

**แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี**

**สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548**

**บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)**

**OISHI GROUP PUBLIC COMPANY LIMITED**

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)  
**OISHI GROUP PUBLIC COMPANY LIMITED**

สารบัญ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ส่วนที่ 2 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

1. ปัจจัยความเสี่ยง	2
2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	5
3. การประกอบธุรกิจ	10
4. การวิจัยและพัฒนา	29
5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	30
6. โครงการในอนาคต	34
7. ข้อพิพาททางกฎหมาย	35
8. โครงสร้างทุน	36
9. โครงสร้างการจัดการ	38
10. การควบคุมภายใน	52
11. รายการระหว่างกัน	53
12. ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงาน	57
13. ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง	66

ส่วนที่ 3 การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

เอกสารแนบ

- เอกสารแนบ 1 : รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ
- เอกสารแนบ 2 : รายละเอียดเกี่ยวกับการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ
- เอกสารแนบ 3 : รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ
- เอกสารแนบ 4 : รายงานการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- เอกสารแนบ 5 : รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน

## ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2542 คุณตัน ภาสกรนที ได้เริ่มเปิดให้บริการร้านอาหารบุฟเฟ่ต์ญี่ปุ่นตลอดทั้งวันแห่งแรกในประเทศไทย ที่สุขุมวิท 55 ภายใต้ชื่อ “โออิชิ” ต่อมาในปี 2543 ได้จึงได้จัดตั้ง บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เดิมชื่อ บริษัท โออิชิ เรสเทอรัรอง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น และในปี 2545บริษัทฯ มีการปรับโครงสร้างการดำเนินงานเพื่อดำเนินธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นหลายรูปแบบ รวมทั้งร้านเบเกอรี่เพื่อสุขภาพ ส่งผลให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 300 ล้านบาท และมีบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท คือ บริษัท โออิชิ รามเมน จำกัด ประกอบธุรกิจร้านอาหารประเภทะหมี่ญี่ปุ่น และบริษัท โออิชิ เทอคดิ่ง จำกัด ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายชาเขียว ภายใต้ชื่อ “โออิชิ กรีนที” และทำหน้าที่เป็นครัวกลางให้กับร้านอาหารของกลุ่มบริษัทฯ

ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีการประกอบธุรกิจหลัก 2 ประเภท ได้แก่ 1) ร้านอาหารญี่ปุ่นและร้านเบเกอรี่ แบ่งออกเป็น ร้านอาหารญี่ปุ่นประเภทบุฟเฟ่ต์ ภายใต้ชื่อ “โออิชิ บุฟเฟ่ต์” “โออิชิ เอ็กเพรส” “ชาบูชิ” และ “โออิชิ แกรนด์” ร้านอาหารประเภทตามสั่ง ภายใต้ชื่อ “โออิชิ รามเมน” “โออิชิ ซูชิบาร์” “ลือก โฮม” “โอเค สุกี้” ร้านเบเกอรี่เพื่อสุขภาพ ภายใต้ชื่อ “IN&OUT the Bakery Cafe” และ “Char for Tea” รวมถึง บริการจัดเลี้ยงนอกสถานที่และจัดส่งถึงบ้าน และธุรกิจแฟรนไชส์ร้านอาหารญี่ปุ่น ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทฯ มีสาขาร้านอาหารรวมทั้งสิ้น 86 สาขา ทั่วกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ พัทยา ชลบุรี จำนวนรวม 82 สาขาเปิดดำเนินการโดยบริษัท โออิชิ และอีก 4 สาขาในจังหวัดภูเก็ต เปิดเป็นธุรกิจแฟรนไชส์ 2) ธุรกิจเครื่องดื่ม ได้แก่ เครื่องดื่มชาเขียว ภายใต้ชื่อ “โออิชิ กรีนที” และเครื่องดื่มน้ำผลไม้ผสมอะมิโน ภายใต้ชื่อ “อะมิโน โอเค”

บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่ม ตั้งแต่ปี 2545 โดยว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกผลิตเครื่องดื่มดังกล่าวขนาด 350 มิลลิลิตร ต่อมาในไตรมาสสุดท้ายของปี 2546 บริษัทฯ ได้สังเกตเห็นถึงศักยภาพในการเติบโตของตลาดเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่ม จึงได้เริ่มดำเนินการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียว

ปี 2548 แม้ว่าปีนี้ที่บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ประสบกับเหตุการณ์ต่างๆ มากมาย เริ่มตั้งแต่การเผชิญเรื่องความเข้าใจผิดของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้าเมื่อต้นปี บริษัทฯ ก็ได้พิสูจน์ความบริสุทธิ์ของตนเองและแสดงความรับผิดชอบที่จะป้องกันมิให้เหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นในระบบการผลิตด้วยการลงทุน 52 ล้านบาทเพื่อติดตั้งระบบมาตรฐานความปลอดภัยในการผลิตเครื่องดื่มที่ทันสมัยที่สุดที่ผู้บริโภคจะมั่นใจได้ถึงมาตรฐานความปลอดภัย ที่โออิชิ กรุ๊ป ตั้งใจมอบให้ ตลอดจนความสำเร็จอย่างเกินความคาดหมายของ “รอยฟ้าผ่า” ที่ผลักดันให้ส่วนแบ่งทางการตลาดของ โออิชิ กรีนทีพุ่งขึ้นถึง 60.9% ในเดือนสิงหาคม 2548 จากนั้นไม่นานก็เกิดกระแสความเข้าใจผิดเรื่องกาแฟอินและนโยบายของภาครัฐเรื่องการปรับลดราคารปลั๊กชาเขียวพร้อมดื่มที่เพิ่งผ่านไปเมื่อปลายปี

ปลายปี 2548 ยังมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอีกอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นและยั่งยืน ทั้งในเรื่องนำยีนดีที่โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้รับการรับรอง ISO 9001:2000 ที่เป็นโครงการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตต่อเนื่องจากการได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP ซึ่งการได้รับการรับรอง ISO 9001:2000 หมายถึงเครื่องหมายแห่งมาตรฐานสากลเรื่องระบบจัดการอย่างมีประสิทธิภาพของโรงงานผลิตที่นิคมอุตสาหกรรมนวนคร หน่วยงานที่เป็นหัวใจหลักของธุรกิจของเรา ในปีนี้บริษัทฯ ยังมีแผนที่จะทำตลาดอย่างจริงจังต่อเนื่องจากการออกผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มใหม่ Amino OK ที่วางตลาดเมื่อปลายปีที่ที่ผ่านมา ประกอบกับความร่วมมือด้านการจัดจำหน่ายในประเทศของทั้งบริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน) และบริษัท ดิทีแฮล์ม จำกัด ที่จะเสริมความแข็งแกร่งด้านระบบการจัดจำหน่าย โออิชิ กรีนทีให้เข้าถึงผู้บริโภคทั่วประเทศทั้งของประเทศไทย

ปี 2549 บริษัทฯ ได้รับกำลังเสริมจากกลุ่มบริษัท นครซัน จำกัด และ Bengena International Ltd. จากประเทศฮ่องกง ซึ่งทั้งสองบริษัทต่างมีเครือข่ายด้านธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มอย่างเข้มแข็งทั้งในประเทศและต่างประเทศ นั้นหมายถึงการเสริมความ

แข็งแกร่งในการจัดจำหน่ายสินค้าของโออิชิไปยังตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะในแถบเอเชียสามารถเป็นไปได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพเพิ่มมากยิ่งขึ้น และปีนี้บริษัทฯ จะได้เปิดดำเนินการผลิตชาเขียว ณ โรงงานแห่งที่ 2 ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนครในเดือนพฤษภาคม ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีกำลังการผลิตแบบขวคราวเป็น 45 ล้านขวดต่อเดือน และแบบกล่อง 21 ล้านกล่องต่อเดือน เพื่อรองรับปริมาณความต้องการบริโภคชาเขียวและเครื่องดื่มอื่นๆ ที่เกิดขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้านที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

ผลประกอบการของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2548 (รอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม) มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีรายได้จากการขายปี 2548 เท่ากับ 4,667 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2547 ประมาณ 1,395 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 43

ในส่วนกำไรสุทธิ ปี 2548 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิ 624 ล้านบาท โดยปรับเพิ่มขึ้น 137 ล้านบาท หรือร้อยละ 28 เมื่อเทียบกับปี 2547

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 375 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 187.5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 2 บาท เป็นทุนชำระแล้วจำนวน 375 ล้านบาท

ส่วนที่ 2

รายละเอียดบริษัทออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นและเบเกอรี่ เครื่องดื่มชาเขียว และอะมิโน โอเค ภายใต้ชื่อสินค้า “โออิชิ”
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 9 ชั้นที่ 20 อาคาร ยูเอ็ม ทาวเวอร์ ถนนรามคำแหง สวนหลวง กรุงเทพฯ 10250
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107547000150
โฮมเพจบริษัท	:	<a href="http://www.oishigroup.com">www.oishigroup.com</a>
โทรศัพท์	:	0-2717-2244
โทรสาร	:	0-2717-3920

## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

### 1.1 ความเสี่ยงในด้านการจัดหาพื้นที่เช่าสำหรับขยายสาขาใหม่และรักษาพื้นที่เช่าสำหรับสาขาเดิม

เนื่องด้วยทำเลที่ตั้งของสาขาเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร ประกอบกับสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจร้านอาหารในปัจจุบัน ส่งผลให้เกิดข้อจำกัดต่อผู้ประกอบการในการแสวงหาพื้นที่ขยายสาขาใหม่ที่มีคุณภาพ การเช่าพื้นที่ในห้างสรรพสินค้าในแหล่งชุมชน เนื่องจากผู้ประกอบการห้างสรรพสินค้าจะเลือกร้านค้าหลากหลายประเภทเข้ามาเสริมความต้องการของลูกค้าของห้างฯ ดังนั้น หากห้างฯ ใดที่มีร้านอาหารประเภทเดียวกันกับร้านอาหารของบริษัทฯ ก็อาจส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถขยายสาขาใหม่ในห้างฯ แห่งนั้นได้ แต่ด้วยข้อเสียของการดำเนินธุรกิจที่ดีของบริษัทฯ และความนิยมของลูกค้าในร้านอาหารของ “โออิชิ” ทำให้ส่วนใหญ่บริษัทฯ จะได้รับเชิญให้จองพื้นที่ล่วงหน้ากับห้างฯ ก่อนที่ห้างฯ จะเปิดดำเนินการ ทำให้บริษัทฯ สามารถทำการจัดหาพื้นที่สาขาใหม่ได้ตามเป้าหมาย ประกอบกับนโยบายการขยายสาขาใหม่ในพื้นที่ต่างจังหวัดที่สำคัญๆ ด้วยระบบแฟรนไชส์ทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในเรื่องการจัดหาทำเลการขยายสาขาได้ทางหนึ่ง

โดยปกติธุรกิจลักษณะของสัญญาเช่าพื้นที่จะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้น 3 ปี และสามารถต่ออายุสัญญาเช่าได้อีก 3 ปี และในปี 2549 - 2550 สัญญาเช่าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ที่มีจะหมดอายุลง บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่า หรืออาจมีการปรับอัตราค่าเช่าเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ประเมินว่าบริษัทฯ จะสามารถขอต่อสัญญาได้ เนื่องด้วยการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเช่าเป็นอย่างดีตลอดมา

### 1.2 ความเสี่ยงต้นทุนจากการเสื่อมสภาพของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจร้านอาหารนั้น บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพ ความสดใหม่ของของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์เป็นหลักสำคัญ มากกว่าร้อยละ 50 ของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ ได้แก่ เนื้อสัตว์ อาหารทะเล ผัก ผลไม้ และขนมปัง มีอายุการใช้งาน การบริโภค และการเก็บรักษาสั้น จึงอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต และความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการร้านอาหารได้ หากขาดการบริหารจัดการและควบคุมการใช้วัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ เพื่อลดความเสี่ยงทางด้านต้นทุนจากการเสื่อมสภาพ และเพื่อรักษาความสดใหม่ของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการจัดซื้อและการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ด้วยการสั่งซื้อในลักษณะวันต่อวัน ในจำนวนที่พอเพียงและจัดเก็บในห้องเย็นรักษาอุณหภูมิเพื่อลดการเสื่อมสภาพของวัตถุดิบ และมีระบบการควบคุมสต็อกแบบ First-In-First-Out (FIFO) และทำลายกระบวนวันที่เพื่อให้ง่ายต่อการนำเข้าสู่กระบวนการผลิต สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการความสดใหม่วันต่อวัน บริษัทฯ ได้กำหนดให้แต่ละสาขาคำเนินการตรวจสอบความต้องการของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทเพื่อใช้ในการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละวัน รวมทั้งได้ดำเนินกลยุทธ์ส่งเสริมการขายเพื่อระบายสินค้าดังกล่าวอีกด้วย

นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้จัดจ้างบริษัท ฮาวิ ฟูด เซอร์วิสเชส (ประเทศไทย) จำกัด - บริษัทชั้นนำในการบริหารจัดการการจัดส่ง การเก็บรักษา และการกระจายวัตถุดิบ - ให้เป็นผู้ดำเนินการกระจายสินค้าสู่ร้านค้าในเครือ และควบคุมการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ประเภทสินค้าแช่แข็ง และของแห้ง ให้แก่บริษัทฯ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนจากการเสื่อมสภาพวัตถุดิบและต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าได้อีกทางหนึ่งด้วย อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้บริหารจัดการควบคุมอัตราการสูญเสียของสินค้าที่เหลือจากการขายให้อยู่ในระดับเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5 ซึ่งเป็นนโยบายของบริษัทฯ

### 1.3 ความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

ความผันผวนของราคาวัตถุดิบส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจาก บริษัทฯ ไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าให้สอดคล้องกับราคาวัตถุดิบที่ผันผวนได้อย่างสม่ำเสมอ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการจำกัดความเสี่ยงดังกล่าวด้วยการทำสัญญาตกลงราคา คุณภาพ และปริมาณซื้อวัตถุดิบล่วงหน้ากับผู้จัดจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายจะจัดส่งสินค้าให้แก่บริษัทฯ ตามรายการสั่งซื้อของเป็นครั้งๆ จนครบจำนวนตามสัญญา เช่น การสั่งซื้อเนื้อสัตว์ การสั่งซื้ออาหารทะเลจากต่างประเทศ และวัตถุดิบที่เป็นอาหารสำเร็จรูป เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ใช้กลยุทธ์การออกรายการอาหารที่หลากหลาย เพื่อกระตุ้นและจูงใจให้ผู้บริโภคเล็งเลือกรับประทานอาหารที่มีความหลากหลาย ทำให้ต้นทุนสินค้ามีการกระจายตัว รวมถึงการบริหารต้นทุนวัตถุดิบและราคาอาหารให้มีความสัมพันธ์ในเชิงกำไร และลดปริมาณการผลิตหรือยกเลิกการผลิตในรายการอาหารที่มีต้นทุนวัตถุดิบสูงแต่ยอดขายต่ำ เป็นต้น ดังนั้นจากการดำเนินงานที่ผ่านมาบริษัทฯ จึงไม่ได้รับผลกระทบจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบอย่างมีนัยสำคัญ

#### 1.4 ความเสี่ยงจากการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายที่มีอยู่น้อยราย

การประกอบธุรกิจเครื่องดื่มชาเขียว ต้นทุนการผลิตที่สำคัญประกอบด้วย บรรจุภัณฑ์ ประเภทกล่อง UHT และขวด PET แบบ Hot Filled พร้อมฝาเกลียว สัดส่วนของต้นทุนการผลิตดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 47 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งในปัจจุบันบริษัทฯ มีการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ประเภทกล่อง UHT จากผู้ผลิตที่มีอยู่รายเดียวในตลาด และประเภทขวด PET จากผู้ผลิตที่มีอยู่สองรายในตลาด และจากประสบการณ์การสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ที่ผ่านมา มีการวางแผนการสั่งซื้อและการจัดส่งที่ดีและต่อเนื่องร่วมกับผู้ผลิตรายปัจจุบันทำให้ไม่เกิดปัญหาในการดำเนินงาน

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน บริษัทฯ ทำสัญญากับผู้ผลิตขวด PET รายหนึ่งในสองรายดังกล่าวให้เข้ามาดำเนินการจัดตั้งสายการผลิตขวด PET และเชื่อมต่อกับสายการผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ โดยตรง ในบริเวณโรงงานของบริษัทฯ ที่นิคมอุตสาหกรรมนวนคร และบริษัทฯ ได้วางแผนเช่าพื้นที่เปิดดำเนินการผลิตชาเขียวชนิดขวด PET โดยตรงกับผู้ผลิตขวด PET ที่โรงงานอมตะนคร โดยคาดว่าจะเปิดดำเนินการในเดือนพฤษภาคม 2549 ทั้งนี้เพื่อลดต้นทุนการขนส่ง และลดความเสี่ยงของการขาดแคลนขวดในการผลิต โดยผู้ผลิตขวดดังกล่าวตกลงที่จะผลิตและขายขวดให้กับบริษัทฯ ด้วยกำลังการผลิตของเครื่องจักรที่นำมาติดตั้งไว้ที่โรงงานของบริษัทฯ ทั้งหมด แต่หากบริษัทฯ ไม่สามารถผลิตเครื่องดื่มบรรจุในขวด PET ได้ด้วยสาเหตุอะไรก็ตาม ผู้ผลิตขวดรายนี้จะสามารถขายขวด PET ให้กับลูกค้ารายอื่นได้แต่ต้องทำการผลิตให้กับบริษัทฯ เป็นอันดับแรก

#### 1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ทำสัญญาระยะเวลา 5 ปีว่าจ้างบริษัท ดิทแฮล์ม จำกัด ให้เป็นผู้จัดจำหน่ายและการกระจายสินค้า เครื่องดื่มเข้าสู่ช่องทางการจัดจำหน่ายประเภทต่างๆ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าปลีกสะดวกซื้อ (Convenience Store) ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) สถานีน้ำมัน มินิมาร์ท ซูเปอร์มาร์เก็ต และดิสเคาท์สโตร์ เป็นต้น โดยสัญญาดังกล่าวสามารถขยายเวลาออกไปได้อย่างต่อเนื่อง ครั้งละ 3 ปี หากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งบอกเลิกสัญญา ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ประเมินศักยภาพของดิทแฮล์มแล้วพบว่า ดิทแฮล์มเป็นผู้จัดจำหน่ายที่มีประสบการณ์ยาวนานและมีความชำนาญสูงในการทำตลาดและการขายให้กับสินค้า มีระบบและช่องทางการกระจายสินค้าทั่วถึงทุกช่องทางจนถึงผู้บริโภค การกระจายสินค้าผ่านบริษัทผู้จัดจำหน่ายจะครอบคลุมทั้งร้านค้าปลีกและร้านค้าส่ง และในปี 2548 สัดส่วนยอดขายผ่านดิทแฮล์มคิดเป็นประมาณร้อยละ 67 ของยอดขายเครื่องดื่มชาเขียวทั้งหมด ด้วยนโยบายดังกล่าวอาจจะประเมินเป็นความเสี่ยงของบริษัทฯ ในการพึ่งพิงบริษัทผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ หากบริษัทผู้จัดจำหน่ายรายนี้ไม่สามารถดำเนินการกระจายสินค้าให้แก่บริษัทฯ ได้ตามเป้าหมายยอดขายที่ได้ตกลงไว้ แต่ด้วยชื่อเสียงและศักยภาพการทำตลาดของดิทแฮล์ม และผลการกระจายสินค้าที่ทั่วถึงในปัจจุบัน บริษัทฯ มีความเชื่อถือนั่นว่าดิทแฮล์มจะสามารถดำเนินการกระจายสินค้าให้กับบริษัทฯ ได้ตรงตามเป้าหมายที่ได้ตกลงร่วมกันไว้ และบริษัทฯ ได้ทำสัญญาระยะเวลา 3 ปีว่าจ้างบริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน) ให้เป็นผู้จัดจำหน่ายและการกระจายสินค้าเครื่องดื่มชาเขียวเข้าสู่ช่องทางการจัด

จำหน่ายประเภทต่างๆ ได้แก่ ร้านค้าส่ง(ซีบีวี) ร้านค้าปลีกดั้งเดิม สถานีน้ำมัน มินิมาร์ท ร้านขายยา และร้านสะดวกซื้อ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ประเมินศักยภาพของบริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน) แล้วพบว่าบริษัท เสริมสุขเป็นผู้จัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพยาวนานและมีความชำนาญสูงในการทำตลาดและการขายให้กับสินค้า มีระบบและช่องทางการกระจายสินค้าทั่วถึงทุกช่องทางจนถึงผู้บริโภค โดยสามารถจัดจำหน่ายสินค้าโออิชิ กรีนที ให้กับร้านค้าเล็กๆ และร้านอาหารต่างๆทั่วประเทศ โดยมีรถที่ใช้ในการกระจายสินค้าครั้งนี้ถึง 1,500 คัน ซึ่งสามารถเชื่อมร้านค้าได้จำนวน 28,000 ร้านค้าทุกๆ 3 วัน

บริษัทฯ ได้ดำเนินการหาพันธมิตรเพื่อเข้าร่วมทุน ซึ่งในปี 2549 บริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาเข้าร่วมทุนระหว่างบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กับบริษัท นครชื่น จำกัด และ Bengena International Ltd. ซึ่งมีเครือข่ายด้านธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มที่เข้มแข็งทั้งในประเทศและต่างประเทศ จะมีส่วนที่จะเสริมความแข็งแกร่งในการจัดจำหน่ายสินค้าของโออิชิไปยังตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศสามารถเป็นไปได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพเพิ่มมากยิ่งขึ้น



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

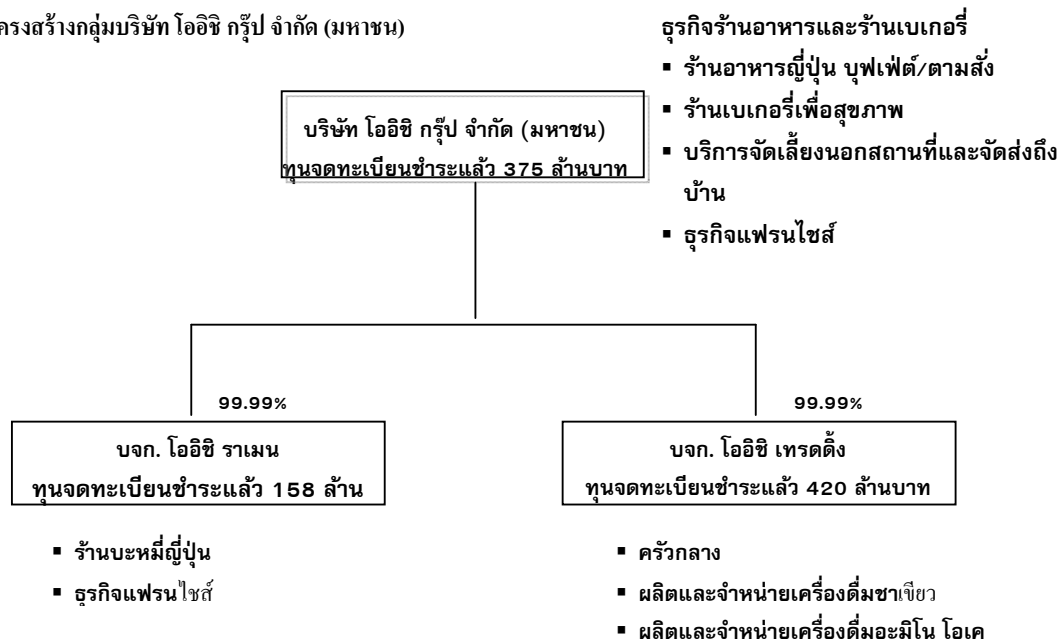
### 2.1 ประวัติความเป็นมาและการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2542 คุณตัน ภาสกรนที กรรมการผู้จัดการ ได้เปิดให้บริการร้านอาหารญี่ปุ่น สไตล์บุฟเฟต์ตลอดทั้งวันแห่งแรกในประเทศไทย ภายใต้ชื่อ “OISHI” หรือ “โออิชิ” ที่สุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) ซึ่งสร้างความแตกต่างและความแปลกใหม่ให้แก่ผู้บริโภคทั้งรูปแบบการให้บริการและราคา โดยคำนึงถึงความสดใหม่ และความคุ้มค่าของผู้บริโภคเป็นสำคัญ ทำให้ได้รับกระแสตอบรับอย่างสูงจากผู้บริโภค ส่งผลให้ชื่อ “โออิชิ” มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก ได้รับความนิยมนิยม และความเชื่อถือจากกลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัยอย่างรวดเร็ว ต่อมาในปี 2543 ได้จัดตั้ง บริษัท โออิชิ เรสเทอรัร่ง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10 ล้านบาท (ซึ่งต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) “บริษัทฯ”) กิจการร้านอาหารได้เริ่มขยายสาขาออกไปในเขตพื้นที่กรุงเทพฯ เพื่อตอบรับกระแสนิยม และความต้องการของลูกค้า ต่อมาบริษัทฯ ได้เล็งเห็นศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น และเบเกอรี่เพื่อสุขภาพ จึงได้เปิดร้านอาหารประเภทดังกล่าว ภายใต้ชื่อร้านค้าต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของกลุ่มลูกค้า ดังสามารถลำดับพัฒนาการสำคัญของธุรกิจในกลุ่มบริษัทฯ จากอดีตถึงปัจจุบัน ได้ดังนี้

**พัฒนาการสำคัญของธุรกิจในกลุ่มบริษัทฯ**

- ปี 2542 - เปิดดำเนินการร้านอาหารญี่ปุ่น “โออิชิ” สาขาแรกที่สุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ)
- ปี 2544 - เปิดให้บริการร้านบะหมี่ญี่ปุ่น ด้วยรสชาติที่ถูกปากคนไทยและรูปแบบการตกแต่งร้านที่ทันสมัยภายใต้ชื่อ “โออิชิ ราเมน”
- เปิดให้บริการร้านเบเกอรี่เพื่อสุขภาพ “อิน แอนด์ เอาร์ท เดอะเบเกอรี่ คาเฟ่”
- ปี 2545 - เปิดบริการร้านอาหารระบบสายพานวนสโตนัลบูฟเฟต์ ที่บริการทั้งข้าวปั้นหน้าต่างๆ และสุกี้หม้อไฟญี่ปุ่น ภายใต้ชื่อ “ซานุจิ”
- เปิดร้านค้าแบบสะดวกซื้อสำหรับข้าวปั้นหน้าต่างๆ ภายใต้ชื่อ “โออิชิ ซูชิบาร์”
- เปิดบริการ Dining Complex ภายใต้ชื่อ “ลือกโฮม”
- ปี 2546 - เปิดดำเนินการครัวกลางแห่งใหม่ที่โรงงานนวนคร หน่วยผลิตอาหารและเครื่องดื่มนำสนับสนุนการขายภายในร้านค้าของบริษัทฯ
- เริ่มการผลิตเครื่องดื่มชาเขียวออกสู่ตลาด ภายใต้ชื่อ “โออิชิ กรีนที”
- เปิดให้บริการร้านสุกี้และบาร์บีคิว ภายใต้ชื่อ “โอเคสุกี้แอนด์บาร์บีคิว”
- ดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ สำหรับร้าน โออิชิ ราเมน และ “อิน แอนด์ เอาร์ท เดอะเบเกอรี่ คาเฟ่”
- ปี 2547 - แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2547
- นำหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในนาม “OISHI” เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2547
- ดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ สำหรับร้าน โออิชิ บูฟเฟต์
- เปิดให้บริการ “โออิชิ แกรนด์” แกรนด์บูฟเฟต์ ที่สยามดิสคัฟเวอรี ด้วยบรรยากาศสไตล์โมเดิร์นแจแปนนิส กับบริการเหนือระดับ และอาหารหลากหลายชนิดเกรด A และหาทานยาก
- เริ่มผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มน้ำผลไม้ผสมอะมิโนภายใต้ชื่อ “อะมิโน โอเค”
- ปี 2548 - ประมาณ ไตรมาสที่ 2/2549 เปิดดำเนินการ โรงงาน อมตะนคร
- ปี 2549

โครงสร้างกลุ่มบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)



2.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจหลัก 2 ประเภทได้แก่

2.1.1 ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นและร้านเบเกอรี่ แบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท คือ

- ร้านอาหารญี่ปุ่น ประเภทบุฟเฟ่ต์ (Buffet)
  1. โออิชิ แกรนด์ 2. โออิชิ บุฟเฟ่ต์ 3. โออิชิ เอ็กเพรส 4. ซาซุชิ
- และประเภทตามสั่ง (A La Carte)
  1. โออิชิ ราเมน 2. ซุชิบาร์ 3. สลोकโฮม 4. โอเคสตีกี้แอนด์บาร์บีคิว
- ร้านเบเกอรี่เพื่อสุขภาพ
  1. อิน แอนด์ เอาท์ เดอะเบเกอรี่ คาเฟ่ 2. Cha For Tea
- บริการจัดเลี้ยงนอกสถานที่และจัดส่งถึงบ้าน
  1. Catering 2. Home Delivery
- ธุรกิจแฟรนไชส์ร้านอาหารญี่ปุ่น(Franchise)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทฯ มีสาขาร้านอาหารรวมทั้งสิ้น 86 สาขา ทั่วกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ พัทยา ชลบุรี จำนวนรวม 82 สาขา ที่ดำเนินการโดยบริษัทฯ และอีก 4 สาขาในจังหวัดภูเก็ต เปิดเป็นธุรกิจแฟรนไชส์

2.2.2 ธุรกิจเครื่องดื่ม

บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่ม ชื่อ “โออิชิ กรีนที” และเครื่องดื่มรสน้ำผลไม้ผสมอะมิโน ชื่อ “อะมิโน โอเค”

ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ สามารถแสดงเป็นแผนภาพได้ดังนี้

ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นและร้านเบเกอรี่					ธุรกิจเครื่องดื่ม		
บุฟเฟ่ต์	3 สาขา	7 สาขา	9 สาขา	1 สาขา	<b>ขบเขียว</b> ต้นตำหรับ โมสกีน้ำตาล Slim CG300 น้ำดื่มผสมมะนาว ข้าวญี่ปุ่น ninja <b>Amino OK.</b> cherry muscat grapefruit lemon		
ตามสั่ง	22 สาขา	17 สาขา	1 สาขา	1 สาขา			
เบเกอรี่	20 สาขา	1 สาขา					
บริการจัดเลี้ยงและจัดส่งถึงบ้าน							
แฟรนไชส์	1 สาขา	1 สาขา	2 สาขา				

## 2.2 โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ

รายได้แยกตามประเภทธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้นของ บริษัทฯ	งบการเงินรวม						
			ปี2548		ปี2547		ปี2546		
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	
1	ธุรกิจร้านอาหาร และเบเกอรี่	บริษัทฯ และ บจก. โออิชิ รามเมน	99.99%	1,581.8	34%	1,302.6	40%	1,136.5	87%
2	ธุรกิจเครื่องดื่ม	บริษัทฯ และ บจก. โออิชิ เทรดิง	99.99%	3,084.7	66%	1,969.3	60%	163.3	13%
รวม				4,666.5	100%	3,271.9	100%	1,299.8	100%

## 2.3 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการรักษาคุณภาพในการผลิตและบริการในธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น เบเกอรี่เพื่อสุขภาพ และสินค้าคุณภาพที่เกี่ยวข้องกับอาหารญี่ปุ่น มุ่งมั่นสร้างและรักษาความนิยมของผู้บริโภคในสินค้าของ “โออิชิ” ให้มีความต่อเนื่อง และได้วางแผนการเพิ่มสาขาร้านอาหารและร้านเบเกอรี่ไว้ 2 รูปแบบ คือการลงทุนขยายสาขาด้วยบริษัทฯ เอง และขยายสาขาคด้วยระบบแฟรนไชส์ (Franchise) ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมาย

ขยายสาขาประมาณปีละ 10 สาขา เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการทั่วกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่มีศักยภาพและมีกำลังซื้อสูง

สำหรับ เป้าหมายการเติบโตในตลาดเครื่องดื่ม ในปี 2549 นั้น บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำในตลาดเครื่องดื่มชาเขียว พร้อมทั้งขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้นกว่าเดิมทั้งใน และต่างประเทศ ทั้งนี้ เมื่อประเมินจากผลตอบรับที่ดีในเครื่องดื่มชาเขียว “โออิชิ กรีนที” ของบริษัทฯ ที่ดำเนินการผลิตออกสู่ตลาดเองมาตั้งแต่ปี 2546 ผู้บริโภคให้ความนิยมในสินค้าก่อนข้างสูง โดยในช่วงเดือนพฤศจิกายน 2548 – ธันวาคม 2548 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดเครื่องดื่มชาเขียวร้อยละ 60.9 ดังนั้น บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าจะสามารถดำเนินกลยุทธ์การตลาดและการขายอย่างมีประสิทธิภาพให้สามารถบรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดได้ นอกจากนี้เพื่อเสริมสายการผลิตและเพิ่มความหลากหลายให้แก่ผู้บริโภค บริษัทฯ มีแผนงานที่จะเพิ่มสินค้าเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพใหม่ๆ ที่สอดคล้องและเกี่ยวเนื่องกับสินค้าหลักคืออาหารญี่ปุ่น และเครื่องดื่มชาเขียวที่มีอยู่เดิม เพื่อให้บริษัทฯ มีแหล่งของรายได้เพิ่มหลายทางมากยิ่งขึ้น โดยในปลายปี 2548 บริษัทฯ ได้ออกเครื่องดื่มน้ำผลไม้ผสมอะมิโน ซึ่งเป็นเครื่องดื่มเทรนด์ใหม่จากประเทศญี่ปุ่น โดยออกมาสี่รสชาติ คือ องุ่นขาว, เลมอน, เชอร์รี่ และเกรฟฟรุต ทั้งหมดในขวด PET 470 มล.

