดี | นักธุรกิจ | 254,574,750 | 25.46 |
| 3 | ทีซีซี กรุ๊ป อินเตอร์เนชั่นแนล ลิมิเต็ด | บริษัทลงทุน | 489,906,880 | 48.99 |

ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2559 นายเจริญ สิริวัฒนภักดี คุณหญิงวรรณา สิริวัฒนภักดี และทีซีซี กรุ๊ป อินเตอร์เนชั่นแนล ลิมิเต็ด รวมถือหุ้นในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 73.833 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท

5.2 คณะกรรมการบริษัท

ปัจจุบันคณะกรรมการบริษัทมีกรรมการจำนวน 15 ท่าน ประกอบด้วยกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารหรือไม่เป็นที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ จำนวน 12 ท่าน และกรรมการที่มีส่วนร่วมในการบริหาร หรือเป็นที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ จำนวน 3 ท่าน กรรมการอิสระ จำนวน 5 ท่าน คิดเป็นหนึ่งในสามของจำนวนทั้งหมด

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีคณะกรรมการย่อย 4 คณะ ได้แก่ คณะกรรมการบริหาร จำนวน 9 ท่าน คณะกรรมการตรวจสอบ จำนวน 3 ท่าน คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน จำนวน 3 คน คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง จำนวน 10 ท่าน

ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2559 คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง มีดังนี้

- | | |
|-------------------------------|--|
| 1. นายเจริญ สิริวัฒนภักดี | ประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร |
| 2. คุณหญิงวรรณา สิริวัฒนภักดี | รองประธานกรรมการ |
| 3. นายชัยยุทธ ปิลันธน์โอวาท | กรรมการบริษัท รองประธานกรรมการบริหาร ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน |
| 4. นายธีรศักดิ์ นาทีกาญจนลาภ | กรรมการบริษัท รองประธานกรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง |

| | |
|---|--|
| 5. นายประเสริฐ เมฆวัฒนา | กรรมการบริษัท รองประธานกรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 6. นายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกร | กรรมการบริษัท กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 7. นายอัศวิน เตชะเจริญวิกุล | กรรมการบริษัท กรรมการบริหาร ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ |
| 8. นางฐาปณี เตชะเจริญวิกุล | กรรมการบริษัท กรรมการบริหาร กรรมการและเลขานุการคณะกรรมการสรรหาและกำหนด ค่าตอบแทน กรรมการรองผู้จัดการใหญ่อาวุโส |
| 9. นายฐาปน สิริวัฒนภักดี | กรรมการบริษัท |
| 10. นายปณต สิริวัฒนภักดี | กรรมการบริษัท กรรมการบริหาร |
| 11. นายประสิทธิ์ โสวิไลกุล | กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ |
| 12. นายวีระวงศ์ จิตต์มิตรภาพ | กรรมการอิสระ |
| 13. นายรังสรรค์ ศรีวรศาสตร์ | กรรมการอิสระ |
| 14. พลตำรวจเอก กฤษณะ ผลอนันต์ | กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน |
| 15. ศาสตราจารย์นายแพทย์ภิรมย์ กมลรัตน์กุล | กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ* |
| 16. นายสุวรรณ วลัยเสถียร | กรรมการบริหาร |
| นางสุจิตรา วิชยศึกษ์ | เลขานุการบริษัท |

*ได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2559

5.3 คณะจัดการ

ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2559 คณะจัดการ ประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงจำนวน 9 ท่าน ดังนี้

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. นายอัศวิน เตชะเจริญวิกุล | ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 2. นางฐาปณี เตชะเจริญวิกุล | ประธานเจ้าหน้าที่บริหารประจำสำนักประธาน |
| 3. นายปฐมพงศ์ เขี่ยมสุโร | ผู้จัดการใหญ่ กลุ่มสินค้าและบริการทางบรรจุกภัณฑ์ กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 4. นางวิภาดา ดวงรัตน์ | ผู้จัดการใหญ่ กลุ่มสินค้าและบริการทางอุปโภคบริโภค กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 5. นายธีระพล เกียรติสุรนนท์ | ผู้จัดการใหญ่ กลุ่มธุรกิจไลฟ์สไตล์และบริหารธุรกิจค้าปลีก กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 6. นายสมพร ภูมิวัฒน์ | ผู้จัดการใหญ่ กลุ่มธุรกิจเวียดนาม กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 7. นางสาวสุวีรัตน์ ศิลป์สกุลสุข | รองผู้จัดการใหญ่ ฝ่ายการเงินและบัญชีกลุ่มบริษัท กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 8. นายธีระ วีระธรรมสาธิต | รองผู้จัดการใหญ่อาวุโส ฝ่ายทรัพยากรบุคคลกลุ่มและงานสนับสนุนส่วนกลางกลุ่ม บริษัท กรรมการบริหารความเสี่ยง |

