|  |
| --- |
| **2. การบริหารจัดการความเสี่ยง** |

|  |
| --- |
| * 1. **นโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยง**
 |

 การลงทุนในหุ้นสามัญที่เสนอขายในครั้งนี้ ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอันอาจจะเกิดขึ้นได้กับกลุ่มบริษัทฯ นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ซึ่งอาจเกิดขึ้นในอนาคตที่กลุ่มบริษัทฯ ไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่กลุ่มบริษัทฯ พิจารณาในขณะนี้ได้ว่าไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ดังนั้น ในการลงทุนผู้ลงทุนควรพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ รวมทั้งแนวทางการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

|  |
| --- |
| * 1. **ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ**
 |

**2.2.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม**

 จากการที่ปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการใส่ใจดูแลสุขภาพและความงามมากขึ้น จึงเป็นปัจจัยสนับสนุนให้ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัยมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหม่ซึ่งมีทั้งผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้า ผู้รับจ้างผลิตสินค้า และผู้นำเข้าหรือจัดจำหน่ายสินค้าทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่เข้ามาประกอบธุรกิจในตลาดผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัยเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้มีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น มีสินค้าทดแทนที่มีลักษณะหรือคุณสมบัติใกล้เคียงกันหลากหลายตราสินค้า ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์มากขึ้น ดังนั้น หากกลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ทั้งในด้านคุณภาพและราคา อาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ สูญเสียลูกค้า และอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของกลุ่มบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

 กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย การพัฒนาสินค้าใหม่ และการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยอาศัยองค์ความรู้ ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านสมุนไพรมานานกว่า 24 ปี รวมไปถึงการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมต่างๆ เพื่อพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นเอกลักษณ์และแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตรายอื่น และสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็วทันต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดและกระแสความนิยมของผู้บริโภค รวมทั้งยังให้ความสำคัญด้านคุณภาพ ตั้งแต่การคัดสรรแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ตลอดจนขั้นตอนการผลิตและส่งมอบสินค้า จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าจะไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมตามที่กล่าวข้างต้น

**2.2.2 ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าผู้ว่าจ้างผลิตเปลี่ยนไปใช้บริการผู้รับจ้างผลิตรายอื่น**

รายได้หลักของกลุ่มบริษัทฯ มาจากการรับจ้างพัฒนาและผลิต ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัย ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า (Original Design Manufacturer : ODM) โดยในปี 2563-2565 และงวดหกเดือนแรกปี 2566 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จาก ODM คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75.22 ร้อยละ 77.03 ร้อยละ 74.82 และร้อยละ 70.53 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ ซึ่งลูกค้าจะสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มบริษัทฯ เป็นครั้งๆ โดยไม่มีการทำสัญญาซื้อขายสินค้าระยะยาว กลุ่มบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าผู้ว่าจ้างผลิตเปลี่ยนไปใช้บริการผู้รับจ้างผลิตรายอื่น และอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของกลุ่มบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงให้ความสำคัญกับการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง มุ่งเน้นการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในระยะยาว โดยสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับเทรนของตลาดได้อย่างรวดเร็ว ในราคาที่เหมาะสม ช่วยให้ลูกค้าสามารถแข่งขันในตลาดได้ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าและได้รับการว่าจ้างผลิตสินค้าอย่างต่อเนื่อง ยิ่งไปกว่านั้น ผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อจาก SI และได้จดแจ้งเลขสารบบกับ อย. ภายใต้ชื่อของ SI ไว้แล้ว จะต้องดำเนินการผลิตตามสูตรการผลิตที่ได้จดแจ้งไว้ที่ SI เท่านั้น ดังนั้น หากผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งผลิตกับ SI เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมจากลูกค้าแล้ว โอกาสที่จะเปลี่ยนไปผลิตกับผู้ผลิตรายอื่นเป็นไปได้ยาก เนื่องจากการเปลี่ยนโรงงานผลิตอื่น ลูกค้าจะต้องร่วมกับผู้ผลิตรายใหม่พัฒนาสูตรการผลิตใหม่ ซึ่งอาจทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างไปจากผลิตภัณฑ์ที่ผลิตโดยใช้สูตรการผลิตเดิม