#### ตลาดส่งออก

นอกเหนือจากการขยายตลาดเครื่องดื่มในประเทศไทยแล้ว สินค้าโออิชิกรีนที และอะมิโน โอเค ยังได้ส่งออกไปขายยังต่างประเทศ และได้รับความนิยมจากชาวต่างชาติด้วย ประเทศที่มีสินค้า โออิชิ กรีนที ขายได้แก่ประเทศดังต่อไปนี้ สาธารณรัฐประชาชนลาว, กัมพูชา, มาเลเซีย, ออสเตรเลีย, เยอรมันนี, สวิตเซอร์แลนด์, สวีเดน ,ฮังการี ฯลฯ

ในปี 2549 นี้ บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าหมายการส่งออกอยู่ที่ 5% โดยมีแผนขยายไปยังตลาดตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ ตลอดจนยุโรปอีกหลายประเทศ

### 3. การประกอบธุรกิจ

ในการประกอบธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นและธุรกิจเครื่องคั่วของกลุ่มโออิชินั้น บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ทางธุรกิจซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ก่อให้เกิดความสำเร็จต่อกิจการ สรุปได้ 5 ประการดังนี้

#### (1) กลยุทธ์การสร้าง Brand ให้แข็งแกร่ง ควบคู่ไปกับการนำเสนอสินค้าเพื่อสุขภาพที่เน้นคุณภาพ

ตั้งแต่เริ่มต้นกิจการ บริษัทฯ ได้กำหนดหลักการและแนวทางการดำเนินธุรกิจอย่างชัดเจน คือการทำธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นที่เน้นคุณภาพเป็นสำคัญ ภายใต้ชื่อ “โออิชิ” เริ่มต้นด้วย “โออิชิ บุฟเฟ่ต์” “โออิชิ เอ็กเพรส” “โออิชิ ราเมน” “IN&OUT the Bakery Cafe” “ซาบูจิ” “โออิชิ ซูชิบาร์” และล่าสุด “โออิชิ แกรนด์” ด้วยกลยุทธ์การตลาดในการสร้าง Brand ที่ต่อเนื่อง การนำเสนอประเภทสินค้าที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ทำให้ชื่อของ “โออิชิ” เป็นที่เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคในปัจจุบัน

การที่บริษัทฯ สามารถสร้างชื่อ “โออิชิ” ให้แข็งแกร่งได้ และผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าของบริษัทฯ จึงจัดได้ว่าบริษัทฯ ประสบความสำเร็จทางการตลาดอย่างมาก ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ สามารถดำเนินกลยุทธ์การขายที่ต่อเนื่อง ภายใต้ชื่อ “โออิชิ” ดังเช่นธุรกิจเครื่องคั่วชาเขียว “โออิชิ กรีนที” สินค้าใหม่ของบริษัทฯ ที่เติบโตอย่างรวดเร็วและปัจจุบันเป็นที่นิยมอย่างกว้างขวางสำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่รักสุขภาพ

#### (2) กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนในธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นและสินค้าบริโภคเพื่อสุขภาพ

ตั้งแต่เริ่มต้นกิจการ บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจไว้อย่างชัดเจน ที่จะเน้นประกอบกิจการร้านอาหารญี่ปุ่นและสินค้าบริโภคเพื่อสุขภาพ โดยเริ่มจากกิจการ “โออิชิ บุฟเฟ่ต์” ร้านอาหารญี่ปุ่นที่ทันสมัย เน้นคุณภาพอาหารและความคุ้มค่าของผู้บริโภคเป็นสำคัญ ต่อมาได้ขยายกิจการโดยเพิ่มความหลากหลายของร้านอาหารญี่ปุ่นแนวใหม่ๆ เช่น ราเมน ซาบูจิ เป็นต้น รวมทั้งร้านเบเกอรี่เพื่อสุขภาพ เพื่อให้ผู้บริโภคและลูกค้าประจำของโออิชิมีทางเลือกในการบริโภคเพิ่มมากขึ้น จากนั้นบริษัทฯ จึงได้ขยายธุรกิจที่ต่อเนื่องกับอาหารคือเครื่องคั่วเพื่อสุขภาพ เริ่มด้วยสินค้าเครื่องคั่วชาเขียว “โออิชิ กรีนที” ที่ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคในเวลาอันรวดเร็ว ในอนาคตต่อไปบริษัทฯ มีแผนงานธุรกิจที่คงเน้นการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักอย่างต่อเนื่อง คือ ร้านอาหารญี่ปุ่นและเครื่องคั่วเพื่อสุขภาพ

#### (3) กลยุทธ์การวิเคราะห์ลูกค้าและดำเนินกลยุทธ์การตลาดต่อเนื่อง

จากประสบการณ์ที่ผ่านมาทำให้บริษัทฯ ตระหนักดีว่าการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างถูกต้องเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การดำเนินกลยุทธ์การขายสินค้าอาหารและเครื่องคั่วของบริษัทฯ ได้รับผลตอบรับที่ดีจากผู้บริโภคเสมอมา กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของสินค้าโออิชิครอบคลุมกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัยที่รักสุขภาพและมีวิถีชีวิตที่ทันสมัย ซึ่งชอบการบริโภคอาหารและเครื่องคั่วที่เป็นผลดีต่อสุขภาพ ซึ่งร้านอาหารญี่ปุ่นและเครื่องคั่วชาเขียวก็สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ได้โดยตรง ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ดำเนินกลยุทธ์การตลาดประชาสัมพันธ์สินค้าของโออิชิอย่างต่อเนื่องกับลูกค้ากลุ่มดังกล่าวผ่านสื่อโฆษณาทั้งทางโทรทัศน์ วิทยุและสิ่งพิมพ์ต่างๆ อีกทั้งการให้ความสำคัญกับการติดตามความเห็นของลูกค้าเพื่อนำมาปรับปรุงงานบริการให้คงมาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ

#### (4) กลยุทธ์การบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการต้นทุนวัตถุดิบ สร้างอำนาจต่อรองกับผู้จำหน่าย เพื่อรักษาระดับต้นทุนและผลประกอบการ ด้วยระบบการบริหารการผลิตและการจัดส่งผ่านครัวกลางซึ่งเป็นหน่วยกลางการผลิตอาหารและเครื่องคั่ว

ให้แก่ร้านอาหารของกลุ่ม ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการจัดซื้อและต้นทุนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ก่อให้เกิดการประหยัดจากขนาดการผลิต (Economies of Scale) และมีอำนาจในการต่อรองจากผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ

(5) กลยุทธ์การบริหารประโยชน์จากช่องทางการจำหน่ายที่มีทั่วถึง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 มีมากถึง 86 สาขา ทั่วกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ พัทยา ชลบุรี จำนวนรวม 82 สาขา ที่ดำเนินการโดยบริษัท และอีก 4 สาขาในจังหวัดภูเก็ต เปิดเป็นธุรกิจแฟรนไชส์ การมีช่องทางการจำหน่ายที่กว้างขวางเป็นประโยชน์ต่อการทำตลาดสินค้าในกลุ่มบริษัทฯ และยังเป็นช่องทางการทำตลาดสินค้าใหม่ของบริษัทฯ อีกด้วย ดังตัวอย่างการทำตลาดเครื่องดื่มชาเขียว นั้น ก่อนการนำสินค้าออกสู่ตลาดทั่วไป บริษัทฯ ได้ทดลองผลิตเพื่อจำหน่ายในสาขาร้านอาหารของโออิชิในเบื้องต้น และต่อมาสินค้าเป็นที่ต้องการของลูกค้า จึงทำการตลาดแบบกว้างโดยใช้บริษัทผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่มีประสบการณ์ ร่วมด้วยทีมงานการตลาดของบริษัทฯ ในการทำตลาดทำให้เครื่องดื่มชาเขียว โออิชิ กรีนที กระจายถึงผู้บริโภคอย่างทั่วถึง ในการมีช่องทางการจำหน่ายมากถึง 86 สาขาในปัจจุบันและจะเพิ่มมากขึ้นในอนาคต ทำให้บริษัทฯ สามารถทำกลยุทธ์การตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ

3.1 **ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

**3.1.1 ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นและร้านเบเกอรี่**

ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัท โออิชิ ราเมน จำกัด

สามารถแบ่งผลิตภัณฑ์และบริการออกเป็น 5 ลักษณะ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) ร้านอาหารญี่ปุ่น ประเภท บุฟเฟ่ต์ (Buffet)

**โออิชิ บุฟเฟ่ต์**

บริษัทฯ เปิดบริการร้านอาหารญี่ปุ่นในรูปแบบบุฟเฟ่ต์ตลอดทั้งวันแห่งแรกในเมืองไทย ภายใต้คอนเซ็ปต์ “รับประทานเท่าไรเราไม่ว่า เหลือเท่าไรจ่ายเท่านั้น” หรือ “ALL YOU CAN EAT BUT PAY WHAT YOU HAVE LEFT” ในรูปแบบที่แตกต่างจากภัตตาคารบุฟเฟ่ต์ทั่วไป โดยมีอาหารให้เลือกมากกว่า 150 รายการ ทั้งอาหารญี่ปุ่น อาหารจีน และอาหารยุโรป ในสัดส่วนร้อยละ 70: 20: 10 ตามลำดับ นอกจากนั้น ในช่วงเทศกาลต่างๆ ยังจัดให้มีอาหารพิเศษที่ราคาสูงหรือหาโอกาสกินได้ไม่บ่อยครั้งมานำเสนอ เพื่อสร้างความแปลกใหม่และความคุ้มค่าให้แก่ลูกค้า ตามนโยบายของกลุ่มบริษัทโออิชิ ที่เน้นด้านคุณภาพอาหาร คุณภาพบริการ และความคุ้มค่าของผู้บริโภคเป็นสิ่งสำคัญ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าลูกค้าจะสามารถรับประทานอาหารได้อย่างไม่จำกัดจำนวน ทางร้านก็ได้ตั้งกติกการรับประทานอาหารแบบบุฟเฟ่ต์ เพื่อเป็นการสร้างวัฒนธรรมการบริโภคอาหารแบบบุฟเฟ่ต์ที่ไม่ต้องการให้มีการดักอาหารเกินความสามารถในการบริโภค โดยการกำหนดค่าปรับสำหรับอาหารที่เหลือ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวเป็นผลดีต่อบริษัทฯ ผู้บริโภคโดยรวม และประหยัดทรัพยากรธรรมชาติด้วย

ปัจจุบัน “โออิชิ บุฟเฟ่ต์” มี 3 สาขา ครอบคลุมพื้นที่กรุงเทพฯ และ 1 สาขาภูเก็ต โดยเปิดให้บริการทุกวัน ตั้งแต่รอบเที่ยง 11.00 น.-14.00 น. รอบบ่าย 14.00 น.-16.30 น. และรอบเย็น 17.00 น.-22.00 น. สำหรับวันศุกร์และวันเสาร์ มีรอบเที่ยงคืน 21.00-24.00 น. โดยมีราคาแตกต่างกันตามเวลาที่ให้บริการ ตั้งแต่ราคา 499++ (รอบเที่ยงและรอบเย็น) และ 399++ บาท (รอบบ่ายและรอบเที่ยงคืน) ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ “โออิชิ บุฟเฟ่ต์” ได้แก่ ครอบครัวและคนทำงานที่มีระดับรายได้ค่อนข้างสูง รวมทั้งการจัดงานเลี้ยง

### โออิชิ เอ็กเพรส

“โออิชิ เอ็กเพรส” ให้บริการอาหารบุฟเฟต์ญี่ปุ่นเช่นเดียวกับ “โออิชิ บุฟเฟต์” แต่เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประเภทครอบครัวและคนทำงานในพื้นที่รอบนอกกรุงเทพมหานคร ในปัจจุบันเปิดให้บริการแล้วจำนวน 7 สาขา โดยเปิดให้บริการตลอดทั้งวัน แบบไม่มีรอบการให้บริการ แต่จำกัดระยะเวลาการรับประทานไว้ที่ 1 ชั่วโมง 45 นาที ในราคา 299++ บาท อย่างไรก็ตาม อาหารที่ให้บริการยังคงรักษาระดับคุณภาพเทียบเท่ากับโออิชิบุฟเฟต์” แต่มีการปรับเปลี่ยนเมนูอาหารบางรายการตามความเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

### ซาบูชิ

“ซาบูชิ” ให้บริการร้านอาหารบุฟเฟต์ที่ล้ำเลิศมาด้วยระบบสายพานให้ลูกค้าเลือกบริโภคโดยไม่จำกัดจำนวน ในราคาต่อคน โดยเน้นสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีระดับรายได้รองลงมา ทั้งนี้ “ซาบูชิ” เน้นการให้บริการอาหารที่เป็นที่นิยมของชาวเอเชีย 2 ชนิด ได้แก่ สุกี้หม้อไฟญี่ปุ่น (ซาบู-ซาบู) และข้าวปั้นและข้าวห่อสาหร่ายหน้าต่างๆ (ซูชิ) ในปัจจุบัน เปิดให้บริการทั้งสิ้น 9 สาขา ครอบคลุมพื้นที่กรุงเทพฯ ในราคาต่อคนละ 199++ บาท โดยเปิดให้บริการทั้งวัน และจำกัดเวลารับประทานไว้ที่ 1 ชั่วโมง 15 นาที และสำหรับส่วนเกินทุกๆ 10 นาทีจะคิดค่าบริการ 20 บาทต่อท่าน เพื่อให้เพิ่มอัตราการหมุนเวียนของลูกค้า เนื่องจากการให้บริการแบบสายพานทำให้พื้นที่นั่งในร้านค่อนข้างจำกัด

### โออิชิ แกรนด์

“โออิชิ แกรนด์” เปิดวันที่ 26 พ.ย. 2547 โออิชิได้เปิดให้บริการที่สยามดิสคัฟเวอรี ชั้น 2 “โออิชิแกรนด์” แกรนด์บุฟเฟต์ ด้วยบริการและบรรยากาศหรรษาระดับโรงแรม 5 ดาว รวมไปถึงรายการอาหารที่หลากหลายมากกว่า 150 รายการ และหาทานยาก โดยวัตถุดิบหลายอย่างเป็นของนำเข้า สำหรับโออิชิแกรนด์เปิดให้บริการวันละ 2 รอบ คือรอบเที่ยง ตั้งแต่เวลา 11:00 น. - 15:00 น. ราคาต่อคนละ 650++ บาท และรอบเย็น ตั้งแต่เวลา 17:00 น. - 22:00 น. ราคาต่อคนละ 850++ บาท

## (2) ร้านอาหารญี่ปุ่น ประเภทตามสั่ง (A La Carte)

### โออิชิ ซูชิบาร์

เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกและรวดเร็วในบางมื้ออาหาร ดังนั้น เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มดังกล่าว บริษัทฯ จึงเปิดดำเนินการ “โออิชิ ซูชิบาร์” เพื่อจำหน่ายข้าวปั้นญี่ปุ่นสำหรับนำกลับไปรับประทานตามความสะดวกของลูกค้า โดยมีรูปแบบในการจัดจำหน่ายในลักษณะร้านสะดวกซื้อที่มีขนาดกะทัดรัด (Kiosk) ตามห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านอาหารต่างๆ ในเครือของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีสินค้าให้เลือก 3 รูปแบบ จำนวนกว่า 75 รายการ ในราคาเริ่มต้นที่ 5 บาท ได้แก่ 1) ข้าวปั้นหน้าต่างๆ (นิกิริ) 2) ข้าวปั้นห่อสาหร่ายไส้ต่างๆ (มากิ) และ 3) ปลาดิบต่างๆ (ซาซิมิ) นอกจากนี้ ยังดำเนินการจำหน่ายสินค้าต่างๆ ในเครือโออิชิด้วย ได้แก่ โออิชิกรีนที ผงโรยข้าวฟูริทาเกะ ขนมโมจิ และขนมไหว้พระจันทร์ เป็นต้น ปัจจุบัน โออิชิ ซูชิบาร์ มีเคาเตอร์บริการทั้งหมด 17 แห่งทั่วกรุงเทพฯ

### โออิชิรามเม่น

ธุรกิจร้านบะหมี่ญี่ปุ่น ประเภทเส้นรามเม่น (เส้นสีเหลือง) ที่มีการพัฒนาสูตรการผลิตเส้นและสูตรทำน้ำซุชิที่เป็นเอกลักษณ์ และมีรสชาติเข้มข้น ประจวบเหมาะให้ถูกปากคนไทย ทั้งเมนูญี่ปุ่น และเมนูรสจัดแบบไทย ที่มีให้เลือกกว่า 50 รายการ นอกจากนั้น ยังมีข้าวปั้นญี่ปุ่นหน้าต่างๆ และอาหารตามสั่ง รวมไปถึงของหวาน ให้เลือกอีกมากมาย เพื่อเพิ่มความหลากหลายให้แก่ลูกค้า โดยวัตถุดิบที่นำมาใช้ประกอบอาหารได้ผ่านการคัดสรรให้ได้มาตรฐานการอย่าง



พิธีพืชน์ เพื่อให้เส้นเหนียวนุ่ม และน้ำซุปรีมรสชาติดกมกล่อม ทั้งนี้ การผลิตเส้นราเมน ได้ใช้เครื่องจักรในการผลิตเกือบทุกขั้นตอน เพื่อความสะอาดถูกสุขลักษณะ โดยเน้นกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ คนทำงาน วัยรุ่น และนิสิตนักศึกษา ในปัจจุบัน เปิดให้บริการแล้วจำนวน 22 สาขา กระจายอยู่ตามห้างสรรพสินค้าทั่วกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่ พญา เชียงใหม่ และภูเก็ต

#### โอเคสุกี้แอนด์บาร์บีคิว

ในปี 2546 บริษัทฯ ได้เปิดบริการร้านอาหารแนวใหม่ ที่ให้บริการทั้งสุกี้ญี่ปุ่นและบาร์บีคิว ภายใต้ชื่อ “โอเคสุกี้แอนด์บาร์บีคิว” เพื่อเพิ่มทางเลือกและสร้างความแปลกใหม่ให้แก่ผู้บริโภค ปัจจุบัน เปิดบริการที่ชลบุรี

#### ล็อกโฮม (LOG HOME)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เปิดให้บริการ Dining Complex ภายใต้ชื่อ “อาคารล็อกโฮม” กลางซอยทองหล่อ (สุขุมวิท 55) บนเนื้อที่กว่า 4,000 ตารางเมตร ที่เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับรายได้ปานกลางค่อนข้างสูงถึงระดับสูง โดยแบ่งรูปแบบภัตตาคารออกเป็น 5 ลักษณะ พร้อมทั้งมีบริการห้องจัดเลี้ยงสังสรรค์ที่สามารถรองรับลูกค้าได้ตั้งแต่ 50-300 ท่าน และห้องคาราโอเกะสำหรับรับรองลูกค้าที่ต้องการความเป็นส่วนตัว โดยร้านอาหารต่างๆ ภายใต้การให้บริการของ LOG HOME มีดังนี้

Grill'N More	ให้บริการอาหารประเภทสเต็กแบบเต็มรูปแบบ (Full Course) สไตล์ยุโรป โดยมีบริการทั้งเนื้อสันชั้นดีจากประเทศสหรัฐอเมริกา นิวซีแลนด์ ญี่ปุ่น (Kobe และ Matsuzaka) พร้อมทั้งเนื้อหมู เนื้อแกะ และอาหารทะเล เพื่อให้ลูกค้าได้เลือกตามความต้องการ
Teppanyaki	สเต็กคานเตอร์สไตล์ญี่ปุ่น ที่จัดให้มีพ่อครัวญี่ปุ่นแสดงลีลาการปรุงอาหารพร้อมเสิร์ฟให้แก่ลูกค้าแต่ละราย โดยอาหารดังกล่าวจะเสิร์ฟพร้อมกับซุปรสดี ผักสด ข้าว ผลไม้ และชาเขียวญี่ปุ่น รวมกันใน 1 เซต
B-B-Q & Shabu-Shabu	ให้บริการอาหารประเภทบาร์บีคิว และสุกี้ญี่ปุ่น โดยมีเตาปิ้งและหม้อไฟในแต่ละโต๊ะ เพื่อให้ลูกค้าได้ปรุงตามชอบ
Mori Japanese Restaurant	ร้านอาหารญี่ปุ่นที่ให้บริการอาหารญี่ปุ่นตามสั่ง โดยใช้วัตถุดิบจากต่างประเทศ ที่มีรายการอาหารให้เลือกหลากหลาย ทั้งข้าวปั้น ปลาดิบ อาหารซุค ฯลฯ
Log Cabin	ให้บริการอาหารไทย จากแม่ครัวระดับชาวยุโรป ท่ามกลางบรรยากาศแบบตะวันตก พร้อมด้วยเครื่องดื่ม และความบันเทิงจากวงดนตรี Live Band ที่มีนักร้องและนักดนตรีในหลากหลายลีลามาสลับสับเปลี่ยนกันแสดงเป็นประจำทุกคืน

### (3) ร้านเบเกอรี่

#### IN&OUT the Bakery Cafe

ร้านเบเกอรี่คาเฟ่ เพื่อสุขภาพสำหรับคนรุ่นใหม่ และผู้บริโภคที่ห่วงใยสุขภาพ ตามแนวคิด “ขนมปังเพื่อสุขภาพ จากธรรมชาติ 100%” ที่เน้นการคัดเลือกวัตถุดิบคุณภาพสูงจากธรรมชาติ และรัฐพิชิตพิเศษที่ใส่สารอาหารที่มีคุณค่าสูง มาผ่านกระบวนการผลิตที่พิถีพิถัน เช่น การเลือกใช้ Non-Dairy Whipping Cream เพื่อลดปริมาณไขมันและแคลอรีในเค้กได้มากกว่า 50% โดยผลิตภัณฑ์หลักแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ 1) เบเกอรี่ แบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ คูกี้และเค้ก ขนมปังชนิดที่มีรสหวาน ขนมประเภทครัวซองท์ และขนมปังฝรั่งเศส ทั้งนี้ เบเกอรี่ในแต่ละประเภทจะ

มีรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย จำนวนกว่า 200 รายการหมุนเวียนสลับเปลี่ยนไป โดยมีการผลิตใหม่สดทุกวัน ที่เน้นการคัดเลือกวัตถุดิบคุณภาพสูงจากธรรมชาติ และปรัชญาพิเศษที่ให้สารอาหารที่มีคุณค่าสูง มาผ่านกระบวนการผลิตที่พิถีพิถัน 2) เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ เป็นเครื่องดื่มสูตรพิเศษที่ทางร้านคิดค้นขึ้นกว่า 30 รายการ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ กาแฟแก้วแบบพรีเมียม เครื่องดื่มประเภทนมและผลิตภัณฑ์จากนม น้ำผลไม้ธรรมชาติ เป็นต้น ทั้งนี้ รูปแบบการจัดร้านจะเน้นถึงความคล่องตัว และทันสมัย ซึ่งในบางสาขาได้จัดให้มีเคาเตอร์สำหรับนั่งรับประทานไว้บริการลูกค้าด้วย โดยปัจจุบันมีสาขารวมทั้งสิ้น 20 สาขา กระจายอยู่ตามห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์สโตร์ทั่วกรุงเทพฯ

นอกจาก IN&OUT the Bakery Cafe แล้ว บริษัทฯ ยังเปิดให้บริการร้าน “Cha for Tea” ซึ่งเป็นร้านบรรยากาศสบายสบายที่เน้นการขายเครื่องดื่มประเภทชาเพื่อสุขภาพนำเข้าจากต่างประเทศ ทั้งจากประเทศฝรั่งเศส ญี่ปุ่น และได้หวั่นปัจจุบันเปิดบริการแล้ว 1 สาขาที่อาคารลือโฮม ซอยทองหล่อ

#### **(4) บริการจัดเลี้ยงนอกสถานที่และส่งถึงบ้าน**

##### **โออิชิ CATERING**

การให้บริการจัดเลี้ยงนอกสถานที่สำหรับงานเลี้ยง และงานพิธีการต่างๆ ทั้งงานเลี้ยงมงคลสมรส งานหมั้น งานประชุมสัมมนา ฯลฯ ซึ่งเป็นบริการจัดเลี้ยงแบบครบวงจร ทั้งทางด้านบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และอุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการจัดงานนอกสถานที่ โดยมีรายการอาหารให้เลือกหลากหลายจากภัตตาคารในเครือของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ ยังมีบริการพื้นที่ชั้นที่ 3 ภายในอาคารลือโฮม ที่สามารถรองรับลูกค้าได้ถึง 50-300 ท่าน เป็นสถานที่สำหรับการจัดงานต่างๆ ได้อีกด้วย

##### **โออิชิ DELIVERY**

การให้บริการจัดส่งอาหารญี่ปุ่นถึงบ้านที่หมายเลข 0-2712-3456 ตั้งแต่เวลา 10.00 – 21.00 น. เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายแก่ผู้บริโภค โดยบริการจัดส่งอาหารขั้นต่ำอยู่ที่ 200 บาท คิดค่าจัดส่งครั้งละ 20 บาท และไม่คิดค่าบริการจัดส่งเมื่อสั่งอาหารมูลค่า 300 บาทขึ้นไป โดยรายการอาหารออกเป็น 5 ประเภทหลักๆ คือ

- |                                    |   |
|------------------------------------|---|
| 1) ชุดข้าวกล่องญี่ปุ่น (Bento Set) | 2) ชุดข้าวปั้นและปลาดิบ (Sushi & Sashimi Set) |
| 3) อาหารตามสั่ง                    | 4) อาหารทานเล่น                               |
| 5) ชาเขียว                         | 6) ะมิ โอคุ                                   |

#### **(5) ธุรกิจแฟรนไชส์ร้านอาหาร**

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจให้ครอบคลุมพื้นที่จังหวัดสำคัญๆ ในแต่ละภาคของประเทศ โดยอาศัยชื่อเสียงและความแข็งแกร่งของชื่อสินค้า “โออิชิ” เป็นจุดดึงดูดให้ผู้สนใจดำเนินธุรกิจร้านอาหารเข้าร่วมลงทุนทำธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise) กับบริษัทฯ ซึ่งการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบแฟรนไชส์ที่มีมาตรฐานขึ้นเพื่อให้การปฏิบัติงานและการบริหารงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและมีแนวทางการดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกัน

ในการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ ผู้ขอแฟรนไชส์ควรศึกษารายละเอียดและทำความเข้าใจถึงข้อกำหนดและเงื่อนไขต่างๆ ของระบบแฟรนไชส์ที่บริษัทฯ ซึ่งผู้ขอแฟรนไชส์จะต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดเพื่อประโยชน์ในการดำเนินกิจการและเพื่อประโยชน์ของเครือข่ายธุรกิจแฟรนไชส์ ธุรกิจแฟรนไชส์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะได้แก่

ประเภทของแฟรนไชส์	ร้านค้า
การขายแฟรนไชส์แบบร้านเดี่ยว (Single Store)	โออิชิบุฟเฟต์ / โออิชิบุฟเฟต์ เอ็กซ์เพรส โออิชิราเมน
การขายแฟรนไชส์แบบหลายร้าน (Multiple Store)	อินแอนด์เอาท์

ปัจจุบันนี้บริษัทได้ขายแฟรนไชส์ไปแล้วในจังหวัดภูเก็ตรวม 4 สาขา ได้แก่ อินแอนด์เอาท์ 2 สาขา, โออิชิราเมน 1 สาขา และบุฟเฟต์ 1 สาขา ซึ่งได้เปิดดำเนินการในเดือนกันยายน 2547 และ พฤศจิกายน 2547

บริษัทฯ ได้กำหนดคุณสมบัติที่สำคัญของผู้สมัครแฟรนไชส์ไว้ดังนี้

1. มีประสบการณ์ทางธุรกิจและการบริการ
2. มีความตั้งใจ มุ่งมั่น พยายาม และต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจและมีทัศนคติที่ดีกับธุรกิจแฟรนไชส์
3. มีความมั่นคงทางการเงิน
4. มีมนุษยสัมพันธ์ดี และรักงานบริการ (Service Mind)
5. เป็นเจ้าของทำเลที่คาดว่าจะเปิดร้าน หรือมีสิทธิในการเช่าที่ดี

ขั้นตอนการดำเนินการแฟรนไชส์สรุปโดยสังเขปได้ดังนี้

1. จัดหาพื้นที่และทำเลที่เหมาะสมเพื่อให้บริษัทฯ ทำการวิเคราะห์และวิจัยพื้นที่ดังกล่าวว่ามีศักยภาพในการทำธุรกิจหรือไม่
2. จัดทำสัญญาสิทธิทางการค้า สัญญาซื้อขายเครื่องหมายการค้า จดทะเบียนบริษัท/ห้างหุ้นส่วนจำกัด ทำหนังสือสัญญาเช่าพื้นที่ขาย และสัญญาอื่นๆ ที่จำเป็นในการประกอบกิจการร้านอาหาร
3. จัดหาบุคลากรและส่งบุคลากรเข้าฝึกอบรมตามหลักสูตรและมาตรฐานที่ทางบริษัทฯ กำหนดไว้

โครงสร้างรายได้ของธุรกิจแฟรนไชส์สามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภทคือ

1. ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (Franchise Fee) หมายถึง ค่าธรรมเนียมแรกเข้าที่ผู้ขอแฟรนไชส์จะต้องชำระในวันที่ทำสัญญาแฟรนไชส์ ซึ่งการกำหนดค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ในแต่ละประเภทตราสินค้าจะแตกต่างกัน
2. ค่าสิทธิ (Royalty Fee) หมายถึง ค่าใช้จ่ายรายเดือนที่ผู้ขอแฟรนไชส์จะต้องชำระ เพื่อดำรงสถานะโดยอัตราค่าสิทธิคิดเป็นอัตราร้อยละ 5 ของยอดขายรายเดือน ขึ้นอยู่กับประเภทตราสินค้า
3. ค่าการตลาด (Marketing Fee) หมายถึง ค่าใช้จ่ายรายเดือนที่ผู้ขอแฟรนไชส์จะต้องชำระ เพื่อเป็นค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และค่าบริการส่วนกลาง โดยอัตราค่าการตลาดคิดเป็นอัตราร้อยละ 5 ของยอดขายรายเดือน ขึ้นอยู่กับประเภทตราสินค้า

สัญญาแฟรนไชส์มีกำหนดอายุ 5 ปี ผู้ขอแฟรนไชส์ที่ประสงค์จะต่ออายุสัญญาจะต้องทำหนังสือแจ้งความจำนงให้บริษัทฯ ทราบล่วงหน้า โดยการต่อสัญญานั้นบริษัทฯ จะพิจารณาจากความสามารถในการปฏิบัติตามเงื่อนไขและหน้าที่ของผู้ขอแฟรนไชส์ รวมถึงการดำเนินธุรกิจตามระบบแฟรนไชส์อย่างถูกต้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ จะดำเนินการต่อสัญญาแฟรนไชส์ที่มีกำหนดระยะเวลาไม่เกิน 5 ปีให้อีกหนึ่งครั้ง โดยไม่คิดค่าต่ออายุสัญญา ซึ่งก่อนการต่อสัญญาแฟรนไชส์นั้น บริษัทฯ อาจขอให้ผู้ขอแฟรนไชส์ปรับปรุง ตกแต่งร้านภายใต้ค่าใช้จ่ายของผู้ขอแฟรนไชส์เพื่อให้สอดคล้องกับแนวธุรกิจ (Business Concept) ที่ใช้อยู่ในขณะที่ยังต่อสัญญา

### 3.1.2 ธุรกิจเครื่องดื่ม

ตั้งแต่ปี 2545 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการเป็นผู้จำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่ม เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการร้านอาหารในเครือโออิชิ โดยว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกเป็นผู้ผลิตเครื่องดื่มชาเขียวประเภทขวดขนาด 350 มิลลิลิตร ด้วยกระบวนการผลิตระบบพาสเจอร์ไรส์ (Pasteurize) ซึ่งทำให้สินค้าต้องถูกเก็บไว้ในที่อุณหภูมิต่ำ และมีอายุการบริโภคสั้น จึงเป็นข้อจำกัดในการกระจายสินค้า และการเติบโตของยอดขาย โดยในปี 2546 ปี 2547 สัดส่วนรายได้จากการขายเครื่องดื่มชาเขียวประเภทนี้ คิดเป็นร้อยละ 38 และร้อยละ 2 ของรายได้จากการขายเครื่องดื่มชาเขียวรวมตามลำดับ