6. ข้อมูลบริษัทในเครือ บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|--|-------------------|------------|-------------------------------|--------------|-------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| บริษัท อุตสาหกรรมท่าเรือแห่งประเทศไทย จำกัด (มหาชน) 15 ถนนสาทรบุรีปิ่นดะ แขวงรางบัวปิ่นดะ เขตราชบุรีปิ่นดะ กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 0 2427 0060-3, 0 2769 3500 โทรสาร : 0 2427 6603, 0 2769 3501, 0 2769 3535 | ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว | 1,170,000,000 บาท | สามัญ | 117,000,000 หุ้น | 10 บาท | 1,170,000,000 บาท | 115,355,235 | 98.59 |
| บริษัท ไทย มาลยา กลาส จำกัด 28 เขตประกอบการอุตสาหกรรม เอส ๒ แอโร หมู่ที่ 1 ตำบลบัวลอย อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี โทรศัพท์ : 0 3637 3821-7 โทรสาร : 0 3637 3812-7 | ผลิตและจำหน่ายขวดแก้วและผลิตภัณฑ์จากแก้ว | 2,270,000,000 บาท | สามัญ | 22,700,000 | 100 บาท | 2,270,000,000 บาท | 22,700,000 | 100 |
| บริษัท ไทยกลาสเทคโนโลยี จำกัด 78 หมู่ 3 ซอยวัดศรีวิชัย ถนนบางนา-ตราด กม.18 ตำบลหนองปรือ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ โทรศัพท์ : 0 2769 3500 โทรสาร : 0 2769 350, 0 2769 3535 | บริการจัดอบรมสัมมนา | 100,000,000 บาท | สามัญ | 10,000,000 | 10 บาท | 100,000,000 บาท | 10,000,000 | 100 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นและหุ้นชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|--|------------------------------|------------------------|------------|-------------------------------|---------------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทที่ย่อย | | | | | | | |
| บริษัท บีเจซี แพคเกจจิ้ง จำกัด 99 ชั้น 19 ทอยลูเบีย ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | บริษัทลงทุน | 2,055,000,000 บาท | สามัญ | 20,550,000 | 100 บาท | 20,550,000 บาท | 100 |
| บีเจซี กลาส คัมปะนี ลิมิเต็ด 1 ถนนแม่ทองดีซอย 1 อาคารไทม์แควร์ตีก 2 ชั้น 36 คอสเวย์เบย์ เขตปทุมธานีพิเศษองค โทรศัพท์ : 3188 8333 โทรสาร : 3188 8222 | ลงทุนค้าขาย นำเข้า และส่งออก | 8,310,000 เหรียญฮ่องกง | สามัญ | 8,310,000 | 1 เหรียญฮ่องกง | 8,310,000 เหรียญฮ่องกง | 100 |
| บีเจซี กลาส เวียดนาม ลิมิเต็ด เขตอุตสาหกรรม มี สอน เขตตันบิ่น จังหวัด บ่า เวียดนาม เขต ประเทศเวียดนาม โทรศัพท์: (84.8) 39306629 โทรสาร: (84.8) 39305925 | ผลิตและจำหน่ายภาชนะแก้ว | 15,822,000 เหรียญสหรัฐ | - | - | - | 15,822,000 เหรียญสหรัฐ | 100 |
| ทีบีซี-บอล เบเวอร์เรจ แคน โฮลดิ้ง ลิมิเต็ด 193 ถนนปิ่นสแควร์โรด ฝั่งตะวันตก 1618 อาคารแกรนด์เซ็นจูรีเพลส ทาวเวอร์ 1 ภาคอุบลเขตปกครองพิเศษฮ่องกง | บริษัทลงทุน | 60,000,000 เหรียญสหรัฐ | สามัญ | 60,000,000 | 1 เหรียญสหรัฐ | 16,074,000 เหรียญสหรัฐ | 26.79 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|----------------------------------|----------------------------------|------------|-------------------------------|--------------|--------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทไทยยอย | | | | | | | | |
| บริษัท ไทย เบเวอเรจ แคน จำกัด 99 หมู่ 9 ถนนหนองปลากระตี่ ตำบลหนองปลิง อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี โทรศัพท์ : 0 3637 3600 โทรสาร : 0 3637 3602 | ผลิตภัณฑ์ป้องกันและกำจัดศัตรูพืช | 1,500,000,000 บาท | สามัญ | 150,000,000 บาท | 10 บาท | 1,500,000,000 บาท | 75,000,010 | 50.000001 |
| ทีบีซี-บอล เบเวอเรจ แคน เวียดนาม ลิมิเต็ด 2 วีเอสไอพี 2-เอ ถนน 18 เขตอุตสาหกรรม เวียดนาม - สิงคโปร์ พาร์ค 2-เอ เขตฮานอย จังหวัดบิ่นห์เถือง ประเทศเวียดนาม โทรศัพท์ : 84 650 222 1081-88 โทรสาร : 84 650 222 1089-90 | ผลิตภัณฑ์ป้องกันและกำจัดศัตรูพืช | 1,170,000,000,000 เวียดนามดอง | - | - | - | 585,000,000,000 เวียดนามดอง | - | 26.79 |
| บริษัท เบริลลี่ ยูคเกอร์ ฟู้ดส์ จำกัด 225/10 หมู่ 1 ตำบลบางเสาธง อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ โทรศัพท์ : 0 2313 1470-3 โทรสาร : 0 2313 1031 | ผลิตภัณฑ์อาหารว่าง | 320,000,000 บาท | สามัญ | 3,200,000 | 100 บาท | 320,000,000 บาท | 3,200,000 | 100 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|--|---|----------------------|------------|-------------------------------|--------------|----------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทไทย | | | | | | | | |
| บริษัทไทย | | | | | | | | |
| บริษัท ไทย แคร์ จำกัด 99 อาคารเบดริส ยูคเกอร์ ซอยสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 0 2649 2900 โทรสาร : 0 2632 2223 | ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โยเกิร์ตสด และผลิตภัณฑ์ที่ทำจากนม | 12,000,000 ริงกิต | สามัญ | 12,000,000 | 1 ริงกิต | 12,000,000 ริงกิต | 12,000,000 | 100 |
| บริษัท เบดริส ยูคเกอร์ เซลส์อ็อก จำกัด 99 ซอยสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 0 2312 6115-8 | ผลิตและจำหน่ายกระดาษอนามัย | 1,185,200,000 บาท | สามัญ | 11,852,000 | 100 บาท | 1,185,200,000 บาท | 11,852,000 | 100 |
| บริษัท บีเจซี คอนซูเมอร์ จำกัด 99 ซอยสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 0 2312 6115-8 | บริษัทลงทุน | 900,000,000 บาท | สามัญ | 90,000,000 | 10 บาท | 900,000,000 บาท | 85,354,470 | 94.84 |
| บริษัท บีเจซี คอนซูเมอร์ จำกัด 99 ซอยสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | | 2,000,000 บาท | สามัญ | 20,000 | 100 บาท | 2,000,000 บาท | 20,000 | 100 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงขัน (ร้อยละ) |
|--|--|-------------------------|------------|-------------------------------|----------------|-------------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| บริษัท ภูเก็ตสหกรณ์ จำกัด 70 หมู่ 13 ถนนเจ้าตั้งพราย ตำบลบางหญ้าแพรก อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ โทรศัพท์ : 0 2385 9024 | ผลิตซ็อกโกแลต สบู่ เครื่องสำอาง และ ลูกอม | 70,000,000 บาท | สามัญ | 70,000 | 1,000 บาท | 70,000,000 บาท | 69,892 | 99.85 |
| บริษัท เบริลล์ ยูเคเกอร์ โกลด์สตีก จำกัด 99 ซอยบูรณีย์ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 0 2367 1233-5 โทรสาร : 0 2712 2273 | บริการด้านพิธีการออกสินค้า คลังสินค้า ขนส่งและจัดส่งสินค้า | 50,000,000 บาท | สามัญ | 500,000 | 100 บาท | 50,000,000 บาท | 500,000 | 100 |
| บริษัท โกลด์สตีก เวิลด์ 1 จำกัด 1 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้นที่ 54 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร | ให้เช่าห้องสังฆกรรมทรัพย์ | 4,000,000 บาท | หุ้นสามัญ | 400,000 | 10 บาท | 4,000,000 บาท | 400,000 | 100 |
| ไทยคอร์ป อินเตอร์เนชั่นแนล คัมปะนี ลิมิเต็ด ถนนแม่เทพเทอรส์สัน อาคารไทม์เควร์ ตึก 2 ชั้น 36 คอสเวย์เบย์ เขตป้อมปราบพิเศษของก โทรศัพท์ : 3188 8333 โทรสาร : 3188 8222 | บริษัทลงทุน | 41,000,000 เหรียญฮ่องกง | สามัญ | 41,000,000 | 1 เหรียญฮ่องกง | 41,000,000 เหรียญฮ่องกง | 30,750,000 | 75 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|--------------------------------------|--------------------------------|------------|-------------------------------|-----------------------|--------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| ไทยคอร์ป อินเตอร์เนชั่นแนล (เวียดนาม) คัมปะนี ลิมิเต็ด 40 บา ซูเยน ตวน กวน วาริต 6 ดิสทริก 3 โฮจิมินห์ซิตี ประเทศเวียดนาม โทรศัพท์ : (848) 3811-7777, (848) 3811-9999 โทรสาร : (848) 3811-7816 | ตัวแทนจำหน่าย | 54,000,000.000 เวียดนามดอง | - | - | - | 5,400,000,000 เวียดนามดอง | - | 75 |
| บีไอเอ็มเค คัมปะนี ลิมิเต็ด 1 ถนนแม่เทพเรอร์สัน อาคารไทม์สแควร์ ตึก 2 ชั้น 36 คลองไผ่บึง เขตป้อมปราบฯ กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 3188 8333 โทรสาร : 3188 8222 | ตัวแทนจำหน่าย | 5,110,000 เหรียญฮ่องกง | สามัญ | 5,110,000 | 1 เหรียญฮ่องกง | 5,110,000 เหรียญฮ่องกง | 3,832,500 | 75 |
| อิจิบัง คัมปะนี ลิมิเต็ด สี่ต 5-4 ถนน เอ็ม 14 เขตอุตสาหกรรมท่าน้ำ บ้านห้วยป่าเป็น อึ้ง ฮวา เขตปิ่นตัน โฮจิมินห์ ประเทศเวียดนาม | ผลิตผลิตภัณฑ์ซึ่งทำจาก แก้วเหลือง | 30,000,000.000 เวียดนามดอง | - | - | - | 30,000,000,000 เวียดนามดอง | - | 75 |
| ไทอัน เวียดนาม จอยท์ สต็อก คัมปะนี ห้อง 1803 อาคารยานออย เชนเตอร์ ออทิฟิค 44บี ลี ทวง เคียด ย่านดงัน อึ้ง ดาก เขตฮอยเียน ฮานอย ประเทศเวียดนาม | บริษัทลงทุน | 600,000,000.000 เวียดนามดอง | สามัญ | 60,000,000 | 10,000 เวียดนามดอง | 600,000,000,000 เวียดนามดอง | 39,000,000 | 65 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|--|------------------------------|--------------------------------|------------|-------------------------------|-----------------------|--------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| ภูเก็ต กรุป จอยท์ สต็อก คัมปะนี ห้อง 1801 อาคารฮานอย เซ็นเตอร์ ออฟฟิศ 44บี ลี ทวง เคียด ย่านดงัน ซิ่ง ดาว เขตฮวน เคียม ฮานอย ประเทศเวียดนาม โทรศัพท์ : 5659099 โทรสาร : 5659088 | จำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภค | 366,265,340,000 เวียดนามดอง | สามัญ | 36,626,534 | 10,000 เวียดนามดอง | 366,265,340,000 เวียดนามดอง | 23,642,428 | 64.55 |