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีนโยบายในการจำหน่ายสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัยภายใต้ตราสินค้าของตัวเอง (Own Brand) ให้มากขึ้น รวมทั้งมุ่งเน้นการขยายตลาดผลิตภัณฑ์สารสกัดสมุนไพรมาตรฐานไปยังอุตสาหกรรมอื่น เช่น อุตสาหกรรมอาหารสัตว์เลี้ยง และขยายฐานลูกค้าไปยังต่างประเทศมากขึ้น เพื่อเป็นการกระจายการกระจุกตัวของรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีความเหมาะสมมากยิ่งขึ้น

**2.2.3 ความเสี่ยงจากการลงทุนในผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้ตราสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ**

จากการที่กลุ่มบริษัทฯ เริ่มต่อยอดองค์ความรู้และความเชี่ยวชาญไปสู่การผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัยภายใต้ตราสินค้าของตัวเอง (Own Brand) มากขึ้น เช่น การเริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตรครบถ้วนโคลอชัวร์ ภายใต้เครื่องหมาการค้า Wellnova ที่ดำเนินการโดย WELL ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เมื่อปลายปี 2564 กลุ่มบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงหากผลิตภัณฑ์ใหม่ไม่สามารถสร้างผลตอบแทนได้ตามที่คาดหวังไว้ เนื่องจากการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือตราสินค้าใหม่ให้เป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับในกลุ่มผู้บริโภคได้จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขายจำนวนมาก จึงอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการรวมของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงมีการหาผู้ร่วมทุนใน WELL เพิ่มอีกหนึ่งราย ได้แก่ บริษัท เซิร์ช เอ็นเตอร์เทนเม้นท์ จำกัด ซึ่งมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านสื่อโฆษณามาอย่างยาวนาน เพื่อเข้ามาวางแผนการทำการตลาดบนสื่อหลัก (Above the Line) ซึ่งรวมถึงการทำภาพยนตร์โฆษณา และการจัดอีเว้นท์ต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นเป้าหมายหลักได้ในวงกว้างอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกเหนือไปจากการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์และสื่อออนไลน์ การลงทะเบียนรับผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง การจัดกิจกรรม CSR และจัดกิจกรรมให้ความรู้ด้านการดูแลสุขภาพ การจัดชิมสินค้าและแนะนำสินค้าโดยการออกอีเว้นท์ตามสถานดูแลผู้สูงอายุ โรงพยาบาล อาคารสำนักงาน และร้านค้าต่างๆ ที่ WELL ดำเนินการมาในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา ยิ่งไปกว่านั้น กลุ่มบริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างการนำผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตรครบถ้วนโคลอชัวร์ ไปทดสอบทางคลินิก (Clinical Trial) กับคณะแพทยศาสตร์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่เพื่อใช้ประกอบการขึ้นทะเบียนอาหารทางการแพทย์ โดยคาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จภายในปี 2567 เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านช่องทางการแพทย์ได้อีกทางหนึ่งด้วย

**2.2.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรฝ่ายวิจัยและพัฒนา และการรักษาความลับของสูตรการผลิต**

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการนำองค์ความรู้ด้านสมุนไพรที่สั่งสมมาอย่างยาวนานมาต่อยอดโดยใช้นวัตกรรมต่างๆ เพื่อพัฒนาสารสกัดสมุนไพรมาตรฐานที่มีความเป็นเอกลักษณ์และมีประสิทธิภาพสูง รวมถึงการใช้นวัตกรรมในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และสุขอนามัย ดังนั้น ฝ่ายวิจัยและพัฒนาจึงถือเป็นบุคลากรที่มีส่วนสำคัญในการคิดค้น พัฒนา รวบรวมความรู้จากงานวิจัยต่างๆ เพื่อนำมาสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ หากกลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถรักษาบุคลากรในฝ่ายวิจัยและพัฒนา หรือหากมีการรั่วไหลขององค์ความรู้หรือสูตรการผลิต อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ได้

กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการจูงใจให้บุคลากรฝ่ายวิจัยและพัฒนาทำงานกับกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยให้ผลตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการกำหนดมาตรการในการควบคุมดูแลข้อมูลที่เป็นความลับให้สามารถเข้าถึงได้เฉพาะผู้ปฎิบัติงานที่เกี่ยวข้องและมีการปฏิบัติงานที่มีความรัดกุมหลายขั้นตอนเพื่อปกป้องข้อมูลที่เป็นความลับ เช่น กำหนดสิทธิผู้เข้าถึงข้อมูลโดยการใช้รหัสผ่านและมีการอัพเดทข้อมูลรหัสอย่างสม่ำเสมอ การใช้รหัสวัตถุดิบแทนชื่อสาร ประกอบกับจัดให้มีการทำสัญญารักษาความลับและการไม่แข่งขันทางการค้าเพื่อป้องกันการนำข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับสูตรการผลิต ข้อมูลด้านวัตถุดิบ กรรมวิธีการผลิต และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าไปเปิดเผยให้แก่บุคคลภายนอกอันทำให้เกิดการลอกเลียนแบบ หรือเกิดผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทฯ

**2.2.5 ความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพและเพียงพอกับความต้องการ**

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ พืชสมุนไพร และสารสกัดสมุนไพรมาตรฐาน ซึ่งเป็นผลผลิตทางการเกษตร โดยคุณภาพและปริมาณของวัตถุดิบสมุนไพรที่เก็บเกี่ยวได้ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น สภาพภูมิอากาศ พื้นที่ในการเพาะปลูก ฤดูกาล เป็นต้น ปัจจัยดังกล่าวเป็นปัจจัยภายนอกที่กลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากความผันผวนของปริมาณและคุณภาพของพืชสมุนไพร ซึ่งอาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพได้เพียงพอต่อความต้องการ และไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ทันเวลาที่กำหนด

สำหรับพืชสมุนไพรที่กลุ่มบริษัทฯ ต้องใช้ในปริมาณมากและเป็นที่ต้องการของตลาด กลุ่มบริษัทฯ จัดหาจากเครือข่ายพันธมิตรที่เป็นกลุ่มเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนที่ซื้อขายกันมานานกว่า 10 ปี และสามารถจัดส่งวัตถุดิบที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานด้านคุณภาพของบริษัทฯ โดยจะมีการจองปริมาณพืชสมุนไพรล่วงหน้ากับเครือข่ายพันธมิตรเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนให้เพียงพอกับแผนการขายและแผนการผลิตในแต่ละปี และสำหรับวัตถุดิบสมุนไพรตามฤดูกาลที่ไม่สามารถเก็บเกี่ยวได้ตลอดทั้งปี กลุ่มบริษัทฯ จะมีการจัดเก็บในรูปแบบสารสกัดเข้มข้น (Crude) ซึ่งมีอายุการเก็บรักษานานถึง 4-5 ปี

ยิ่งไปกว่านั้น เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจในกระบวนการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพได้อย่างมั่นคงในระยะยาว กลุ่มบริษัทฯ ได้ริเริ่มโครงการแทนคุณไทยฟาร์ม ซึ่งเป็นโครงการช่วยเหลือเครือข่ายเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศ ซึ่งนอกจากการที่กลุ่มบริษัทฯ จะรับซื้อวัตถุดิบสมุนไพรที่มีคุณภาพกับเครือข่ายเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนในระยะยาวแล้ว กลุ่มบริษัทฯ ยังร่วมพัฒนากระบวนการเพาะปลูก โดยการนำองค์ความรู้ด้านวิชาการผสมผสานกับแนวคิดพื้นบ้าน เพื่อถ่ายทอดให้แก่เครือข่ายพันธมิตรเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชน เช่น วิธีการเพาะปลูก ช่วงระยะเวลาเก็บเกี่ยวสมุนไพรที่เหมาะสม การเก็บรักษาพืชผลทางการเกษตรภายหลังจากเก็บเกี่ยว และการแปรรูปสมุนไพรขั้นต้นเพื่อเก็บรักษาคุณภาพ เป็นต้น ส่งผลให้วัตถุดิบสมุนไพรของเครือข่ายเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนมีคุณภาพและปริมาณสารสำคัญตรงตามมาตรฐาน และสามารถควบคุมความปลอดภัยของวัตถุดิบสมุนไพร อีกทั้งช่วยสร้างรายได้ให้แก่เครือข่ายเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนอย่างยั่งยืนผ่านการสร้างอาชีพที่มั่นคง

**2.2.6 ความเสี่ยงด้านคุณภาพและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์**

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้รับประทานและใช้ภายนอก ซึ่งจะมีผลต่อโดยตรงต่อสุขภาพและร่างกาย หากผู้บริโภคได้รับความเสียหายจากการใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ ที่สามารถพิสูจน์ได้ว่าเกิดจากการผลิตที่ไม่ได้มาตรฐาน ผู้บริโภคอาจร้องเรียนหรือฟ้องร้องให้กลุ่มบริษัทฯ ชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้น รวมถึงอาจมีการเรียกคืนผลิตภัณฑ์ หรืออาจถูกระงับการผลิต ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ ชื่อเสียง และผลประกอบการของกลุ่มบริษัทฯ ได้