ต่อมา ในปี 2546 บริษัทฯ ได้สังเกตเห็นถึงศักยภาพในการเติบโตของตลาดเครื่องดื่มชาเขียว จึงได้ตัดสินใจลงทุนโรงงานผลิตเครื่องดื่มชาเขียว ในไตรมาส 4 ปี 2546 ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท โออิชิ เทคดิง จำกัด โดยลักษณะการประกอบธุรกิจเริ่มจากการคัดเลือกใบชาเขียวแท้ที่มีคุณภาพ เข้าสู่กระบวนการผลิตตามมาตรฐานสากล ระบบสเตอร์ไรส์ (Sterilize) ที่ปราศจากการใส่วัตถุกันเสียและสีสังเคราะห์ โดยมีการปรุงแต่งความหวานด้วยน้ำตาลฟรุกโตส (น้ำตาลโมเลกุลเดี่ยวที่ได้จากพืช และผลไม้ ซึ่งมีความหวานมากกว่าน้ำตาลธรรมดาถึง 1.6 เท่า แต่ร่างกายสามารถดูดซึมไปเผาผลาญเป็นพลังงานได้เร็วกว่าน้ำตาลปกติ) อย่างไรก็ตาม สำหรับเครื่องดื่มชาเขียวที่ผลิตด้วยพาสเจอร์ไรส์ (Pasteurize) บริษัทฯ ยังคงจ้างผู้ผลิตรายดังกล่าวข้างต้นเป็นผู้ผลิตต่อไป โดยไม่มีสัญญาผูกพันระยะยาว

ในปัจจุบันสินค้า “โออิชิ กรีนที” มี 6 รสชาติ ได้แก่ รสต้นตำรับ รสน้ำผึ้งผสมมะนาว รสไม่มีน้ำตาล (Sugar Free) รสข้าวญี่ปุ่น CG Slim 300 และรสชาดำถั่วแดงญี่ปุ่นภายใต้ลักษณะบรรจุภัณฑ์ 4 ประเภทคือ

- ขวด PET ขนาด 350 มิลลิลิตร (Cold Filled)
- ขวด PET ขนาด 500 มิลลิลิตร (Hot Filled)
- กลัง UHT ขนาด 250 มิลลิลิตร (Cold Filled)
- กลัง UHT ขนาด 1,000 มิลลิลิตร (Cold Filled)

ล่าสุดบริษัทได้ผลิตสินค้าเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพภายใต้ชื่อ “อะมิโน โอค” มี 4 รสชาติ ได้แก่ 1) รสผลไม้รวม กลิ่นเกรฟฟรุท 2) รสผลไม้รวม กลิ่นรสเชอร์รี่ 3) รสอุ่น และ 4) รสมะนาว ภายใต้ลักษณะบรรจุภัณฑ์ ขวด PET ขนาด 470 มิลลิลิตร (Hot Filled)

โออิชิ กรีนที และอะมิโน โอคมีวางจำหน่ายทั่วประเทศ โดยผ่านบริษัทผู้จัดจำหน่าย ไปยังร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ประเภทร้านสะดวกซื้อ โมเดิร์นเทรด ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าชั้นนำทั่วไป และร้านอาหารโออิชิทุกสาขา

### **บัตรส่งเสริมการลงทุน**

ณ วันที่ 30 กรกฎาคม 2546 บริษัท โออิชิ เทคดิง จำกัด ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำหรับกิจการผลิตน้ำฟิชซึก ผลไม้ บรรจุภาชนะผนึก โดยมีรายละเอียดดังนี้

บัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่ 1475(2)/2546 สำหรับกิจการผลิตน้ำฟิชซึก ผลไม้ บรรจุภาชนะผนึก ประเภท 1.11 กิจการผลิตรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์หรือสิ่งปรุงแต่งอาหารโดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย

### **สิทธิประโยชน์ที่สำคัญสรุปดังนี้**

- อนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการเข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร โดยอนุญาตให้ทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่ตามที่คณะกรรมการเห็นชอบ
- ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมที่ดินและทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลา 8 ปี นับจากวันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ

นั้น และในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลดังกล่าว ผู้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล มีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้

- ยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลา 8 ปี
- อนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้

#### เงื่อนไขสำคัญสรุปดังนี้

- ต้องเร่งรัดฝึกอบรมและสนับสนุนคนไทยให้สามารถปฏิบัติงานแทนช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่เป็นคนต่างด้าวภายในเวลาที่กำหนด
- เครื่องจักรที่ใช้ในกิจการที่ได้รับการส่งเสริมต้องเป็นเครื่องจักรใหม่
- มีกำลังการผลิตน้ำพีชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะฉนิก ปีละประมาณ 238.2 ล้านลิตร (เวลาทำงาน 16 ชั่วโมง / วัน : 300 วัน / ปี)
- บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมทั้งสิ้น ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน
- ต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 ภายใน 2 ปี
- ต้องตั้งโรงงานในเขตอุตสาหกรรมของบริษัท นวนคร จำกัด (มหาชน) จังหวัดปทุมธานี

และเมื่อ วันที่ 6 ธันวาคม 2548 บริษัท โออิชิ เทรคดิ่ง จำกัด ได้รับหนังสือแจ้งมติให้ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเพิ่มเติม สำหรับกิจการผลิตน้ำพีชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะฉนิกที่โรงงานแห่งใหม่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### สิทธิประโยชน์ที่สำคัญสรุปดังนี้

- อนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการเข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร โดยอนุญาตให้ทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่ตามที่คณะกรรมการเห็นชอบ
- ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับจากวันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น และในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลดังกล่าว ผู้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล มีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้
- ยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลา 8 ปี

#### เงื่อนไขสำคัญสรุปดังนี้

- ต้องเร่งรัดฝึกอบรมและสนับสนุนคนไทยให้สามารถปฏิบัติงานแทนช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่เป็นคนต่างด้าวภายในเวลาที่กำหนด
- เครื่องจักรที่ใช้ในกิจการที่ได้รับการส่งเสริมต้องเป็นเครื่องจักรใหม่
- มีกำลังการผลิตน้ำพีชผัก ผลไม้ บรรจุภาชนะฉนิก ปีละประมาณ 144 ล้านลิตร (เวลาทำงาน 20 ชั่วโมง / วัน : 300 วัน / ปี)
- บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมทั้งสิ้น ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน
- ต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 ภายใน 2 ปี

- ต้องตั้งโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี
- ต้องมีการจ้างบุคลากรที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป ในด้านวิทยาศาสตร์ หรือสาขาที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี การวิจัยพัฒนา หรือการออกแบบ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 1 ของจำนวนแรงงานทั้งหมด ในระยะ 3 ปีแรก

### 3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

#### 3.2.1 การตลาด

##### กลยุทธ์การตลาดธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นและเบเกอรี่เพื่อสุขภาพ

##### 1. กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

###### คุณภาพและความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์และบริการ

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายและแนวคิดที่เน้นถึงคุณภาพอาหาร และความคุ้มค่าของผู้บริโภคเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าในระยะยาว ซึ่งแนวคิดดังกล่าวถือได้ว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทโออิชิประสบความสำเร็จ ดังนั้น ในการจัดหาและบริหารอาหารในแต่ละร้านอาหารของกลุ่มบริษัทฯ จะเน้นการคัดเลือกวัตถุดิบจากแหล่งผลิตที่ได้มาตรฐานทางโภชนาการและถูกสุขลักษณะ โดยบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบก่อนทำเข้าสู่กระบวนการผลิตอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ความมั่นใจว่าผลิตภัณฑ์มีความสด สะอาด และปลอดภัย สำหรับ ความคุ้มค่าของผู้บริโภค ทั้งทางด้านปริมาณและราคา กลุ่มบริษัทฯ จะเน้นที่กระบวนการผลิตและสูตรอาหารที่ต้องมีส่วนประกอบที่เข้มข้น และครบเครื่องในปริมาณที่คุ้มค่า เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับความพอใจสูงสุด โดยเห็นได้จากการให้บริการอาหารสไลด์บุฟเฟ่ต์ ที่มีอาหารให้เลือกหลากหลาย และไม่จำกัดปริมาณการรับประทานในระดับราคาที่เหมาะสม เป็นต้น

###### ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการคิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและมีรูปลักษณะที่สวยงามแตกต่างกันออกไปตามความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม รวมทั้งได้กำหนดเครื่องหมายร้านค้าที่แตกต่างกันออกไปเพื่อสร้างความชัดเจนในแต่ละกลุ่มลูกค้า อย่างไรก็ตาม กลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่มจะมีความเหมือนกันทางด้านความนิยมในอาหารญี่ปุ่น และอาหารสุขภาพ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทโออิชิ แบ่งลูกค้าออกเป็น 5 กลุ่มหลัก ตามลักษณะของอาหารและบริการ เครื่องหมายร้านค้า โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนี้

- 1) โออิชิ บุฟเฟ่ต์ และ LOG HOME เน้นกลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลางถึงค่อนข้างสูง
- 2) ซามูชิ โออิชิ เอ็กเพรส และ โอเคสุกี้แอนด์บาร์บีคิว เน้นกลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลาง
- 3) โออิชิ ราเมน เน้นกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น และกลุ่มลูกค้าที่ต้องการความรวดเร็ว
- 4) IN&OUT the Bakery Cafe เน้นกลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลาง ที่คำนึงถึงการรักษาสุขภาพ
- 5) โออิชิ ซูชิบาร์ เน้นกลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลาง ที่ต้องการความสะดวกและรวดเร็วในการรับประทาน

จากการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจนในแต่ละสายผลิตภัณฑ์และเครื่องหมายร้านค้า ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีกำลังซื้อได้หลากหลาย ทั้งวัยรุ่น วัยทำงาน และครอบครัว

รวมถึงผู้ที่ห่วงใยสุขภาพ ที่มีระดับรายได้ปานกลางถึงค่อนข้างสูง ระดับรายได้ปานกลาง และกลุ่มลูกค้าที่ต้องการความสะดวกรวดเร็ว

#### กลยุทธ์การออกรายการอาหาร

รูปแบบการจัดวาง การออกอาหาร และการคัดเลือกอาหาร ถือได้ว่าเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจอาหารบุฟเฟต์ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องการความหลากหลาย และความคุ้มค่าในบริการ อีกทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภคอาหารประเภทบุฟเฟต์จะเลือกรับประทานอาหารที่มีระดับราคาที่ค่อนข้างสูงก่อน ดังนั้น กลยุทธ์การจัดวางอาหารที่หลากหลายและมีศิลป์ เป็นเสน่ห์อย่างหนึ่งในการดึงดูดลูกค้า และกระตุ้นให้ลูกค้าไม่ติดอยู่กับการบริโภคอาหารชนิดใดชนิดหนึ่งโดยเฉพาะ ซึ่งการดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าว นอกจากจะเป็นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าแล้วยังสามารถควบคุมต้นทุนวัตถุดิบได้ทางหนึ่งด้วย

#### **2. กลยุทธ์การขยายสาขาเพื่อครอบคลุมพื้นที่เป้าหมาย**

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการเปิดและขยายสาขาให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยเฉพาะในห้างสรรพสินค้าหลักต่างๆ เช่น เซ็นทรัล เดอะมอลล์ โรบินสัน โลตัส ซีคอนสแควร์ พิวเจอร์พาร์ค และคาร์ฟูร์ เป็นต้น เพื่อสร้างความสะดวกให้กับลูกค้าและเพื่อเข้าสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่หลากหลายได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสามารถลดต้นทุนวัตถุดิบ และสร้างข้อจำกัดให้กับคู่แข่งในการเข้าสู่ตลาดอีกด้วย

#### **3. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขายและการใช้สื่อโฆษณา**

กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดให้มีกิจกรรมพิเศษในการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขาย ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า ทั้งการจัดเทศกาลต่างๆ ในร้านอาหารของกลุ่มบริษัทฯ เช่น เทศกาลหุ้ดลามน้ำแดง เทศกาลหมูหัน และเทศกาลกุ้งมังกร เป็นต้น โดยการดำเนินการดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ จะคำนึงถึงการคัดเลือกอาหารที่มีความแปลกใหม่ เป็นที่ชื่นชอบ และราคาสูงในความรู้สึกของผู้บริโภค ทั้งนี้ สำหรับการสร้างแรงจูงใจเพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำของกลุ่มลูกค้าเดิม (Repeat Customer) และขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดให้มีบัตรสมาชิกทั่วไป (Member Card) บัตรสมาชิกสำหรับผู้สูงอายุรุ่นเยาว์ (Young Senior Card) และบัตรสมาชิกสำหรับผู้สูงอายุ (Senior Card) ที่ให้ส่วนลดพิเศษ ขึ้นอยู่กับประเภทของบัตรสมาชิกนั้นๆ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการโฆษณาประชาสัมพันธ์ตราสินค้า “โออิชิ” ผ่านสื่อโฆษณาต่างๆ ทั้งทางวิทยุ โทรทัศน์ และป้ายโฆษณา (Billboard) เพื่อเป็นการสร้างความแข็งแกร่งให้กับตราสินค้าและผลิตภัณฑ์ในเครือโออิชิ

#### **4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขายร่วมกันระหว่างร้านค้าในกลุ่มโออิชิ**

จากการที่กลุ่มบริษัทฯ มีเครือข่ายร้านอาหาร กัดตาการ์ และเคาน์เตอร์ขายอาหารกว่า 86 สาขากระจายอยู่ในพื้นที่บริเวณกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถใช้การบริหารจัดการทางการตลาดแบบ Spider Marketing ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ต้นทุนในการบริหารงานต่ำ และสามารถเกื้อหนุนธุรกิจระหว่างกันได้เป็นอย่างดีเกิดประโยชน์สูงสุด ทั้งจากการจัดกิจกรรมทางการตลาดส่งเสริมการขายของ “โออิชิ บุฟเฟต์” “โออิชิ รามเมน” “โออิชิ ซูชิบาร์” “โออิชิ กรีนที” “ชาบูชิ” หรือ “IN&OUT” ดังนั้น

กิจกรรมทางการตลาดของกลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถดำเนินการได้อย่างรวดเร็ว ต่อเนื่อง แม่นยำ และมีประสิทธิภาพ เข้าสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างเต็มที่

#### 5. กลยุทธ์การกำหนดราคา และลูกค้าสัมพันธ์

อาหารญี่ปุ่นเป็นสินค้าที่มีราคาสูงในสายตาผู้บริโภค ผู้บริโภคไตร่ตรองนานก่อนตัดสินใจซื้อ ดังนั้นนโยบายราคาเดียวจึงถือเป็นนโยบายราคาที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากสามารถกระตุ้นให้ผู้บริโภครู้สึกว่าอาหารญี่ปุ่นเป็นสินค้าที่มีราคาไม่สูง ส่งผลให้ผู้บริโภคสามารถตัดสินใจซื้อได้ง่ายและบ่อยครั้งมากขึ้น

สำหรับร้านอาหารประเภทตามสั่งและเบเกอรี่ มีการกำหนดราคาโดยคำนึงถึงปัจจัยหลายประการ ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบ ภาพพจน์ของสินค้า ราคาเปรียบเทียบของกลุ่มแข่งขัน เป็นต้น ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะตั้งราคาสินค้าให้อยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้ ซึ่งอาจสูงกว่าคู่แข่งขนาดเล็กน้อย เนื่องจากสินค้าของ “โออิชิ” เป็นที่นิยม ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น

บริษัทฯ มีสินค้าที่หลากหลายรูปแบบและหลาย Brand สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อได้อย่างครอบคลุมและมีประสิทธิภาพ ทั้งกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น นิสิต นักศึกษา คนทำงาน ครอบครัว และผู้ที่ใส่ใจในสุขภาพ ทั้งนี้ ลูกค้ามีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มบริษัทฯ โดยเห็นจากการเพิ่มขึ้นของยอดการสมัครสมาชิกใหม่ และยอดการใช้บริการส่วนลดของสมาชิกเดิม

#### กลยุทธ์การตลาดธุรกิจเครื่องดื่ม

##### 1. กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

###### คุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ

กลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงคุณภาพของสินค้าเป็นสำคัญ ดังนั้น การผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มของกลุ่มบริษัทฯ จึงคำนึงถึงความพิถีพิถันในกระบวนการผลิต ตั้งแต่ น้ำสะอาดที่ผ่านการกรองด้วยระบบ RO (Reverse Osmosis) การคัดเลือกใบชาสดที่มีคุณภาพ และการเลือกใช้ฟรุกโตสไซรัปในการผลิต ผ่านเข้าสู่กระบวนการผลิตที่สะอาดได้มาตรฐาน ไม่ใส่วัตถุกันเสีย และปราศจากสีสังเคราะห์ ซึ่งทำให้ “โออิชิ กรีนที” เป็นสินค้าที่แตกต่างจากสินค้าของผู้ผลิตรายอื่น และเป็นสินค้าเพื่อสุขภาพที่มีส่วนผสมจากธรรมชาติแท้

###### ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

นอกจากการให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าแล้ว บริษัทฯ ได้เน้นเสนอความหลากหลายของสินค้าเพื่อช่วยกระตุ้นความต้องการและความสม่ำเสมอในการบริโภคของผู้บริโภคอีกทางหนึ่ง ด้วยการออกชาเขียวรวม 6 รสชาติให้ผู้บริโภคได้เลือกตามความต้องการ ภายใต้รูปลักษณ์ของบรรจุภัณฑ์ที่แตกต่าง และมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการปรับบรรจุภัณฑ์และเสนอรสชาติใหม่ ในช่วงเทศกาลสำคัญต่างๆ อาทิเช่น เทศกาลคริสต์มาส เทศกาลวันวาเลนไทน์ และเทศกาลปีใหม่ เป็นต้น ซึ่งจะผลิตในจำนวนจำกัด

##### 2. กลยุทธ์ทางด้านราคาเพื่อขยายฐานลูกค้า



บริษัทฯ ดำเนินการผลิตขาเขียวพร้อมดื่มภายใต้บรรจุภัณฑ์ 2 ประเภท ในราคาที่แตกต่างกัน เพื่อขยายฐานของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ บรรจุภัณฑ์ประเภทขวด PET ในราคาขวดละ 20 บาท และ ราคาขวดละ 35 บาท สำหรับ CG 300 สำหรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นแม่บ้าน และคนในวัยทำงาน และบรรจุภัณฑ์ชนิดกล่อง UHT ในราคากล่องละ 10 บาทสำหรับกลุ่มลูกค้า ประเภทวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา สำหรับเครื่องดื่มอะมิโน โอเค ผลิตภัณฑ์ประเภทขวด PET ในราคาขวดละ 20 บาท

### 3. กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

เพื่อกระจายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างทั่วถึง บริษัทฯ จึงจัดให้มีการกระจายสินค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง เช่น 1) ผ่านตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ เพื่อกระจายเข้าสู่ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ โดยตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้แต่งตั้งให้ บ.ดิทีแอสเอ็ม อันเป็นผู้จัดจำหน่ายเดิมทำการกระจายสินค้าในช่องทางโมเดิร์นเทรด และ ร้านค้าส่ง, ร้านค้าปลีกทั่วประเทศ นอกจากนั้นในปี 2548 บริษัทฯ ยังได้แต่งตั้งให้ บ.เสริมสุข จัดจำหน่ายสินค้าโออิชิ กรีนที ให้กับร้านค้าเล็ก ๆ และร้านอาหารต่างๆทั่วประเทศ โดยบ.เสริมสุข มีรถที่ใช้ในการกระจายสินค้าครั้งนี้อยู่ถึง 2,000 คัน ซึ่งสามารถเยี่ยมชมร้านค้าได้จำนวน 28,000 ร้านค้าทุกๆ 3 วัน 2) ผ่านร้านค้าในเครือของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อเข้าถึงลูกค้าในเครือของกลุ่มบริษัทฯ และ 3) ผ่านคู่ค้า เพื่อกระจายเข้าสู่ร้านค้าปลีกย่อย 4) ผ่านทางการส่งออก เป็นต้น นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังดำเนินการกระจายสินค้าให้เข้าถึงผู้บริโภค ณ จุดขาย โดยการเข้าร่วมกิจกรรมในงานต่างๆ เช่น เทศกาลอาหารเขาวราช เทศกาลงานกาชาด เทศกาลเจ เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถหาซื้อสินค้าของบริษัทฯ ได้อย่างสะดวกมากขึ้น

### 4. กลยุทธ์การส่งเสริมการขายและการใช้สื่อโฆษณา

บริษัทฯ ได้มีการจัดทำกิจกรรมพิเศษต่างๆ เพื่อส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง ทั้งการเป็นสปอนเซอร์รายการวิทยุ รายการโทรทัศน์ต่างๆ การจัดโปสเตอร์ส่งเสริมการขาย และการจัดการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปีกับคู่ค้าของกลุ่มบริษัทฯ และร่วมออกบูทในงานเทศกาลต่างๆ เพื่อสร้างความรับรู้ในตราสินค้า และผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้บริโภค ทั้งในรูปแบบการแจกผลิตภัณฑ์ตัวอย่างเพื่อให้ผู้บริโภคได้ลิ้มลอง และการแลกเปลี่ยนของที่ระลึก เป็นต้น

#### การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักของกลุ่มบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 3 ช่องทาง สรุปได้ดังนี้

##### 1. ร้านอาหารญี่ปุ่นและร้านเบเกอรี่

ในการจัดจำหน่ายอาหารญี่ปุ่น เบเกอรี่ และสินค้าภายใต้ชื่อ “โออิชิ” มีช่องทางในการจัดจำหน่ายหลักผ่าน

ทางร้านอาหารและร้านเบเกอรี่ของกลุ่ม โออิชิเป็นหลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทฯ มีสาขา

อาหารรวมทั้งสิ้น 86 สาขา ทั้งกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ พัทยา ชลบุรี จำนวนรวม 82 สาขา ที่ดำเนินการโดยบริษัท และอีก 4 สาขาในจังหวัดภูเก็ต เปิดเป็นธุรกิจแฟรนไชส์

##### 2. บริการจัดเลี้ยงนอกสถานที่และส่งถึงบ้าน

เนื่องจากในปัจจุบันผู้บริโภค โภชนิยมบรรจอาหารญี่ปุ่นไว้ในรายการอาหารจัดเลี้ยงในงานพิธีต่างๆ จึงส่งผลให้ความต้องการอาหารญี่ปุ่นเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น การให้บริการจัดเลี้ยงนอกสถานที่ และบริการส่งถึงบ้าน จึงเป็นอีกช่องทางในการจัดจำหน่ายหนึ่งของกลุ่มบริษัทฯ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้ให้บริการจัดเลี้ยงนอกสถานที่และจัดส่งถึงบ้านผ่านหมายเลขโทรศัพท์ 0-2712-3456 ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพฯ ยกเว้นฝั่งธนบุรี

3. ร้านค้าปลีกร่วมสมัย (Modern Trade) ร้านค้าสะดวกซื้อ (Convenience Store) ซูเปอร์มาร์เก็ต และ ดิสเคาท์สโตร์ (Discount Store)

นอกจากการจัดจำหน่าย โออิชิ กรีนที่ ผ่านช่องทางในการจัดจำหน่ายทั้ง 2 ช่องทางดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทฯ ยังได้ดำเนินการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางหลักอีก 2 ช่องทาง ได้แก่ (1) ผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ คือ บริษัท ดิที แอสต์ม จำกัด เพื่อกระจายเข้าสู่ร้านค้าส่ง และร้านค้าปลีกทุกระดับได้แก่ ร้านค้าปลีกร่วมสมัย (Modern Trade) ร้านค้าสะดวกซื้อ (Convenience Store) ซูเปอร์มาร์เก็ต ดิสเคาท์สโตร์ รวมไปถึงร้านค้าสะดวกซื้อในสถานบริการน้ำมัน ได้แก่ เซเว่นอีเลฟเว่น (7-11) ท็อปส์ โลตัส แม็คโคร และ จีพีพี เป็นต้น โดยสัญญาว่าจ้างดังกล่าวมีอายุ 5 ปี และสามารถต่อสัญญาได้อย่างต่อเนื่องครั้งละ 3 ปี หากไม่มีผู้สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งบอกเลิกสัญญา และบริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน) (2) คู่ค้าของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อกระจายผลิตภัณฑ์ผ่านไปยังร้านค้าปลีกรายย่อยที่ผู้จัดจำหน่ายรายเดียวไม่สามารถกระจายไปถึง

### 3.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

#### ภาวะตลาดธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น

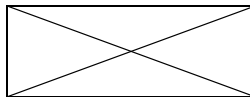
กระแสมนิยมการบริโภคอาหารญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วตั้งแต่ปลายปี 2542 เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงในภาพลักษณ์ของอาหารญี่ปุ่น จากเดิมที่เป็นสินค้าที่มีราคาแพง มีการให้บริการตามโรงแรมใหญ่ในย่านธุรกิจสำคัญของกรุงเทพฯ และมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นนักธุรกิจที่มีระดับรายได้สูง มาเป็นการให้บริการแบบบุฟเฟ่ต์ในระดับราคาเดียวที่สามารถรับประทานได้แบบไม่จำกัดจำนวน ซึ่งนับว่าเป็นทางเลือกใหม่ที่ให้กับผู้บริโภค ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความรู้สึกว่ารราคาอาหารญี่ปุ่นอยู่ในระดับที่เหมาะสม และเพิ่มความถี่ในการบริโภคมากขึ้น ประกอบกับรูปลักษณ์ที่สวยงามน่ารับประทาน และการเป็นต้นตำหรับของอาหารสุขภาพ ที่สอดคล้องกับกระแสความใส่ใจในสุขภาพของผู้บริโภคในปัจจุบัน เนื่องจากมีไขมันต่ำมากเมื่อเทียบกับอาหารตะวันตกและอาหารประเภทฟาสต์ฟู้ดส์ จึงเป็นแรงกระตุ้นที่สำคัญในการจูงใจให้ผู้บริโภคหันมานิยมบริโภคอาหารญี่ปุ่นมากขึ้น ทั้งผู้บริโภคในกลุ่มวัยรุ่น วัยทำงาน และครอบครัว แต่อย่างไรก็ตาม ในปีที่ผ่านมา จำนวนร้านอาหารญี่ปุ่นได้มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จึงส่งผลให้ในปัจจุบันมีปริมาณร้านอาหารญี่ปุ่นที่มากกว่าความต้องการของผู้บริโภค ดังนั้นผู้ประกอบการจึงหันมาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ และเพิ่มการลงทุนอาหารญี่ปุ่นประเภทอื่น โดยเฉพาะร้านบะหมี่ราเมน และร้านบุฟเฟ่ต์อาหารญี่ปุ่น ซึ่งเน้นการเปิดสาขาในห้างสรรพสินค้าเป็นส่วนใหญ่

คู่แข่งของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ ห้องอาหารญี่ปุ่นในโรงแรม ร้านอาหารญี่ปุ่นทั่วไป รวมทั้งร้านอาหารญี่ปุ่นระบบแฟรนไชส์รายใหญ่ 2 ราย ซึ่งถึงแม้ว่าการแข่งขันในตลาดนี้เริ่มมีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น แต่การแข่งขันจะไม่เป็นการแข่งขันแบบลดราคา แต่จะเป็นการแข่งขันที่เน้นถึงความแตกต่างในการให้บริการ และเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภค รวมทั้ง การจัดการส่งเสริมการขายต่างๆ เช่น การสมัครสมาชิก การสะสมคะแนน เป็นต้น เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า

ตลาดบะหมี่ญี่ปุ่น มีอัตราการขยายตัวที่สูงมาก และคาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่องไปอีกอย่างน้อย 3-5 ปี ทั้งในรูปแบบสาขา รถเข็น และร้านเล็กๆ หรือคิออส (KIOSK) ทั้งนี้ ธุรกิจรามเม่นมีข้อได้เปรียบธุรกิจอาหารญี่ปุ่นประเภทอื่นตรงที่มีรสชาติให้เลือกหลากหลาย และมีราคาให้เลือกหลายระดับตั้งแต่ขามละ 49 -149 บาท ซึ่งเหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน ทั้งนี้ ในปัจจุบันบริษัทฯ มีคู่แข่งที่เป็นผู้ให้บริการร้านบะหมี่ญี่ปุ่นระบบแฟรนไชส์รายใหญ่ 3 ราย ร้านบะหมี่ญี่ปุ่นรายย่อยอื่น และร้านบะหมี่ทั่วไป

#### ภาวะตลาดธุรกิจเครื่องดื่มประเภทชา

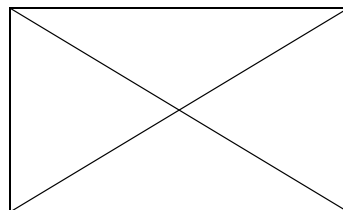
ในปี 2548 ตลาดเครื่องดื่มประเภทชาเขียวมีอัตราการเติบโตแบบก้าวกระโดดต่อเนื่องจากปี 2547 นอกจากนี้ แนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคที่เน้นให้ความสำคัญทางด้านสุขภาพมากขึ้นแล้ว ยังมีในส่วนของผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ที่เข้ามาในตลาดเป็นจำนวนมาก สำคัญที่สุดคือกิจกรรมด้านการตลาด โดยเฉพาะการส่งเสริมการขายในช่วงฤดูร้อน ได้ส่งผลให้ผู้บริโภครายใหม่เข้ามาในตลาดเป็นจำนวนมาก แม้ว่าในช่วงไตรมาส 3 และ 4 ขนาดของตลาดจะมีแนวโน้มลดลง แต่โดยเฉลี่ยทั้งปีขนาดของตลาดก็เจริญเติบโตขึ้นถึงร้อยละ 40 โดย AC Nielsen (Thailand) Co., Ltd (“AC Nielsen”) ได้ประเมินว่าในปี 2548 มูลค่าตลาดชาพร้อมดื่มอยู่ที่ประมาณ 126 ล้านลิตร



หมายเหตุ: ข้อมูลตลาดเครื่องดื่มประเภทชาที่สำรวจโดย AC Nielsen คิดจาก 60% ของมูลค่าตลาดเครื่องดื่มประเภทชาทั้งหมด ซึ่งกลุ่มสำรวจของ AC Nielsen จะเน้นเฉพาะตลาดชาพร้อมดื่มที่ขายอยู่ในซูเปอร์ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าสะดวกซื้อ และร้านค้าปลีกที่อยู่ในระบบของการสำรวจ ซึ่งไม่รวมถึงตลาดชาพร้อมดื่มที่ขายอยู่ตามร้านค้าและร้านอาหารย่อยทั่วไป เช่น ร้านค้าบริเวณตลาดนัด จตุจักร ถนนเยาวราช และตลาดนัดอื่นๆ ทั่วประเทศ ซึ่งแผนภาพข้างต้นได้คำนึงถึงผลดังกล่าวแล้ว

หมายเหตุ: อื่นๆ ได้แก่ ชาอูหลง และชาผลไม้ เป็นต้น

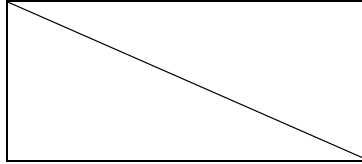
จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นจะเห็นได้ว่าเครื่องดื่มชาเขียวนับว่าเป็นเครื่องดื่มสุขภาพที่มาแรงในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา โดยในปี 2547 ตลาดชาเขียวมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 90 ของตลาดเครื่องดื่มประเภทชาทั้งหมด โดยมีมูลค่าประมาณ 5,000 ล้านบาท และในปี 2548 ตลาดชาเขียวมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 92 % ของตลาดเครื่องดื่มประเภทชาทั้งหมด มูลค่าประมาณ 7,000 ล้านบาท



ที่มา : ACNielsen (Thailand) Co., LTD

จากการสำรวจสัดส่วนของช่องทางการจัดจำหน่ายแต่ละช่องทาง (Penetration) ของ AC Nielsen พบว่า ช่องทางการจำหน่ายทางด้านร้านค้าสะดวกซื้อจะมีสัดส่วนที่สูงที่สุดคือร้อยละ 41 รองลงมาคือคือช่องทางการจำหน่าย

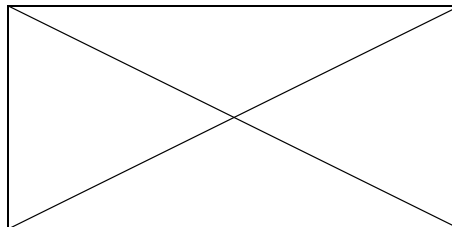
ทางด้านร้านค้าปลีกทั่วไปหรือยี่ปี่ว (Traditional Trade) ร้อยละ 32 เมื่อพิจารณาอัตราการเติบโต จะเห็นได้ว่า ช่องทางการจำหน่ายทางด้านร้านค้าปลีกทั่วไปหรือยี่ปี่ว (Traditional Trade) จะสูงที่สุด เมื่อเทียบกับซูเปอร์ไฮเปอร์มาร์เก็ตและร้านค้าสะดวกซื้อ เนื่องจากความหนาแน่นของช่องทางการจำหน่ายทางด้านร้านค้าปลีกในปี 2547 ยังอยู่ในสัดส่วนที่ต่ำคือร้อยละ 34 เมื่อเทียบกับช่องทางการจัดจำหน่ายอื่นๆ ซึ่งมีความหนาแน่นอยู่ถึงร้อยละ 77- 98 ตามลำดับ โดยถ้าแยกตามภูมิภาค ที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งภาคกลางมีสัดส่วนถึงร้อยละ 72 แสดงให้เห็นว่าในส่วนภูมิภาคอื่นๆ ยังมีโอกาสอีกมากสำหรับผู้ประกอบการที่จะวางสินค้าให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น



ทั้งนี้ จากอัตราการเติบโตของตลาดสาขาเขียวที่น่าประทับใจ ส่งผลให้มันักลงทุนทั้งนักลงทุนที่ผลิตเครื่องดื่มประเภทอื่นและผู้ประกอบการร้านอาหารญี่ปุ่นให้ความสนใจผลิตสาขาเขียวพร้อมดื่มเพื่อวางจำหน่ายและเพื่อแบ่งส่วนแบ่งกำไรและรายได้จากการเติบโตของตลาดนี้ ส่งผลให้จำนวนผู้บริโภครสาขาเขียวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และการแข่งขันทวีความรุนแรงมากขึ้น ผู้ผลิตจึงจำเป็นต้องเน้นการส่งเสริมการจัดจำหน่าย การคิดค้นบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย และการปรับแต่งรสชาติให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคเพื่อขยายฐานผู้บริโภค และทำให้ผู้บริโภคได้ตระหนักถึงคุณประโยชน์ที่ได้จากการบริโภคเครื่องดื่มประเภทสาขาเขียว

ที่มา : ACNielsen (Thailand) Co., LTD

ส่วนแบ่งการตลาดรอบเดือน พฤศจิกายน และ ธันวาคม ปี 2548



ที่มา : ACNielsen (Thailand) CO.,LTD.