| ภูเก็ต เทเลคอมมูนิเคชั่น จอยท์ สต็อก คัมปะนี ห้อง 18-01 อาคารฮานอย เซ็นเตอร์ ออฟฟิศ 44บี ลี ทวง เคียด ย่านดงัน ซิ่ง ดาว เขตฮวน เคียม ฮานอย ประเทศเวียดนาม โทรศัพท์ : 5659099 โทรสาร : 5659088 | จำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภค | 50,000,000,000 เวียดนามดอง | สามัญ | 5,000,000 | 10,000 เวียดนามดอง | 50,000,000,000 เวียดนามดอง | 3,224,500 | 64.49 |
| ภูเก็ต คอนสตรัคชั่น แอนด์ อิมเวสท์เม้นท์ จอยท์ สต็อก คัมปะนี ห้อง 18-01 อาคารฮานอย เซ็นเตอร์ ออฟฟิศ 44บี ลี ทวง เคียด ย่านดงัน ซิ่ง ดาว เขตฮวน เคียม ฮานอย ประเทศเวียดนาม โทรศัพท์ : 5659078 โทรสาร : 5659078 | จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง | 10,000,000,000 เวียดนามดอง | สามัญ | 1,000,000 | 10,000 เวียดนามดอง | 10,000,000,000 เวียดนามดอง | 644,900 | 64.49 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|------------------------------|-------------------------------|------------|-------------------------------|-----------------------|-------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| ภูเก็ต สานออย เทรดดิ้ง จอยท์ สต็อก คัมปะนี บี8-บี10/ดี21 เทก เจริ เฮลธิเคนท์ แอเรีย ย่านดีค งง เขา เซตคาเจย์ สานออย ประเทศเวียดนาม โทรศัพท์ : +84.437959147 – 149 - 152 โทรสาร : +84.437959154 | จำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภค | 19,000,000,000 เวียดนามดอง | สามัญ | 1,900,000 | 10,000 เวียดนามดอง | 19,000,000,000 เวียดนามดอง | 1,225,310 | 64.49 |
| ภูเก็ต คัมปะนี ดิสทริบิวชั่น จอยท์ สต็อก คัมปะนี 132ดี ดรัน คอง เดอ ย่านอัน ทอย เขตบิ่น ทุย เกิ่น เทอ ประเทศเวียดนาม | จำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภค | 15,000,000,000 เวียดนามดอง | สามัญ | 1,500,000 | 10,000 เวียดนามดอง | 15,000,000,000 เวียดนามดอง | 967,350 | 64.49 |
| ภูเก็ต เวียดนาม คัมปะนี ลิมิเตด 43อาร์27 โย วาน เฮือ ย่าน9 เซตญู งวน โสลินห์ ประเทศเวียดนาม | จำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภค | 87,300,000,000 เวียดนามดอง | - | - | - | 87,300,000,000 เวียดนามดอง | - | 64.55 |
| ภูเก็ต เซ็นทรัล เวียดนาม วัน เมมเบอร์ คัมปะนี ลิมิเตด 34 เหวียน ยู โท ย่านฮัว ทวน เท เซตไฮ เขา คาง ประเทศเวียดนาม | จำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภค | 5,000,000,000 เวียดนามดอง | - | - | - | 5,000,000,000 เวียดนามดอง | - | 64.55 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|--|------------------------------|-------------------------------|------------|-------------------------------|-----------------------|-------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| ภูเก็ต นอร์ธ คัมปะนี ลิมิเต็ด ตึก 62/180 หมู่ 3 ถนนเทียน ลวง บาง ย่านคอง ตรัง เขตดง ดา ยานอย ประเทศเวียดนาม โทรศัพท์ : 04.37833638, 04.37833639 โทรสาร : 04.37833637 | จำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภค | 60,000,000.000 เวียดนามดอง | - | - | - | 60,000,000.000 เวียดนามดอง | - | 64.55 |
| พีที ภูเก็ต ดิสทริบิวชั่น จอยท์ สต็อก คัมปะนี 352 ใจ ฟง ย่านฟง เลียด เขตพาน ซาน ยานอย ประเทศเวียดนาม โทรศัพท์ : 04.2407594 | จำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภค | 10,000,000.000 เวียดนามดอง | สามัญ | 1,000,000 | 10,000 เวียดนามดอง | 10,000,000.000 เวียดนามดอง | 516,100 | 51.61 |
| วัน ผู้ เอกซ์พอร์ต อิมพอร์ต เทรดิง แมนูแฟคเจอร์ซิ่ง คัมปะนี ลิมิเต็ด เขตอุตสาหกรรมไฮ ย่านย่านไฮ ซาน แบค เขตเลียน รือ ดามัง ประเทศเวียดนาม โทรศัพท์ : 0511.3821579 โทรสาร : 0511.3614883 | บริการด้านคลังสินค้า | 1,900,000.000 เวียดนามดอง | - | - | - | 1,900,000.000 เวียดนามดอง | - | 64.55 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|--|---|--------------------------------|------------|-------------------------------|-----------------------|--------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัท ย่อย | | | | | | | | |
| ไทอัน เวียดนาม เทคดิ่ง คัมปะนี ลิมิเตด 69 เหวียน คัง ชานโค เกียง เขต 1 โฮจิมินห์ ประเทศเวียดนาม | ค้าปลีก | 187,125.675.000 เวียดนามดอง | - | - | - | 187,125.675.000 เวียดนามดอง | - | 64.55 |
| ภูเก็ต โฮจิมินห์ ซิตี้ จอยท์ สต็อก คัมปะนี 43อาร์ 27 โฮ วาน เอ็อย กาน 9 เขตงวน โฮจิมินห์ ประเทศเวียดนาม | จำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภค | 9,000,000,000 เวียดนามดอง | สามัญ | 900,000 | 10,000 เวียดนามดอง | 9,000,000,000 เวียดนามดอง | 580,950 | 64.55 |
| บริษัท บีเจเอส อินเวสเมนต์ จำกัด 99 ซอยเบ็ญ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | บริษัทลงทุน | 200,000,000 บาท | สามัญ | 2,000,000 | 100 บาท | 50,000,000 บาท | 2,000,000 | 100 |
| บริษัท บีเจซี เฮลท์แคร์ จำกัด 99 ซอยเบ็ญ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 0 2367 1111, 0 2381 4520 โทรสาร : 0 2367 1000, 0 2381 4545 | จำหน่ายเวชภัณฑ์ เครื่องมือ อุปกรณ์ทางการแพทย์ | 200,000,000 บาท | สามัญ | 20,000,000 | 10 บาท | 200,000,000 บาท | 20,000,000 | 100 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|---|-----------------|------------|-------------------------------|--------------|-----------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| บริษัท มัณฑนา จำกัด 99 ซอยอูเบีย ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 0 2367 1204 | จำหน่ายเวทบอร์ด เครื่องมือ และอุปกรณ์ทางการแพทย์ | 500,000 บาท | สามัญ | 500 | 1,000 บาท | 500,000 บาท | 500 | 100 |
| บริษัท คอสมา เมดิคอล จำกัด 99 ซอยอูเบีย ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์: 0 2367 1252 โทรสาร : 0 2367 1246 | จำหน่ายเวทบอร์ด เครื่องมือ อุปกรณ์ทางการแพทย์ และเภสัชภัณฑ์ | 5,000,000 บาท | สามัญ | 50,000 | 100 บาท | 1,325,000 บาท | 50,000 | 100 |
| บริษัท มัณฑนา มาร์เก็ตติ้ง จำกัด 99 ซอยอูเบีย ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์: 0 2367 1252 โทรสาร : 0 2367 1246 | จำหน่ายเวทบอร์ด วัสดุทางการแพทย์ และเครื่องมือทางการแพทย์ | 20,000,000 บาท | สามัญ | 200,000 | 100 บาท | 15,000,000 บาท | 200,000 | 100 |
| บริษัท ไทย-สแกนดิค สตีล จำกัด 7 ถนนไผ่-ห้า นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง โทรศัพท์ : 0 3868 3066-70 โทรสาร : 0 3868 3065 | ผลิตโครงสร้างเหล็ก ทูลสังกะสี | 586,000,000 บาท | สามัญ | 4,560,000 | 100 บาท | 456,000,000 บาท | 4,560,000 | 100 |
| | | | บุริมสิทธิ | 1,300,000 | 100 บาท | 130,000,000 บาท | 1,300,000 | |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|--|---|--------------------|------------|-------------------------------|--------------|--------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| บริษัท บี.เจ.ซี อินเทอร์เน็ตเทรดดิ้ง จำกัด 99 ซอยบุรีรัมย์ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 0 367 1111, 0 2381 4520 โทรสาร : 0 2367 1000, 0 2381 4545 | จำหน่ายผลิตภัณฑ์เทคโนโลยี ทางภาพ เครื่องเขียน และวัสดุ ก่อสร้าง | 250,000,000 บาท | สามัญ | 25,000,000 | 10 บาท | 250,000,000 บาท | 25,000,000 | 100 |
| บริษัท เบริลล์ ยูคเกอร์ สเปเชียลตี้ส์ จำกัด 99 ซอยบุรีรัมย์ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 0 2367 1111, 0 2381 4520 โทรสาร : 0 2381 4548 | จำหน่ายเคมีภัณฑ์ และสารแต่ง ส่วนผสมอาหาร | 63,785,000 บาท | สามัญ | 18,250 | 3,500 บาท | 63,875,000 บาท | 18,095 | 99.15 |
| บริษัท บี.เจ.ซี สเปเชียลตี้ส์ จำกัด 99 อาคารเบริลล์ ยูคเกอร์ ซอยบุรีรัมย์ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | กิจการบริการร้านเครื่องตั้งไม่มี แอลกอฮอล์ | 200,000,000 บาท | สามัญ | 2,000,000 | 100 บาท | 50,000,000 บาท | 2,000,000 | 100 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|--|-------------------------------|------------|-------------------------------|----------------------|-------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| บีเจซี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล คัมปะนี ลิมิเต็ด 1 ถนนเทพธารินทร์ อาคารทีเอ็มดีแควร์ ตึก 2 ชั้น 36 คลองหวีไบย์ เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 3188 8333 โทรสาร : 3188 8222 | ตัวแทนจำหน่าย | 1,234,186,102 เหรียญฮ่องกง | สามัญ | 1,234,186,102 | 1 เหรียญฮ่องกง | 1,234,186,102 เหรียญฮ่องกง | 1,234,186,102 | 100 |
| บีเจซี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล (เวียดนาม) ลิมิเต็ด ชั้น 10 คอมมูนิตี้ เซ็นเตอร์เวียดนาม จังหวัดปทุมธานี ประเทศไทยเวียดนาม | ตัวแทนจำหน่าย | 34,000,000 เหรียญสหรัฐ | - | - | - | 14,000,000 เหรียญสหรัฐ | - | 100 |
| บีเจซี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล (เมียนมาร์) คัมปะนี ลิมิเต็ด 132/142 ไร่ทิวทัศน์ คอนโด ถนนเทียนบู เมืองโงไบ่ตาดวง ย่างกุ้ง สหภาพเมียนมาร์ | บริการให้คำปรึกษาด้านการวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์และการรวบรวมข้อมูล | 50,000 เหรียญสหรัฐ | สามัญ | 50 | 1,000 เหรียญสหรัฐ | 50,000 เหรียญสหรัฐ | 50 | 100 |
| บีเจซี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล โยดดิง ทิทอี แอลทีดี 80 ถนนโรบินสัน #02-00 ประเทศสิงคโปร์ 068898 | บริษัทลงทุน | 9,999 ยูโร | สามัญ | 9,999 | 1 ยูโร | 9,999 ยูโร | 9,999 | 100 |