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างมากในเรื่องคุณภาพและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ โดยได้นำระบบการควบคุมคุณภาพที่มีประสิทธิภาพมาใช้ในการควบคุมการปฏิบัติงานทุกขั้นตอนอย่างเคร่งครัด ควบคู่กับการดำเนินการผลิตตามมาตรฐานผลิตที่ดีมีมาตรฐานสากล ครอบคลุมทั้งห่วงโซ่การผลิตตั้งแต่การจัดหาและตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบ การจัดเก็บวัตถุดิบ การผลิต ตลอดจนการจัดส่งสินค้า อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพระดับสากลมากมาย เช่น ISO 9001:2015, ISO 22716:2007, FSSC22000, GMP, HACCP, GHPs, GMP PIC/S เป็นต้น

**2.2.7 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของ กลุ่มบริษัทฯ**

 ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ อยู่ภายใต้ระเบียบข้อบังคับต่างๆ และการกำกับดูแลของกระทรวงสาธารณสุขและหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งในการดำเนินธุรกิจ กลุ่มบริษัทฯ จำเป็นต้องได้รับใบอนุญาต รักษาสถานะ และต่ออายุใบอนุญาต หนังสืออนุญาต และการอนุมัติต่างๆ จากทางราชการ เช่น ใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน ใบอนุญาตผลิตอาหาร ใบอนุญาตนำเข้าหรือสั่งอาหารเข้ามาในราชอาณาจักร ใบอนุญาตผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพร ใบอนุญาตนำเข้าผลิตภัณฑ์สมนุนไพร ใบอนุญาตผลิต(ที่มิใช่การปลูก)ยาเสพติดให้โทษประเภท 5 เฉพาะกัญชง ใบจดทะเบียนสถานประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์ ใบจดทะเบียนสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ ใบประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ เป็นต้น รวมถึงใบอนุญาตอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีหน้าที่ในการปฏิบัติตามกฎหมาย รวมถึงข้อกำหนดต่างๆ ของเทศบัญญัติตามที่แต่ละท้องถิ่นกำหนดขึ้น ซึ่งใบอนุญาตแต่ละประเภทมีกำหนดระยะเวลาที่ต้องต่ออายุ นอกจากนี้ กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับใบอนุญาตดังกล่าวอาจมีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ ต้องดำเนินการใดๆ เพิ่มเติม จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในการต่ออายุใบอนุญาตล่าช้า หรือไม่สามารถต่ออายุใบอนุญาตได้ และอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎเกณฑ์ที่มีการออกมาใหม่ได้ทันเวลา ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคต

 อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ มีหน่วยงาน Quality Management Representative (“QMR”) และ Regulatory Affair (“RA”) ที่รับผิดชอบในการควบคุมดูแลให้กลุ่มบริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ อย่างถูกต้องครบถ้วน ซึ่งรวมถึงการต่ออายุใบอนุญาตเมื่อถึงกำหนด อีกทั้งรับผิดชอบในการติดตามการเปลี่ยนแปลงข้อกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเตรียมการเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและทันท่วงที สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องโดยไม่มีการหยุดชะงัก

**2.2.8 ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระของลูกหนี้การค้า**

กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะได้รับการชำระเงินล่าช้าและจากการผิดนัดชำระเงินโดยลูกค้า โดยปกติกลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าระหว่าง 30-60 วัน หากลูกค้าผิดนัดชำระเงินในจำนวนที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบทางลบต่อฐานะทางการเงิน ความสามารถในการทำกำไร และกระแสเงินสดของกลุ่มบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2563-2565 และสิ้นไตรมาส 2 ปี 2566 กลุ่มบริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตจำนวน 61.58 ล้านบาท จำนวน 103.80 ล้านบาท จำนวน 61.28 ล้านบาท และจำนวน 78.19 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระมากกว่า 6 เดือนขึ้นไป จำนวน 3.18 ล้านบาท จำนวน 8.53 ล้านบาท จำนวน 5.53 ล้านบาท และจำนวน 3.91 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2563-2565 และสิ้นไตรมาส 2 ปี 2566 ตามลำดับ

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการกำหนดแนวทางในการติดตามการชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าอย่างใกล้ชิด โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงินจะจัดทำรายงานอายุลูกหนี้การค้าส่งให้ผู้บริหารและฝ่ายขายและการตลาดเพื่อตรวจสอบและติดตามการชำระหนี้ทุกเดือน และจะติดตามความคืบหน้าในการติดตามหนี้จากฝ่ายขายและการตลาดอย่างสม่ำเสมอ หากไม่มีความคืบหน้าจะแจ้งให้ฝ่ายบริหารทราบเพื่อดำเนินการส่งจดหมายติดตามหนี้ต่อไป นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการกำหนดนโยบายการให้วงเงินเครดิตแก่ลูกค้าอย่างเหมาะสมและมีการทบทวนวงเงินเครดิตเป็น ประจำทุกปี ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเก็บหนี้จากลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากแนวโน้มของลูกหนี้ที่ค้างชำระนานลดลงอย่างต่อเนื่อง

**2.2.9 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ**

ในปี 2563-2565 และงวดหกเดือนแรกปี 2566 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จากาการขายเป็นเงินตราต่างประเทศจำนวน 27.08 ล้านบาท จำนวน 37.39 ล้านบาท จำนวน 30.32 ล้านบาท และจำนวน 14.80 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.70 ร้อยละ 5.29 ร้อยละ 6.20 และร้อยละ 7.47 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ ในขณะที่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศจำนวน 7.72 ล้านบาท จำนวน 7.17 ล้านบาท จำนวน 8.93 ล้านบาท และจำนวน 2.16 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.33 ร้อยละ 2.91 ร้อยละ 5.70 และร้อยละ 3.19 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบรวม ตามลำดับ ดังนั้น ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงอาจส่งผลต่อการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิดและจะพิจารณาป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ตามสถานการณ์และความจำเป็น ทั้งนี้ ในปี 2563-2565 และงวดหกเดือนแรกปี 2566 บริษัทฯ มีกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน (0.15) ล้านบาท จำนวน 1.16 ล้านบาท จำนวน (0.03) ล้านบาท และจำนวน (0.006) ล้านบาท ตามลำดับ

**2.2.10 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการประกอบธุรกิจ**

นางพรรณวิภา กฤษฎาพงษ์ และนางสาวธีรญา กฤษฎาพงษ์ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ และเป็นผู้บริหารหลักที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมสมุนไพรมาเป็นเวลานาน จึงมีความรู้ความเชี่ยวชาญและความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจอย่างลึกซึ้ง และยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า รวมถึงผู้ผลิตและจำหน่ายวัตถุดิบทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้บริหารหลักทั้ง 2 ท่าน ซึ่งถือเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการบริหารงาน ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักดังกล่าวอาจส่งผลต่อการบริหารงานของกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม จากการที่นางพรรณวิภา กฤษฎาพงษ์ เป็นผู้ก่อตั้งบริษัทฯ และนางพรรณวิภา กฤษฎาพงษ์และครอบครัวเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 74.07 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ทำให้มั่นใจได้ว่านางพรรณวิภา กฤษฎาพงษ์ และนางสาวธีรญา กฤษฎาพงษ์ จะยังคงเป็นผู้บริหารหลักต่อไปเพื่อกำหนดนโยบายและเป้าหมายในภาพรวมของกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการจัดการบริหารอย่างเป็นระบบ โดยกำหนดโครงสร้างองค์กรอีกทั้งมีการกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบ รวมถึงอำนาจอนุมัติในการบริหารงานของผู้บริหารแต่ละระดับอย่างชัดเจน เพื่อเป็นการกระจายอำนาจในการบริหารจัดการให้กับผู้บริหารในระดับรองลงมา รวมทั้งยังมีนโยบายการสรรหาผู้บริหารระดับสูงเพื่อสืบทอดตำแหน่งที่สำคัญ (Succession Plan) ควบคู่ไปกับนโยบายการพัฒนาบุคลากร และการสร้างแรงจูงใจในการทำงาน เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถสามารถช่วยบริหารงานด้านต่างๆ ได้อย่างเต็มที่ เพื่อรองรับการเติบโตอย่างมั่นคงให้กับบริษัทฯ ในระยะยาว

**2.2.11 ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50**

ปัจจุบันกลุ่มครอบครัวกฤษฎาพงษ์ถือหุ้นรวมกันจำนวน 300,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด และภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ สัดส่วนการถือหุ้นในกลุ่มบริษัทฯ ของกลุ่มครอบครัวกฤษฎาพงษ์จะลดลงเหลือร้อยละ 74.07 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ซึ่งจะทำให้ผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวมีอำนาจในการควบคุมบริษัทฯ และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายกำหนดหรือข้อบังคับของกลุ่มบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ พิจารณา และกลั่นกรองเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ยิ่งไปกว่านั้นแล้ว โครงสร้างคณะกรรมการของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน (ซึ่งรวมประธานกรรมการ) จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน และกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 4 ท่าน ซึ่งตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัดกำหนดว่าหากคะแนนเสียงเท่ากัน ประธานกรรมการ (ซึ่งเป็นกรรมการอิสระ) ในฐานะประธานที่ประชุมมีสิทธิออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียงเป็นเสียงชี้ขาด โครงสร้างกรรมการดังกล่าวจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ และช่วยให้การกำกับดูแลการบริหารงานเป็นไปอย่างเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