หมายเหตุ: จากการสำรวจข้อมูลการตลาดของ AC Nielsen พบว่าส่วนแบ่งตลาดในเดือนพฤศจิกายนและ ธันวาคม 2548 ของโออิชิอยู่ที่ประมาณร้อยละ 60 ของมูลค่าตลาดรวม

ในปัจจุบัน การแข่งขันของธุรกิจเครื่องดื่มชาเขียวยังคงค่อนข้างรุนแรง โดยมีคู่แข่งรายใหญ่ 2-3 ราย ในขณะที่ผู้ประกอบการรายย่อย จะหายไปจากตลาดเครื่องดื่มชาเขียว เนื่องจากไม่ประสบความสำเร็จในส่วนของยอดขาย อีกทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่ 3 รายแรกสามารถยึดส่วนแบ่งทางการตลาดมากกว่าร้อยละ 88 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดของบริษัทฯ ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 55 ตลอดไป เนื่องจากบริษัทฯ มีตราสินค้าที่แข็งแกร่ง และดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพ

### 3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท โออิชิ เทรคคิง จำกัด (“โออิชิ เทรคคิง”) ทำหน้าที่เป็นครัวกลางของกลุ่มโออิชิ ในการคัดเลือก สั่งซื้อ กระจาย วัตถุดิบ รวมทั้งแปรรูปวัตถุดิบที่จำเป็นต้องรักษาคุณภาพและมาตรฐาน จัดส่งให้แก่สาขาต่างๆของร้านค้าในกลุ่มโออิชิ โดยการดำเนินการดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพและเพิ่มอำนาจในการต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเมื่อซื้อในปริมาณมาก นอกจากนี้ ครัวกลางทำหน้าที่ผลิตเบเกอรี่ทุกชนิดและผลิตขนมไหว้พระจันทร์ ในช่วงเทศกาล เพื่อส่งให้กับร้าน IN&OUT Bakery และร้านอาหารในกลุ่มโออิชิ นอกจากการดำเนินงานดังกล่าวแล้ว ยังทำหน้าที่ผลิตเครื่องดื่มชาเขียวเพื่อสุขภาพ “โออิชิ กรีนที” และทำหน้าที่คิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ “โออิชิ” ที่เน้นประเภทสินค้าอุปโภคบริโภคที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอาหารญี่ปุ่นเพื่อสุขภาพ สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด นอกเหนือจากเครื่องดื่มชาเขียว โออิชิ เทรคคิงจะจ้างผู้ผลิตภายนอกที่มีศักยภาพมีความเชี่ยวชาญที่ได้มาตรฐานในการผลิตสินค้าตามแผนการผลิตตามสูตรที่คิดค้นขึ้น โดยมีการทำสัญญาเรื่องการรักษาความลับทางการค้าและการขายวัตถุดิบกับทั้งผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ โดยช่องทางจำหน่ายของผลิตภัณฑ์จะกระจายไปยังร้านอาหารในกลุ่มโออิชิ ร้านสะดวกซื้อ โมเดิร์นเทรด และซูเปอร์มาร์เก็ต เพื่อให้ถึงกลุ่มผู้บริโภคในวงกว้าง

ในปี 2546 โออิชิ เทรคคิง เข้าซื้อที่ดินที่นิคมอุตสาหกรรมนวนคร จังหวัดปทุมธานี เพื่อพัฒนาครัวกลางแห่งใหม่ให้เป็นโรงงานผลิตอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคที่ทันสมัยและได้มาตรฐาน โรงงานที่นวนครมีพื้นที่ทั้งหมด 30,865 ตรม. และเปิดดำเนินการได้อย่างสมบูรณ์ ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2547

#### 3.3.1 ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นและเบเกอรี่

##### ขั้นตอนและวิธีการจัดหาวัตถุดิบ

ครัวกลางจะทำหน้าที่แปรรูปวัตถุดิบสดให้เป็นวัตถุดิบพร้อมใช้ (Ready to Use) ควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของวัตถุดิบต่างๆ ก่อนกระจายสู่ร้านอาหารทุกสาขาของกลุ่มโออิชิ ทั้งนี้ ในกรณีที่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบบางประเภทจำนวนมาก ผู้จัดจำหน่ายจะทำหน้าที่เป็นผู้จัดส่งวัตถุดิบนั้นให้กับสาขาต่างๆ โดยตรง เพื่อรักษาคุณภาพ และความสดใหม่ของวัตถุดิบ รวมทั้งประหยัดต้นทุนในการจัดส่ง ดังนั้นการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของวัตถุดิบบางส่วนยังคงต้องเกิดขึ้นที่สาขาด้วย นอกจากนี้การแบ่งหมวดหมู่ของวัตถุดิบจะทำให้ง่ายต่อการสั่งซื้อ การ

จัดเรียงและการจัดเก็บสินค้าภายในร้านรวมทั้งทำให้ตรวจเช็คสินค้าได้ง่ายขึ้นด้วย วัตถุประสงค์และผลิตภัณฑ์หลักสามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภทได้แก่

1. อาหาร แบ่งออกเป็น อาหารแช่แข็ง อาหารแช่เย็น อาหารสด อาหารแห้ง
2. ภาชนะบรรจุภัณฑ์ อุปกรณ์ที่ใช้ใส่อาหาร
3. เคมีภัณฑ์และวัสดุสิ้นเปลือง
4. เครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบอาหารและเครื่องมือต่างๆภายในร้าน

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายสั่งซื้อวัตถุดิบของสดและผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่าย (Supplier) รายใดรายหนึ่งเป็นหลัก แต่จะพิจารณาจากคุณภาพ เงื่อนไข และราคาของวัตถุดิบเป็นสำคัญ ทั้งนี้ วัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในการประกอบอาหารเป็นวัตถุดิบทั่วไปที่สามารถสั่งซื้อได้ตามท้องตลาด ยกเว้นเนื้อสัตว์บางประเภท เช่น เนื้อวัว และเนื้อปลาหิมะสริบัต เป็นต้น ที่จำเป็นต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ ซึ่งการสั่งซื้อจะพิจารณาจากแนวโน้มราคาวัตถุดิบในอดีตเพื่อให้ทราบถึงราคา และระยะเวลาสั่งซื้อที่เหมาะสม โดยการสั่งซื้อแต่ละครั้งจะสั่งในปริมาณที่เพียงพอสำหรับการผลิตและการให้บริการประมาณ 3-5 เดือน อย่างไรก็ตาม มูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 2 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบรวม

ในการเก็บรักษาวัตถุดิบ บริษัทฯ ได้เช่าพื้นที่ห้องเย็นบริเวณมหาชัยสำหรับเก็บรักษาวัตถุดิบที่จำเป็นต้องควบคุมอุณหภูมิ และไม่ต้องนำเข้าสู่ขบวนการแปรสภาพวันต่อวัน ส่วนวัตถุดิบพร้อมใช้จะเก็บไว้ที่ห้องเย็นของคริวกลางเพื่อเตรียมกระจายให้แก่สาขาในวันถัดไป

#### **การควบคุมคุณภาพ**

โออิชิ เทรดดิ้ง นอกจากจะทำหน้าที่เป็นแผนกจัดซื้อส่วนกลาง และควบคุมคุณภาพวัตถุดิบให้อยู่ในมาตรฐานเดียวกันก่อนกระจายสู่สาขาต่างๆ แล้ว ยังมีหน้าที่ตรวจสอบและควบคุมคุณภาพ (Quality Control) วัตถุดิบก่อนนำเข้าสู่ขบวนการแปรรูป เพื่อให้มั่นใจว่าวัตถุดิบดังกล่าวมีคุณภาพสอดคล้องตามหลักมาตรฐานสากลและสูตรมาตรฐานของโออิชิ ทั้งขนาด น้ำหนัก สีกลิ่น และรสชาติ การตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ต้องเริ่มตั้งแต่การขนส่งและการรับวัตถุดิบของผู้จัดจำหน่าย (Supplier) ซึ่งหมายรวมถึงสภาพของรถและพนักงานขนส่ง รวมทั้งการจัดวางอย่างเป็นระเบียบ ผู้จัดการจะต้องตรวจสอบสภาพของผลิตภัณฑ์ เช่น สภาพกล่องสินค้า ภาชนะที่ใส่ ตลอดจนรถเข็นที่จะขนส่งเข้าไปในร้าน และมีการสุ่มตรวจวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์โดยตรวจดูวันหมดอายุและสภาพวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายเข้าเยี่ยมชมและตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบที่โรงงานของผู้จัดจำหน่ายก่อนทำการสั่งซื้อ ประกอบกับ นโยบายการควบคุมคุณภาพสินค้าคงคลังแบบเข้าก่อนออกก่อน (FIFO or First In-First Out) โดยมีการติดตามวัฏจักรของวัตถุดิบเพื่อระบุวันที่ในการผลิต รวมทั้ง การตรวจสอบจุลินทรีย์ในอาหารที่อาจก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้บริโภค โดยการสุ่มตัวอย่างและนำไปวิเคราะห์หาสาเหตุของสภาพแวดล้อมที่ทำให้จุลินทรีย์มีการเจริญเติบโตเพื่อหาวิธีการแก้ไขและพัฒนา ส่งผลให้วัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบอาหารมาจากแหล่งผลิตที่ได้มาตรฐานทางโภชนาการ คงความสดใหม่อยู่เสมอ มีการควบคุมการเบิกใช้อย่างมีประสิทธิภาพ และทุกขั้นตอนการผลิตมีการปรับปรุงคุณภาพให้สอดคล้องกับหลักมาตรฐานทางโภชนาการ

สำหรับผลิตภัณฑ์ที่เหลือจากการขายจะมีการควบคุมโดยการตรวจนับ และทำลายทิ้ง เพื่อป้องกันการนำกลับไปขายใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลิตภัณฑ์ประเภทเบเกอรี่ และข้าวปั้นต่างๆ ที่ต้องดำเนินการผลิตวันต่อวันเพื่อความสดใหม่ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายควบคุมอัตราการสูญเสียของผลิตภัณฑ์ที่เหลือจากการขายให้ไม่เกินร้อยละ 5 ซึ่งในปัจจุบันบริษัทฯ ก็สามารถควบคุมอัตราดังกล่าวให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้

### 3.3.2 ธุรกิจเครื่องดื่มชาเขียว

#### ขั้นตอนและวิธีการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตเครื่องดื่มชาเขียว โออิชิ กรีนที ได้แก่ใบชาเขียวคุณภาพ น้ำตาล ฟรุคโตส และ วัตถุปรุงแต่งกลิ่น ซึ่งวัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบที่จัดหาได้ง่ายภายในประเทศ รายละเอียดเกี่ยวกับวัตถุดิบหลักมีดังนี้

น้ำ

น้ำสำหรับการผลิตเครื่องดื่มชาเขียว โออิชิ กรีนที จะต้องผ่านระบบ RO (Reverse Osmosis) เพื่อทำให้น้ำมีความบริสุทธิ์ 100 % ก่อนเข้าสู่กระบวนการผลิตต่อไป

#### ใบชาเขียวคุณภาพ

โออิชิ เทรดคิง มีนโยบายการจัดซื้อใบชาเขียวจากผู้จำหน่ายรายใหญ่และแหล่งใหญ่ 3 ราย เพื่อให้ได้ใบชาที่มีคุณภาพ อีกทั้งมีแหล่งใบชาที่เพียงพอต่อความต้องการในระยะยาว ทั้งนี้ใบชาเขียวเป็นผลผลิตทางการเกษตรที่ให้ผลผลิตตลอดทั้งปี ทำให้ไม่มีปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต ทั้งนี้ ตั้งแต่บริษัทฯ เริ่มดำเนินการผลิตจนถึงปัจจุบัน ไม่พบปัญหาเกี่ยวกับการสั่งซื้อใบชาจากผู้จำหน่ายรายดังกล่าวทั้งทางด้านคุณภาพ ปริมาณ และราคา

#### น้ำตาล ฟรุคโตส และวัตถุปรุงแต่งกลิ่น

ฟรุคโตสน้ำตาลเป็นวัตถุดิบที่จัดหาได้ง่ายภายในประเทศจึงไม่ประสบปัญหาด้านการขาดแคลนวัตถุดิบ ดังนั้น โออิชิ เทรดคิง จะใช้วิธีการซื้อจากผู้จำหน่ายทั่วไป นอกจากนี้วัตถุปรุงแต่งกลิ่นที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งสามารถเก็บรักษาได้ยาวนานและมีสัดส่วนการใช้ที่น้อยเมื่อเทียบกับวัตถุดิบหลักอื่นๆ ทำให้ไม่มีปัญหาในการสั่งซื้อหรือจัดเก็บ เนื่องจากผู้สั่งซื้อสามารถประมาณการใช้วัตถุดิบดังกล่าวล่วงหน้าได้

#### บรรจุภัณฑ์

ขวด PET กล่อง UHT และ ฉลากบรรจุภัณฑ์ (Shrink Film) ถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในกระบวนการผลิต โออิชิ กรีนที โดยบริษัท โออิชิ เทรดคิง จำกัด สั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ชนิดขวด PET จากผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศ 2 ราย ซึ่งในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เจรจาดกลงกับผู้ผลิตหนึ่งในสองรายดังกล่าว ให้เข้ามาสร้างสายการผลิตในโรงงานของบริษัทฯ เพื่อป้อนขวด PET เข้าสู่สายการผลิตโดยตรง และเพื่อลดความเสี่ยงในการขาดแคลนบรรจุภัณฑ์สำหรับการขยายกำลังการผลิตในอนาคต ซึ่งผู้ผลิตรายดังกล่าวได้ตกลงตามข้อเสนอของบริษัทฯ และจะผลิตขวด PET ส่งให้แก่บริษัทฯ ตามปริมาณที่บริษัทฯ ต้องการเป็นอันดับแรกก่อนที่จะขายให้แก่ลูกค้ารายอื่น ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์รายนี้เริ่มดำเนินการผลิตให้กับบริษัทฯ ได้ตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2547 ที่ผ่านมา

#### การควบคุมคุณภาพ

เนื่องจากนโยบายการสั่งซื้อใบชาเขียวของ โออิชิ เทรดคิง เป็นการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายรายใหญ่และแหล่งใหญ่ ดังนั้นคุณภาพและมาตรฐานของวัตถุดิบค่อนข้างที่ตรงและเชื่อถือได้ นอกจากนี้ โออิชิ เทรดคิง มีแผนกตรวจสอบคุณภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าวัตถุดิบทุกชนิดก่อนเข้าสู่กระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ก่อนถึงมือผู้บริโภค เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด

#### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดให้มีการควบคุมผลกระทบสิ่งแวดล้อมตลอดกระบวนการการผลิต โดยการกำหนดให้มีการบำบัดของเสียในระดับพื้นฐาน เช่น บ่อดักไขมัน เพื่อดักไขมันและเศษอาหารส่วนเกินก่อนที่จะปล่อยสู่ท่อระบายน้ำสาธารณะ เป็นต้น กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการมาตรการต่างๆ ตามมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการจำกัดผลกระทบสิ่งแวดล้อมตามที่กฎหมายกำหนด

### 3.4 ข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

-ไม่มี-



#### 4. การวิจัยและพัฒนา

ปัจจุบันงานวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ ดำเนินงานโดยทีมงานของแต่ละสายผลิตภัณฑ์ โดยมีวัตถุประสงค์หลัก 2 ประการคือ การสำรวจตลาดเพื่อติดตามความพึงพอใจ และความเห็นของลูกค้าต่อสินค้าและบริการของบริษัทฯ และอีกประการหนึ่งเป็นการคิดค้นและพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ ภายใต้ชื่อสินค้าในกลุ่มโออิชิ เพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มผู้บริโภคและรักษากฎเกณฑ์ของบริษัทย่างต่อเนื่อง รวมถึงการศึกษาและพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตใหม่ๆ ที่ช่วยในการรักษาคุณภาพของสินค้าให้มีอายุมากขึ้นโดยไม่ต้องใส่วัตถุกันเสีย อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีแผนงานที่จะรวมทีมงานวิจัยและพัฒนาของแต่ละสายผลิตภัณฑ์เป็นหน่วยงานกลางระดับฝ่าย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการวิเคราะห์ข้อมูลความต้องการและการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคให้ดียิ่งขึ้น

สำหรับการทำวิจัยตลาดเครื่องคั้นนั้น บริษัทฯ ได้ใช้ข้อมูลผลการศึกษากาเวตลาชาพร้อมดื่มของบริษัท เอ ซี นิลเส็น (ประเทศไทย) จำกัดเพื่อประกอบการประเมินสถานการณ์ตลาดสินค้าของบริษัทฯ และเพื่อการพัฒนาสินค้าใหม่ๆตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลาย ทั้งรสชาติ และขนาดบรรจุภัณฑ์ รวมทั้งเพื่อการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ

การค้นหาผลิตภัณฑ์อื่นภายใต้ชื่อ “โออิชิ” เพื่อจำหน่าย กลุ่มบริษัทฯ คัดเลือกผลิตภัณฑ์โดยศึกษาจากพัฒนาการทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอาหารญี่ปุ่นในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศในแถบเอเชีย เช่น ญี่ปุ่น และไต้หวัน และนำมาวิเคราะห์วิจัยว่า ตลาดของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีศักยภาพที่จะเติบโตในประเทศไทยหรือไม่ โดยปัจจัยสำคัญนำมาพิจารณา คือ 1) ความเกี่ยวข้องของผลิตภัณฑ์กับตราสินค้า “โออิชิ” ที่มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์สไตล์ญี่ปุ่นเพื่อสุขภาพ 2) มูลค่าตลาดรวมภายในประเทศของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ต้องมีขนาดใหญ่เพียงพอ 3) ความรุนแรงของภาวะการแข่งขันและจำนวนคู่แข่งในตลาด และในการผลิตสินค้าภายใต้ชื่อ “โออิชิ” กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการว่าจ้างผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญในการผลิตผลิตภัณฑ์นั้นๆ ให้เป็นผู้ผลิต โดยกลุ่มบริษัทฯ จะเป็นผู้คัดเลือกวัตถุดิบที่ใช้สำหรับทุกขั้นตอนการผลิต ดังนั้น ในการควบคุมคุณภาพการผลิต กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการคัดเลือกบริษัทผู้ผลิตและแหล่งวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมามีคุณภาพมาตรฐาน

## 5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 สรุปรายละเอียดได้ดังนี้

### 5.1 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน

กลุ่มบริษัทฯ มีที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งมูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ตามรายละเอียดดังนี้

ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน 1 แปลง รวมเนื้อที่ 1-1-01 ไร่ เลขที่ 540/5-7 ถนนสุขุมวิท 55 คลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กทม.	เจ้าของ	70.00	- ไม่มี -
ที่ดิน 1 แปลง รวมเนื้อที่ 17-2-28 ไร่ และส่วนปรับปรุงที่ดิน เลขที่ 60/68 หมู่ที่ 19 นวนคร โครงการ 2 ต. คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง ปทุมธานี	เจ้าของ	56.80	ค้ำประกันเงินกู้ วงเงิน 355 ล้านบาท และค้ำ ประกันวงเงินเบิกเกิน บัญชีของบริษัทฯและ บริษัทย่อย จำนวน 30 ล้านบาท
<b>รวม</b>		<b>126.80</b>	

### 5.2 อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีมูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ตามรายละเอียดดังนี้

อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อาคาร LOG HOME และส่วนปรับปรุง อาคาร เลขที่ 540/7 ถนนสุขุมวิท 55 คลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กทม.	เจ้าของ	58.56	- ไม่มี -
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง โรงงานครัวกลาง เลขที่ 60/68 หมู่ที่ 19 นวนคร โครงการ 2 ต. คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง ปทุมธานี	เจ้าของ	302.72	ค้ำประกันเงินกู้ วงเงิน 355 ล้านบาท
<b>รวม</b>		<b>361.28</b>	

### 5.3 สัญญาเช่าพื้นที่

วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทฯ มีสัญญาเช่าพื้นที่ในการดำเนินกิจการร้านอาหารญี่ปุ่นและร้านเบเกอรี่เพื่อสุขภาพ กับ คู่สัญญาที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกจำนวน 62 สัญญา ทั้งนี้ สัญญาเช่าพื้นที่ส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้น 3 ปี และสามารถต่ออายุสัญญาได้อีก 3 ปี โดยสัญญาส่วนใหญ่จะหมดอายุลงในปี 2550 - 2551

#### สิทธิการเช่าพื้นที่ดำเนินงาน

พื้นที่ดำเนินงานของกิจการร้านอาหารของกลุ่มบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะทำเป็นสัญญาเช่าระยะเวลาสั้น 3 ปี ที่สามารถต่ออายุการเช่าได้อีก 3 ปี เพื่อลดภาระผูกพันและเงินลงทุนที่ค่อนข้างสูงจากความผันแปรของสภาพ เศรษฐกิจและการค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม มีร้านอาหารบางสาขาได้ทำสัญญาเช่าระยะยาวภายใน อาคารและศูนย์การค้า ซึ่งมีมูลค่าทรัพย์สินรวมส่วนที่ปรับปรุงแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ดังนี้

สาขา/เนื้อที่	ระยะเวลาการเช่า/ ปีสิ้นสุดสัญญา	มูลค่าทางบัญชี สุทธิ(ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ ชั้น 4 ห้องที่ 1053-1054 เนื้อที่ 292.58 ตร.ม.	ระยะเวลา 21 ปี 9 เดือน/ สิ้นสุดปี 2567	21.88	- ไม่มี -
ศูนย์การค้า เดอะมอลล์ งามวงศ์วาน ห้องที่ GFC1A พื้นที่ 220 ตร.ม. และ ห้องที่ GFC1B พื้นที่ 101 ตร.ม.	ระยะเวลา 17 ปี 9 เดือน/ สิ้นสุดปี 2562	11.61	- ไม่มี -
ศูนย์การค้า เดอะมอลล์ บางกะปิ ห้องที่ GF-F5A พื้นที่ 300 ตร.ม. และ ห้องที่ GF-5B พื้นที่ 52 ตร.ม.	ระยะเวลา 20 ปี 8 เดือน/ สิ้นสุดปี 2565	32.44	- ไม่มี -
ศูนย์การค้า เซ็นทรัล ปิ่นเกล้า ห้องที่ G45 พื้นที่ 160.15 ตร.ม.	ระยะเวลา 13 ปี 5 เดือน/ สิ้นสุดปี 2565	11.49	- ไม่มี -
<b>รวม</b>		<b>77.42</b>	

### 5.4 เครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 เครื่องจักรและเครื่องจักรหลักที่ใช้ในการดำเนินงานและผลิตสินค้าของกิจการ ประกอบด้วย

ประเภทเครื่องจักรและอุปกรณ์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
เครื่องมือและเครื่องจักร – เครื่องดื่ม	491.85	ค้ำประกันเงินกู้ วงเงิน 355 ล้านบาท
เครื่องมือและเครื่องจักร – อาหาร	114.66	-ไม่มี-
<b>รวม</b>	<b>606.51</b>	

**5.5 ส่วนตกแต่งและระบบภายใน**

ส่วนตกแต่งและระบบภายในที่ใช้ในการดำเนินงานธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ประกอบด้วย

ประเภท	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ส่วนตกแต่ง	82.47	ส่วนตกแต่งจำนวน 1.11 ล้านบาท ค้ำประกันเงินกู้วงเงิน 355 ล้านบาท
ระบบภายใน	98.90	ระบบภายในจำนวน 35.14 ล้านบาท ค้ำประกันเงินกู้วงเงิน 355 ล้านบาท
<b>รวม</b>	<b>181.37</b>	

**5.6 ทรัพย์สินระหว่างติดตั้ง**

ทรัพย์สินระหว่างติดตั้งของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยอาคาร ส่วนตกแต่ง ระบบภายใน และเครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต โดยมีมูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ดังต่อไปนี้

ประเภท	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อาคารระหว่างก่อสร้าง	62.60	- ไม่มี -
ส่วนตกแต่ง	1.80	- ไม่มี -
ระบบภายใน	10.24	- ไม่มี -
เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	1.18	- ไม่มี -
เครื่องมือเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต	194.79	- ไม่มี -
<b>รวม</b>	<b>270.61</b>	

**5.7 ทรัพย์สินอื่น**

ทรัพย์สินอื่นที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบด้วย เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องตกแต่งและติดตั้ง เครื่องใช้ในร้านอาหาร และยานพาหนะ โดยมีมูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ทั้งสิ้น 113.15 ล้านบาท

**5.8 เครื่องหมายบริการ**

ในเดือน มีนาคม 2547 กลุ่มบริษัทฯ ได้รับอนุญัตติการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการ ซึ่งได้แก่ คำว่า “โออิชิ” ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ “โลโก้โออิชิ” “โลโก้พร้อมคำว่าโออิชิ” ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ “โลโก้อินแอนด์เอาท์ เดอะ เบเกอร์คาเฟ่” และ “โลโก้โออิชิราเมน” เรียบร้อยแล้ว

#### 5.9 เครื่องหมายการค้า

ในเดือนกันยายน และตุลาคม 2547 บริษัทฯ ได้รับอนุมัติจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งได้แก่ คำว่า “โออิชิ” ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ “โลโก้โออิชิ” และ “โลโก้พร้อมคำว่าโออิชิ” ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ รวมทั้งตุ๊กตา โอจิ-อามิ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

#### 5.10 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่ยังเปิดดำเนินการอยู่ จำนวน 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท โออิชิ ราเมน จำกัด และบริษัท โออิชิ เทคคิง จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจประเภทร้านอาหารบะหมี่ญี่ปุ่น ผู้ผลิตอาหารญี่ปุ่น และเบเกอรี่ และผู้ผลิตและจำหน่ายและชาเขียวพร้อมดื่ม โดยมีมูลค่ารวมประมาณ 1,556 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยประมาณร้อยละ 57 ของสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม โดยพิจารณาจากภาวะเศรษฐกิจ การเติบโตของธุรกิจ และมุ่งเน้นการลงทุนเฉพาะธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอาหารญี่ปุ่น หรือเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์และบริการที่บริษัทดำเนินงานอยู่แล้ว ซึ่งการเข้าลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม นั้น จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัทฯ ทั้งนี้ นโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม บริษัทฯ จะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ เข้าร่วมในการบริหารงานตามสัดส่วนที่บริษัทฯ ถืออยู่ เพื่อร่วมในการแสดงความคิดเห็น กำหนดนโยบายที่สำคัญ และควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมให้ถูกต้อง เหมาะสม และสอดคล้องกับนโยบายของคณะกรรมการบริษัทฯ

## 6. โครงการในอนาคต

ด้วยเป้าหมายในการรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นและร้านเบเกอรี่ บริษัทฯ มีแผนงานขยายสาขาร้านอาหารและร้านเบเกอรี่ของกลุ่มโออิชิ ประมาณปีละ 10 สาขา ซึ่งเป็นได้ทั้งการขยายสาขาด้วยเงินลงทุนของบริษัทเองในเขตพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล และการขยายสาขาด้วยระบบแฟรนไชส์ สำหรับพื้นที่ต่างจังหวัดที่มีกำลังซื้อสูง โดยเงินลงทุนที่ใช้ในการขยายสาขาอยู่ที่ระดับประมาณ 1.3 – 18.5 ล้านบาทต่อสาขา ขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจ ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าภายในปี 2549 จะสามารถมีจำนวนร้านอาหารและร้านเบเกอรี่ **ประมาณ 96 สาขา** ทั่วประเทศ

สำหรับเป้าหมายการเติบโตเพื่อรักษาความเป็นผู้นำในตลาดเครื่องดื่มชาเขียว ในปี 2549 บริษัทฯ ได้สร้างโรงงานใหม่ ซึ่งติดตั้งเครื่องจักรเพื่อผลิตเครื่องดื่มแบบขวดเพิ่มขึ้นอีกสองไลน์ ทำให้สามารถผลิตสินค้าออกสู่ตลาดได้มากขึ้น ทั้งนี้ในเดือนพฤษภาคม 2549 บริษัทฯ จะมีกำลังการผลิตประเภทขวด จำนวน 45 ล้านขวดต่อเดือน ส่งผลให้บริษัทฯ มีกำลังการผลิตประเภทขวดแบบฮ็อตฟิลมากที่สุดในประเทศและจะทำให้บริษัทมีศักยภาพในการผลิตสูงสุดเพียงพอกับการรองรับการผลิตสินค้าประเภทเครื่องดื่มประเภทใหม่ๆต่อไปในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีแผนงานผลิตสินค้าใหม่ประเภทเครื่องดื่มใหม่ๆออกสู่ท้องตลาดอย่างต่อเนื่องในปี นี้ ทั้งเครื่องดื่มประเภทน้ำผลไม้เพื่อสุขภาพ (Healthy Juices) และเครื่องดื่มเทรนดี้ใหม่จากญี่ปุ่น (Functional Drink) เช่น แล็คติก ซอฟท์ดริงก์พร้อมออกสู่ตลาด ซึ่งจากการศึกษาตลาดและพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบัน โดยเฉพาะผู้บริโภคในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่มีวิถีชีวิตที่รีบเร่งและต้องการความสะดวกในบางมื้ออาหาร เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับสินค้าประเภทดังกล่าว และเพื่อเป็นการใช้ประโยชน์จากกำลังการผลิตในปัจจุบันให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยไม่ต้องลงทุนในการขยายงานเพิ่มเติม และจะใช้ช่องทางกระจายสินค้าของบริษัทฯ ที่มีอยู่ให้เป็นประโยชน์ ทั้งนี้ ในการดำเนินงานส่วนนี้ บริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูง เนื่องจากโรงงานแห่งใหม่ยังมีกำลังการผลิตเหลือพอในการขยายงานดังกล่าว อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ระหว่างวางแผนการดำเนินงาน จึงไม่มีการคาดการณ์ผลตอบแทนไว้อย่างชัดเจน

7. ข้อพิพาททางกฎหมาย

สำหรับระยะเวลาบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทและบริษัทย่อยแห่งหนึ่ง คือ บริษัท โออิชิ เทรดดิ้ง จำกัด ได้ถูกฟ้องร้องโดยกลุ่มบุคคลหนึ่ง จากการที่พนักงานขับรถของบริษัทย่อยได้ขับรถชนบุคคลหนึ่งได้รับบาดเจ็บสาหัส กลุ่มบุคคลดังกล่าวได้เรียกร้องค่าเสียหายจากพนักงาน และนายจ้าง คือบริษัทย่อย และบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นจำนวนเงิน 51.1 ล้านบาท เจ้าหน้าที่ฝ่ายกฎหมายของกลุ่มบริษัทได้ให้ความเห็นว่ามูลค่าความเสียหายอยู่ที่ประมาณ 3-6 ล้านบาท ฝ่ายบริหารของบริษัทย่อยได้บันทึกประมาณการหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นสำหรับค่าเสียหายซึ่งอยู่ระหว่างการพิพาทฯ โดยชั้นศาล เป็นจำนวนเงิน 4.5 ล้านบาท ในงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

## 8. โครงสร้างเงินทุน

## 8.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 375 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 187.5 ล้านหุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 2 บาท เป็นทุนเรียกชำระแล้วจำนวน 375 ล้านบาท

## 8.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และสัดส่วนการถือหุ้นจากทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ตามที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น มีดังนี้

ลำดับที่	ผู้ถือหุ้น	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548	
		จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1	นายตัน ภาสกรนที	34,497,750.00	18.40
2	น.ส.สุนิสา สุขพันธุ์ถาวร	27,869,100.00	14.86
3	CREDIT SUISSE SINGAPORE TRUST ACCOUNT CLIENTS - SUB ACC 1	11,480,800.00	6.12
4	HSBC (SINGAPORE) NOMINEES PTE LTD	8,715,400.00	4.65
5	MR.CHIU YUEH-CHIN	8,372,150.00	4.47
6	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	6,498,000.00	3.47
7	น.ส.วิริษา ภาสกรนที	5,174,700.00	2.76
8	THE BANK OF NEW YORK (NOMINEES) LIMITED	2,948,100.00	1.57
9	นายสมเกียรติ ฉัตรสกุลวิไล	2,620,000.00	1.40
10	น.ส.ฐิติมา ศรีอุทัยศิริวงศ์	3,958,050.00	2.11
11	น.ส.วรรณพร เห็นแสงวิไล	1,866,100.00	1.00
12	ROYAL TRUST CORPORATION OF CANADA	1,854,900.00	0.99
ลำดับที่	ผู้ถือหุ้น	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548	
		จำนวนหุ้น	ร้อยละ
13	MORGAN STANLEY & CO INTERNATIONAL LIMITED	1,350,000.00	0.72
14	นายดำรงค์ พฤษะรัตนนท์	1,349,850.00	0.72
15	นางสุลาวัลย์ พฤษะรัตนนท์	1,274,850.00	0.68
16	นายสมศักดิ์ ฉัตรสกุลวิไล	1,211,000.00	0.65
17	น.ส.ฐิติพร พฤษะรัตนนท์	1,124,900.00	0.60
18	นายไกรวุฒิ อุณห้องไทรภพ	1,100,750.00	0.59
19	น.ส.ฐิติกุล พฤษะรัตนนท์		