บริษัท เบริล ภูเก็ต จำกัด (มหาชน)

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|--|----------------------------|---------------------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทไทย | | | | | | | | |
| บีเจซี (ฮ่องกง) คัมปะนี ลิมิเต็ด 1 ถนนเมโทรพอลิตัน อาคารไทม์แควร์ ตึก 2 ชั้น 36 คอสเวย์เบย์ เขตปกครองพิเศษฮ่องกง | บริษัทลงทุน | 1,000,000 ดอลลาร์ฮ่องกง | สามัญ | 1,000,000 | 1 ดอลลาร์ฮ่องกง | 1,000,000 ดอลลาร์ฮ่องกง | 1,000,000 | 100 |
| บริษัท เอเชียบิวตี้ จำกัด 99 อาคารเบริล ภูเก็ต ซอยภูเก็ต ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 0 2715 9000 โทรสาร : 0 2715 9197 | ผู้ค้าและจำหน่ายหนังสือและนิตยสาร | 301,724,000 บาท | สามัญ | 3,017,240 | 100 บาท | 301,724,000 บาท | 3,017,240 | 100 |
| บริษัท บีเจซี โอเพนิก จำกัด 99 ชั้น 10 อาคารเบริล ภูเก็ต ซอยภูเก็ต ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | ผู้ค้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม | 142,100,000 บาท | สามัญ บุริมสิทธิ | 1,420,490 510 | 100 บาท 100 บาท | 142,049,000 บาท 51,000 บาท | 1,420,490 510 | 100 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|--|--------------------------|------------|-------------------------------|------------------|--------------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| บีเจซี-เอ็มพีออยท์ (ฮ่องกง) คัมปะนี ลิมิเต็ด 1 ถนนแมทธิวเทอร์สัน อาคารไทมส์แควร์ตีก 2 ชั้น 36 คอสเวย์เบย์ เขตปกครองพิเศษฮ่องกง โทรศัพท์ : 3188 8333 โทรสาร : 3188 8222 | บริการให้คำปรึกษาด้านการบริหารจัดการแฟรนไชส์ และค้าขาย | 4,300,000 เหรียญสหรัฐ | สามัญ | 4,300,000 | 1 เหรียญสหรัฐ | 4,300,000 เหรียญสหรัฐ | 4,300,000 | 100 |
| บริษัท บีเจเอช เมดิคอล จำกัด 99 ซอยอูเบียว ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทร : 0 2367 1111 โทรสาร : 0 2367 1441 | จำหน่ายเวชภัณฑ์ เครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ | 100,000 บาท | สามัญ | 10,000 | 10 บาท | 100,000 บาท | 10,000 | 100 |
| บริษัท บีเจซี คอมเมิร์ซ จำกัด 99 ซอยอูเบียว ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทร : 0 2367 1455 โทรสาร : 0 2367 1441 | ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ | 31,000,000 บาท | สามัญ | 310,000 | 100 บาท | 31,000,000 บาท | 310,000 | 100 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|---|-----------------|------------|-------------------------------|--------------|-----------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| บริษัท บีเจซี ดีสทริบิวชั่น จำกัด 99 อาคารเบริลล์ ยูเคเกอร์ ซอยบูรณีย์ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | บริษัทลงทุน | 4,000,000 บาท | สามัญ | 400,000 | 10 บาท | 4,000,000 | 400,000 | 100 |
| บริษัท ที.ซี.ที.เทคโนโลยี จำกัด 1 อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ ชั้น 30 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 0 2626 0000 โทรสาร : 0 2626 0088 | ให้บริการระบบข้อมูลสารสนเทศ | 430,000,000 บาท | สามัญ | 43,000,000 | 10 บาท | 242,500,000 บาท | 9,180,000 | 51 |
| บริษัท คอสม่า เทรตติ้ง จำกัด 99 ซอยบูรณีย์ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | จำหน่ายเวชภัณฑ์ เครื่องมือ อุปกรณ์ทางการแพทย์ | 1,000,000 บาท | สามัญ | 4,900 | 100 บาท | 490,000 บาท | 4,900 | 100 |
| บริษัท ดีสทรี - ไทย จำกัด 99 อาคารเบริลล์ ยูเคเกอร์ ซอยบูรณีย์ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | ผู้ค้าและจำหน่ายหนังสือและนิตยสาร | 11,000,000 บาท | บุริมสิทธิ | 110,000 | 100 บาท | 11,000,000 บาท | 110,000 | 100 |

บริษัท เบลริส ยูคเคอร์ จำกัด (มหาชน)