**2.2.12 ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทฯ อยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ**

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ อยู่ระหว่างการยื่นขออนุญาตนำหลักทรัพย์ จดทะเบียนต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ดังนั้น ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงที่หลักทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ อาจไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทำให้ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงในเรื่องสภาพคล่องไม่มีตลาดรองเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์และไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นสามัญได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของกลุ่มบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้วเมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2566 ซึ่งขณะนี้ตลาดหลักทรัพย์อยู่ระหว่างการพิจารณารับหลักทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของกลุ่มบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้ว พบว่ากลุ่มบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ยกเว้นคุณสมบัติ เรื่อง การกระจายการถือหุ้นรายย่อย โดยบริษัทฯ ต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่า กลุ่มบริษัทฯ จะมีคุณสมบัติครบถ้วนเกี่ยวกับการกระจายหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อยดังกล่าวหลังการเสนอขายหลักทรัพย์แล้วเสร็จ

**2.2.13 โอกาสของผู้ถือหุ้นเดิมในการจองซื้อหุ้นใหม่ที่เสนอขายในอนาคตอาจมีจำกัด**

ถึงแม้ว่าบริษัทมหาชนในประเทศไทยจะไม่ถูกบังคับให้ต้องเสนอสิทธิในการจองซื้อหลักทรัพย์ใหม่แก่ผู้ถือหุ้นเดิมเมื่อมีการออกและเสนอขายหุ้นใหม่ แต่บริษัทมหาชนในประเทศไทยโดยทั่วไปมีการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) หรือให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นโดยไม่เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นรายที่จะทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ตามกฎหมายต่างประเทศ (Preferential Public Offering) อย่างไรก็ดี บริษัทฯ อาจถูกจำกัดการเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมดังกล่าวข้างต้น หรือการเสนอขายหุ้นในลักษณะเดียวกันให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในบางประเทศ เว้นแต่จะได้ดำเนินการตามกระบวนการที่กฎหมายกำหนด หากบริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญหรือเสนอสิทธิอื่นใดให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม บริษัทฯ มีดุลยพินิจในการพิจารณาเลือกวิธีการเสนอขายหุ้นหรือเสนอสิทธิดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ทั้งนี้ ในกรณีที่มีการเสนอขายหุ้นหรือหรือเสนอสิทธิอื่นใดในลักษณะเดียวกันให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น บริษัทฯ อาจเลือกที่จะไม่เสนอหุ้นหรือไม่เสนอสิทธิดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมซึ่งมีถิ่นที่อยู่ที่อยู่นอกประเทศไทย เช่น บริษัทฯ ถูกจำกัดไม่ให้เสนอสิทธิดังกล่าวให้กับบุคคลสัญชาติอเมริกัน เว้นแต่ (ก) แบบแสดงรายการข้อมูลตามกฎหมายหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกามีผลบังคับใช้แล้ว หรือ (ข) การเสนอขายหุ้นหรือการเสนอสิทธิให้แก่ผู้ลงทุนรายดังกล่าวได้รับการยกเว้นการจดทะเบียนภายใต้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา นอกจากนี้ การปฏิบัติตามกฎหมายหลักทรัพย์หรือบทบัญญัติทางกฎระเบียบอื่นๆ ในบางประเทศ อาจเป็นการจำกัดมิให้ผู้ลงทุนบางรายเข้าจองซื้อหุ้นใหม่ที่เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นในอนาคต และส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ลงทุนเหล่านั้นลดลง ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีหน้าที่ในการจดทะเบียนหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในประเทศใดๆ ที่อยู่นอกประเทศไทย เพื่อให้นักลงทุนต่างชาติได้รับสิทธิในการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นที่บริษัทฯ อาจดำเนินการในอนาคต ดังนั้น ข้อจำกัดดังกล่าวอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อความสามารถของบริษัทฯ ในการออกหุ้นเพิ่มทุนในเวลาที่เหมาะสมหรือภายใต้เงื่อนไขที่น่าพอใจ