20	ผู้ถือหุ้นรายย่อย	1,049,900.00	0.56
		63,183,700.00	33.70
		187,500,000.00	100.00

### 8.3 นโยบายจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีและสำรองตามกฎหมายแล้วของกลุ่มบริษัท หากไม่มีเหตุจำเป็นอื่นใด และการจ่ายเงินปันผลนั้น ไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานปกติของกลุ่มบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลให้นำปัจจัยต่างๆ มาพิจารณาประกอบ เช่น ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทฯ สภาพคล่องของบริษัทฯ การขยายธุรกิจ และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัทฯ ซึ่งการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวข้างต้น จะต้องได้รับความเห็นชอบจากผู้ถือหุ้น และ/หรือความเห็นชอบของคณะกรรมการบริษัทฯ ตามความเหมาะสม

## 9. โครงสร้างการจัดการ

### 9.1 โครงสร้างคณะกรรมการ ปี 2548

โครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการทั้งหมด 3 ชุด คือ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหาร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

#### 9.1.1 คณะกรรมการบริษัท

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2547 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2547 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2547 และที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2547 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัทฯ และคณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยกรรมการทั้งหมดจำนวน 12 ท่าน ดังนี้

(1) นายตัน	ภาสกรนที	ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ
(2) นางสาวสุนิสา	สุขพันธุ์ถาวร	กรรมการ
(3) นายชิว ไฮ เซียน	เฮสเตอร์ อาร์เธอร์	กรรมการ
(4) นายโซ	เอวี่ จิ้น	กรรมการ
(5) นางสาวฐิติมา	ศรีอุทัยศิริวงศ์	กรรมการ
(6) นางดารุณี	กฤตบุญญาลัย	กรรมการ
(7) นายคำรงค์	พฤษะรัตนานนท์	กรรมการ
(8) นางสุลาวัลย์	พฤษะรัตนานนท์	กรรมการ
(9) นายสุนทร	เอมวัฒนา	กรรมการและเลขานุการบริษัทฯ
(10) นายนพพร	พิชา	ประธานกรรมการตรวจสอบ
(11) นายเกรียง	ชรรยฉิลก	กรรมการตรวจสอบ
(12) นายไพรัชณห์	วงศ์สมิทธิ์	กรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ : นางดารุณี กฤตบุญญาลัย ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัทฯ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 10 พฤศจิกายน 2548

#### กรรมการผู้มีอำนาจผูกพันตามหนังสือรับรองบริษัทฯ เป็นดังนี้

กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัทฯ ประกอบด้วย นายตัน ภาสกรนที หรือ นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร คนใดคนหนึ่งลงรายมือชื่อร่วมกับ นายโซ เอวี่ จิ้น หรือนางสาวฐิติมา ศรีอุทัยศิริวงศ์ หรือนายสุนทร เอมวัฒนา รวมเป็นสองคน และประทับตราสำคัญของบริษัทฯ

#### 9.1.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2547 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

(1) นายนพพร	พิชา	ประธานกรรมการตรวจสอบ
(2) นายเกรียง	ขรรขงคิลก	กรรมการตรวจสอบ
(3) นายไพโรจน์	วงศ์สมิทธิ์	กรรมการตรวจสอบ

### 9.1.3 คณะกรรมการบริหาร

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2547 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร จำนวน 4 ท่าน ประกอบด้วย

(1) นายชิว ไส เซียน	เฮสเตอร์ อาร์เธอร์	ประธานกรรมการบริหาร
(2) นายตัน	ภาสกรนที	กรรมการบริหาร
(3) นางสาวสุนิสตา	สุขพันธุ์ถาวร	กรรมการบริหาร
(4) นายโซ	เอวี่ จิ้น	กรรมการบริหาร

### 9.1.4 คณะผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 บริษัทฯ มีผู้บริหารจำนวน 5 ท่านประกอบด้วย

(1) นายตัน	ภาสกรนที	กรรมการผู้จัดการ
(2) นางสาวสุนิสตา	สุขพันธุ์ถาวร	รองกรรมการผู้จัดการ
(3) นายปรีชา	อัจฉรานนท์	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
(4) นายไพศาล	อ่าวสถาพร	ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ
(5) นายอชิร	พัฒนสินธุ์	ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาโครงการ

## 9.2 โครงสร้างคณะกรรมการ ปี 2549

โครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการทั้งหมด 3 ชุด คือ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหาร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

### 9.2.1 คณะกรรมการบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2549 เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2549 และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2549 เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2549 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยกรรมการทั้งหมดจำนวน 11 ท่าน ดังนี้

(1) นายณรงค์	ศรีสอ้าน	ประธานกรรมการ
(2) นายฐาปน	สิริวัฒนภักดี	รองประธานกรรมการ
(3) นายตัน	ภาสกรนที	กรรมการผู้จัดการ
(4) นางสาวสุนิสตา	สุขพันธุ์ถาวร	กรรมการ
(5) นายโซ	เอวี่ จิ้น	กรรมการ

(6) นายสิทธิชัย	ชัยเกรียงไกร	กรรมการ
(7) นายอวยชัย	คันทโอกาส	กรรมการ
(8) ดร.พิชญ์	วิเชียรสรรค์	กรรมการ
(9) พลตำรวจเอกพงษ์อำมาตย์	อมาตย์กุล	ประธานกรรมการตรวจสอบ
(10) นายวีระชัย	ตันติกุล	กรรมการตรวจสอบ
(11) นายชัย	จรุงชนาภิบาล	กรรมการตรวจสอบ
(12) นายไพบุลย์	คุจาวิวัฒน์	เลขานุการบริษัท

หมายเหตุ : 1) นายชีว ไช เชียน เฮสเตอร์ อาร์เธอร์ , นางสาวฐิติมา ศรีอุทัยศิริวงศ์ , นายดำรงค์ พุททะจริตานนท์ , นางสาววัลย์ พุททะจริตานนท์ , นายสุนทร เอมวัฒนา ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัทฯ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 26 มกราคม 2549

2) นายนพพร พินา , นายเกรียง ชรรยงคิลก และนายไพโรจน์ วงศ์สมิทธิ์ ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2549

#### กรรมการผู้มีอำนาจผูกพันตามหนังสือรับรองบริษัทฯ เป็นดังนี้

“นายณรงค์ ศรีสอ้าน หรือ นายฐาปน สิริวัฒนภักดี หรือ นายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกร คนใดคนหนึ่งลงลายมือชื่อร่วมกับ นายตัน ภาสกรนที หรือ นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ธาร หรือ นายโช เอ่วยี่ จิ้น หรือ นายพิชญ์ วิเชียรสรรค์ หรือ นายอวยชัย คันทโอกาส รวมเป็นสองคนและประทับตราสำคัญของบริษัท”

#### **9.2.2 คณะกรรมการตรวจสอบ**

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2547 เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2549 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

- |                           |              |                      |
|---------------------------|--------------|----------------------|
| (1) พลตำรวจเอกพงษ์อำมาตย์ | อมาตย์กุล    | ประธานกรรมการตรวจสอบ |
| (2) นายวีระชัย            | ตันติกุล     | กรรมการตรวจสอบ       |
| (3) นายชัย                | จรุงชนาภิบาล | กรรมการตรวจสอบ       |

#### **9.2.3 คณะกรรมการบริหาร**

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2549 ครั้งที่ 1/2549 เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2549 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารจำนวน 4 ท่าน ประกอบด้วย

- |                  |               |                        |
|------------------|---------------|------------------------|
| (1) นายณรงค์     | ศรีสอ้าน      | ประธานกรรมการบริหาร    |
| (2) นายฐาปน      | สิริวัฒนภักดี | รองประธานกรรมการบริหาร |
| (3) นายตัน       | ภาสกรนที      | กรรมการบริหาร          |
| (4) นางสาวสุนิสา | สุขพันธุ์ธาร  | กรรมการบริหาร          |
| (5) นายโช        | เอ่วยี่ จิ้น  | กรรมการบริหาร          |
| (6) นายสิทธิชัย  | ชัยเกรียงไกร  | กรรมการบริหาร          |

(7) นายอวยชัย ตันทโกลาส	กรรมการบริหาร
(8) ดร.พิชญ วิเชียรสรรค์	กรรมการบริหาร

#### 9.2.4 คณะผู้บริหาร

ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2549 บริษัทฯ มีผู้บริหารจำนวน 6 ท่านประกอบด้วย

(1) นายตัน	ภาสกรนที	กรรมการผู้จัดการ
(2) นางสาวสุนิสา	สุขพันธุ์ถาวร	รองกรรมการผู้จัดการ
(3) นายไพบูลย์	คุจาวิวัฒน์	รองกรรมการผู้จัดการ
(4) นายปรีชา	อัจฉรานนท์	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
(5) นายไพศาล	อ่าวสถาพร	ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ
(6) นายอชิร	พัฒน์สินธุ์	ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาโครงการ

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2547 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2547 การประชุมกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2547 การประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2547 เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2547 การประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2549 เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2549 และการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2549 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2549 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุม ได้กำหนดหน้าที่ของคณะกรรมการ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการดังนี้

#### ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการ ต้องใช้ความรู้ความสามารถและประสบการณ์ให้เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น กำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงาน การบริหารเงิน การบริหารความเสี่ยงของกิจการ จัดให้มีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิภาพ กำกับและควบคุมดูแลให้ฝ่ายบริหารดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอ รักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วน มีมาตรฐาน และโปร่งใส ทั้งนี้ ห้ามมิให้กรรมการประกอบกิจการหรือเข้าเป็นหุ้นส่วนหรือกรรมการในกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจมอบหมายแต่งตั้งกรรมการจำนวนหนึ่งให้เป็นกรรมการบริหารเพื่อดำเนินการอย่างหนึ่งอย่างใดหรือหลายอย่าง แทนคณะกรรมการได้ โดยในการมอบอำนาจนั้นจะต้องอยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจของคณะกรรมการ และมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของผู้รับมอบอำนาจไว้อย่างชัดเจน เว้นแต่อำนาจการดำเนินการดังต่อไปนี้จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อน

- (1) เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องมีมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- (2) การทำรายการที่กรรมการมีส่วนได้เสียหรืออยู่ในข่ายที่กฎหมาย หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ระบุให้ต้องได้รับจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ กำหนดให้รายการที่กรรมการหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย (ซึ่งได้แก่ (ก) ผู้บริหารของบริษัทฯ (ข) ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (ค) ผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทฯ (ง) บุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต ทางความสัมพันธ์ หรือโดยการจด

ทะเบียนตามกฎหมายกับบุคคลตาม (ก) (ข) หรือ (ค) ซึ่งได้แก่ บิดา มารดา คู่สมรส บุตร หรือญาติสนิทคนอื่นๆ และ (จ) นิติบุคคลใดที่บุคคลตาม (ก) (ข) หรือ (ค) ถือหุ้นหรือมีอำนาจควบคุมหรือมีส่วนได้เสียอื่นใด ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมอย่างมีนัยสำคัญ หรือบุคคลตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด) ให้กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียในเรื่องใด ไม่มีสิทธิออกเสียงหรือลงคะแนนในเรื่องนั้น

และในกรณีดังต่อไปนี้ ต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการและที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

- (1) การขายหรือโอนกิจการของบริษัทฯ ทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญของบริษัทฯ ให้บุคคลอื่น
- (2) การซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทเอกชน หรือบริษัทมหาชนมาเป็นของบริษัทฯ
- (3) การตกลง แก้ไขเปลี่ยนแปลง หรือยกเลิกสัญญาเกี่ยวกับการให้เข้ากิจการของบริษัทฯ ทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นใดเข้าจัดการธุรกิจของบริษัทฯ หรือควบรวมกิจการกับบุคคลอื่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการแบ่งผลกำไรขาดทุนกัน
- (4) การแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ หรือข้อบังคับของบริษัทฯ
- (5) การเพิ่มทุนหรือการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ และการออกหุ้นกู้
- (6) การเลิกบริษัทฯ
- (7) การควบรวมกิจการบริษัทฯ กับบริษัทอื่น
- (8) การใดที่พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และประกาศตลาดหลักทรัพย์กำหนดให้ต้องได้รับมติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน หรือรายการเกี่ยวโยงกัน

#### **ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ**

คณะกรรมการตรวจสอบ มีอำนาจหน้าที่ดังนี้

- (1) สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเปิดเผยเพียงพอ โดยการประสานงานกับผู้สอบบัญชีและผู้บริหารที่รับผิดชอบจัดทำรายงานทางการเงินทั้งรายไตรมาสและประจำปี คณะกรรมการตรวจสอบอาจเสนอแนะให้ผู้สอบบัญชีสอบทานหรือตรวจสอบรายการใดๆ ที่เห็นว่าจำเป็นและเป็นเรื่องสำคัญในระหว่างการตรวจสอบบัญชีของบริษัทฯ ก็ได้
- (2) สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่มีความเหมาะสมและมีประสิทธิผล โดยสอบทานร่วมกับผู้สอบบัญชีภายนอกและผู้ตรวจสอบภายใน
- (3) สอบทานการปฏิบัติของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
- (4) พิจารณาคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ รวมถึงพิจารณาเสนอค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี โดยคำนึงถึงความน่าเชื่อถือ ความเพียงพอของทรัพยากร และปริมาณงานตรวจสอบของสำนักงานสอบบัญชีนั้น รวมถึงประสบการณ์ของบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้ทำการตรวจสอบบัญชีของบริษัทฯ
- (5) พิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ ในกรณีที่เกิดรายการเกี่ยวโยงหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องครบถ้วน รวมทั้งการพิจารณาอนุมัติรายการดังกล่าวเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป

- (6) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ มอบหมายและคณะกรรมการตรวจสอบเห็นชอบด้วย เช่น การทบทวนนโยบายการบริหารทางการเงินและบริหารความเสี่ยง ทบทวนการปฏิบัติตามจรรยาบรรณทางธุรกิจของผู้บริหาร ทบทวนร่วมกับผู้บริหารของบริษัทฯ ในรายงานสำคัญๆ ที่ต้องเสนอต่อสาธารณชนตามกฎหมายกำหนด ได้แก่ รายงานและการวิเคราะห์ของฝ่ายบริหาร เป็นต้น
- (7) จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ รายงานดังกล่าวควรประกอบด้วยข้อมูลต่อไปนี้
- ความเห็นเกี่ยวกับกระบวนการจัดทำและการเปิดเผยข้อมูลในรายงานทางการเงินของบริษัทฯ ถึงความถูกต้อง ครบถ้วน และเชื่อถือได้
  - ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ
  - เหตุผลที่เชื่อว่าผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ เหมาะสมที่จะได้รับแต่งตั้งต่อไปอีกวาระประธานหนึ่ง
  - ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
  - รายงานอื่นใดที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้อขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ

**ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร**

คณะกรรมการบริหาร มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

- (1) ให้กรรมการบริหารมีอำนาจดำเนินการตามนโยบายของคณะกรรมการบริษัท ซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมายเงื่อนไข กฎระเบียบ และข้อบังคับของบริษัท เว้นแต่รายการที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- (2) มีอำนาจจัดทำ เสนอแนะและกำหนดนโยบายแนวทางธุรกิจ และกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทต่อคณะกรรมการบริษัท
- (3) กำหนดแผนธุรกิจ อำนาจการบริหารงาน กำหนดงบประมาณสำหรับประกอบธุรกิจประจำปี และงบประมาณรายจ่ายประจำปี เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณานุมัติ และดำเนินการตามแผนทางธุรกิจและกลยุทธ์ทางธุรกิจโดยสอดคล้องกับนโยบาย และแนวทางธุรกิจที่ได้แถลงต่อคณะกรรมการบริษัท
- (4) มีอำนาจดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานทั่วไปของบริษัท รวมทั้งจัดตั้งโครงสร้างองค์กร และการบริหาร โดยให้ครอบคลุมทุกรายละเอียดของการคัดเลือก การฝึกอบรม การว่าจ้าง และการเลิกจ้างของพนักงานของบริษัท
- (5) มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการกู้หรือการขอสินเชื่อใดๆ จากสถาบันการเงิน รวมตลอดถึงการเข้าเป็นผู้ค้าประกัน หรือการชำระเงินหรือใช้จ่ายเงินเพื่อธุรกรรมตามปกติธุรกิจของบริษัท เช่น การจ่ายเงินเพื่อการลงทุน เพื่อขยายสาขา และเพื่อการดำเนินงานต่างๆ เป็นต้น ทั้งนี้ มีการกำหนดวงเงินสำหรับแต่ละรายการไม่เกินกว่า 50 ล้านบาท หรือจำนวนเทียบเท่า หรือเป็นไปตามที่คณะกรรมการบริษัท มอบหมาย อย่างไรก็ตาม วงเงินดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมโดยขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของคณะกรรมการบริษัท
- (6) มีอำนาจแต่งตั้ง ถอดถอนเจ้าหน้าที่ของบริษัทในตำแหน่งที่ไม่สูงกว่าตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ
- (7) ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายในแต่ละช่วงเวลาจากคณะกรรมการบริษัท

อนึ่ง การอนุมัติรายการดังกล่าวข้างต้น จะต้องไม่มีลักษณะเป็นการอนุมัติการเข้าทำรายการที่ทำให้ คณะกรรมการบริหารหรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหาร สามารถอนุมัติการเข้าทำรายการที่ตนหรือ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง หรือมีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด (ตามข้อบังคับ บริษัทฯ และตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ประกาศกำหนด) กับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติการเข้าทำรายการที่เป็นไปตาม นโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาอนุมัติไว้ ทั้งนี้ กรรมการบริหารที่มีส่วนได้เสียใน เรื่องดังกล่าวไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น โดยคณะกรรมการมีอำนาจในการแก้ไขเปลี่ยนแปลง ขอบเขต อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ได้ตามที่จำเป็นหรือเห็นสมควร

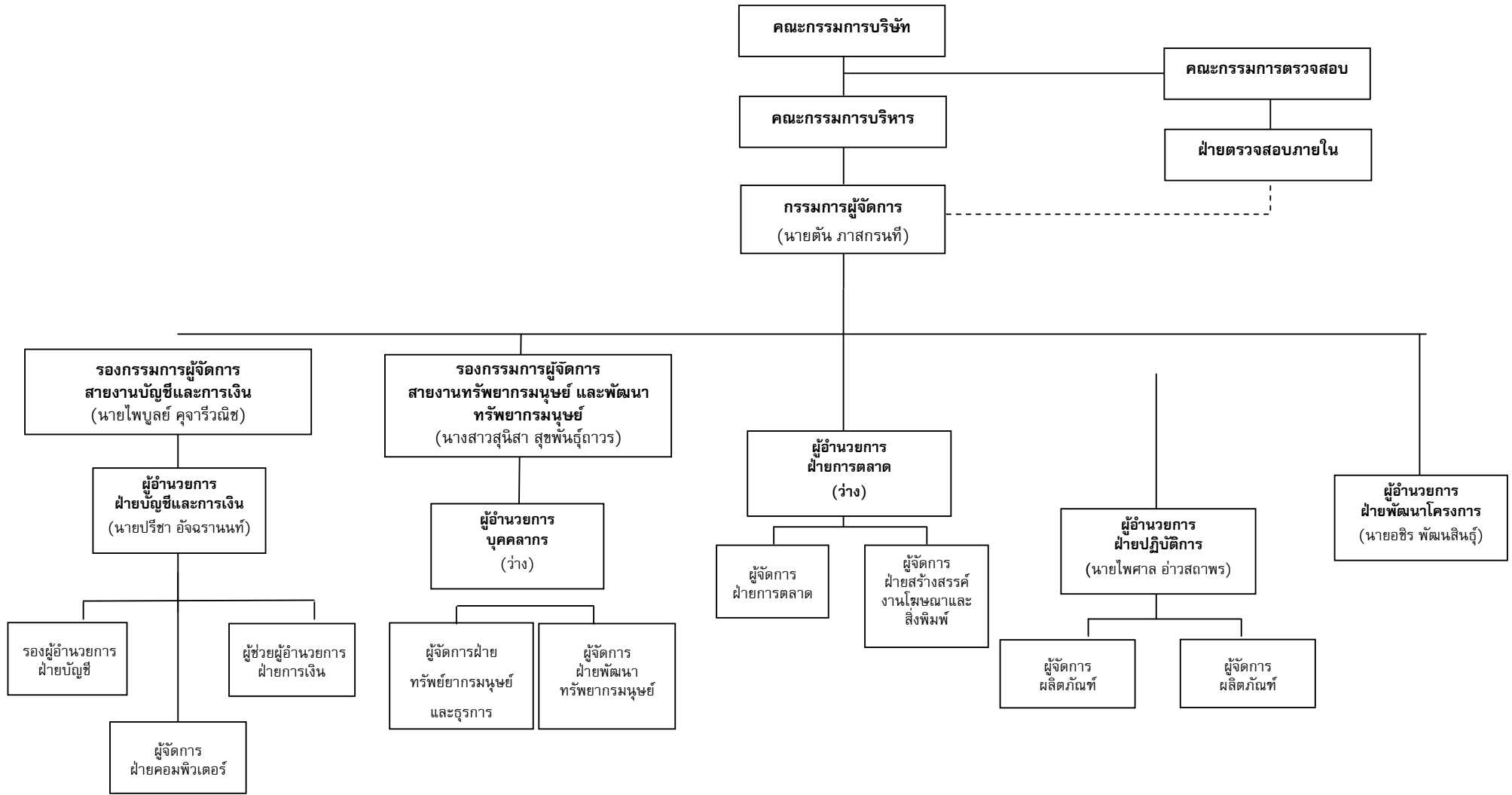
**ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการผู้จัดการ**

กรรมการผู้จัดการ มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

- (1) ปฏิบัติงานและดำเนินการตามที่คณะกรรมการบริษัท หรือกรรมการบริหารได้มอบหมาย ซึ่งอยู่ภายใต้ วัตถุประสงค์ กฎระเบียบ ข้อบังคับของบริษัท ในเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินงานตามธุรกิจปกติของบริษัท
- (2) การอนุมัติค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร และรายจ่ายลงทุนให้เป็นไป ตามงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท หรือคณะกรรมการบริหาร ทั้งนี้ ไม่รวมการกู้ยืม เงิน และการค้าประกัน
- (3) การอนุมัติการจ่ายเงินในการบริหาร โดยกำหนดให้กรรมการผู้จัดการมีอำนาจในการจ่ายเงินในการ บริหารแต่ครั้งมีมูลค่าไม่เกินกว่า 1 ล้านบาท
- (4) การพิจารณาจัดหาทำเลเพื่อการขยายสาขาและพิจารณาการเปิดสาขา รวมถึงการอนุมัติการเช่าพื้นที่เพื่อ เปิดสาขา โดยผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร
- (5) อนุมัติงบประมาณสำหรับการเลี้ยงรับรองจำนวนไม่เกิน 50,000 บาท

ทั้งนี้ กรรมการผู้จัดการไม่มีอำนาจในการดำเนินงานใดๆ ในหรือเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกัน รายการการ ได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ และ/หรือ รายการหรือเรื่องที่กรรมการผู้จัดการหรือ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ซึ่งรายการหรือเรื่องดังกล่าวต้องนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อความเห็นชอบ และ นำเสนอต่อคณะกรรมการของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป





บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

---

## 9.2 การสรรหากรรมการ กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และผู้บริหาร

9.2.1 กรรมการบริหาร กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และผู้บริหารมาจากการคัดเลือกโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยไม่ผ่านคณะกรรมการสรรหา เนื่องจากในปัจจุบันบริษัทฯ ยังไม่มีคณะกรรมการสรรหา อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการบริษัท จะพิจารณาคัดสรรบุคคลผู้มีคุณวุฒิ ความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งมีคุณสมบัติตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง เพื่อประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพ จากนั้นจึงนำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้ง ตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

- (1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งจะมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง
- (2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะต้องใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตาม (1) เลือกตั้งบุคคลเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
- (3) บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมา เป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือพึงเลือกได้ในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่พึงมีหรือพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

### 9.2.2 หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกกรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ

บริษัทฯ ได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกกรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ จากคุณสมบัติของผู้ที่จะได้รับการแต่งตั้งเข้าเป็นกรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ ของบริษัทโดยต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

- (1) ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 5 ของทุนชำระแล้วของบริษัท บริษัทในเครือ บริษัทร่วม บริษัทที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ให้นับรวมหุ้นที่ถือ โดยผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย
- (2) เป็นกรรมการที่ไม่มีส่วนร่วมในการบริหารงานในบริษัท บริษัทในเครือ บริษัทร่วม บริษัทที่เกี่ยวข้อง หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท รวมทั้งไม่เป็นลูกจ้าง พนักงาน หรือที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำจากบริษัท บริษัทในเครือ บริษัทร่วม บริษัทที่เกี่ยวข้อง หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
- (3) เป็นกรรมการที่ไม่มีผลประโยชน์หรือส่วนได้เสียไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมทั้งในด้านการเงินและบริหารงานของบริษัท บริษัทในเครือ บริษัทร่วม หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท และรวมถึงไม่มีผลประโยชน์หรือส่วนได้เสียในลักษณะดังกล่าวในเวลา 1 ปีก่อนได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการตรวจสอบ ยกเว้นคณะกรรมการของบริษัท ได้พิจารณาอย่างรอบครอบแล้วเห็นว่าการเคยมีผลประโยชน์หรือส่วนได้เสียนั้นจะไม่มีผลกระทบต่อการศึกษาปฏิบัติหน้าที่และการให้ความเห็นที่เป็นอิสระของกรรมการตรวจสอบ
- (4) เป็นกรรมการที่ไม่ใช่เป็นผู้เกี่ยวข้องหรือญาติสนิทของผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
- (5) เป็นกรรมการที่ไม่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเป็นตัวแทนเพื่อรักษาผลประโยชน์ของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
- (6) เป็นผู้ที่สามารถปฏิบัติหน้าที่และแสดงความเห็นหรือรายงานผลการปฏิบัติงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการของบริษัทได้โดยอิสระ โดยไม่อยู่ภายใต้การควบคุมของผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท รวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องหรือญาติสนิทของบุคคลดังกล่าว

## 9.3.คำตอบแทน 9.3.คำตอบแทนผู้บริหาร

## 9.3.1 คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

รายการ	ปี 2548		ปี 2547	
	จำนวน (ท่าน)	จำนวนเงิน (บาท)	จำนวน (ท่าน)	จำนวนเงิน(บาท)
<b>เบี้ยประชุม และบำเหน็จกรรมการ</b>	11		12	
1.นายตัน ภาสกรนที ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ		60,000		-ไม่มี-
2.นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร กรรมการ		330,000		-ไม่มี-
3.นายชีว ไซ เซียน เฮสเตอร์ อาร์เธอร์ กรรมการ		-ไม่มี-		-ไม่มี-
4.นายไซ เอวี่ จิ้น กรรมการ		330,000		-ไม่มี-
5.นางสาวจิตติมา ศรีอุทัยศิริวงศ์ กรรมการ		30,000		-ไม่มี-
6.นางดารุณี กฤตบุญญาลัย กรรมการ		15,000		-ไม่มี-
7.นายดำรงค์ พุกกะเวสรัตนันท์ กรรมการ		30,000		-ไม่มี-
8.นางสุลาวัลย์ พุกกะเวสรัตนันท์ กรรมการ		30,000		-ไม่มี-
9.นายสุนทร เอมวัฒนา กรรมการ และเลขานุการ		130,000		-ไม่มี-
10.นายพนพร พินา ประธานกรรมการตรวจสอบ		817,500		262,500
11.นายเกรียง ขรรขศิลป์ กรรมการตรวจสอบ		605,000		195,000
12.นายไพโรจน์ วงศ์สมิทธิ์ กรรมการตรวจสอบ		605,000		195,000
รวมเบี้ยประชุมและบำเหน็จ		2,982,500		652,500
เงินเดือนกรรมการและผู้บริหาร	6	10,630,000	5	8,973,000

ในปี 2548 คณะกรรมการบริษัท มีจำนวน 12 ท่าน ทั้งนี้ คาดว่าจะมีค่าตอบแทนกรรมการบริหารในรูปเงินเดือนไม่รวมโบนัส จำนวน 16 ล้านบาท และค่าตอบแทนกรรมการในรูปเบี้ยประชุมกรรมการประมาณ 3 ล้านบาท พร้อมทั้งให้กรรมการได้รับเบี้ยเลี้ยงและสวัสดิการต่างๆ ตามระเบียบของบริษัทฯ

### 9.3.2 การเข้าร่วมอบรมของกรรมการอิสระหลักสุตรใดหลักสุตรหนึ่งตามข้อเสนอแนะของสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. ซึ่งจัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

กรรมการ ก.ล.ต. ซึ่งจัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

#### หลักสูตรการอบรม

รายชื่อกรรมการของบริษัทฯ	Directors Certification	Directors Accreditation
(จำนวนทั้งหมด 12 คน)	Program (DCP)	Program (DAP)
1. นายตัน ภาสกรนที	-	รุ่นที่ 12/2004
2. นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร	รุ่นที่ 44/2004	รุ่นที่ 12/2004
3. นายวิชา โส เซียน เฮสเตอร์ อาร์เธอร์	-	-
4. นายโช เอวี่ย จิ้น	-	รุ่นที่ 16/2004
5. นางสาวฐิติมา ศรีอุทัยศิริวงศ์	-	รุ่นที่ 16/2004
6. นางดารุณี กฤตบุญญาลัย	-	รุ่นที่ 16/2004
7. นายดำรงค์ พุกกะษิรตานนท์	-	รุ่นที่ 16/2004
8. นางสุลาวัลย์ พุกกะษิรตานนท์	-	รุ่นที่ 16/2004
9. นายสุนทร เอมวัฒนา	-	รุ่นที่ 16/2004
10. นายนพพร พิชา	-	รุ่นที่ 2/2003
11. นายเกรียง ขรรยงคิลก	-	รุ่นที่ 12/2004
12. นายไพโรจน์ วังศ์สมิทธิ์	-	รุ่นที่ 12/2004

หมายเหตุ : นายวิชา โส เซียน เฮสเตอร์ อาร์เธอร์ ไม่ได้เข้ารับการอบรมเนื่องจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ยังไม่ได้จัดการอบรมหลักสูตรภาษาอังกฤษ

### 9.3.3 ค่าตอบแทนอื่น

- ไม่มี -

### 9.4 การกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการเข้าใจบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการที่มีต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น และได้ศึกษาแนวทางการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี 15 ข้อและข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียนที่เป็นไปตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อนำมาปรับปรุงวิธีการดำเนินงานของบริษัทเพื่อสร้างความโปร่งใสในการ

ทำงาน การดำเนินการให้มีจริยธรรมทางธุรกิจ การจัดทำระบบควบคุมภายในต่าง ๆ รวมถึงการให้ความสำคัญของความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้น และการรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ อีกทั้งยังได้พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee) เพื่อช่วยดูแลระบบการควบคุมภายในให้เป็นไปตามข้อกำหนด

## 9.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

9.5.1 บริษัทฯ ได้มีนโยบายห้ามกรรมการและผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในที่มีสาระสำคัญของบริษัทฯ ซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปใช้เพื่อแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัว ซึ่งรวมถึงการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยกรรมการผู้บริหารและพนักงานซึ่งอยู่ในหน่วยงานที่ทราบข้อมูลภายใน ควรหลีกเลี่ยงหรืองดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลา 1 เดือน ก่อนการเปิดเผยงบการเงินให้แก่สาธารณชน

9.5.2 บริษัทฯ ได้ดำเนินการแจ้งให้ผู้บริหารฝ่ายต่างๆ ให้เข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ในการถือครองหลักทรัพย์ในบริษัทฯ ของตนเอง คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ตลอดจนรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้กำหนดโทษสำหรับกรณีที่มีการฝ่าฝืนในการนำข้อมูลภายในของบริษัทฯ ไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตัวไว้ในระเบียบของบริษัทฯ โดยมีโทษตั้งแต่การตักเตือนด้วยวาจาจนถึงขั้นให้ออกจากงาน

## 9.6 บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีพนักงานทั้งสิ้นจำนวน 3,062 คน (ไม่รวมกรรมการและผู้บริหารตามข้อ 1.1) โดยแบ่งตามสายงานต่างๆ มีรายละเอียด ดังนี้

สายงาน	จำนวนพนักงาน (คน)
สำนักงาน	155
ร้านอาหาร	2,364
โรงงาน	543

ในปี 2548 พนักงานมีผลตอบแทนในรูปของเงินเดือนเพียงอย่างเดียวรวมทั้งสิ้น 239.5 ล้านบาท

กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทด้านแรงงานที่มีผลกระทบทางด้านลบอย่างมีนัยสำคัญต่อกลุ่มบริษัทฯ