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|--|--------------|---------------|------------|-------------------------------|--------------|---------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัท ย่อย | | | | | | | | |
| บริษัท บีเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 99 อาคารบอร์ลิ ยูคเคอร์ ซอยสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | บริษัทลงทุน | 100,000 บาท | สามัญ | 10,000 | 10 บาท | 100,000 บาท | 10,000 | 100 |
| บริษัท สัมพันธ์กิจ จำกัด 99 อาคารบอร์ลิ ยูคเคอร์ ซอยสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | บริษัทลงทุน | 100,000 บาท | สามัญ | 10,000 | 10 บาท | 100,000 บาท | 10,000 | 100 |
| บริษัท บีเจซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด 99 อาคารบอร์ลิ ยูคเคอร์ ซอยสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | บริษัทลงทุน | 4,000,000 บาท | สามัญ | 400,000 | 10 บาท | 4,000,000 บาท | 400,000 | 100 |
| บริษัท บีเจซี ริเทล โฮลดิ้ง จำกัด 99 อาคารบอร์ลิ ยูคเคอร์ ซอยสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | บริษัทลงทุน | 4,000,000 บาท | สามัญ | 400,000 | 10 บาท | 4,000,000 บาท | 400,000 | 100 |
| บริษัท สัมพันธ์เสมอ จำกัด 99 อาคารบอร์ลิ ยูคเคอร์ ซอยสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | บริษัทลงทุน | 4,000,000 บาท | สามัญ | 400,000 | 10 บาท | 4,000,000 บาท | 400,000 | 100 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|--|--|-------------------|------------|-------------------------------|--------------|-----------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทไทย | | | | | | | | |
| บริษัท บีเจซี เมก้า มาร์เก็ต จำกัด 99 อาคารเบริลล์ ยูเคเกอร์ ซอยสุขุมวิท ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | บริษัทลงทุน | 100,000 บาท | สามัญ | 100,000 | 10 บาท | 10,000 | 100,000 | 100 |
| บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำริห์ แขวงจตุรมิตร เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-655-0666 | ธุรกิจค้าปลีก | 8,250,000,000 บาท | สามัญ | 825,000,000 | 10 บาท | 8,250,000,000 | 808,005,000 | 97.94 |
| บริษัท เซ็นทรัลซูเปอร์สโตร์ จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำริห์ แขวงจตุรมิตร เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในบริษัทอื่น | 1,300,000,000 บาท | สามัญ | 13,000,000 | 100 บาท | 1,220,000,000 | 12,999,988 | 97.94 |
| บริษัท เทพารักษ์ บิ๊กซี จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำริห์ แขวงจตุรมิตร เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในบริษัทอื่น | 80,000,000 บาท | สามัญ | 800,000 | 100 บาท | 80,000,000 บาท | 800,000 | 97.94 |
| บริษัท เสี่ยงราย บิ๊กซี จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำริห์ แขวงจตุรมิตร เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ | 180,000,000 บาท | สามัญ | 18,000,000 | 10 บาท | 180,000,000 บาท | 18,000,000 | 97.94 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|-----------------------------------|--------------------|---------------------|-------------------------------|--------------|--------------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทไทย | | | | | | | | |
| บริษัท สุราษฎร์ บิ๊กซี จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำเนิน แขวงคูมาณี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ | 200,000,000 บาท | สามัญ | 20,000,000 | 10 บาท | 140,300,000 | 19,999,998 | 97.94 |
| บริษัท เวิลด์ บิ๊กซี จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำเนิน แขวงคูมาณี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ | 10,000,000,000 บาท | สามัญ | 1,000,000,000 | 10 บาท | 8,950,650,000 บาท | 1,000,000,000 | 97.94 |
| บริษัท พิษณุโลก บิ๊กซี 2015 จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำเนิน แขวงคูมาณี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | ธุรกิจค้าปลีกและลงทุนในบริษัทอื่น | 5,462,000,000 บาท | สามัญ บุริมสิทธิ | 53,793,799 826,201 | 100 บาท | 5,379,378,000 บาท 826,201,000 บาท | 53,793,799 826,201 | 97.94 |
| บริษัท ซี ดิสทริบิวชั่น เอเชีย แอลทีดี 50 ราชพฤกษ์ พหลฯ # 32 - 01 สิงคโปร์แลนด์ทาวเวอร์ ประเทศสิงคโปร์ | บริษัทลงทุน | 4,500,000 ยูโร | สามัญ | 4,500,000 | 1 ยูโร | 4,500,000 | 4,500,000 | 99.18 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|--|---|-----------------|------------|-------------------------------|--------------|-----------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| บริษัท เสวณีย์ โฮลดิ้ง จำกัด 999/9 อาคารดิ ออฟฟิศเดส แอท เซ็นทรัล วิลลิส ชั้นที่ 6 ถนนพระราม 1 เขตปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | บริษัทลงทุน | 20,200,000 บาท | หุ้นสามัญ | 202,000 | 100 บาท | 20,200,000 บาท | 200,000 | 100 |
| บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ (ลาว) จำกัด บ้านหัดสะบือได้ เมืองจันทบุรี นครเวียงจันทน์ ประเทศลาว | ธุรกิจค้าส่งและค้าปลีก (ยังไม่ได้เริ่มประกอบธุรกิจ) | 157,000,000 บาท | - | - | - | 157,000,000 บาท | - | 97.94 |
| บริษัท เซ็นทรัล พทยา จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำเนิน แขวงจตุรมุข เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ | 80,000,000 บาท | สามัญ | 8,000,000 | 10 บาท | 80,000,000 บาท | 8,000,000 | 97.94 |
| บริษัท อุดร บิ๊กซี จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำเนิน แขวงจตุรมุข เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ | 850,000,000 บาท | สามัญ | 85,000,000 | 10 บาท | 850,000,000 บาท | 85,000,000 | 97.94 |
| บริษัท อินทนนท์แลนด์ จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำเนิน แขวงจตุรมุข เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ | 841,000,000 บาท | สามัญ | 84,100,000 | 100 บาท | 841,000,000 บาท | 84,100,000 | 97.94 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|--|-------------------|------------|-------------------------------|--------------|-------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทย่อย | | | | | | | | |
| บริษัท ซี ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | บริษัทลงทุน | 100,000,000 บาท | สามัญ | 1,000,000 | 100 บาท | 100,000,000 บาท | 1,000,000 | 100 |
| บริษัท บิ๊กซี แฟรี่ จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | ธุรกิจค้าปลีก | 440,000,000 บาท | สามัญ | 1,400,000 | 100 บาท | 440,000,000 บาท | 1,259,992 | 94.83 |
| บริษัท พระราม 2 บิ๊กซี จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ | 5,000,000 บาท | สามัญ | 50,000 | 100 บาท | 5,000,000 บาท | 50,000 | 97.73 |
| บริษัท พิษณุโลก บิ๊กซี จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | ธุรกิจค้าปลีกและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ | 1,050,000,000 บาท | สามัญ | 20,000,000 | 10 บาท | 1,050,000,000 บาท | 19,999,995 | 97.94 |
| | | | บุริมสิทธิ | 85,000,000 | 10 บาท | | 85,000,000 | |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|---|----------------------------|---------------------|---------------------------------|--------------------------------------|---|--------------------------|----------------------------------|
| กิจการร่วมค้า | | | | | | | | |
| บี.เจ.ซี ไอ-ไอ กล๊าส พิกซ์ ออสทีตี 80 ถนนโบรินสัน #02-00 068898 ประเทศสิงคโปร์ | บริษัทลงทุน | 245,826,002 เหรียญสหรัฐ | สามัญ บุริมสิทธิ | 154,450,002 91,376,000 | 1 เหรียญสหรัฐ 1 เหรียญสหรัฐ | 154,450,002 เหรียญสหรัฐ 91,376,000 เหรียญสหรัฐ | 77,225,001 18,088,000 | 50 |
| มาลาया กล๊าส โปรดักส์ ออสทีตีเอ็น บีเจที 72-เอ จาลัน แรมปอย 81200 ยะโฮร์ บารู จังหวัดยะโฮร์ ประเทศมาเลเซีย โทรศัพท์: (07) 2371701 โทรสาร: (07) 2371705, (07) 2360712 | ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว | 100,000,000 ริงกิต | สามัญ บุริมสิทธิ | 55,000,000 172,225 ริงกิต | 1 ริงกิต 1 ริงกิต | 55,000,000 ริงกิต 172,225 ริงกิต | 27,500,000 86,112 | 50 |
| บริษัท บี.เจ.ซี แอนด์ ซี.เอฟ (ประเทศไทย) จำกัด 99 อาคารเบริลล์ ยูเคเกอร์ ซอยบูรณีย์ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | จัดหาและจำหน่ายวัสดุภัณฑ์ เครื่องสำอาง อาหารเสริม สินค้า อุปโภค | 30,000,000 บาท | สามัญ | 3,000,000 | 10 บาท | 15,000,000 | 1,530,000 | 51 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|---|---|-----------------|------------|-------------------------------|--------------|-----------------|------------------------|----------------------------------|
| กิจการร่วมค้า | | | | | | | | |
| บริษัท บีเจซี-เอ็มพีเอส อินเทอร์เน็ต เซ็นแนล จำกัด 99 ซอยบุรีรัมย์ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | ค้าส่ง และค้าปลีก | 132,600,000 บาท | สามัญ | 1,326,000 | 100 บาท | 132,600,000 บาท | 676,260 | 51 |
| บริษัท ร่วม | | | | | | | | |
| บริษัท เบริลล์ เอเชียติก โซดา จำกัด 99 ซอยบุรีรัมย์ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทร : 0 2367 1601 โทรสาร : 0 2381 5102 | นำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โซดา แอส | 40,000,000 บาท | สามัญ | 6,400,000 | 6.25 บาท | 40,000,000 บาท | 3,200,000 | 50 |
| บริษัท แก้วกรุงไทย จำกัด 8 หมู่ 2 ถนนพหลโยธิน ตำบลลำไทร อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โทรศัพท์ : 0 3528 7101-4 โทรสาร : 0 3528 7235 | จำหน่ายเศษแก้ว พลาสติกและวัสดุที่ใช้แล้ว | 320,000,000 บาท | สามัญ | 3,200,000 | 100 บาท | 320,000,000 บาท | 800,000 | 24.65 |