### นโยบายในการพัฒนาพนักงาน

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาความรู้ ความสามารถของพนักงานทุกคน โดยถือว่าพนักงานทุกคนเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จของบริษัทฯ ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาพนักงาน โดยแบ่งกลุ่มพนักงานสำหรับพัฒนาออกเป็น 3 กลุ่ม เพื่อให้สามารถพัฒนาได้ตรงตามหน้าที่ความรับผิดชอบและลักษณะงานมากที่สุด ได้แก่ พนักงานกลุ่มร้านอาหาร พนักงานกลุ่มโรงงาน พนักงานกลุ่มสนับสนุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1 พนักงานกลุ่มร้านอาหาร (Restaurant) บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการฝึกอบรมประเภทร้านอาหาร (Restaurant Operation Training System) โดยมีหลักสูตรต่างๆ เพื่ออบรมพนักงานตั้งแต่พนักงานในระดับปฏิบัติการ ไปจนถึงพนักงานระดับบริหาร รวมทั้งจัดให้มีการฝึกอบรมเฉพาะกิจสำหรับสาขาต่างๆ เพื่อให้การบริการอยู่ในระดับมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ ซึ่งระบบการฝึกอบรมประเภทร้านอาหารดังกล่าวนี้ แบ่งเป็น 2 หมวดใหญ่ๆ ได้แก่
  - 1.1 หลักสูตรสำหรับพนักงาน (Crew Member Training Excellence) เป็นหลักสูตรสำหรับพนักงานหน้าร้าน เช่น พนักงานเก็บโต๊ะ พนักงานเสิร์ฟ พนักงานเก็บเงิน พนักงานต้อนรับ เป็นต้น และพนักงานหลังร้าน เช่น พนักงานเตรียมอาหาร พนักงานปรุงอาหาร พนักงานประกอบอาหาร รวมทั้งหัวหน้ากะ เป็นต้น โดยเนื้อหาในหมวดนี้ส่วนใหญ่เน้นด้านการบริการ การรักษาความสะอาด และคุณภาพของอาหาร เป็นหลัก
  - 1.2 หลักสูตรสำหรับทีมผู้จัดการร้าน (Management Training Excellence) เป็นหลักสูตรสำหรับพนักงานระดับหัวหน้า ผู้จัดการร้านฝึกหัด ผู้ช่วยผู้จัดการร้าน ผู้จัดการร้าน และผู้จัดการเขต เป็นต้น โดยเนื้อหาในหมวดนี้ส่วนใหญ่เน้นด้านการบริหารผลิตภัณฑ์ การบริหารสินค้าคงคลัง การบริหารคน การบริหารเงินสด ความเป็นผู้นำ การวางแผน การบริหารต้นทุน การบริหารค่าใช้จ่าย รวมทั้งการสร้างยอดขายและกำไร เป็นต้น
- 2 พนักงานกลุ่มโรงงาน (Factory) เป็นหลักสูตรที่เน้นด้านการผลิต คุณภาพของผลิตภัณฑ์ และขั้นตอนการทำงาน เป็นต้น เพื่อให้สอดคล้องกับระบบคุณภาพ ISO 9001: 2000 ระบบ GMP และระบบ HACCP
- 3 พนักงานกลุ่มสนับสนุน (Support) การพัฒนาพนักงานในกลุ่มสนับสนุนต่าง ๆ นั้น ถือว่าเป็นส่วนสำคัญอีกส่วนหนึ่งที่จะทำให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างราบรื่น ตามความคาดหวังขององค์กรที่จะให้ฝ่ายสนับสนุนเป็นเสมือนหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business Partners) จะมุ่งเน้นและส่งเสริมการพัฒนาความรู้ความสามารถโดยเรียนรู้จากการปฏิบัติงานจริง จากการฝึกอบรมภายใน และจากคำแนะนำของผู้ที่มีประสบการณ์ในแต่ละสาขางาน รวมทั้งการส่งไปอบรมจากสถาบันภายนอก เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนาพนักงานเพื่อให้สามารถขับเคลื่อนองค์กรได้อย่างยั่งยืนจึงได้จัดตั้งฝ่ายพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources Development Department หรือ HRD) ขึ้นในเดือนสิงหาคม 2548 ซึ่งงานพัฒนาทรัพยากรมนุษย์เป็นภารกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับการยกระดับศักยภาพและประสิทธิผลของพนักงาน หน่วยงาน และองค์กร โดยฝ่ายพัฒนาทรัพยากรมนุษย์มีภารกิจหลักที่สำคัญ 4 ภารกิจ ดังต่อไปนี้

1. การฝึกอบรมและพัฒนาพนักงาน (Training and Development) โดยการวิเคราะห์หาความจำเป็นในการฝึกอบรม การจัดทำแผนการฝึกอบรม การออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรม การดำเนินการฝึกอบรม การประเมินผลและติดตามผลการฝึกอบรม ของพนักงานเป็นรายบุคคล และหน่วยงาน เพื่อเป็นการเพิ่มพูนปรับปรุง และเปลี่ยนแปลงความรู้ ทักษะ ความสามารถ และทัศนคติของพนักงาน ให้สามารถตอบสนองเป้าหมาย นโยบายการดำเนินงานขององค์กร และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจขององค์กรได้
2. การพัฒนาอาชีพพนักงาน (Career Path Development) โดยการประเมินขีดความสามารถของพนักงาน แล้วนำมาจัดทำแผนฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานเป็นรายบุคคล จัดทำเส้นทางความก้าวหน้าในอาชีพ และจัดทำแผนทดแทนตำแหน่งงาน เพื่อเป็นการรักษาคงคนเก่ง คนดี ไว้กับองค์กร
3. การพัฒนาองค์กร (Organization Development) โดยการวิเคราะห์ปัญหาขององค์กรตามสถานการณ์ วินิจฉัยองค์กร (Diagnosing) เพื่อวิเคราะห์และค้นหาแนวทางในการพัฒนาองค์กร ประเมินและติดตามผล

ในการพัฒนาองค์กรเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ส่งผลให้องค์กรมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถแข่งขันทางธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

4. การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพนักงานและองค์กร (Organizational and Human Research) โดยการจัดทำแบบสำรวจความคิดเห็นประจำปีของพนักงาน เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการปรับปรุงพัฒนางานด้านองค์กรและพนักงาน ให้มีความเหมาะสม สร้างความพึงพอใจ และสร้างสมดุลระหว่างพนักงานและองค์กร ซึ่งจะส่งผลให้การพัฒนาพนักงานและองค์กรควบคู่กันไป

โดยในปี 2548 บริษัทฯ ได้ลงทุนด้านการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ประมาณ 2 ล้านบาท



## 10. การควบคุมภายใน

ในการประชุมกรรมการครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2547 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระเข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการได้ประเมินระบบควบคุมภายในโดยซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหารของบริษัท รวมทั้งตรวจสอบเอกสารหลักฐานที่ฝ่ายบริหารเป็นผู้จัดทำสรุปได้ว่า จากการประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ในด้านต่างๆ 5 ส่วน คือ องค์กรและสภาพแวดล้อม การบริหารความเสี่ยง การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร ระบบสารสนเทศ และการสื่อสารข้อมูลและระบบการติดตาม คณะกรรมการเห็นว่า บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพพอสมควร รวมทั้งมีระบบการควบคุมภายในเรื่องการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวอย่างเพียงพอแล้ว สำหรับการควบคุมภายในในหัวข้ออื่นของระบบการควบคุมภายใน คณะกรรมการเห็นว่าบริษัทฯ มีการควบคุมภายในที่เพียงพอแล้วเช่นกัน นอกจากนี้เพื่อการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) คณะกรรมการได้ส่งเสริมและสนับสนุนให้ฝ่ายบริหารดำเนินการพัฒนาคุณภาพของระบบการควบคุมภายในอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

สำหรับการควบคุมภายในของบริษัทย่อยทั้งสองบริษัทนั้น บริษัทฯ ได้กำหนดให้บริษัทย่อยดำเนินการจัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่สอดคล้องกับแนวทางการควบคุมภายในของบริษัทฯ นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้ดำเนินการจัดส่งเจ้าหน้าที่จากฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เข้าไปตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทย่อย ซึ่งที่ผ่านมาพบว่า บริษัทย่อยทั้งสองแห่งได้จัดให้มีการควบคุมภายในที่เพียงพอในด้านต่างๆ ทั้ง 5 ส่วน เช่นเดียวกับบริษัทฯ

## 11.รายการระหว่างกัน

## 11.1 ลักษณะของความสัมพันธ์กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีการทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งภายในปี 2548 ซึ่งสามารถสรุปลักษณะของความสัมพันธ์ได้ดังนี้

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
บริษัท แทงคักวี เซอร์วิส จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> <li>นายตัน ภาสกรนที ถือหุ้นใน บจก. แทงคักวี เซอร์วิส ร้อยละ 15 และดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทและกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม</li> <li>นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร ถือหุ้นใน บจก. แทงคักวี เซอร์วิส ร้อยละ 9.90 และดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัท และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม</li> <li>นางสาวจิตติมา ศรีอุทัยศิริวงศ์ ถือหุ้นใน บจก. แทงคักวี เซอร์วิส ร้อยละ 15 และเป็นกรรมการบริษัท กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และกรรมการผู้จัดการ</li> </ul>
นายตัน ภาสกรนที	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ประธานกรรมการ กรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการของบริษัทฯ</li> </ul>
นาย ชิว ไฮ เซียน เฮสเตอร์ อาร์เธอร์	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้ถือหุ้นบริษัทฯ ร้อยละ 0.08 และดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ และประธานกรรมการบริหารของบริษัทฯ</li> <li>ผู้ถือหุ้นบริษัท Hester Chew &amp; Associates Consultancy ร้อยละ 100 (รวมผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย) ซึ่งประกอบธุรกิจอยู่ที่ประเทศสิงคโปร์</li> </ul>
กลุ่มลูกค้าประกอบด้วย 1.บริษัท โอ.จี.ที. จำกัด 2.บริษัท โอ.มาร์เก็ตติ้ง จำกัด 3.ร้านออดีฮอทเบรดซ้อป 4.นางสุกัญญา จันทนา 5.นายจรรูร สุขพันธุ์ถาวร	<ul style="list-style-type: none"> <li>เจ้าของเป็นที่ขายนายตัน ภาสกรนที (ประธานกรรมการ)</li> <li>เจ้าของเป็นน้องภรรยานายสุนทร เอมวัฒนา (กรรมการ)</li> <li>เจ้าของเป็นที่สาวนายตัน ภาสกรนที</li> <li>พี่สาวนางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร (รองกรรมการผู้จัดการ)</li> <li>น้องชายนางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร</li> </ul>

## 11.2 ลักษณะของรายการระหว่างกัน

ในปี 2548 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการทำรายการระหว่างกันอันเนื่องมาจากการดำเนินธุรกิจกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง สามารถสรุปมูลค่าและลักษณะของการทำรายการระหว่างกัน โดยแบ่งตามประเภทได้ดังนี้

#### 11.2.1 ค่าเช่า

หน่วย: ล้านบาท

บริษัท	บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะของรายการ	ค่าเช่า ปี 2548
บริษัทฯ	บจก. แทงคักวู เซอร์วิส	ค่าเช่าพื้นที่สาขาทองหล่อ	2.40
บริษัทฯ	นายตัน ภาสกรนที	ค่าเช่าพื้นที่สาขาชลบุรี	0.78

#### 11.2.2 ค่าบริการทางวิชาชีพ

นับจากวันที่ 1 กันยายน 2546 บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัท Hester Chew & Associates Consultancy – บริษัทที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษาและคำแนะนำแก่ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารและธุรกิจแฟรนไชส์ - ให้เป็นผู้ดำเนินการจัดทำระบบการบริหารจัดการและการสร้างประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการร้านอาหาร จัดสร้างระบบการให้แฟรนไชส์ จัดทำแผนธุรกิจประจำปีและแผนกลยุทธ์ 3 ปี พร้อมทั้งปรับปรุงระบบการบริหารงานบุคลากร และปรับปรุงโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทนี้ได้ส่งนาย ชิว ไฮ เซียน เอสเตอร์ อาร์เธอร์ เจ้าหน้าที่ของบริษัทนี้เข้ามาดำเนินการให้บริการตามที่ได้ตกลงไว้กับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการใช้บริการรายเดือนเดือนละเท่าๆ กัน ซึ่งในปี 2548 มีค่าใช้จ่ายรวมทั้งสิ้นจำนวน 6.4 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าจะใช้บริการดังกล่าวต่อไปจนกว่าการจัดทำระบบต่างๆ ตามที่ระบุไว้แล้วเสร็จ โดยในสัญญาไม่มีการระบุระยะเวลาการดำเนินงานไว้อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม ทั้งสองฝ่ายสามารถบอกแจ้งยกเลิกสัญญาได้ โดยการเลิกสัญญาจะต้องได้รับการยินยอมจากคู่สัญญา

#### 11.2.3 รายการขายสินค้ากับกลุ่มลูกค้า

หน่วย: ล้านบาท

บริษัท	บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	มูลค่าขายปี 2548	ลูกหนี้ ณ สิ้นปี 2548
บริษัทฯและบริษัทย่อย	บริษัท โอ.จี.ที จำกัด	500.21	52.52
	บริษัท โอ.มาร์เก็ตติ้ง จำกัด	78.56	7.84
	ร้านออดีฮอทเบรดช้อป	55.96	0.21
	นางสาวสุกัญญา สุขพันธุ์ถาวร	67.11	0.25

	นายจรรवर สุขพันธุ์ถาวร	43.79	0.21
	รวม	745.63	61.03

### 11.3 ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการระหว่างกัน

รายการระหว่างกันข้างต้นเป็นรายการต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมาซึ่งมีความจำเป็นและเหมาะสมดังนี้

#### 11.3.1 ค่าเช่า

บริษัทฯ ได้เช่าพื้นที่สำหรับเปิดร้านอาหาร “โออิชิ บูฟเฟ่ต์” สาขาทองหล่อกับ บจก. แทงค์กิว เซอร์วิส และ ร้านอาหาร “โอเค สุกี้” สาขาชลบุรีกับคุณตัน ภาสกรนที ในอัตราค่าเช่าที่เป็นอัตราลาด เปรียบเทียบได้กับอัตราค่าเช่าของพื้นที่ในบริเวณใกล้เคียง

#### 11.3.2 ค่าบริการทางวิชาชีพ

ในปี 2546 บริษัทฯ มีแผนการขยายงานทางด้านธุรกิจแฟรนไชส์ รวมทั้งมีเป้าหมายในการปรับปรุงการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพ และมีมาตรฐานในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นในการว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญทางด้านการค้าและธุรกิจร้านอาหารมาช่วยในการวางแผนการดำเนินงาน และการปรับปรุงระบบต่างๆ ให้เป็นมาตรฐานสากล ซึ่งการว่าจ้างดังกล่าวมีอัตราค่าจ้างสอดคล้องกับอัตราค่าจ้างของผู้ให้บริการทางวิชาชีพรายอื่นที่ให้บริการธุรกิจคล้ายคลึงกัน อีกทั้งรายการดังกล่าวได้เกิดขึ้นก่อนการแต่งตั้ง นาย ชิว โฮ เซียน เฮสเตอร์ อาร์เธอร์ เข้ามาดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และประธานกรรมการบริหาร ดังนั้น การว่าจ้างดังกล่าวจึงเป็นรายการที่สมเหตุสมผล เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

นาย ชิว โฮ เซียน เฮสเตอร์ อาร์เธอร์ ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัทและประธานกรรมการบริหาร มีผลตั้งแต่วันที่ 26 มกราคม พ.ศ.2549

#### 11.3.3 รายการขายสินค้ากับกลุ่มลูกค้า

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้า ในเงื่อนไขที่เป็นปกติธุรกิจเช่นเดียวกับที่ขายให้กับกิจการอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกัน และเป็นไปตามราคาตลาด

ดังนั้น รายการระหว่างกันดังกล่าวข้างต้นจึงมีความสมเหตุสมผลของรายการ เพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ ทั้งนี้ เมื่อกลุ่มบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว หากจำเป็นต้องมีรายการประเภทนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะขอความเห็นจากกรรมการตรวจสอบ และขอให้กรรมการผู้มีส่วนได้เสียงดออกเสียงตามที่ได้ระบุไว้ในข้อ 11.5

### 11.4 มาตรการหรือขั้นตอนในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

กรณีที่รายการระหว่างกันของบริษัทฯ เกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต บริษัทฯ จะให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการนั้น ในกรณีที่กรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณา

รายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จะให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ หรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี

#### 11.5 นโยบายหรือแนวโน้มนำการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

บริษัทฯ คาดว่าในอนาคตอาจมีรายการระหว่างกันเกิดขึ้นอีก เนื่องจากรายการระหว่างกันของบริษัทฯ เป็นไปตามการดำเนินธุรกิจการค้าปกติ ซึ่งบริษัทฯ ยังคงยึดถือนโยบายที่จะดำเนินการให้รายการระหว่างกันดังกล่าวเป็นไปตามลักษณะธุรกิจการค้าปกติทั่วไป และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะให้คณะกรรมการตรวจสอบหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ หรือผู้เชี่ยวชาญอิสระ พิจารณาตรวจสอบและให้ความเห็นถึงความเหมาะสมของราคาและความสมเหตุสมผลของการทำรายการด้วย โดยรายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตนั้น คณะกรรมการบริษัทจะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมตลอดถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวโยงและการได้มาหรือจำหน่ายทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ ตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี

สำหรับรายการระหว่างกันของบริษัทฯ ที่เกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคตนั้น บริษัทฯ จะจัดให้มีการทำสัญญาให้ถูกต้อง และจะให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการนั้น ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จะให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการ หรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี ทั้งนี้บริษัทฯ จะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

## 12. ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

### 12.1 งบการเงิน

#### สรุปรายงานสอบบัญชี

รายงานของผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินของบริษัทฯ ในปี 2546 ตรวจสอบโดย นางสาวสมบูรณ์ ศุภศิริภิญโญ จาก บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ไทย สอบบัญชี จำกัด ได้แสดงความเห็นในรายงานสอบบัญชีแบบไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินได้แสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน โดยถูกต้องตามควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

รายงานของผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินของบริษัทฯ ในปี 2547 ตรวจสอบโดย นางสาวสมบูรณ์ ศุภศิริภิญโญ จาก บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ไทย สอบบัญชี จำกัด ได้แสดงความเห็นในรายงานสอบบัญชีแบบไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินได้แสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน โดยถูกต้องตามควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

รายงานของผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินของบริษัทฯ ในปี 2548 ตรวจสอบโดย นางสาวสมบูรณ์ ศุภศิริภิญโญ จาก บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ไทย สอบบัญชี จำกัด ได้แสดงความเห็นในรายงานสอบบัญชีแบบไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินได้แสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน โดยถูกต้องตามควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

### 12.2 ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

#### 12.2.1 ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee)

บริษัท และบริษัทย่อยจ่ายค่าตอบแทนการสอบบัญชี ให้แก่ ผู้สอบบัญชีของบริษัทในรอบปีที่ผ่านมาจำนวนเงินรวม 3,680,000 บาท

#### 12.2.2 ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee)

- ไม่มี -

ตารางสรุปงบการเงินของบริษัทฯ

หน่วย: พันบาท

รายการ	งบการเงินรวม		
	2548	2547	2546
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	299,384	328,437	40,108
เงินลงทุนระยะสั้น	-	30	1,143
ลูกหนี้การค้า	261,111	313,809	81,338
เงินให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	1,444
สินค้าคงเหลือ	333,922	188,529	88,501
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	36,403	38,700	38,571
เงินฝากธนาคารที่คิดการค่าประกัน	-	3,000	3,630
เงินลงทุนทั่วไป	6,500	-	-
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์-สุทธิ	1,659,729	1,362,605	805,580
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	83,448	85,220	87,823
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	48,362	44,780	39,737
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>2,728,859</b>	<b>2,365,110</b>	<b>1,187,874</b>
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	95,277	71,404	132,759
เจ้าหนี้การค้า	318,068	363,130	89,786
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระ ใน 1 ปี	-	6,100	36,754
เงินกู้ยืมจากบริษัทย่อยและกรรมการ	-	-	106,600
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	157,788	142,814	87,836
เจ้าหนี้อื่น	106,934	88,545	56,430
หนี้สินหมุนเวียนอื่นๆ	38,136	23,520	26,605
รายได้รอตัดบัญชี	4,632	3,837	2,624
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	83,000	314,854
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	66,195	77,504	-
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>787,030</b>	<b>859,854</b>	<b>854,247</b>
ทุนจดทะเบียน	375,000	375,000	300,000
ทุนชำระแล้ว	375,000	375,000	300,000
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	609,402	609,402	
สำรองตามกฎหมาย	37,500	24,361	
กำไรสะสม-ยังไม่ได้จัดสรร	919,927	496,493	33,628
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>1,941,829</b>	<b>1,505,256</b>	<b>333,628</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>2,728,859</b>	<b>2,365,110</b>	<b>1,187,874</b>

ตารางสรุปงบการเงินของบริษัทฯ

หน่วย: พันบาท

รายการ	งบการเงินรวม		
	2548	2547	2546
รายได้จากการขาย	4,666,539	3,271,935	1,299,845
รายได้อื่น	15,789	11,055	18,775
รายได้รวม	4,682,328	3,282,990	1,318,620
ต้นทุนขายและบริการ	2,951,368	1,990,201	735,352
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,074,980	764,508	521,682
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้	655,980	528,281	61,585
ดอกเบี้ยจ่าย	(5,268)	(18,930)	(16,405)
ภาษีเงินได้	(26,639)	(22,124)	(25,460)
กำไรสุทธิ	624,073	487,227	19,720
จำนวนหุ้นถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก(พันหุ้น)*	187,500	163,729	142,701
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน *	3.33	2.98	0.14
(มูลค่าตราไว้หุ้นละ 2 บาท)			

หมายเหตุ: \* กำไรต่อหุ้นพื้นฐานคำนวณจากมูลค่าตราไว้หุ้นละ 2 บาท เพื่อการเปรียบเทียบ ทั้งนี้

ณ สิ้นปี 2546 บริษัทฯ มีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท และ ณ 31 ธันวาคม 2547 และ 2548

บริษัทฯ มีมูลค่าตราไว้หุ้นละ 2 บาท

หน่วย: พันบาท

รายการ	งบการเงินรวม		
	2548	2547	2546
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	745,321	774,074	76,938
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	(516,213)	(717,987)	(474,074)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน	(258,161)	232,241	402,678
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ	299,384	328,437	5,542





OISHI  
GROUP

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

รายการ	งบการเงินรวม		
	2548	2547	2546
อัตราส่วนสภาพคล่อง			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.30	1.25	0.47
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.78	0.92	0.23
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	1.06	1.26	0.21
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	16.23	16.56	25.17
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	22.18	21.74	14.30
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	11.30	14.37	12.71
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	31.86	25.06	28.32
อัตราหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	8.67	8.79	9.08
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	41.55	40.96	39.63
วงจรเงินสด (วัน)	12.44	5.83	2.99
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหาทำไร			
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	36.75%	39.17%	43.43%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	13.72%	15.81%	3.29%
อัตรากำไรอื่น (%)	0.34%	0.34%	1.42%
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำทำไร (%)	116.42%	149.66%	179.72%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	13.33%	14.84%	1.50%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	36.21%	52.99%	6.33%
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	24.50%	27.43%	2.14%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%)	55.15%	57.68%	16.37%
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	0.46	0.46	0.36
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.41	0.57	2.56
อัตราส่วนเงินกู้ยืมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.05	0.11	1.77
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	147.54	43.06	7.24
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	51.08%	38.48%	0.00%

**OISHI**  
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

**12.2 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน****ผลการดำเนินงาน -รวม****(ล้านบาท)**

	ปี 2548	ปี 2547	เทียบกับ ปี 2547
รายได้จากการขายรวม	4,666.5	3,271.9	42.6%
ต้นทุนรวม	2,951.3	1,990.2	48.3%
กำไรขั้นต้น	1,715.2	1,281.7	33.8%
ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร	1,072.0	763.9	40.3%
ดอกเบี้ยจ่าย	5.3	18.9	(72.2%)
กำไรสุทธิ	624.1	487.2	28.1%
กำไรต่อหุ้น(บาท)	3.33	2.98	11.8%

**ผลการดำเนินงานรวม – แยกตามประเภทธุรกิจ****(ล้านบาท)**

	ปี 2548	ปี 2547	เทียบกับ ปี 2547
รายได้จากการขาย-อาหาร	1,581.8	1,302.6	21.4%
รายได้จากการขาย-เครื่องดื่ม	3,084.7	1,969.3	56.6%
รวมรายได้จากการขาย	4,666.5	3,271.9	42.6%
กำไรสุทธิ-อาหาร	58.2	54.1	7.6%
กำไรสุทธิ-เครื่องดื่ม	565.9	433.1	30.7%
รวมกำไรสุทธิ	624.1	487.2	28.1%

**รายได้**

ในปี 2548 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมทั้งสิ้น 4,666.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 42.6% จากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้จากการขาย 3,271.9 ล้านบาท โดยมีรายได้จากการขายอาหารจำนวน 1,581.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 33.9 จากรายได้จากการขายรวม และรายได้จากธุรกิจเครื่องดื่มจำนวน 3,084.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 66.1 จากรายได้จากการขายรวม ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากธุรกิจเครื่องดื่มเครื่องดื่ม 56.6% เนื่องจากบริษัทฯ ได้เพิ่มเครื่องจักรอีก 2 สายการผลิต รวมเป็น 9 สายการผลิต และการส่งเสริมการขาย “30 ฟา 30 ล้าน” โดยที่รายได้จากการขายอาหารเพิ่มขึ้น 21.4% เนื่องจากเปิดสาขาเพิ่มจากงวดเดียวกันของปีก่อนอีก 5 สาขา (บุฟเฟ่ต์ 2 สาขา และราเมน 3 สาขา)

**ต้นทุนขาย**



**OISHI**  
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

ต้นทุนขายรวมของบริษัทฯ ในปี 2548 เท่ากับ 2,951.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนต้นทุนขายรวมต่อรายได้จากการขายรวมที่ร้อยละ 63.2 ต้นทุนขายรวมในงวดเดียวกันของปีก่อนเท่ากับ 1,990.2 ล้านบาท หรือคิดเป็น 60.8%ของรายได้จากการขายรวม บริษัทฯ มีต้นทุนขายสูงขึ้น เนื่องจาก ธุรกิจเครื่องดื่มน้ำมีอัตราส่วนต้นทุนต่อรายได้ที่สูงกว่าธุรกิจร้านอาหาร โดยสัดส่วนยอดขายของเครื่องดื่มน้ำเพิ่มจาก 60.2% เป็น 66.1%

#### ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในปี 2548 และ ปี 2547 เท่ากับ 1,072.0 ล้านบาท และ 763.9 ล้านบาทตามลำดับ โดยอัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ต่อยอดขายในปี 2548 เท่ากับ 23.0% ซึ่งใกล้เคียงกับงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเท่ากับ 23.3%

#### กำไรสุทธิ

กำไรสุทธิรวมของบริษัทฯ ในปี 2548 เท่ากับ 624.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 13.4 และเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนซึ่งเท่ากับ 487.2 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 14.9 ของรายได้จากการขาย กำไรสุทธิรวมเพิ่มขึ้น 28.1% โดยมีสัดส่วนกำไรสุทธิของธุรกิจเครื่องดื่มน้ำคิดเป็นร้อยละ 90.7 ของกำไรสุทธิรวมของบริษัทฯ

#### ฐานะการเงิน

##### สินทรัพย์

	31 ธันวาคม 2548		31 ธันวาคม 2547	
	ล้านบาท	%ของสินทรัพย์	ล้านบาท	%ของสินทรัพย์
สินทรัพย์หมุนเวียน	930.8	34.1%	869.5	36.8%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิ	1,659.7	60.8%	1,362.6	57.6%
สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน	83.4	3.1%	85.2	3.6%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	54.9	2.0%	47.8	2.0%

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 2,728.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2547 จำนวน 363.7 ล้านบาท หรือเท่ากับ 15.4% โดยมี(1) สินทรัพย์หมุนเวียนมูลค่า 930.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.1 ของสินทรัพย์รวม และ (2) สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนมูลค่า 1,798.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.9 ของสินทรัพย์รวม

##### สินทรัพย์หมุนเวียน



**OISHI**  
GROUP

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

สินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้น 61.3 ล้านบาท หรือ 7.1% เนื่องจาก

1. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 299.4 ล้านบาทลดลงจากสิ้นปี 47 จำนวน 29.1 ล้านบาทหรือ 8.8% ส่วนใหญ่เนื่องจากเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน 740.6 ล้านบาท เปิดสาขาและก่อสร้างโรงงานใหม่ 506.6 ล้านบาท จ่ายเงินปันผล 187.5 ล้านบาท และจ่ายคืนเงินกู้ระยะยาว 89.1 ล้านบาท
2. ลูกหนี้การค้าสุทธิ จำนวน 261.1 ล้านบาทลดลงจากสิ้นปี 47 จำนวน 52.7 ล้านบาท หรือ 16.8% เนื่องจากรายได้จากการขายธุรกิจเครื่องคั้ลดลงปลายปี
3. สินค้าคงเหลือ จำนวน 333.9 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 47 จำนวน 145.4 ล้านบาท หรือ 77.1% เนื่องจากรายได้จากการขายธุรกิจเครื่องคั้ลดลงปลายปี

#### ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ – สุทธิ

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิเพิ่มขึ้น 297.1 ล้านบาท หรือ 21.8% เนื่องจาก

1. ขยายกำลังการผลิตเครื่องคั้โดยการเพิ่มสายการผลิตบรรจุภัณฑ์ประเภทขวด (PET) อีก 1 สายการผลิต จากเดิม 3 สายการผลิต โดยสายการผลิตที่ 4 สามารถผลิตได้ในไตรมาสที่ 2
2. เพิ่มสายการผลิตบรรจุภัณฑ์ประเภทกล่อง (UHT) อีก 1 สายการผลิตจากเดิม 4 สายการผลิตโดยสายการผลิตที่ 5 สามารถผลิตได้ในไตรมาสที่ 2
3. เพิ่มเครื่องซีลฝาขวด และเครื่องตรวจสอบสำหรับเครื่องคั้
4. เปิดสาขาของธุรกิจอาหารเพิ่มอีก 5 สาขา
5. สร้างโรงงานเครื่องคั้ใหม่ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เริ่มผลิตได้ประมาณเดือนพฤษภาคม 2549

#### หนี้สิน

	31 ธันวาคม 2548		31 ธันวาคม 2547	
	ล้านบาท	%ของหนี้สิน	ล้านบาท	%ของหนี้สิน
หนี้สินหมุนเวียน	716.2	91.0%	695.5	80.9%
เงินกู้ระยะยาว	-	-	83.0	9.7%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	70.8	9.0%	81.3	9.4%

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมทั้งสิ้น 787.0 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2547 จำนวน 72.8 ล้านบาท หรือ เท่ากับ 8.5% เนื่องจากการคืนเงินกู้ระยะยาวทั้งหมด

#### ส่วนของผู้ถือหุ้น



OISHI  
GROUP

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทฯ มีส่วนผู้ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 1,941.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2547 จำนวน 436.6 ล้านบาทหรือเท่ากับ 29.0% โดยเป็นผลมาจาก

1. กำไรสุทธิประจำปีจำนวน 624.1 ล้านบาท
2. การจ่ายเงินปันผลจำนวน 187.5 ล้านบาท

#### สภาพคล่อง

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิที่ได้จากกิจกรรมการดำเนินงานในปี 2548 จำนวน 745.3 ล้านบาท ประกอบด้วยกำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์และหนี้สินการดำเนินงานจำนวน 872.4 ล้านบาท สินทรัพย์จากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 93.4 ล้านบาท และหนี้สินจากการดำเนินงานลดลง 33.7 ล้านบาท กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุน 516.2 ล้านบาท สำหรับการขยายกำลังการผลิตชาเขียวและเปิดโรงงานเพิ่มที่มตะนคร รวมทั้งการเปิดสาขาร้านอาหารเพิ่ม โดยมีกระแสเงินสดใช้ไปจากกิจกรรมจัดหาเงิน 258.2 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วย เงินปันผลจ่าย 187.5 ล้านบาท การทำทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องจักรสำหรับโรงงานใหม่ 23.9 ล้านบาท และการนำไปชำระหนี้ระยะยาวพร้อมดอกเบี้ยจ่าย 94.6 ล้านบาท บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือต้นปีเท่ากับ 328.4 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีเงินสดคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2548 จำนวน 299.4 ล้านบาท

อัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วในปี 2548 ใกล้เคียงกับปี 2547 โดยอัตราส่วนสภาพคล่องเพิ่มขึ้นจาก 1.25 เท่า เป็น 1.30 เท่า และ อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว ลดลง จาก 0.92 เท่าเป็น 0.78 เท่า เหตุที่ลดลงเนื่องจากบริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น 145.4 ล้านบาท

#### ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.57 และ 0.41 ในปี 2547 และ 2548 ตามลำดับอัตราส่วนดังกล่าวลดลงเนื่องจากส่วนผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น 436.6 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากกำไรสุทธิประจำปี 2548 จำนวน 624.1 ล้านบาท หักด้วยเงินปันผลจ่ายจำนวน 187.5 ล้านบาท และการชำระหนี้ระยะยาว จำนวน 89.1 ล้านบาท