บริษัท เบริลล์ ยูเคเกอร์ จำกัด (มหาชน)

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|--|---------------------------|-----------------|------------|-------------------------------|--------------|-----------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทรวม | | | | | | | | |
| บริษัท เบริลล์ ไดนาพลัส จำกัด 99 ซอยบูรพาภิรมย์ ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 0 2381 5088 โทรสาร : 0 2381 5788 | ผลิตภัณฑ์พลาสติกแข็ง | 303,933,400 บาท | สามัญ | 3,039,334 | 100 บาท | 303,933,400 บาท | 1,489,274 | 49 |
| บริษัท สิบ ไชยสถาน เอเชีย จำกัด 1 อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ ชั้น 30 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร | ให้บริการ คอลลด์ เซลล์รีพ | 200,000,000 บาท | สามัญ | 20,000,000 | 10 บาท | 200,000,000 บาท | 120,000,000 | 60 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|--|---------------|-------------------|------------|-------------------------------|--------------|-------------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทที่หยุดดำเนินงาน | | | | | | | | |
| เบอริลล์ ยูคเกอร์ (เมียนมาร์) ลิมิเต็ด 39 (ปี) ทาว วัน สตรีท ดาก่อน ทาวน์ชิป ย่างกุ้ง สหภาพเมียนมาร์ โทรศัพท์ : 951 226 658 โทรสาร : 951 221 598 <u>สำนักงานกรุงเทพฯ</u> โทรศัพท์ : 0 2367 1029 โทรสาร : 0 2712 2241 | หยุดดำเนินการ | 1,000,000 จัต | สามัญ | 615 | 1,000 จัต | 615,000 จัต | 615 | 100 |
| บริษัท หินอ่อนและศิลา จำกัด 48 ซอยสมานฉันท์-บาโบส ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ โทรศัพท์ : 0 2391 7331-4 โทรสาร : 0 2391 7330 | หยุดดำเนินการ | 99,800,000 บาท | สามัญ | 998,000 | 100 บาท | 99,800,000 บาท | 998,000 | 100 |

| ชื่อบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนจดทะเบียน | ประเภทหุ้น | จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น) | มูลค่าหุ้นละ | ทุนชำระแล้ว | จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ) |
|--|---------------|-----------------|------------|-------------------------------|--------------|-----------------|------------------------|----------------------------------|
| บริษัทที่หยุดดำเนินงาน | | | | | | | | |
| บริษัท บี เจ ซี มารีน รีซอร์สเซส ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 99 ซอยอูเบีย ถนนสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร | หยุดดำเนินงาน | 100,000,000 บาท | สามัญ | 100,000 | 1,000 บาท | 94,400,000 บาท | 50,000 | 50 |
| ซูเบีย อินเวสต์เม้นท์ส์ ลิมิเต็ด หมู่เกาะบริติช เวอร์จิน | บริษัทลงทุน | 30,000,000 บาท | สามัญ | 30,000 | 1,000 บาท | 30,000,000 บาท | 30,000 | 100 |
| บริษัท บีที ดีสทริบิวชั่น จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำริห์ แขวงจตุรมุข เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | หยุดดำเนินงาน | 10,000,000 บาท | สามัญ | 1,000,000 | 10 บาท | 10,000,000 บาท | 999,998 | 97.94 |
| บริษัท เชียงใหม่ บีทีซี (2001) จำกัด 97/11 ชั้นที่ 6 ถนนราชดำริห์ แขวงจตุรมุข เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร | หยุดดำเนินงาน | 300,000,000 บาท | สามัญ | 3,000,000 | 100 บาท | 300,000,000 บาท | 3,000,000 | 97.94 |

7. การจ่ายเงินปันผลย้อนหลัง 3 ปี

| ปี | เงินปันผล งวดระหว่างกาล (บาท/หุ้น) | เงินปันผล งวดสุดท้าย (บาท/หุ้น) | รวม (บาท/หุ้น) | อัตราการจ่าย เงินปันผลต่อกำไรสุทธิ (ร้อยละ) |
|------|--|---------------------------------------|-------------------|---|
| 2556 | 0.44 | 0.40 | 0.84 | 55.07 |
| 2557 | 0.35 | 0.25 | 0.60 | 57.65 |
| 2558 | 0.35 | 0.49 | 0.84 | 47.91 |

ส่วนที่ 3

ข้อมูลทางการเงิน

ส่วนที่ 3. ข้อมูลทางการเงินเปรียบเทียบย้อนหลัง 3 ปี

บริษัท เบริลลี่ ยูคเกอร์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 - 2558 และ 31 มีนาคม 2559

| สินทรัพย์ | งบการเงินรวม | | | | อัตราร้อยละต่อยอดรวม | | | |
|--|---------------------------|------------------------|-------------------|--------------------|------------------------|------------------------|----------------|------------------|
| | จำนวนเงิน (หน่วย: พันบาท) | | | | | | | |
| | 2556 (ปรับปรุงใหม่) | 2557 (ปรับปรุงใหม่) | 2558 | ไตรมาส 1 2559 | 2556 (ปรับปรุงใหม่) | 2557 (ปรับปรุงใหม่) | 2558 | ไตรมาส 1 2559 |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | | | | |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 1,378,762 | 1,123,405 | 1,130,363 | 3,802,187 | 3.24% | 2.59% | 2.53% | 1.58% |
| เงินลงทุนชั่วคราว | - | - | - | 1,835,062 | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.76% |
| ลูกหนี้การค้า | 7,365,134 | 7,856,002 | 8,626,573 | 8,310,555 | 17.33% | 18.09% | 19.30% | 3.45% |
| ลูกหนี้อื่น | 1,298,540 | 1,344,579 | 1,144,105 | 4,105,649 | 3.05% | 3.10% | 2.56% | 1.71% |
| ลูกหนี้ผู้ค้าและลูกหนี้ร้านค้าเช่า | - | - | - | 4,151,122 | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 1.72% |
| เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน | - | - | 120,000 | - | 0.00% | 0.00% | 0.27% | 0.00% |
| สินค้าคงเหลือ | 7,972,229 | 7,410,411 | 7,243,642 | 20,162,427 | 18.75% | 17.06% | 16.20% | 8.37% |
| สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น | 72,071 | 28,520 | 115,634 | 150,601 | 0.17% | 0.07% | 0.26% | 0.06% |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 18,086,736 | 17,762,917 | 18,380,317 | 42,517,603 | 42.55% | 40.90% | 41.12% | 17.65% |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | | | | | | | | |
| เงินลงทุนในบริษัทร่วม | 86,561 | 83,231 | 84,479 | 86,096 | 0.20% | 0.19% | 0.19% | 0.03% |
| เงินลงทุนในการร่วมค้า | 3,420,464 | 3,399,037 | 3,313,435 | 3,520,524 | 8.05% | 7.83% | 7.41% | 1.46% |
| เงินลงทุนระยะยาวอื่น | 27,681 | 52,400 | 22,400 | 22,400 | 0.07% | 0.12% | 0.05% | 0.01% |
| สิทธิการเช่า | 498,705 | 475,809 | 456,857 | 5,564,782 | 1.17% | 1.10% | 1.02% | 2.31% |
| อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน | 106,555 | 122,425 | 112,625 | 16,074,591 | 0.25% | 0.28% | 0.25% | 6.67% |
| ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ | 16,739,191 | 18,042,065 | 18,589,281 | 45,806,974 | 39.38% | 41.54% | 41.59% | 19.02% |
| ค่าความนิยม | 2,187,538 | 2,187,538 | 2,187,538 | 124,391,480 | 5.15% | 5.04% | 4.89% | 51.64% |
| สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น | 672,716 | 607,442 | 714,797 | 880,096 | 1.58% | 1.40% | 1.60% | 0.36% |
| สินทรัพย์ถาวรอื่นที่ได้รับการตัดบัญชี | 507,720 | 517,671 | 557,534 | 1,341,972 | 1.19% | 1.19% | 1.25% | 0.56% |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น | 176,505 | 177,799 | 281,294 | 669,427 | 0.43% | 0.41% | 0.64% | 0.29% |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 24,423,636 | 25,665,417 | 26,320,240 | 198,358,342 | 57.45% | 59.10% | 58.88% | 82.35% |
| รวมสินทรัพย์ | 42,510,372 | 43,428,334 | 44,700,557 | 240,875,945 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

| หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | งบการเงินรวม | | | | อัตราร้อยละต่อยอดรวม | | | |
|--|----------------------------|------------------------|-------------------|--------------------|------------------------|------------------------|----------------|------------------|
| | จำนวนเงิน (หน่วย: ล้านบาท) | | | | | | | |
| | 2556 (ปรับปรุงใหม่) | 2557 (ปรับปรุงใหม่) | 2558 | ไตรมาส 1 2559 | 2556 (ปรับปรุงใหม่) | 2557 (ปรับปรุงใหม่) | 2558 | ไตรมาส 1 2559 |
| หนี้สินหมุนเวียน | | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน | 3,385,387 | 5,529,312 | 3,668,382 | 139,487,844 | 7.96% | 12.73% | 8.21% | 57.91% |
| เจ้าหนี้การค้า | 4,852,196 | 4,647,329 | 4,787,677 | 23,652,576 | 11.41% | 10.70% | 10.71% | 9.82% |
| เจ้าหนี้อื่น | 3,094,035 | 2,826,392 | 2,766,653 | 7,255,083 | 7.28% | 6.51% | 6.19% | 3.01% |
| ส่วนของรายได้สิทธิการเช่ารถดับเพลิงที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี | - | - | - | 41,612 | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.02% |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี | 536,697 | 2,752,517 | 2,853,040 | 8,391,430 | 1.26% | 6.34% | 6.38% | 3.48% |
| หุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี | 1,597,212 | 1,899,592 | 999,767 | 999,253 | 3.76% | 4.37% | 2.24% | 0.41% |
| ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี | - | - | - | 11,339 | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% |
| ภาษีเงินได้ค้างจ่าย | 220,817 | 217,549 | 208,743 | 737,183 | 0.52% | 0.50% | 0.47% | 0.31% |
| ประมาณการหนี้สินระยะสั้น | - | - | - | 62,022 | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.03% |
| หนี้สินหมุนเวียนอื่น | 32,212 | 331,111 | 29,229 | 233,726 | 0.08% | 0.76% | 0.07% | 0.10% |
| รวมหนี้สินหมุนเวียน | 13,718,556 | 18,203,802 | 15,313,491 | 180,872,068 | 32.27% | 41.92% | 34.26% | 75.09% |
| หนี้สินไม่หมุนเวียน | | | | | | | | |
| รายได้สิทธิการเช่ารถดับเพลิง - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี | - | - | - | 403,705 | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.17% |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน | 7,338,851 | 5,051,023 | 7,454,026 | 13,338,641 | 17.26% | 11.63% | 16.68% | 5.54% |
| หุ้นกู้ | 2,898,113 | 999,539 | - | - | 6.82% | 2.30% | 0.00% | 0.00% |
| หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี | - | - | - | 223,720 | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.09% |
| หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี | 452,238 | 454,358 | 463,824 | 2,118,524 | 1.06% | 1.05% | 1.04% | 0.88% |
| ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน | 624,778 | 581,593 | 603,852 | 1,186,417 | 1.47% | 1.34% | 1.35% | 0.49% |
| หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น | 124,040 | 121,038 | 114,997 | 2,460,172 | 0.29% | 0.28% | 0.26% | 1.02% |
| รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน | 11,438,020 | 7,207,551 | 8,636,699 | 19,731,179 | 26.91% | 16.60% | 19.32% | 8.19% |
| รวมหนี้สิน | 25,156,576 | 25,411,353 | 23,950,190 | 200,603,247 | 59.18% | 58.51% | 53.58% | 83.28% |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | | | |
| ทุนเรือนหุ้น | | | | | | | | |
| ทุนจดทะเบียน | 1,668,125 | 2,014,389 | 2,014,389 | 2,014,389 | 3.92% | 4.64% | 4.51% | 0.84% |
| ทุนที่ออกและชำระแล้ว | 1,590,441 | 1,592,221 | 1,592,221 | 1,592,221 | 3.74% | 3.67% | 3.56% | 0.66% |
| ส่วนเกินทุน | | | | | | | | |
| ส่วนเกินมูลค่าหุ้น | 3,865,045 | 3,952,387 | 3,952,387 | 3,952,387 | 9.09% | 9.10% | 8.84% | 1.64% |
| ส่วนต่ำกว่าทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน | (544,761) | (544,761) | (544,761) | (544,761) | -1.28% | -1.25% | -1.22% | -0.23% |
| ส่วนต่ำกว่าทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย | (172,762) | (173,919) | (173,919) | (376,398) | -0.41% | -0.40% | -0.39% | -0.16% |
| ส่วนเกินทุนจากการบริจาค | 36,868 | 36,868 | 36,868 | 36,868 | 0.09% | 0.08% | 0.08% | 0.02% |
| ส่วนเกินทุนจากการจำหน่ายหุ้นของบริษัทที่ถือโดยบริษัทย่อย | 32,174 | 32,174 | 32,174 | 32,174 | 0.08% | 0.07% | 0.07% | 0.01% |
| ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้น | 115,444 | 177,705 | 253,717 | 274,470 | 0.27% | 0.41% | 0.57% | 0.11% |
| กำไรสะสม | | | | | | | | |
| จัดสรรแล้ว | | | | | | | | |
| ทุนสำรองตามกฎหมาย | 166,813 | 166,813 | 201,439 | 201,439 | 0.39% | 0.38% | 0.45% | 0.08% |
| ทุนสำรองเพื่อชดเชยกิจการ | 87,400 | 87,400 | 87,400 | 87,400 | 0.21% | 0.20% | 0.20% | 0.04% |
| ยังไม่ได้จัดสรร | 9,510,972 | 9,974,941 | 11,776,838 | 12,301,715 | 22.37% | 22.97% | 26.35% | 5.11% |
| องค์กรประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น | (120,270) | (304,459) | (151,798) | (630,112) | -0.28% | -0.70% | -0.34% | -0.26% |
| รวมส่วนของบริษัท | 14,567,364 | 14,997,370 | 17,062,566 | 16,927,403 | 34.27% | 34.53% | 38.17% | 7.03% |
| ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม | 2,786,432 | 3,019,611 | 3,687,801 | 23,345,295 | 6.55% | 6.95% | 8.25% | 9.69% |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 17,353,796 | 18,016,981 | 20,750,367 | 40,272,698 | 40.82% | 41.49% | 46.42% | 16.72% |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 42,510,372 | 43,428,334 | 44,700,557 | 240,875,945 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

บริษัท เบลูรีลียูเคเกอร์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
งบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น
สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2556 - 2558 และงวด 3 เดือน สิ้นสุด วันที่ 31 มีนาคม 2559

| | งบการเงินรวม | | | | อัตราร้อยละต่อยอดรวม | | | |
|---|---------------------------|------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|------------------------|----------------|------------------|
| | จำนวนเงิน (หน่วย: พันบาท) | | | | | | | |
| | 2556 ⁽¹⁾ | 2557 (ปรับปรุงใหม่) | 2558 | ไตรมาส 1 2559 | 2556 ⁽¹⁾ | 2557 (ปรับปรุงใหม่) | 2558 | ไตรมาส 1 2559 |
| รายได้ | | | | | | | | |
| รายได้จากการขายและการให้บริการ | 42,226,368 | 41,695,229 | 42,892,783 | 14,716,752 | 98.57% | 98.34% | 96.37% | 96.56% |
| กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ | 101,805 | 11,529 | 116,130 | - | 0.24% | 0.03% | 0.26% | 0.00% |
| เงินปันผลรับ | 6,202 | - | - | - | 0.01% | 0.00% | 0.00% | 0.00% |
| ดอกเบี้ยรับ | 15,275 | 16,297 | 21,451 | 4,882 | 0.04% | 0.04% | 0.05% | 0.03% |
| รายได้อื่น | 489,772 | 676,640 | 1,478,853 | 519,694 | 1.14% | 1.60% | 3.32% | 3.41% |
| รวมรายได้ | 42,839,422 | 42,399,695 | 44,509,217 | 15,241,328 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| ค่าใช้จ่าย | | | | | | | | |
| ต้นทุนขายและต้นทุนการให้บริการ | 32,131,330 | 32,362,612 | 33,071,258 | 11,632,064 | 75.00% | 76.33% | 74.30% | 76.32% |
| ค่าใช้จ่ายในการขาย | 4,468,380 | 4,611,663 | 4,756,260 | 1,728,847 | 10.43% | 10.88% | 10.69% | 11.34% |
| ค่าใช้จ่ายในการบริหาร | 2,548,213 | 2,399,615 | 2,423,133 | 738,286 | 5.95% | 5.66% | 5.44% | 4.84% |
| ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ | - | - | - | 27,346 | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.18% |
| ต้นทุนทางการเงิน | 575,180 | 555,636 | 492,514 | 273,403 | 1.34% | 1.31% | 1.11% | 1.79% |
| รวมค่าใช้จ่าย | 39,723,103 | 39,929,526 | 40,743,165 | 14,399,946 | 92.73% | 94.17% | 91.54% | 94.48% |
| ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม | 64,931 | (2,330) | 1,248 | 1,617 | 0.15% | -0.01% | 0.00% | 0.01% |
| ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในการร่วมค้า | - | (23,895) | 85,850 | 57,624 | 0.00% | -0.06% | 0.19% | 0.38% |
| กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ | 3,181,250 | 2,443,944 | 3,853,150 | 900,623 | 7.43% | 5.76% | 8.66% | 5.91% |
| ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ | (566,584) | (397,782) | (400,074) | (197,728) | -1.32% | -0.94% | -0.90% | -1.30% |
| กำไรสำหรับปี/งวด | 2,614,666 | 2,046,162 | 3,453,076 | 702,895 | 6.10% | 4.83% | 7.76% | 4.61% |
| กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น | | | | | | | | |
| รายการที่ต้องไม่จัดประเภทรายการใหม่เข้าไปไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง | | | | | | | | |
| ขาดทุนจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย | - | (27,978) | - | - | 0.00% | -0.07% | 0.00% | 0.00% |
| ภาษีเงินได้เกี่ยวกับรายการที่ต้องไม่จัดประเภทรายการใหม่ในภายหลัง | - | 5,596 | - | - | 0.00% | 0.01% | 0.00% | 0.00% |
| | - | (22,382) | - | - | 0.00% | -0.05% | 0.00% | 0.00% |
| รายการที่ต้องจัดประเภทรายการใหม่เข้าไปไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง | | | | | | | | |
| ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่นในการร่วมค้า | - | (35,439) | (23,335) | 29,465 | 0.00% | -0.08% | -0.05% | 0.19% |
| กำไร (ขาดทุน) จากเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสด | - | (138,424) | 130,053 | 2,790 | 0.00% | -0.33% | 0.29% | 0.02% |
| ผลต่างจากการแปลงค่าทางการเงิน | 127,000 | (23,454) | 194,340 | (545,882) | 0.30% | -0.06% | 0.44% | -3.58% |
| ภาษีเงินได้เกี่ยวกับรายการที่ต้องจัดประเภทรายการใหม่ในภายหลัง | - | 18,588 | (17,512) | (341) | 0.00% | 0.04% | -0.04% | 0.00% |
| | 127,000 | (178,729) | 283,546 | (513,968) | 0.30% | -0.42% | 0.64% | -3.37% |
| กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี/งวด - สุทธิจากภาษี | 127,000 | (201,111) | 283,546 | (513,968) | 0.30% | -0.47% | 0.64% | -3.37% |
| กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี/งวด | 2,741,666 | 1,845,051 | 3,736,622 | 188,927 | 6.40% | 4.35% | 8.40% | 1.24% |
| ส่วนของกำไรที่เป็นของ | | | | | | | | |
| ผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ | 2,425,974 | 1,679,502 | 2,791,729 | 524,877 | 5.66% | 3.96% | 6.27% | 3.44% |
| ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม | 188,692 | 366,660 | 661,347 | 178,018 | 0.44% | 0.86% | 1.49% | 1.17% |
| กำไรสำหรับปี/งวด | 2,614,666 | 2,046,162 | 3,453,076 | 702,895 | 6.10% | 4.83% | 7.76% | 4.61% |
| ส่วนของกำไรเบ็ดเสร็จรวมที่เป็นของ | | | | | | | | |
| ผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ | 2,552,974 | 1,473,017 | 2,944,391 | 46,563 | 5.96% | 3.47% | 6.62% | 0.31% |
| ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม | 188,692 | 372,034 | 792,231 | 142,364 | 0.44% | 0.88% | 1.78% | 0.93% |
| กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี/งวด | 2,741,666 | 1,845,051 | 3,736,622 | 188,927 | 6.40% | 4.35% | 8.40% | 1.24% |
| กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท) | 1.53 | 1.06 | 1.75 | 0.33 | | | | |

(1) งบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 ไม่ได้ทำการปรับปรุงใหม่ให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่มีผลบังคับใช้ในปี 2558

บริษัท เบอร์ลี่ ยุคเกอร์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 - 2558 และงวด 3 เดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2559

| งบกระแสเงินสด | งบการเงินรวม | | | |
|--|---------------------------|------------------------|-------------|------------------|
| | จำนวนเงิน (หน่วย: พันบาท) | | | |
| | 2556 ⁽¹⁾ | 2557 (ปรับปรุงใหม่) | 2558 | ไตรมาส 1 2559 |
| กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน | 3,908,302 | 4,396,033 | 4,693,183 | 1,277,342 |
| กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน | (4,867,131) | (3,284,165) | (1,611,052) | (124,305,273) |
| กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน | 651,369 | (1,351,843) | (3,151,067) | 124,990,274 |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ | (307,460) | (239,975) | (68,936) | 1,962,343 |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ สิ้นปี/งวด | 1,779,971 | 1,123,405 | 1,130,363 | 3,802,187 |

(1) งบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 ไม่ได้ทำการปรับปรุงใหม่ให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่มีผลบังคับใช้ในปี 2558

บริษัท เบลูรีล ยูคเกอร์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย
อัตราส่วนทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 - 2558 และ 31 มีนาคม 2559

| | งบการเงินรวม | | | |
|--|---------------------|------------------------|--------|------------------|
| | 2556 ⁽¹⁾ | 2557 (ปรับปรุงใหม่) | 2558 | ไตรมาส 1 2559 |
| อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) | | | | |
| อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า) | 1.30 | 0.98 | 1.20 | 0.24 |
| อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า) | 0.73 | 0.57 | 0.73 | 0.12 |
| อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า) | 5.79 | 5.48 | 5.20 | 16.06 |
| ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน) | 62 | 66 | 69 | 22 |
| อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า) | 4.20 | 4.21 | 4.51 | 8.09 |
| ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน) | 86 | 86 | 80 | 45 |
| อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า) | 6.73 | 6.81 | 7.01 | 7.80 |
| ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน) | 54 | 53 | 51 | 46 |
| Cash Cycle (วัน) | 94 | 98 | 98 | 21 |
| อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร (Profitability Ratio) | | | | |
| อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ) | 23.91 | 22.38 | 22.90 | 20.96 |
| อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ) | 5.75 | 4.03 | 6.51 | 3.57 |
| อัตราผลตอบแทนของส่วนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ) | 17.03 | 11.36 | 17.42 | 15.42 |
| อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratio) | | | | |
| อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ร้อยละ) | 5.45 | 3.87 | 6.25 | 1.09 |
| อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (ร้อยละ) | 23.85 | 20.60 | 26.27 | 22.52 |
| อัตรากำไรหมุนของสินทรัพย์ (ร้อยละ) | 103.52 | 98.67 | 101.01 | 102.22 |
| อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial Policy Ratio) | | | | |
| อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า) | 1.51 | 1.41 | 1.15 | 4.98 |
| อัตราความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า) | 5.22 | 4.02 | 6.67 | 1.59 |
| อัตราการจ่ายเงินปันผล (ร้อยละ) | 55.07 | 57.65 | 47.91 | - |

(1) อัตราส่วนทางการเงิน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 ไม่ได้ทำการปรับปรุงใหม่ให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่มีผลบังคับใช้ใน ปี 2558

(2) อัตราส่วนทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น สำหรับไตรมาส 1 ปี 2559 คำนวณ โดยการปรับเป็นตัวเลข เดิมปี (Annualized) ด้วยวิธีการเทียบบัญชีไตรมาส