### **12.3 ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต**

12.3.1 ในไตรมาส 2 ปี 2549 บริษัทฯ จะเปิดดำเนินการโรงงานใหม่ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนครมีกำลังการผลิตเครื่องดื่มแบบ PET เพิ่มอีก 2 สายการผลิต ทำให้กำลังการผลิตเครื่องดื่มชาเขียวแบบ PET เพิ่มขึ้นอีกประมาณ 15 ล้านขวด หรือเพิ่มขึ้นประมาณ 50%

12.3.2 จากการที่ตลาดเครื่องดื่มชาเขียวมีการอัดราคาการเติบโตสูงมากในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา จึงมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาดเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ในปัจจุบันสภาวะการแข่งขันในธุรกิจดังกล่าวค่อนข้างรุนแรง ซึ่งอาจกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ มีตราสินค้าที่แข็งแกร่ง อีกทั้งมีข้อได้เปรียบจากการเข้าสู่ตลาดเป็นรายแรกๆ จึงทำให้บริษัทฯ มีฐานลูกค้าและครองส่วนแบ่งตลาดได้ในระดับหนึ่งก่อนคู่แข่ง ดังนั้น บริษัทฯ จึงคาดว่า การแข่งขันที่รุนแรงไม่น่าส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้อย่างมีนัยสำคัญ แต่จะเป็นปัจจัยสำคัญที่ผลักดันให้ตลาดเครื่องดื่มชาเขียวมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องต่อไปในอนาคต ซึ่งในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ขยายสายการผลิตเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการเติบโตดังกล่าวแล้ว รวมทั้งมีแผนที่จะขยายการส่งออกสินค้าประเภทนี้ไปยังต่างประเทศอีกด้วย



OISHI  
G-R-O-U-P

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

---

12.3.3 ในปัจจุบัน ผู้บริโภคมีกระแสความนิยมในการให้ความสำคัญเกี่ยวกับสุขภาพเพิ่มขึ้น จึงหันมานิยมบริโภค เครื่องดื่มประเภทน้ำผลไม้ และเครื่องดื่มประเภทชา ซึ่งในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ลงทุนในธุรกิจการผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคดังกล่าว รวมทั้งยังมีแผนการออก รสชาติ ใหม่และขนาดใหม่ขึ้นอีกด้วย ดังนั้น หากกระแสความนิยมของผู้บริโภคในเครื่องดื่มชาเขียว เปลี่ยนแปลงไป อาจส่งผลกระทบต่อดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ แต่อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันความเสี่ยงใน การลดลงของความนิยมการบริโภคชาเขียวพร้อมดื่ม บริษัทฯ ได้ขยายการผลิตไปยังเครื่องดื่มสุขภาพ ประเภทอื่นได้แก่ เครื่องดื่มอะมิโนโอเค ซึ่งเริ่มผลิตและจำหน่ายในไตรมาส 4 ปี 2548 นอกเหนือจาก เครื่องดื่มชาเขียว โดยใช้กำลังการผลิตที่มีอยู่แล้วในปัจจุบัน

13. ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง

-ไม่มี-

### ส่วนที่ 3

#### การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

ข้าพเจ้าได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว ด้วยความระมัดระวังในฐานะกรรมการบริหารของบริษัทหรือผู้ดำรงตำแหน่งบริหารสูงสุดในสายงานบัญชี ข้าพเจ้าขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือ ไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ ข้าพเจ้าขอรับรองว่า

- (1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว
- (2) ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบต่อการจัดให้บริษัทมีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดีเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว
- (3) ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบต่อการจัดให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่ดีและควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และข้าพเจ้าได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2549 ต่อผู้สอบบัญชี และกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องแล้ว ข้าพเจ้าได้มอบหมายให้นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร หรือนายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกร เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของนางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร หรือนายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกรกำกับไว้ ข้าพเจ้าจะถือว่าไม่ใช้ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

ชื่อ	นามสกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายณรงค์	ศรีสอ้าน	ประธานกรรมการบริหาร	-นายณรงค์ ศรีสอ้าน-
2. นายฐาปน	สิริวัฒนภักดี	กรรมการบริหาร	-นายฐาปน สิริวัฒนภักดี-
3. นายตัน	ภาสกรนที	กรรมการบริหาร	-นายตัน ภาสกรนที-
4. นายโช	เอวีย์ จิ้น	กรรมการบริหาร	-นายโช เอวีย์ จิ้น-
5. นางสาวสุนิสา	สุขพันธุ์ถาวร	กรรมการบริหาร	-นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร-
6. นายสิทธิชัย	ชัยเกรียงไกร	กรรมการบริหาร	-นายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกร-
7. นายอวยชัย	ตันทโอกาส	กรรมการบริหาร	-นายอวยชัย ตันทโอกาส-
8. ดร.พิชญ	วิเชียรสรรค์	กรรมการบริหาร	-ดร.พิชญ วิเชียรสรรค์-
9. พล.ต.อ.พงษ์อำมาตย์	อมาตยกุล	กรรมการอิสระและประธาน กรรมการตรวจสอบ	-พล.ต.อ.พงษ์อำมาตย์ อมาตยกุล -
10. นายวีระชัย	ตันติกุล	กรรมการอิสระและกรรมการ	-นายวีระชัย ตันติกุล-



---

		ตรวจสอบ	
11. นายชัย	จรุงชนากิบาล	กรรมการอิสระและกรรมการ ตรวจสอบ	- นายชัย จรุงชนากิบาล-
12. นายไพบุลย์	กุจาร์วิณิช	รองกรรมการผู้จัดการสายบัญชีและ การเงิน	-นายไพบุลย์ กุจาร์วิณิช-

---

ผู้รับมอบอำนาจ

ชื่อ	นามสกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นางสาวสุนิสา	สุขพันธุ์ถาวร	กรรมการ และกรรมการบริหาร	-นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร-
2. นายสิทธิชัย	ชัยเกรียงไกร	กรรมการ และกรรมการบริหาร	-นายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกร-

---

## การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

ข้าพเจ้าได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว และด้วยความระมัดระวังในฐานะกรรมการบริษัทข้าพเจ้าไม่มีเหตุอันควรสงสัยว่าข้อมูลดังกล่าวไม่ถูกต้องครบถ้วน เป็นเท็จ ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือ ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่ข้าพเจ้าได้สอบทานแล้ว และไม่มีเหตุอันควรสงสัยว่า ข้อมูลดังกล่าวไม่ถูกต้องครบถ้วน เป็นเท็จ ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ ข้าพเจ้าได้มอบหมายให้ นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร หรือนายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกร เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร หรือนายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกร กำกับไว้ ข้าพเจ้าจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้สอบทานแล้วดังกล่าวข้างต้น

ชื่อ	นามสกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายณรงค์	ศรีสอ้าน	ประธานกรรมการบริหาร	-นายณรงค์ ศรีสอ้าน-
2. นายฐานปน	สิริวัฒนาภักดี	กรรมการบริหาร	-นายฐานปน สิริวัฒนาภักดี-
3. นายตัน	ภาสกรนที	กรรมการบริหาร	-นายตัน ภาสกรนที-
4. นายโซ	เอวีย์ จิ้น	กรรมการบริหาร	-นายโซ เอวีย์ จิ้น-
5. นางสาวสุนิสา	สุขพันธุ์ถาวร	กรรมการบริหาร	-นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร-
6. นายสิทธิชัย	ชัยเกรียงไกร	กรรมการบริหาร	-นายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกร-
7. นายอวยชัย	ตันทโอภาส	กรรมการบริหาร	-นายอวยชัย ตันทโอภาส-
8. ดร.พิชญ	วิเชียรสรรค์	กรรมการบริหาร	-ดร.พิชญ วิเชียรสรรค์-
9. พล.ต.อ.พงษ์อำมาตย์	อมาคยกุล	กรรมการอิสระและประธาน กรรมการตรวจสอบ	-พล.ต.อ.พงษ์อำมาตย์ อมาคยกุล -
10. นายวีระชัย	ตันติกุล	กรรมการอิสระและกรรมการ ตรวจสอบ	-นายวีระชัย ตันติกุล-
11. นายชัย	จรุงธนาภิบาล	กรรมการอิสระและกรรมการ ตรวจสอบ	- นายชัย จรุงธนาภิบาล-
12. นายไพบุลย์	คุจาวิวัฒน์	รองกรรมการผู้จัดการสาย บัญชีและการเงิน	-นายไพบุลย์ คุจาวิวัฒน์-

## ผู้รับมอบอำนาจ

ชื่อ	นามสกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นางสาวสุนิสา	สุขพันธุ์ถาวร	กรรมการ และกรรมการบริหาร	-นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร-
2. นายสิทธิชัย	ชัยเกรียงไกร	กรรมการ และเลขานุการ	-นายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกร-

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

---

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

**บริษัทไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)**  
**รายละเอียดเกี่ยวกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุม**

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท
นายตัน ภาสกรนที	46	ปริญญาเอก ปรัชญาคุณวุฒิบัณฑิตศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง	18.40	คู่สมรส คุณสุนิสา	2542 - ปัจจุบัน 2543 - ปัจจุบัน 2544 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และ กรรมการผู้จัดการ ประธานกรรมการ ประธานกรรมการ	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท ไออีซี รามเอน จำกัด บริษัท ไออีซี เทรดดิ้ง จำกัด
คุณสุนิสา สุขพันธุ์ฉวี	36	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ (การเงิน) มหาวิทยาลัยกรุงเทพ	14.86	คู่สมรส นายตัน	2542 - ปัจจุบัน 2543 - ปัจจุบัน 2544 - ปัจจุบัน	กรรมการ และ รองกรรมการผู้จัดการ กรรมการ กรรมการ	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท ไออีซี รามเอน จำกัด บริษัท ไออีซี เทรดดิ้ง จำกัด
คุณ โช เอวี่ จิน	46	ปริญญาตรี สื่อสารมวลชน สาขาวารสารและสิ่งตีพิมพ์ มหาวิทยาลัยซ้อซิง	4.47	-	2542 - ปัจจุบัน 2544 - ปัจจุบัน 2536 - 2537	กรรมการ และ กรรมการบริหาร กรรมการ กรรมการ ผู้จัดการฝ่ายขายแฟรนไชส์	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท ไออีซี รามเอน จำกัด บริษัท ไออีซี เทรดดิ้ง จำกัด บริษัท ชิว หู่ ซื่อ เหลียน สว่อ จำกัด
คุณจิตติมา ศรีอุทัยศิริวงศ์	52	ประสบการณ์ด้านธุรกิจอาหารมากกว่า 10 ปี	2.11	-	2542 - ปัจจุบัน 2542 - ปัจจุบัน 2542 - ปัจจุบัน	กรรมการ กรรมการ กรรมการ	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท ไออีซี รามเอน จำกัด บริษัท ไออีซี เทรดดิ้ง จำกัด
คุณคารุณี กฤตบุญญาลัย	57	ปริญญาตรี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	0.52	-	2542 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
นายสุนทร เอมวัฒนา	37	ปริญญาตรี สาขาบัญชีการเงิน มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	0.07	-	2542 - ปัจจุบัน 2542 - ปัจจุบัน 2542 - ปัจจุบัน	กรรมการ กรรมการ กรรมการ	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท ไออีซี รามเอน จำกัด บริษัท ไออีซี เทรดดิ้ง จำกัด

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท
นายดำรงศ พุกษะรัตนานนท์	58		0.72	คู่สมรส นางสุลาวัลย์	2542 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
					2544 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท โออิชิ เทรคคิง จำกัด
นางสุลาวัลย์ พุกษะรัตนานนท์	51	บัญชีธุรกิจ ว.ภาคกลาง	0.68	คู่สมรส นายดำรงศ	2547 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
นายพนพร พิษา	58	ปริญญาตรี สาขาวิทยาศาสตร์การเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ปริญญาโท สาขาพัฒนาเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์	0.01	-	2547 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
					2542 - ปัจจุบัน	ตรวจสอบรองกรรมการ ผู้จัดการใหญ่	บริษัท บริหารสินทรัพย์กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด
นายเกรียง ยรรยงคิลิก	67	ปริญญาตรี สาขาบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	0.01	-	2547 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
นายไพโรจน์ วงศ์สมบัติ	47	ปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย โอคลาโฮมา สเตท ปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย โอคลาโฮมา สเตท	0.01	-	2547 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
นายชีว ไชเชียน เฮสเตอร์ อาร์ เธอร์	45	ปริญญาโท Executive Program Michigan Business School, USA University of Michigan Ann Arbor, USA	0.11	-	2547 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริหาร	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
					2545 - ปัจจุบัน	CEO	Asia Delifrance Asia Co., Ltd
					2531-2544	กรรมการผู้จัดการ	Tricon Co., Ltd (Thailand , Singapore, Indochina)
นายปริชา อัจฉรานนท์	46	ปริญญาตรี สาขาบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปริญญาโท สาขาบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	0.01	-	2545-ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี และการเงิน	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
					2544	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	บริษัท เอ เอ็ม ดี ประเทศไทย จำกัด
					2543	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและ	บริษัท เคอะ พิซซา จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท
		ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 3765				การเงิน	
นายอชิร พัฒนสินธุ์	38	ปริญญาตรี นิเทศศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ปริญญาโท สาขา Technology Management Mercer University	0.02	-	2545-ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
					2544-2545	ผู้จัดการทั่วไป	บริษัท ไออีซี ราเมน จำกัด
					2539-2544	Marketing Manager	บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
นายไพศาล อ่าวสถาพร	41	ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ Indiana Institute of Technology, Fort Wayne, Indiana, USA ปริญญาโท บริหารธุรกิจ สาขาธุรกิจระหว่างประเทศ Johnson & Wales University, Providence, Roade Island, USA	0.02	-	2547 - ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ 2	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
					2545 - 2547	ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ	Global Kitchen Co., Ltd
					2542 - 2545	และอบรม ผู้จัดการเขต	Yum Brands

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

บริษัทโออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)  
รายละเอียดเกี่ยวกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุม

ปี 2549

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท
นายณรงค์ ศรีสอ้าน	77	ปริญญาเอก เศรษฐศาสตร์บัณฑิตศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	0	ไม่มี	2549-ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท และประธาน กรรมการบริหาร	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท โออิชิ ราเมน จำกัด บริษัท โออิชิ เทคคิง จำกัด
					ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการบริษัท และรองประธาน กรรมการบริหาร	บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด(มหาชน)
					ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการบริษัท และ	บริษัท เบียร์ไทย (1991) จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริหาร	บริษัท ไทยแอลกอฮอล์ จำกัด (มหาชน)
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท สุรางค์ชัย จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท อธิมาตร จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท เอส.เอส.การสุรา จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท แก่นขวัญ จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท เทพอรุโณทัย จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท ปุยไปโอนิก จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท มหาราชภูการเกษตร จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท ไทยโมลาส จำกัด
ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท อาหารเสริม จำกัด					

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท เพนอินเตอร์เนชั่นแนล
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	(ประเทศไทย) จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท จริญญาธุรกิจ 52 จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท ดั่งไม้ไอ้ไทย จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท ธนสินธิ จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท บางนาโลจิสติกส์ จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท ไทยเบฟเวอเรจเรจแคน จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริหาร	บริษัท เบอร์ลี่ ยุคเกอร์ จำกัด (มหาชน)
					ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการบริษัท, รองประธานกรรมการ บริหาร และกรรมการ กำหนดค่าตอบแทน	บริษัท เบอร์ลี่ ยุคเกอร์ เซลล์เอ็กซ์ จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท เบอร์ลี่ ยุคเกอร์ ฟู้ดส์ จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท เบอร์ลี่ ยุคเกอร์ โลจิสติกส์ จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท ภูเก็ตอุตสาหกรรม จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท อุตสาหกรรมทำเครื่องแก้วไทย จำกัด (มหาชน)
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท คอมลิ่ง จำกัด
					ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	บริษัท ทู คอร์เปอร์เรชั่น จำกัด(มหาชน)
					ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บริษัท ธนาคารผลิตภัณฑ์น้ำมันพืช จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท ปริดาปราโมทย์ จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท ยาสูบสากล จำกัด
					ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการบริษัท	บริษัท แอ็ดวานซ์ อะโกร จำกัด(มหาชน)
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บริษัท อีสเทิร์นซีบอร์ดอินดัสทรีเอสเตท (ระยอง) จำกัด
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	



แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท
					ปัจจุบัน ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริหาร	บริษัท อาหารสยาม จำกัด (มหาชน)
นายฐานันท์ สิริวัฒนภักดี	30	ปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ การเงินการธนาคาร เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยบอสตัน ประเทศ สหรัฐอเมริกา	0	ไม่มี	ปัจจุบัน 2546 - ปัจจุบัน 2547 - ปัจจุบัน 2544 - ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการบริษัท และรองประธาน กรรมการบริหาร กรรมการ และ กรรมการรองกรรมการ ผู้อำนวยการใหญ่ รองประธานกรรมการ กรรมการบริหาร	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท ไออีซี ราเมน จำกัด บริษัท ไออีซี เทรดดิ้ง จำกัด บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) กลุ่มบริษัท สุรากระทิงแดง บริษัท เบอรัลลี่ ซุกเกอร์ จำกัด (มหาชน)
นายตัน ภาสกรนที	45	ปริญญาเอก ปรัชญาคุณูปัชฌชาติคติมศักดิ์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง	26.45	คู่สมรส นางสาวสุนิสา	2542 - ปัจจุบัน 2543 - ปัจจุบัน 2544 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และ กรรมการผู้จัดการ ประธานกรรมการ ประธานกรรมการ	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท ไออีซี ราเมน จำกัด บริษัท ไออีซี เทรดดิ้ง จำกัด
นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร	35	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ (การเงิน) มหาวิทยาลัยกรุงเทพ	18.58	คู่สมรส นายตัน	2542 - ปัจจุบัน 2543 - ปัจจุบัน 2544 - ปัจจุบัน	กรรมการ และ รองกรรมการผู้จัดการ กรรมการ กรรมการ	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท ไออีซี ราเมน จำกัด บริษัท ไออีซี เทรดดิ้ง จำกัด
นายโซ เอวีย จิน	45	ปริญญาตรี สื่อสารมวลชน สาขาวารสารและสิ่งตีพิมพ์ มหาวิทยาลัยซ้อซิง	5.58	-	2542 - ปัจจุบัน 2544 - ปัจจุบัน	กรรมการ และ กรรมการบริหาร กรรมการ กรรมการ	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท ไออีซี ราเมน จำกัด บริษัท ไออีซี เทรดดิ้ง จำกัด

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท
นายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกร	51	ปริญญาตรี บัญชี (เกียรตินิยมอันดับ 1) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - วุฒิบัตรคอมพิวเตอร์บริหาร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - Directors Certification Program The Thai Institute of Directors	0	-	ปัจจุบัน  2546 - ปัจจุบัน  2547 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัทและ กรรมการบริหาร  กรรมการและกรรมการ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการ ใหญ่  กรรมการและรองกรรมการ ผู้จัดการ	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท โออิชิ ราเมน จำกัด บริษัท โออิชิ เทรดคิง จำกัด บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) บริษัท เบียร์ทิพย์ บริวเวอรี่ (1991) จำกัด
					2544 - ปัจจุบัน 2541 - 2544	กรรมการบริหาร กรรมการบริหาร	บริษัท เบอรัล ยูคเกอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท เบียร์ไทย (1991) จำกัด (มหาชน)
นายพิษณุ วิเชียรสรณ์	49	- Ph.D.Engineering Techcal University Berlin, West Germany - Master Brewer, The Scandinavian School of Brewing, Denmark	0	-	ปัจจุบัน  2546- ปัจจุบัน  2546- ปัจจุบัน 2543 - 2546	กรรมการบริษัทและ กรรมการบริหาร  กรรมการและกรรมการ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการ ใหญ่  กรรมการผู้จัดการ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท โออิชิ ราเมน จำกัด บริษัท โออิชิ เทรดคิง จำกัด บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) บริษัท เบียร์ไทย (1991) จำกัด (มหาชน) บริษัท เบียร์ไทย (1991) จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท
นายอวยชัย ดันทโอกาส	56	-St.Louis University, Missouri,USA:B.Sc Accounting -ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - The European Institute of Business Administration (INSEAD) - Advance Management Programmer (AMP)	0	-	ปัจจุบัน  ปัจจุบัน  2537 – 2538 2526 – 2537  2523 - 2526	กรรมการบริษัทและ กรรมการบริหาร  กรรมการ และกรรมการ ผู้ช่วยกรรมการ ผู้อำนวยการใหญ่ กรรมการผู้จัดการ ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด กรรมการผู้อำนวยการ กรรมการบริหาร ผู้จัดการกลุ่มผลิตภัณฑ์ ผู้จัดการทั่วไป	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท ไออีซี รามเน จำกัด บริษัท ไออีซี เทรคคิง จำกัด บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน)  บริษัท สาริน พรอพเพอร์ตี้ จำกัด บริษัท ริชมอนด์ (ประเทศไทย) จำกัด ตัวแทนจำหน่ายสกี้อวสกี้อ่อนนี้ วอลส์เกอร์ และบริษัทเฮนเนสซี่ บริษัท คอลเกต ปาล์มโอลีฟ (ประเทศไทย) บริษัท ฮัน จำกัด บริษัทในเครือกลุ่มบริษัท กรรณสุด เจนอร์ลแอสเซมบลี
พลตำรวจเอกพงษ์อำมาตย์ อมาดยกุล	72	โรงเรียนสืบสวน กรมตำรวจ โรงเรียนสืบสวน สก๊อตแลนด์ยาร์ด ประเทศอังกฤษ โรงเรียนนายร้อยทหารบก อิตันฮอล ประเทศอังกฤษ โรงเรียนเสนาธิการทหารบก ชุด 48	0	-	ปัจจุบัน ปัจจุบัน ปัจจุบัน	ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการ กรรมการ	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท อิมพีเรียลกรุ๊ป จำกัด บริษัท นอร์ทปาร์ครีเอสเอสเทท จำกัด
นายวีระชัย ดันติกุล	63	LL.M., The University of California, at Berkeley, U.S.A. เนติบัณฑิตไทย สำนักอบรมศึกษากฎหมายแห่ง เนติบัณฑิตยสภา นิติศาสตร์บัณฑิต (เกียรตินิยมดี) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	0	-	ปัจจุบัน ปัจจุบัน ปัจจุบัน ปัจจุบัน ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ ที่ปรึกษา ที่ปรึกษา คณะกรรมการ ที่ปรึกษากฎหมาย กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัทกฎหมายซีเมนตีไทย จำกัด บริษัทบริหารสินทรัพย์ สุภูมิวิ จำกัด ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) บริษัทเพรนดี้ จิวเวลลี่ จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท
					2546 – 2547	ที่ปรึกษารัฐมนตรีว่าการ กระทรวงการคลัง และรอง นายกรัฐมนตรี	
					2546	อธิบดีกรมธนารักษ์	กระทรวงการคลัง
					2545	อธิบดีกรมสรรพสามิต	กระทรวงการคลัง
					2544	รองปลัดกระทรวงการคลัง	กระทรวงการคลัง
					2542- 2543	ผู้ตรวจราชการ	กระทรวงการคลัง
					2535- 2541	รองอธิบดี กรมสรรพากร	กรมสรรพากร
					2543- 2547	กรรมการ	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
					2546	กรรมการ	บริษัทเอ็นซีซี แมนเนจเม้นท์ แอนด์ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
					2546	กรรมการ	บริษัท บางพระกอล์ฟ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
					2545	ประธานกรรมการ	บริหารกิจการองค์การสุรา กรมสรรพสามิต
					2545	ประธานกรรมการอำนวยการ	โรงงานยาสูบ กระทรวงการคลัง
					2543	กรรมการ และกรรมการบริหาร	ธนาคารรัตนสิน จำกัด (มหาชน)
นายชัย จรุงธนาภิบาล	51	ปริญญาโท คณะบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	0	-	ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการตรวจสอบ	บริษัท ทีมพีริซัน จำกัด (มหาชน)
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการตรวจสอบ	บริษัท เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
					ปัจจุบัน	ประธานกรรมการตรวจสอบ	บริษัท ค้าเหล็กไทย จำกัด (มหาชน)
					ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท สยามฟิวเจอร์ จำกัด (มหาชน)
					ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บริษัท 124 คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)
					ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บริษัท สหไทยสตีลไพพ์ จำกัด (มหาชน)
					2523-2540	กรรมการบริหารและ	กลุ่มบริษัทไมเนอร์

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท
						ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน	
นายไพบุลย์ คุจเรวณิช	49	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปริญญาตรี การบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	0	ไม่มี	ปัจจุบัน 2548 2546-2547 2544-2545  2534-2543	เลขานุการกรรมการและ รองกรรมการผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ รองประธานกรรมการ- ฝ่าย ขาย รองประธานกรรมการ- ฝ่ายการเงิน	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)  บริษัท เบสส์ปริต จำกัด บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด บริษัท ริชมอนด์ (บางกอก) จำกัด  บริษัท ริชมอนด์ (บางกอก) จำกัด
นายปรีชา อัจฉรานนท์	43	ปริญญาตรี สาขาบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปริญญาโท สาขาบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 3765	0	-	2545-ปัจจุบัน  2544 2543	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี และการเงิน ผู้จัดการฝ่ายบัญชี ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและ การเงิน	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)  บริษัท เอ เอ็ม ดี ประเทศไทย จำกัด บริษัท เคอะ พิชซ่า จำกัด (มหาชน)
นายอชิร พัฒนสินธุ์	37	ปริญญาตรี นิเทศศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ	0.02	-	2545-ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัทฯ (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท
		ปริญญาโท สาขา Technology Management Mercer University			2544-2545 2539-2544	ผู้จัดการทั่วไป Marketing Manager	บริษัท โออิชิ ราเมน จำกัด บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
นายไพศาล อ่าวสถาพร	40	ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ Indiana Institute of Technology, Fort Wayne, Indiana, USA ปริญญาโท บริหารธุรกิจ สาขาธุรกิจระหว่างประเทศ Johnson & Wales University, Providence, Roade Island, USA	0	-	2547 - ปัจจุบัน 2545 - 2547 2542 - 2545	ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ 2 ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ และอบรม ผู้จัดการเขต	บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) Global Kitchen Co., Ltd Yum Brands

## เอกสารแนบ 2-1

## รายละเอียดการดำรงตำแหน่งผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ไออีซี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

ชื่อบริษัทที่เกี่ยวข้อง	นายตัน ภาสกรนที	นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร	นายโช เอี้ยว จิ้น	นายสุนทร เอมวัฒนา	นายดำรงค์ พุกกะวีรัตนนท์	นางสาว จิตติมา ศรีอุทัยศรีวงษ์	นางคารุณี กฤตบุญญาลัย	นายพนพร พิชา	นายเกรียง ชรรยงคลิก	นายไพโรจน์ วงศ์สมิทธิ์	นายวิชา ไฮ เซียน	นายวิชา อรรถ รานนท์	นายวิชา อรรถ สินธุ์	นายไพศาล อ่าวสาพร
บมจ. ไออีซี กรุ๊ป	S C E D M D	S D E D	S D E D	S D	D	S D	D	A D	A D	A D	D E D	M	M	M
<b>บริษัทย่อย</b>														
บจก. ไออีซี รามเม่น	C S D	S D	S D	S D	-	S D								
บจก. ไออีซี เทรคคิง	C S D	S D	S D	S D	S D	S D								
<b>บริษัทที่เกี่ยวข้อง</b>														
บจก. สุรัก สตูดิโอ	S D	S D												
บจก. เดอะ คลาสสิก สตูดิโอ	S D	S D												
บจก. ที. วาย. แมริเอจ สตูดิโอ	S D	S D				S D								
บจก. แทงคังว เซอร์วิส	S D	S D	S D			S D M D								
บจก. ปีกาไข่ เวคคิง สตูดิโอ	S D	S D												
บจก. บีเลฟ สตูดิโอ	S D	S D												
บจก. โฟโต้ บูเคย์	S D	S D												
บจก. มาย เมโมรี่ สตูดิโอ	S D	S D												
บจก. แมรี่มี เวคคิง สตูดิโอ	S D	S D												
บจก. โมเดิร์น เวคคิง สตูดิโอ	S D	S D												
บจก. ชัวร์ สตูดิโอ	S D	S D												
บจก. เวคคิง บิสซิเนส คอนซัลแตนท์	S D	S D	S D											
บจก. เวคคิง เบคส์	S D	S D	S D											
บจก. เวคคิง พลาซ่า	S D	S D	S D M D			S D								
บจก. ไวท์ แมรี่ สตูดิโอ	S D	S D												
บจก. อินเนอร์ โบนัส สตูดิโอ	S D	S D												
บจก. สยาม เอ อาร์ ไอ							M D							
บจก. บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์								S E V P						
บจก. เอสซีเอ็มบี										M D				
บมจ. เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ กรุ๊ป											D A D			

หมายเหตุ: S : กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม C : ประธานกรรมการ D : กรรมการบริษัท ED : กรรมการบริหาร

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

เอกสารแนบ2-1

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

---

MD : กรรมการผู้จัดการ SEVP : รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ M : ผู้บริหาร AD: กรรมการตรวจสอบ





เอกสารแนบ 2-2

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

ลำดับที่	รายชื่อกรรมการ	บริษัท โออิชิ ราเมน จำกัด	บริษัท โออิชิ เทรตติ้ง จำกัด
1	นายตัน ภาสกรนที	S D C ED MD	S D C ED MD
2	นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร	S D ED	S D ED
3	นายโช เอี่ยว จิ้น	S D ED	S D ED
4	นายหลิน อิง เซียน	-	S D
5	นายดำรง พุทธิษะรัตนนท์	-	S D
6	นายสุนทร เอมวัฒนา	S D	S D
7	นางสาวฐิติมา ศรีอุทัยวงศ์	S D	S D

หมายเหตุ

S : กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม      C : ประธานกรรมการ      D: กรรมการ  
ED : กรรมการบริหาร



OISHI  
O-I-S-H-I

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

เอกสารแนบ 2-1

เอกสารแนบ 2-1

รายละเอียดการดำรงตำแหน่งผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ปี 2549

ชื่อบริษัทที่เกี่ยวข้อง	นายฉรงค์ ศรี ศอ้าน	นายชอุบ ศิริ วัฒนภักดี	นายต้น ภาสกร นที	นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร	นายไช เอวี่ จัน	นายสิทธิชัย ชัย เกรียงไกร	นายทิพย์ วิเชียร สรรค์	นายอวยชัย คันทอโกาส	พลตำรวจเอก พงษ์อำมรด	นายวีระชัย คันติกุล	นายชัย จรงชนากินาส	นายไพบูลย์ คูจวิวัฒน์	นายปริษา อังจวานนท์	นายอจระ พนสินธุ์	นายไพศาล อ่าวสจพร
บมจ.โออิชิ กรุ๊ป	S C D CED	S D S CED	S D ED MD	S D ED SEVP	S D ED	S D ED	S D ED	S D ED	AD	AD	AD	SEVP	M	M	M
บริษัทย่อย															
บมจ.โออิชิรามน	S C D	S D	S D ED MD	S D ED SEVP	S D ED	S D ED	S D ED	S D ED	AD	AD	AD	SEVP	M	M	M
บมจ.โออิชิ เทรคคิง	S C D	S D	S D ED MD	S D ED SEVP	S D ED	S D ED	S D ED	S D ED	AD	AD	AD	SEVP	M	M	M
บริษัทที่เกี่ยวข้อง															
บมจ. สุวิทย์ สตุดีโอ			S D	S D											
บมจ. เดอะ คลาสสิก สตุดีโอ			S D	S D											
บมจ. ที. วาย. แมวเเอง สตุดีโอ			S D	S D											
บมจ. แทงก์ทิว เซอร์วิส			S D	S D	S D										
บมจ. ปีกาโซ่ เวกคิง สตุดีโอ			S D	S D											
บมจ. ปีลัฟ สตุดีโอ			S D	S D											
บมจ. โฟโต้ ทัคเย์			S D	S D											
บมจ. นาย เมโมรี สตุดีโอ			S D	S D											
บมจ. แมรี่มี เวกคิงสตุดีโอ			S D	S D											
บมจ. ไมเคอรัน เวกคิง สตุดีโอ			S D	S D											
บมจ. ฮิวรี่ สตุดีโอ			S D	S D											
บมจ. เวกคิง บีซีบีเอส คอนซัลแทนท์			S D	S D	S D										
บมจ. วี เวกคิง			S D	S D											
บมจ. เวกคิง พลาซ่า			S D	S D	S D MD										
บมจ. ไลฟ์ แมรี่ สตุดีโอ			S D	S D											
บมจ. ไทยเบฟเวอเรจ	S VC VEC	S D SEVP				S D	S D SEVP	S D SEVP							
บมจ.เนียร์ทิพย์ บริวเวอรี่ (1991)															
บมจ.เบอรัตี้ คุกเกอร์						ED									
บมจ.อาหารสยาม	EC														
บมจ.ธนาคารไทยพาณิชย์															



แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

ชื่อบริษัทที่เกี่ยวข้อง	นายณรงค์ ศรีอ้าน	นายฐาปน สิริวัฒนภักดี	นายตัน ภาสกรนที	นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร	นายโช เอ่วยี่ จิน	นายฉัตรชัย ชัยเกรียงไกร	นายพิษณุ วิเชียรสรรค	นายอวยชัย ตันท โอภาส	พลตำรวจเอก พงษ์อำมาตย์ อมาตยกุล	นายวิระชัย ตันติกุล	นายชัย จรุงชนากินภท	นายไพฑูย์ กุญชรวิวัฒน์	นายปรีชา อัจจรานนท์	นายอชิระ พัฒนสินธุ์	นายไพศาล อ่าวสลาพร
บมจ.เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์											AD				
บมจ.สยามพิวงเจอร์											SD				
บมจ.124 คอมมิวนิตีเซ็นส์											AD				
บมจ. เบียร์ไทย (1991)	SVCEC	SD				ED	SDMD								
บมจ. ไทยแอลกอฮอล์	SC	SD				SD		SD							
บจก.สุราบางยี่ขัน	SC														
บจก. อธิมาคร	SC														
บจก.เอส.เอส.การสุรา	SC														
บจก. แก่นขวัญ	SC														
บจก.เพปอูร์ โนทัย	SC														
บจก.ปุยไบโอติก	SC	SD				SD									
บจก.มหารามฎการเกษตร	SC	SD				SD									
บจก.ไทยโมลาส	SC	SD				SD									
บจก.อาหารเสริม	SC	SD				SD									
บจก.เพนอินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย)	SC	SD				SD									
บจก.เจริญธุรกิจ S2	SC	SD				SD									
บจก.ตั้งไว้อีกไทย	SC	SD				SD									
บจก.ธนสินธิ	SC	SD				SD									
บจก.บางนาโลจิสติก	SC	SD				SD									
บจก.ไทยบฟเวอร์เรจแกม	EC														
บจก.เบอร์ดี คุกเกอร์ เซลส์คอกซ์	SCVCVBC	ED													
บจก.เบอร์ดี คุกเกอร์ ฟู้ดส์	SC	ED													
บจก.เบอร์ดี คุกเกอร์ โลจิสติกส์	SC	ED													
บจก.รูเบียดูคสาหกรรม	SC														
บมจ.อุตสาหกรรมทำเครื่องแก้วไทย	SC														
บจก.คอนลิ่งค์	ED														



แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

บมจ.ทิว ฮอร์ปอร์เรชั่น	ID														
ชื่อบริษัทที่เกี่ยวข้อง	นายธรรมศรี ศรีชัย	นายสุปโน สิริวัฒนภักดี	นายคณ ภาสกรนที	นางสาวสุนิสา สุขสินธุ์ถาวร	นายโช อดิษฐ์	นายสิทธิชัย ชัยศรีทอง	นายพิชญ วิจิตรธรรม	นายชวเชิด สันตโกศล	พลตำรวจเอก พลตำรวจโท ยมยอด	นายวีระชัย สันติกุล	นายชัย จรุงชนกนิบาล	นายไพฑูริย์ กุชรวิวัฒน์	นายเป็รธา อัจฉริยะ	นายจรูญ พิณสินธุ์	นายไพฑูริย์ อำนวย
บจก.ธนาคารผลิตภัณฑ์น้ำมันพืช	SC														
บจก. บริษัทปราโมทย์	SC														
บจก.ยาสูบสากล	SVC														
บจก.แอ็คควาเน็กซ์ อะโกร	SC														
บจก.อีสเทิร์นซีเบอร์คอนส์ตรีออสเตท (ระยอง)	SC														
บจก.อิมพีเรียลกรุ๊ป									SD						
บจก.นอร์ธปาร์คเรียลเอสเตท									SD						
บจก.แพรนต้า จิวเวลลี										ID AD					
บจก.ทีพีวีจี											AD				
บจก.ค้าเหล็กไทย											AD				
บจก.สหไทยสตีลไพพ์											AD				
กลุ่มบริษัทสุราษฎร์ธานี		S SVC													

หมายเหตุ: S : กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม C : ประธานกรรมการ VC : รองประธานกรรมการ D : กรรมการบริษัท  
 EC : ประธานกรรมการบริหาร VEC : รองประธานกรรมการบริหาร ED : กรรมการบริหาร MD : กรรมการผู้จัดการ  
 SEVP : รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ M : ผู้บริหาร AD : กรรมการตรวจสอบ ID : กรรมการอิสระ



เอกสารแนบ 2-2  
รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

ลำดับที่	รายชื่อกรรมการ	บริษัท โออิชิ ราเมน จำกัด	บริษัท โออิชิ เทรดิง จำกัด
1	นายณรงค์ ศรีสอาน	S C D E C	S C D E C
2	นายธูพาน สิริวัฒนภักดี	S V C D V E C	S V C D V E C
3	นายคัน ภาสกรนที	S D E D M D	S D E D M D
4	นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ถาวร	S D E D S E V P	S D E D S E V P
5	นายโจ เอวี่จิ้น	S D E D	S D E D
6	นายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกร	S D E D	S D E D
7	นายพิชญ วิเชียรสรรค์	S D E D	S D E D
8	นายอวยชัย ตันทโอภาส	S D E D	S D E D

**หมายเหตุ**

S : กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม      C : ประธานกรรมการ  
 VC : รองประธานกรรมการ D : กรรมการบริษัท  
 EC : ประธานกรรมการบริหาร      VEC : รองประธานกรรมการบริหาร



ED	:	กรรมการบริหาร	MD	:	กรรมการผู้จัดการ
SEVP	:	รองกรรมการผู้จัดการใหญ่	M	:	ผู้บริหาร
AD	:	กรรมการตรวจสอบ	ID	:	กรรมการอิสระ

**บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)**  
**รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ**

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้รับการจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2549 ตามมติของที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2549 โดยประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ได้แก่ พลตำรวจเอกพงษ์อำมาตย์ อมาตย์กุล เป็นประธานกรรมการตรวจสอบ นายวีระชัย ตันติกุล และนายชัย จรุงธนาภิบาล เป็นกรรมการตรวจสอบ โดยกรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่าน ไม่ได้เป็นผู้บริหาร พนักงาน หรือลูกจ้างของบริษัทฯ ทั่วทั้งสิ้น

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดขอบเขตของการปฏิบัติงาน รวมถึงอำนาจ หน้าที่ ความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบไว้โดยสังเขป ดังนี้

1. สอบทานให้บริษัทฯ มีรายงานทางการเงินอย่างถูกต้อง และมีการเปิดเผยอย่างเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบควบคุมภายใน ( Internal Control ) และการตรวจสอบภายใน ( Internal Audit ) ที่มีความเหมาะสม และมีประสิทธิภาพ
3. สอบทานการปฏิบัติของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ , ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณาคัดเลือก และเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ รวมถึงพิจารณาเสนอคำตอบแทนของผู้สอบบัญชี
5. พิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ ในกรณีที่เกิดรายการเกี่ยวโยง หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้อง ครบถ้วน
6. ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย ด้วยความเห็นชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ
7. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ

ในปี 2548 คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่โดยได้ยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีตลอดมา โดยตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อในการต้องดูแลให้บริษัทฯ มีการดำเนินงานตามนโยบายของคณะกรรมการบริษัทฯ อย่างมีประสิทธิภาพ และโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน เพื่อพัฒนาให้บริษัทฯ เป็นองค์กรที่มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี ( Good Corporate Governance ) ทั้งนี้ในปี 2548 คณะกรรมการตรวจสอบได้จัดให้มีการประชุมรวมทั้งสิ้น 11 ครั้ง ซึ่งพอสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

1. สอบทานการจัดทำงบการเงินรายไตรมาส และงบการเงินประจำปี 2548 ในการนี้ได้มีการซักถามประเด็นที่เป็นสาระสำคัญ เพื่อใ้งบการเงินมีการเปิดเผยข้อมูลที่ถูกต้อง และครบถ้วน เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี ที่รับรองทั่วไป นอกจากนี้ยังได้หารือกับผู้สอบบัญชีเพื่อขอทราบข้อสังเกตเกี่ยวกับงบการเงิน และการควบคุมภายในด้านบัญชี ซึ่งไม่พบประเด็นปัญหา หรือความผิดปกติที่เป็นสาระสำคัญที่มีผลกระทบต่อฐานะการเงินของบริษัทฯ
2. กำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี 15 ข้อ ที่ทางตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ให้แนวทางไว้ นอกจากนี้ได้สอบทานการปฏิบัติ และการเปิดเผยข้อมูลของ

บริษัทในรายการที่เกี่ยวข้องกันให้ปฏิบัติตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมทั้งดูแลให้มีการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอย่างเป็นธรรม

- 3 ประเมินความเพียงพอ และความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายใน พบว่า บริษัทและบริษัทย่อย มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมกับสภาพธุรกิจ และไม่พบข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญ
- 4 พิจารณา และให้แนวทางในการปฏิบัติงานตรวจสอบภายใน รวมทั้งกำกับ ดูแลงานตรวจสอบภายใน โดยให้ความเห็นชอบแผนการตรวจสอบ พิจารณาผลการตรวจสอบ และข้อเสนอแนะของฝ่ายตรวจสอบภายใน อันเกี่ยวข้องกับระบบการควบคุมภายใน พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะต่อฝ่ายจัดการเพื่อพิจารณาปรับปรุงแก้ไข ตามควรแก่กรณี และทำการติดตามความคืบหน้าของการปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่อง
- 5 สอบทานความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายใน ( Internal Control ) ของบริษัทฯ

จากรายงานผลการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของผู้ตรวจสอบภายใน และรายงานของผู้สอบบัญชีจากภายนอก ตลอดจน การได้ร่วมหารือกับผู้ตรวจสอบภายใน คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้ว เห็นว่าบริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในโดยรวมอยู่ในเกณฑ์ที่ดี ไม่มีข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญ และงบการเงินของบริษัทฯ ได้จัดทำขึ้นตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

สำหรับปี 2549 คณะกรรมการตรวจสอบได้เสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ให้พิจารณาเสนอ นายสุพจน์ สิงห์ เสน่ห์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2826 หรือนางสุดจิตร์ บุญประกอบ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2991 หรือนางสาว สมบูรณ์ สุขศิริภิญโญ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3731 หรือนางวิไล บุรณกิตติโสภณ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3920 หรือ นายเอกสิทธิ์ ชุธรรมสถิตย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4195 แห่งบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ต่อที่ประชุม ผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาแต่งตั้งเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทอีกวาระหนึ่ง โดยมีค่าธรรมเนียมในการสอบบัญชีเป็นจำนวนเงิน 3,700,000 บาท

( พลตำรวจเอก พงษ์อำมาตย์ อมาตยกุล )

ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ



### บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

#### รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบต่อการเงินของบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และงบการเงินรวมของบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย รวมถึงข้อมูลสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี งบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังและประมาณการที่ดีที่สุดในการจัดทำ รวมทั้งให้มีการเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน เพื่อให้เป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและนักลงทุนทั่วไปอย่างโปร่งใส

คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีระบบบริหารความเสี่ยง และมีและดำรงรักษาไว้ซึ่งระบบควบคุมภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจได้อย่างมีเหตุผลว่าข้อมูลทางบัญชีมีความถูกต้อง ครบถ้วน และเพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สิน ตลอดจนเพื่อไม่ให้เกิดการทุจริตหรือการดำเนินการที่ผิดปกติดังมีสาระสำคัญ

ในการนี้คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่สอบทานนโยบายการบัญชีและคุณภาพของรายงานทางการเงิน สอบทานระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน ตลอดจนระบบการบริหารความเสี่ยง โดยความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับเรื่องนี้ปรากฏในรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งแสดงไว้ในรายงานประจำปีแล้ว

งบการเงินของบริษัท และงบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อยได้รับการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัท คือ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ในการตรวจสอบนั้นทางคณะกรรมการบริษัทได้สนับสนุนข้อมูลและเอกสารต่าง ๆ เพื่อให้ผู้สอบบัญชีสามารถตรวจสอบและแสดงความเห็นได้ตามมาตรฐานการสอบบัญชี โดยความเห็นของผู้สอบบัญชีได้ปรากฏในรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งแสดงไว้ในรายงานประจำปีแล้ว

คณะกรรมการมีความเห็นว่าระบบการควบคุมภายในของบริษัทโดยรวมอยู่ในระดับที่น่าพอใจ และสามารถสร้างความเชื่อมั่นอย่างมีเหตุผลได้ว่างบการเงินของบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และงบการเงินรวมของบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548 มีความเชื่อถือได้ โดยถือปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป และปฏิบัติถูกต้องตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

(นายณรงค์ ศรีสอ้าน)

ประธานกรรมการบริษัท และประธานกรรมการบริหาร

**บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)**  
**รายงานการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี**

บริษัทฯตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ว่าเป็นรากฐานขององค์กรที่มีประสิทธิภาพ จึงได้ดำเนินกิจการภายใต้กรอบของข้อปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี 15 ข้อ ตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์ฯตลอดมาดังนี้

**1. นโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ**

คณะกรรมการบริษัท ได้ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน (Code of Best Practices) ตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการให้สอดคล้องกับแนวทางของ ตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อเพิ่มความโปร่งใสในการดำเนินงาน และเป็นการเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุนทั่วไป และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย

คณะกรรมการบริษัทเชื่อมั่นว่าระบบ และกระบวนการกำกับดูแลกิจการบริษัทฯเป็นส่วนสำคัญในการนำมาซึ่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ จึงได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการครอบคลุมเรื่องต่างๆ ดังนี้

- จัดให้มีระบบซึ่งให้ความมั่นใจได้ว่า ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียจะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมกัน และเป็นธรรมต่อทุกฝ่าย
- กำกับดูแลฝ่ายบริหารให้ดำเนินการตามนโยบายที่กำหนดอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น ภายใต้กรอบข้อกำหนดของกฎหมาย และจริยธรรมทางธุรกิจ
- กำกับดูแลการดำเนินการของฝ่ายบริหารให้เป็นไปด้วยความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย
- จัดให้มีระบบการควบคุม และบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม
- กำหนดข้อประพฤติปฏิบัติสำหรับการประกอบธุรกิจสำหรับให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานยึดถือปฏิบัติ

**2. สิทธิ และความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้น**

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน และอำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้นในการเข้าร่วมประชุม การได้รับข้อมูลสารสนเทศ และการใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยในการประชุมผู้ถือหุ้น ประธานในที่ประชุมได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นทุกรายมีสิทธิอย่างเท่าเทียมกันในการตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทฯ สอบถาม และแสดงความคิดเห็น รวมถึงข้อเสนอแนะต่างๆต่อบริษัทฯ อีกทั้ง ในการจัดประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้ง คณะกรรมการบริษัทฯ ได้จัดให้มีกระบวนการต่างๆที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการประชุม เพื่อสนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยทั้งนี้ บริษัทฯได้แนบหนังสือมอบฉันทะไปพร้อมหนังสือเชิญประชุม

สำหรับผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถแต่งตั้งผู้อื่นเข้าร่วมประชุม หรือแต่งตั้งกรรมการอิสระท่านใดท่านหนึ่งเป็นผู้รับมอบฉันทะเพื่อร่วมประชุมได้ โดยออกเสียงตามที่ผู้ถือหุ้นระบุ

โดยในการประชุมผู้ถือหุ้นบริษัทจะส่งหนังสือเชิญประชุม พร้อมทั้งข้อมูลประกอบการประชุมอย่างละเอียด ให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าก่อนการประชุมไม่น้อยกว่า 7 วัน เพื่อการตัดสินใจอย่างมีประสิทธิภาพ

อีกทั้ง ในการประชุมทุกครั้ง ในแต่ละวาระจะมีความเห็นของคณะกรรมการประกอบ รวมถึงได้มีการบันทึกการประชุมไว้อย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้

### 3. สิทธิของผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ

คณะกรรมการบริษัทตระหนักดีว่า ผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพของบริษัทเกิดขึ้นจากการได้รับความสนับสนุนที่ดีจากผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ จึงได้กำหนดเป็นนโยบายที่จะสนับสนุนให้เกิดความร่วมมือระหว่างบริษัทฯ กับผู้ที่มีส่วนได้เสียในการสร้างสรรค์ประโยชน์ร่วมกัน และดูแลให้ความมั่นใจว่าผู้มีส่วนได้เสียทุกรายจะได้รับการคุ้มครอง และปฏิบัติด้วยดี โดยได้ให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มดังนี้

พนักงาน : ดูแล และปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม

ลูกค้า : ปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้า และปฏิบัติตามข้อตกลงตามสัญญา

เจ้าหนี้ : ปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อตกลงในสัญญาที่ให้ไว้กับเจ้าหนี้ต่างๆ

ลูกจ้าง : เอาใจใส่ และดูแลรับผิดชอบต่อลูกจ้างเป็นอย่างดี โดยรักษาคุณภาพ และมาตรฐานของสินค้า จัดให้มีหน่วยงาน หรือนุเคราะห์ทำหน้าที่รับซื้อหรือเรียนของลูกจ้าง เพื่อรับดำเนินการแก้ไข ให้แก่ลูกจ้างโดยเร่งด่วน

ชุมชน : มีความรับผิดชอบต่อสภาพแวดล้อมของชุมชนและสังคม

ทั้งนี้บริษัทจะปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมาย และกฎระเบียบต่างๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้สิทธิของผู้มีส่วนได้เสียเหล่านี้ได้รับการดูแลอย่างดี

### 4. การประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นภายใน 4 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดรอบปีบัญชีของบริษัท สำหรับการประชุมผู้ถือหุ้นคราวอื่นจะเป็นการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ซึ่งคณะกรรมการจะเรียกประชุมตามที่เห็นสมควร

ในการประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ ได้ให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันในการร่วมออกความคิดเห็น และตั้งคำถามใดๆต่อที่ประชุมตามระเบียบวาระการประชุม และเรื่องที่เสนอ ได้อย่างไม่จำกัดเวลา ซึ่งประธานที่ประชุม กรรมการบริษัท และกรรมการตรวจสอบได้ร่วมทำหน้าที่ชี้แจงตอบข้อซักถามของผู้ถือหุ้น ตลอดจนรับฟังความคิดเห็นของผู้ถือหุ้นทุกราย ที่เสนอแนะ อีกทั้งมีการบันทึกประเด็นซักถาม และข้อคิดเห็นที่สำคัญไว้ในรายงานการประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้

## 5. ภาวะผู้นำ และวิสัยทัศน์

คณะกรรมการบริษัทมีความรับผิดชอบต่องู้อู่หุ้นเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ กำกับดูแลให้การบริหารจัดการเป็นไปตามเป้าหมาย และแนวทางที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่งู้อู่หุ้น ขณะเดียวกันก็คำนึงถึงผลประโยชน์ของผูมีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นชอบต่อการกำหนดวิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์ เป้าหมาย แผนธุรกิจ และงบประมาณของบริษัทฯ โดยกำหนดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยไตรมาสละครั้ง เพื่อติดตามผลดำเนินงานของบริษัทฯ และรับทราบเรื่องดำเนินการที่สำคัญของฝ่ายจัดการ รวมถึงได้จัดให้มีการกำกับดูแลติดตาม และประเมินผลการปฏิบัติงานของผูบริหารว่าเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ทั้งระยะสั้น และระยะยาว

## 6. ความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการ และผูบริหารของบริษัทฯ ได้ระมัดระวังถึงความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น โดยได้ถือปฏิบัติและดูแลมิให้ผูบริหาร หรือผูที่เกี่ยวข้องนำข้อมูลภายในของบริษัทฯ ไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตน นอกจากนี้รายงานระหว่างกันของบริษัทฯ ซึ่งเกิดกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็น และ ความเหมาะสมของรายงานนั้น ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายงานระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯจะให้ผูเชี่ยวชาญอิสระ หรือผูสอบบัญชีของบริษัทฯเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายงานระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัท หรือผูถือหุ้นตามแต่กรณีไป และเพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดนโยบาย และแนวปฏิบัติในการป้องกันมิให้กรรมการ และพนักงานของบริษัทฯ แสวงหาผลประโยชน์ส่วนตน โดยกำหนดให้กรรมการ และพนักงานหลีกเลี่ยงการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับตนเองที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ

การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน บริษัทฯกำหนดให้ผูบริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ต่อสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และกำหนดห้ามมิให้กรรมการ และผูบริหาร นำข้อมูลภายในที่มีสาระสำคัญของบริษัทฯซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชน ไปใช้เพื่อแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัว ซึ่งรวมถึงการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยกรรมการ ผูบริหาร และพนักงาน ซึ่งอยู่ในหน่วยงานที่ทราบข้อมูลภายใน ควรหลีกเลี่ยงหรืองดการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลา 1 เดือนก่อนการเปิดเผยงบการเงินให้แก่สาธารณชน หากผูบริหารหรือพนักงานคนใดกระทำผิดวินัย จะได้รับโทษตั้งแต่การตักเตือน จนถึงการเลิกจ้าง

## 7. จริยธรรมธุรกิจ

ในการดำเนินธุรกิจให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดแก่งู้อู่หุ้น คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายที่จะให้ความสำคัญที่เท่าเทียมกัน และควบคู่กันไประหว่างความสำเร็จตามเป้าหมาย รูปแบบ และวิธีการที่ใช้ในการให้ได้มาซึ่งความสำเร็จนั้นๆ และเพื่อให้เป็นไปตามนโยบายดังกล่าวคณะกรรมการบริษัทได้จัดทำคู่มือจริยธรรมธุรกิจ เพื่อให้กรรมการ ผูบริหาร และพนักงานทุกคนรับทราบถึงมาตรฐานการปฏิบัติที่บริษัทฯคาดหวัง นับตั้งแต่การปฏิบัติต่อผูถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า คู่แข่ง

สังคมโดยรวม และต่อพนักงานด้วยตนเอง ทั้งนี้ คณะกรรมการกำลังดำเนินการจัดให้มีกลไก และกระบวนการที่จะดูแลให้มีการปฏิบัติอย่างเคร่งครัด และต่อเนื่อง

#### 8. การถ่วงดุลของกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร

บริษัทได้จัดตั้งคณะกรรมการบริษัทขึ้น โดยคัดเลือกจากบุคคลที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ในหลักเกณฑ์ของ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และได้ผ่านการแต่งตั้งจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ปัจจุบัน คณะกรรมการบริษัทมีจำนวน 11 ท่านประกอบด้วย กรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 4 ท่าน และกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารจำนวน 8 ท่าน โดยในจำนวนกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารนี้เป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน และกรรมการอิสระทั้ง 3 ท่านยังดำรงตำแหน่งในคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ โดยมีคุณสมบัติตามกฎระเบียบของตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งมีความอิสระในการบริหารงานตรวจสอบอีกด้วย

#### 9. การรวม หรือแยกตำแหน่ง

ประธานกรรมการ และกรรมการผู้จัดการเป็นบุคคลเดียวกัน และเป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ แต่การบริหารงานต้องดำเนินการภายใต้การอนุมัติเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท ซึ่งประกอบด้วยตัวแทนจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่กลุ่มต่างๆรวมถึงกรรมการตรวจสอบเพื่อช่วยในการสอบทาน และถ่วงดุลอำนาจ

#### 10. ค่าตอบแทนกรรมการ และผู้บริหาร

บริษัทฯไม่มีคณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทนให้กรรมการ และผู้บริหาร โดยการให้ผลตอบแทนแก่กรรมการนั้นบริษัทฯได้ดำเนินการตามมติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยได้มีการเปิดเผยจำนวนค่าเบี้ยประชุม และค่าตอบแทนต่างๆที่กรรมการได้รับจากบริษัทฯไว้ในรายงานประจำปี

#### 11. คณะอนุกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการเพียงชุดเดียว คือ คณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2547 มีวาระในการดำรงตำแหน่งคราวละ 2 ปี โดยประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ดังรายชื่อต่อไปนี้

- |               |            |                                     |
|---------------|------------|-------------------------------------|
| 1. นายนพพร    | พิชา       | ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ |
| 2. นายเกรียง  | ยรรยงดิลก  | กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ       |
| 3. นายไพโรจน์ | วงศ์สมิทธิ | กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ       |

คณะกรรมการตรวจสอบมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. สอบทานให้บริษัทฯมีรายงานทางการเงินอย่างถูกต้อง และเปิดเผยอย่างเพียงพอ โดยประสานงานกับผู้สอบบัญชี และผู้บริหารที่รับผิดชอบจัดทำรายงานทางการเงินทั้งรายไตรมาส และประจำปี
2. สอบทานให้บริษัทฯมีระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายในที่มีความเหมาะสม และมีประสิทธิภาพโดยสอบทานร่วมกับผู้สอบบัญชี และผู้ตรวจสอบภายใน

3. สอบทานการปฏิบัติของบริษัทฯให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
4. พิจารณาคัดเลือก และเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีรวมถึงพิจารณาเสนอค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี
5. พิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯในกรณีที่เกิดรายการเกี่ยวโยง หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องครบถ้วน
6. จัดทำรายงานกิจกรรมของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงาน ลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบ
7. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย และคณะกรรมการตรวจสอบเห็นชอบด้วย

ในปี พ.ศ. 2548 คณะกรรมการตรวจสอบได้จัดให้มีการประชุมทั้งสิ้นรวม 11 ครั้ง โดยมีกรรมการตรวจสอบ เข้าร่วมประชุมครบทุกครั้ง

สำหรับคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนนั้น ถึงแม้ว่าบริษัทฯยังไม่จัดตั้ง แต่บริษัทฯก็มีกระบวนการพิจารณา ค่าตอบแทนให้แก่กรรมการ และผู้บริหารระดับสูงตามที่กล่าวไว้ในเรื่องค่าตอบแทนกรรมการ และผู้บริหารระดับสูง

## 12. การประชุมคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดให้มีการประชุมปกติเป็นประจำทุกไตรมาส และสามารถกำหนดให้มีการประชุมพิเศษ เพิ่มได้ตามความจำเป็น โดยมีการกำหนดวาระการประชุมไว้ล่วงหน้าอย่างชัดเจน ทั้งวาระรับทราบ และวาระเพื่อพิจารณา ทั้งนี้ ก่อนการประชุมทุกครั้ง เลขานุการบริษัทได้จัดส่งหนังสือเชิญประชุม พร้อมทั้งเอกสารการประชุมที่ครบถ้วน เพียงพอให้แก่กรรมการแต่ละท่านล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันก่อนวันประชุม เพื่อให้คณะกรรมการได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนเข้าร่วมประชุม ซึ่งในการประชุมแต่ละครั้ง กรรมการทุกท่านสามารถอภิปราย และแสดงความคิดเห็นได้อย่างเปิดเผย โดยเลขานุการบริษัทจะทำหน้าที่บันทึกการประชุมเป็นลายลักษณ์อักษร และหลังจากที่ผ่านการรับรองจากคณะกรรมการ รายงานการประชุมจะถูกจัดเก็บไว้พร้อมสำหรับกรรมการ และผู้เกี่ยวข้องสามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลา

ในปี พ.ศ. 2548 คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีการประชุมปกติรวม 4 ครั้ง โดยการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัทแต่ละท่านสรุปได้ ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม
1. นายตัน ภาสกรนที	ประธานกรรมการ / กรรมการผู้จัดการ	4 ครั้ง
2. นางสาวสุนิสา สุขพันธุ์ธาร	กรรมการ	4 ครั้ง
3. นายโช เอวีย์ จิน	กรรมการ	4 ครั้ง
4. นางสาวจิตติมา ศรีอุทัยศิริวงศ์	กรรมการ	4 ครั้ง

5. นายดำรง พุกษะรัตนนท์	กรรมการ	4 ครั้ง
6. นางคารุณี กฤตบุญญาลัย	กรรมการ	3 ครั้ง
7. นางสุลาวัลย์ พุกษะรัตนนท์	กรรมการ	4 ครั้ง
8. Mr. Chew Hai Chiene Hester Arthur	กรรมการ	4 ครั้ง
9. นายสุเนตร เอมวัฒนา	กรรมการ / เลขานุการบริษัท	4 ครั้ง
10. นายพนพร พิชา	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ	4 ครั้ง
11. นายเกรียง ชรรยศิลป์	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	4 ครั้ง
12. นายไพโรจน์ วงศ์สมบัติ	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	4 ครั้ง

หมายเหตุ : คุณคารุณี กฤตบุญญาลัย ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 10 พฤศจิกายน 2548

### 13. ระบบการควบคุม และการตรวจสอบภายใน

คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งด้านการเงิน การปฏิบัติงาน ให้เป็นไปตามเป้าหมาย ข้อบังคับ ระเบียบที่เกี่ยวข้อง และการบริหารความเสี่ยง รวมถึงจัดให้มีกลไกการตรวจสอบ และถ่วงดุลที่มีประสิทธิภาพอย่างเพียงพอ ในการปกป้องรักษา และดูแลเงินทุนของผู้ถือหุ้น และสินทรัพย์ของบริษัทฯ กำหนดลำดับชั้นของการอนุมัติ และความรับผิดชอบของผู้บริหาร และพนักงาน กำหนดระเบียบการปฏิบัติงานอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร มีฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ตรวจสอบการปฏิบัติงานของทุกหน่วยงานให้เป็นไปอย่างถูกต้อง รัดกุม และเป็นไปตามที่ระบุกำหนดไว้ รวมทั้ง คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่กำกับดูแลการดำเนินงาน และบริหารงานของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ ระบบรายงานทางการเงินที่น่าเชื่อถือ โดยฝ่ายตรวจสอบภายใน ซึ่งจะต้องรายงานผลการตรวจสอบตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ทำหน้าที่ตรวจสอบ และทบทวนระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ

การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบที่จัดขึ้นแต่ละครั้ง ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบภายในจะรายงานผลการตรวจสอบภายในที่สำคัญให้คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบ นอกจากนี้ในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบแต่ละครั้ง จะมีการ ส่งรายงานความเห็น และข้อเสนอแนะของคณะกรรมการตรวจสอบให้ฝ่ายจัดการรับทราบว่าควรปรับปรุงงานในด้านใดบ้าง

### 14. รายงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทได้ตระหนัก และเข้าใจเป็นอย่างดี ถึงความสำคัญของความน่าเชื่อถือของรายงานทางการเงิน และงบการเงินที่แสดงให้เห็นถึงฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมาอันเป็นจริง และ

สมเหตุสมผล ดังนั้นคณะกรรมการบริษัทจึงให้ความร่วมมือต่อผู้สอบบัญชี และให้ความเป็นอิสระแก่ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯอย่างเต็มที่ ในการตรวจสอบ และแสดงความคิดเห็นที่มีต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบต่อรายงานทางการเงินของบริษัทฯที่จัดทำขึ้น รวมถึงสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏอยู่ในรายงานประจำปี โดยดูแลให้ฝ่ายจัดการจัดทำงบการเงิน และข้อมูลทางการเงินให้ถูกต้อง ครบถ้วน ภายใต้หลักการบัญชีที่รับรองทั่วไปในประเทศไทย และเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชี และ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสม และถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ รวมถึง การใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังในการจัดทำ ตลอดจนการพิจารณาความสมเหตุสมผลในการจัดทำ และการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

คณะกรรมการบริษัทยังได้ตระหนักถึงความสำคัญของระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพว่า จะสามารถทำให้บริษัทฯสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีรายงานข้อมูลทางการเงินที่ถูกต้อง ครบถ้วน อีกทั้งยังเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดการทุจริต และการดำเนินงานที่ผิดพลาดอย่างมีสาระสำคัญ จึงได้จัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่สอบทาน และดูแลให้บริษัทฯมีระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบที่เหมาะสม และมีประสิทธิภาพ อีกทั้งดูแลให้มีรายงานทางการเงินอย่างถูกต้อง และเพียงพอ จึงได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจได้ว่ารายงาน และการบันทึกข้อมูลทางบัญชีมีความถูกต้อง ครบถ้วน และเพียงพอ และเพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระเป็นผู้ดูแล รับผิดชอบเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในและความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับเรื่องนี้ได้ปรากฏในรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งได้แสดงในรายงานประจำปีว่า งบการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 เป็นรายงานที่ มีความถูกต้อง ครบถ้วน และเชื่อถือได้

#### 15. ความสัมพันธ์กับผู้ลงทุน

บริษัทฯให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูล และสารสนเทศ ทั้งทางการเงิน และไม่ทางการเงินที่เกี่ยวกับธุรกิจ และผลประโยชน์ของบริษัทฯที่ถูกต้อง ครบถ้วน เพียงพอ โปร่งใสให้แก่ผู้ลงทุน และผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างทั่วถึง และทันต่อเวลา ทั้งรายงานข้อมูลประจำปี รายงานประจำปี รายงานข้อมูลทางการเงิน ข้อมูลสำคัญตามเกณฑ์กำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และข้อมูลที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยนักลงทุน หรือผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถรับทราบข้อมูลดังกล่าวข้างต้นผ่านช่องทาง และสื่อต่างๆของตลาดหลักทรัพย์ หรือสามารถทำการนัดหมายเข้าพบผู้บริหารของบริษัทฯเพื่อสอบถามข้อมูลดำเนินกิจการได้

คณะกรรมการได้จัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับของสำนักงานกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด