

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี 2568

แบบ 56-1 SME One Report

(Structured Data Report)

บริษัท เกรซ วอเตอร์ เมต จำกัด (มหาชน)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

สารบัญ

ข้อมูลบริษัท	5
การประกอบธุรกิจของบริษัท	7
ลักษณะธุรกิจ	7
วิสัยทัศน์ของบริษัท.....	10
พันธกิจ	10
มาตรฐานการรับรอง	10
แผนกลยุทธ์	11
สินค้าและบริการ	13
กลุ่มลูกค้าของบริษัท.....	15
ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ.....	16
ผู้ถือหุ้นรายใหญ่.....	18
การบริหารจัดการความเสี่ยง.....	20
การกำกับดูแลกิจการ.....	29
การกำหนดอำนาจอนุมัติ.....	29
แผนภาพโครงสร้างภายใน	29
การกำกับดูแลความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของคณะกรรมการ ผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่.....	29
การควบคุมภายในที่เหมาะสม	31
ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้น (Shareholders' Agreement).....	32
โครงสร้างการจัดการ.....	34
คณะกรรมการบริษัท	34
คณะกรรมการบริหาร	34
ผู้บริหาร.....	34
นโยบายการประชุมคณะกรรมการ	34
นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	37
ข้อมูลทางการเงิน.....	39
สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชี	39

งบการเงิน	40
งบกำไรขาดทุน	40
งบแสดงสถานะทางการเงิน	41
งบกระแสเงินสด	43
โครงสร้างรายได้	44
อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ.....	45
คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน	46
ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ	56
สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ.....	56
ประวัติการออกหุ้นเพิ่มทุน.....	56
รายการระหว่างกัน (ย้อนหลัง 1 ปี).....	56
ข้อพิพาททางกฎหมาย.....	59
ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ	59
รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท.....	61

ข้อมูลบริษัท

ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท

บริษัท เกรซ วอเตอร์ เมด จำกัด (มหาชน)

ชื่อย่อหลักทรัพย์

GWM25

เลขทะเบียนนิติบุคคล

0107568000124

วันจัดตั้งบริษัท

8 สิงหาคม 2559

เบอร์โทรศัพท์

02 408 1900

ที่ตั้งสำนักงาน

13/7 หมู่ 8 ถนนบางม่วง-บางคูรัด ตำบลบางม่วง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี 11140

ทุนจดทะเบียน และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

ทุนจดทะเบียน

47,075,000 บาท

ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

46,585,000 บาท

จำนวนหุ้นจดทะเบียน

94,150,000 หุ้น

จำนวนหุ้นชำระแล้ว

93,170,000 หุ้น

หุ้นสามัญ

93,170,000 หุ้น

หุ้นบุริมสิทธิ

-ไม่มี-

มูลค่าหุ้น

หุ้นละ 0.50 บาท

โลโก้บริษัท



เว็บไซต์

www.gracewatermed.co.th

การประกอบธุรกิจของบริษัท

การประกอบธุรกิจของบริษัท

ลักษณะธุรกิจ

บริษัท เกรซ วอเตอร์ เมต จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “GWM”) และ บริษัท วารี เมดิคอล จำกัด (“บริษัทย่อย” หรือ “WRM”) (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัท”) ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดูแลผู้ป่วยโรคไตผ่านคลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรมไตเทียมและศูนย์ไตเทียมในโรงพยาบาลทั้งภาครัฐและเอกชนแบบครบวงจร โดยสามารถแบ่งธุรกิจออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

- (1) ธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายน้ำยาล้างไตและน้ำยาฆ่าเชื้อ (“ธุรกิจน้ำยาล้างไตและน้ำยาฆ่าเชื้อ”)
- (2) ธุรกิจการจัดจำหน่ายและให้เช่าเวชภัณฑ์ทางการแพทย์สำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม (“ธุรกิจเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียม”)
- (3) ธุรกิจการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์สำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม และการบำรุงรักษาระบบ (“ธุรกิจระบบน้ำ RO”) และ
- (4) ธุรกิจการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมและเวชสำอางสำหรับผู้ป่วยโรคไต (“ธุรกิจอาหารเสริมและเวชสำอางผู้ป่วยโรคไต”)

โดยรายละเอียดสำหรับธุรกิจแต่ละประเภท มีดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจน้ำยาล้างไตและน้ำยาฆ่าเชื้อ

กลุ่มบริษัทให้บริการผลิตและจำหน่ายน้ำยาล้างไต (Hemodialysis Solutions) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการรักษาผู้ป่วยโรคไตวายเรื้อรัง รวมทั้งการให้บริการจัดจำหน่ายน้ำยาฆ่าเชื้อคุณภาพสูง (Disinfection Solutions) สำหรับใช้ในหน่วยไตเทียม ซึ่งดำเนินการภายใต้ GWM

โดยผลิตภัณฑ์หลักสำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียมของบริษัท ประกอบด้วย น้ำยาล้างไตเข้มข้น 2 ชนิด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เข้มข้นแอซิดรูปแบบสารละลาย (“น้ำยาล้างไตชนิดเอ” หรือ “น้ำยา GWM-A”) และ ผลิตภัณฑ์เข้มข้นไบคาร์บอเนตรูปแบบสารละลาย (“น้ำยาล้างไตชนิดบี” หรือ “น้ำยา GWM-B”) และสำหรับผลิตภัณฑ์น้ำยาฆ่าเชื้อ ได้แก่ น้ำยาฆ่าเชื้อและน้ำยาล้างตระกรัน เป็นต้น โดยผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างไตทุกชนิดผ่านการรับรองตามมาตรฐานการผลิตระดับสากลที่มีคุณภาพสูง ได้แก่ ระบบบริหารคุณภาพสำหรับอุปกรณ์ทางการแพทย์ (ISO 13485:2016) และมาตรฐานคุณภาพการผลิต (Good Manufacturing Practice: GMP) ที่กำกับการดูแลโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ภายใต้กระทรวงสาธารณสุข และ มาตรฐานรับรองผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์ในการจัดจำหน่ายในกลุ่มประเทศอาเซียน (Common Submission Dossier Template: CSDT) ทำให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และตามความจำเป็นของผู้ป่วยโรคไตได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยกำลังการผลิตปัจจุบันสำหรับการผลิตน้ำยาล้างไตของบริษัทอยู่ที่ประมาณ 240,000 แกลลอนต่อเดือน

นอกจากนี้ บริษัทมีระบบโลจิสติกส์สำหรับใช้สนับสนุนการจัดจำหน่ายน้ำยาล้างไตและน้ำยาฆ่าเชื้อ เพื่อให้สามารถจัดส่งสินค้าได้ตรงต่อเวลาและมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะบริการขนส่งด่วนภายใน 3 ชั่วโมง ซึ่งถือเป็นจุดแข็งของบริษัท อีกทั้ง ยังช่วย

สร้างความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจให้แก่ลูกค้าคลินิกและศูนย์ไตเทียม ทำให้คลินิกและศูนย์ไตเทียมสามารถให้บริการผู้ป่วยโรคไตได้อย่างเพียงพอต่อเนื่อง

2. ธุรกิจเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียม

กลุ่มบริษัทให้บริการจัดจำหน่ายและให้เช่าเวชภัณฑ์ทางการแพทย์สำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม ดำเนินการภายใต้ GWM โดยส่วนใหญ่เป็นการสั่งซื้อมาจากตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่นำเข้าสินค้ามาจากต่างประเทศที่ได้มาตรฐานระดับสูง โดยสินค้าเวชภัณฑ์ที่กลุ่มบริษัทจัดจำหน่ายหลัก แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

(1) วัสดุสิ้นเปลืองสำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม

กลุ่มบริษัทจัดจำหน่ายวัสดุสิ้นเปลืองและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์คุณภาพสูงสำหรับการฟอกไตครบวงจร ได้แก่ สายส่งเลือด (Bloodline) เข็มฟอกเลือด (Disposable AV Fistula Needle: AVF Needle) ตัวกรองเลือด (Dialyzer) น้ำเกลือชดเชยอิเล็กโทรไลต์ (Normal Saline Solution: NSS) เป็นต้น ซึ่งจำหน่ายควบคู่กับน้ำยาล้างไตของบริษัท

(2) เครื่องไตเทียม

กลุ่มบริษัทยังเป็นตัวแทนจำหน่ายและให้เช่าเครื่องฟอกไต ที่มีจุดเด่นด้านเทคโนโลยีที่ทันสมัย โดยเครื่องฟอกไตที่บริษัทนำมาจัดจำหน่ายผ่านการวิจัยและพัฒนามากกว่า 10 ปี โดย Bain Medical^{1/} ซึ่งได้รับรองมาตรฐานตามมาตรฐานความปลอดภัยระดับสากล และมีบริการการฝึกอบรมการใช้งานเครื่องฟอกไตแก่บุคลากรทางการแพทย์ในศูนย์ไตเทียมและคลินิก พร้อมบริการหลังการขายโดยทีมช่างผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้บริการแก่คลินิกหรือศูนย์ไตเทียมทุกระดับ โดยมีเป้าหมายเพื่อสนับสนุนให้ประเทศมีคลินิกหรือศูนย์ฟอกไตเพิ่มมากขึ้น เข้าถึงทุกระดับชุมชน ช่วยให้ผู้ป่วยโรคไตเข้าถึงคลินิกหรือศูนย์ฟอกไตได้อย่างทั่วถึง ซึ่งจะช่วยอำนวยความสะดวกในการเดินทางและช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายให้กับผู้ป่วยโรคไตได้อย่างมาก

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีแผนการที่จะขยายการจัดจำหน่ายเครื่องไตเทียมในลักษณะเช่าซื้อ โดยลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดกับสถาบันการเงินชั้นนำ โดยภายหลังการผ่อนชำระค่าสินค้าครบถ้วนแล้ว กรรมสิทธิ์ของเครื่องฟอกไตนั้นจะตกเป็นของผู้เช่าซื้อต่อไป ทั้งนี้ เพื่อรองรับกับกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจแต่มีข้อจำกัดด้านเงินทุนหรืองบประมาณ ทำให้สามารถตอบโจทยลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

3. ธุรกิจระบบน้ำ RO

กลุ่มบริษัทให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์ (Reverse Osmosis: RO) สำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม และการบำรุงรักษาระบบ โดยทีมวิศวกรและทีมงานที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ ซึ่งดำเนินการภายใต้ WRM (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยโดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100) เริ่มต้นตั้งแต่การสำรวจพื้นที่ ออกแบบติดตั้ง ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และเป็นไปตามมาตรฐานที่สมาคมโรคไตแห่งประเทศไทยและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกำหนด รวมทั้งการออกแบบและผลิตตู้ควบคุมและระบบไฟฟ้าที่ได้คุณภาพ และบำรุงรักษาเชิงป้องกันระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์สำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม ทำให้สามารถ

¹ Bain Medical Equipment (Guangzhou) Co., Ltd. ("Bain Medical") ก่อตั้งในปี 2546 ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์ฟอกเลือดและชิ้นส่วนอุปกรณ์ไฟฟ้าทางการแพทย์ที่มีเทคโนโลยีขั้นสูง มีทุนจดทะเบียน 53 ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ และมีการลงทุนรวมกว่า 3,000 ล้านบาท โดยมีพนักงานมากกว่า 5,000 คนทั่วโลก ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์เกือบทั้งหมดได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพเครื่องมือแพทย์ (ISO13485) และผ่านการรับรองมาตรฐานเวชภัณฑ์แห่งชาติจีน (NMPA) และมาตรฐานความปลอดภัยและการจำหน่ายสินค้าได้อย่างถูกต้องในสหภาพยุโรป (CE) นอกจากนี้ เมื่อเดือนมีนาคม 2568 ที่ผ่านมา Bain Medical ยังได้เข้าร่วมเป็นหนึ่งในข้อตกลงโลกแห่งสหประชาชาติ (UN Global Compact) อีกด้วย (ที่มา: www.bainmedical.com)

ควบคุมคุณภาพและการให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีการรับประกันอุปกรณ์และเครื่องกรองน้ำ บริสุทธิ์ และการตรวจติดตามระบบและคุณภาพน้ำเป็นระยะเวลามากกว่า 1 ปี (ตามข้อตกลงในสัญญา) ทั้งนี้ ภายหลังจากสิ้นสุด สัญญาลูกค้ายังสามารถจ้างกลุ่มบริษัทสำหรับบริการบำรุงรักษาระบบน้ำ RO เพิ่มเติมต่อไปได้

4. ธุรกิจอาหารเสริมและเวชสำอางสำหรับผู้ป่วยโรคไต

เพื่อให้การบริการของกลุ่มบริษัทครอบคลุมธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดูแลผู้ป่วยโรคไตมากยิ่งขึ้น จึงได้เริ่มต้นขยายธุรกิจไปยังกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมและเวชสำอางสำหรับผู้ป่วยโรคไต เนื่องจากผู้ป่วยกลุ่มดังกล่าวมีความเสี่ยงต่อการขาดสารอาหารที่ จำเป็นต่อการทำงานของร่างกายโดยเฉพาะโปรตีน วิตามิน และเกลือแร่หลายชนิด จากการรับการรักษาด้วยการฟอกเลือด ด้วยเครื่องไตเทียม รวมทั้งผลข้างเคียงของการรักษาและยา ทำให้ผู้ป่วยมีอาการผิวงแห้งและอาการคันตามร่างกาย บริษัทซึ่งเล็งเห็น ถึงปัญหาดังกล่าว จึงได้ร่วมมือกับบริษัท โรงงานเภสัชอุตสาหกรรม เจเอสพี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“JSP”) (บริษัทแม่ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท) ซึ่งมีความโดดเด่นด้านการวิจัยและพัฒนา เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารเสริมและเวชสำอางสำหรับผู้ป่วยโรคไต เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้ป่วยโรคไตได้อย่างครอบคลุมครบวงจร และช่วยเพิ่มคุณภาพชีวิตที่ดี ของผู้ป่วย ซึ่งดำเนินการภายใต้ GWM โดยปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ป่วยโรคไตดังกล่าว และ คาดว่าจะเริ่มจัดจำหน่ายภายในปี 2569

โซลูชันครบวงจรของกลุ่มบริษัท

ด้วยการดำเนินการที่ครอบคลุมธุรกิจทั้ง 4 ประเภทข้างต้น ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถให้บริการโซลูชันครบวงจรสำหรับการ จัดตั้งและบริหารศูนย์ไตเทียม เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการด้านสุขภาพ ทั้งคลินิกหรือศูนย์บริการสามารถให้บริการฟอกไตที่มี คุณภาพสูงและได้มาตรฐานสากล ครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบ การจัดการ เครื่องมือแพทย์ ไปจนถึงการบริหารจัดการในระยะยาว



โครงสร้างกลุ่มบริษัท



บริษัท เกรซ วอเตอร์ เมด จำกัด (มหาชน)

ประกอบธุรกิจผลิตน้ำยาล้างไตและจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และเวชภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการฟอกไต
ทุนจดทะเบียน 46.59 ล้านบาท

บริษัท วารี เมดิคอล จำกัด

ประกอบธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบน้ำ RO
ทุนจดทะเบียน 5.00 ลบ.

วิสัยทัศน์ของบริษัท

“บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำด้านการพัฒนาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียมที่ครบวงจรสูงสุดในประเทศไทย”

พันธกิจ

บริษัทมุ่งเน้นในการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง ปลอดภัย และมีการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดต่างๆ อย่างเคร่งครัด เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

มาตรฐานการรับรอง

1. ระบบบริหารคุณภาพสำหรับอุปกรณ์ทางการแพทย์ (ISO 13485:2016)

บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 13485:2016 ซึ่งเป็นมาตรฐานระบบการจัดการคุณภาพที่ออกแบบมาเฉพาะสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตและการบริการที่เกี่ยวข้องกับเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์การแพทย์ (Medical Devices) โดยมาตรฐานนี้ช่วยให้บริษัทหรือองค์กรที่ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์สามารถบริหารจัดการคุณภาพในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การออกแบบ การผลิต ไปจนถึงการให้บริการและการตรวจสอบประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทสามารถผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ปลอดภัยและมีคุณภาพสม่ำเสมอสำหรับผู้

2. มาตรฐานคุณภาพการผลิต (Good Manufacturing Practice: GMP)

บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพการผลิต (GMP) ซึ่งเป็นระบบคุณภาพในการควบคุมและกระบวนการจัดการสุขลักษณะที่ดีในการผลิต เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้ามีคุณภาพ สะอาด ปลอดภัย โดยเฉพาะในผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและความปลอดภัยของผู้บริโภค เช่น ยา เครื่องสำอาง อาหาร และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยเน้นการควบคุมกระบวนการผลิต ตั้งแต่ เอกสารการควบคุมคุณภาพ วัตถุดิบ เครื่องจักร บุคลากร สิ่งแวดล้อม ไปจนถึงการจัดเก็บและขนส่ง มีจุดประสงค์เพื่อป้องกันความคลาดเคลื่อน การปนเปื้อน และข้อผิดพลาดในการผลิต

3. มาตรฐานรับรองผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์ในการจัดจำหน่ายในกลุ่มประเทศอาเซียน (Common Submission Dossier Template: CSDT)

บริษัทได้รับการรับรอง CSDT ซึ่งเป็นรูปแบบมาตรฐานสากลของเอกสารประกอบการขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์ ที่ใช้ในหลายประเทศ โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศ ASEAN รวมถึงประเทศไทย เพื่อให้การยื่นขออนุญาตใช้เครื่องมือแพทย์เป็นไปในรูปแบบเดียวกันและมีประสิทธิภาพ

แผนกลยุทธ์

กลุ่มบริษัทได้วางแผนกลยุทธ์ที่ครอบคลุมการเติบโตและการขยายตลาดในหลายด้าน ดังนี้

1. การรักษามาตรฐานการผลิต และลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ที่มีศักยภาพ เพื่อรองรับอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตและแข่งขันสูง

บริษัทมุ่งเน้นการรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์บริการให้ตรงตามมาตรฐานสากล เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้ากลุ่มคลินิกและศูนย์ไตเทียมที่ต้องส่งต่อการบริการที่ได้คุณภาพและมีความแม่นยำและมาตรฐานความปลอดภัยสูง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีการใช้เครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีขั้นสูงเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้อย่างแม่นยำและรวดเร็ว โดยเครื่องจักรเหล่านี้ถูกดูแลรักษาอย่างดีเพื่อคงประสิทธิภาพในการผลิต นอกจากนี้ ภายหลังจากเข้าจดทะเบียนในตลาด LIVEx กลุ่มบริษัทมีแผนการนำเงินที่ได้จากการระดมทุนมาใช้ขยายกำลังการผลิตน้ำยาล้างไต ด้วยการลงทุนในเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่มีศักยภาพเพิ่มเติม เพื่อยกระดับการให้บริการ สามารถรักษาความเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการพัฒนาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม และเพิ่มประสิทธิภาพเพื่อรองรับอุตสาหกรรมที่มีความต้องการและการเติบโตสูง และมีตลาดรองรับที่แน่นอน โดยจากการศึกษาของสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทยและกระทรวงสาธารณสุข คาดการณ์ว่าไทยจะมีจำนวนผู้ป่วยที่ต้องการฟอกไตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการขยายตัวของศูนย์ฟอกไตทั่วประเทศ ส่งผลต่อความต้องการน้ำยาล้างไตและระบบน้ำ RO ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ใช้ในการฟอกไตให้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้น กลุ่มบริษัทซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำในการผลิตและจัดจำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์เหล่านี้ จะมีบทบาทสำคัญและมีโอกาสในการขยายส่วนแบ่งการตลาดในอุตสาหกรรมนี้ในอนาคต

2. กลยุทธ์การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ เพื่อให้บริการที่ครอบคลุมและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าและผู้ป่วยโรคไตดียิ่งขึ้น

กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ เพื่อให้บริการที่ครอบคลุมและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าและผู้ป่วยโรคไตดียิ่งขึ้น โดยในการฟอกไตจะมีน้ำเสียหรือมีการปนเปื้อนจากการดำเนินการฟอกไต บริษัทจึงมีแผนที่จะขยายการให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำเสีย ซึ่งเป็นระบบที่ช่วยปรับปรุงคุณภาพน้ำและลดต้นทุนการดำเนินงาน ด้วยการลงทุน

ในเครื่องจักรและเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยและมีศักยภาพ ช่วยให้บริษัทสามารถสร้างความแตกต่างและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด รวมไปถึงการให้บริการหลังการติดตั้งเครื่องบำบัดน้ำเสีย ครอบคลุมการบำรุงรักษา การปรับปรุงระบบ และการให้คำปรึกษาด้านเทคนิค เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่ครบครันและมีประสิทธิภาพในระยะยาว โดยเน้นทำการตลาดไปยังคลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรมไตเทียม และกลุ่มอุตสาหกรรม ที่ต้องการระบบบำบัดน้ำเสียที่มีประสิทธิภาพสูง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีแผนการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ไปยังกลุ่มอาหารเสริมและเวชสำอางสำหรับผู้ป่วยโรคไต โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างขั้นตอนการวิจัยและพัฒนา มีการใช้ส่วนผสมที่มีคุณภาพ และผ่านกระบวนการวิจัยและพัฒนาโดยทีมวิจัยผู้เชี่ยวชาญ เพื่อให้อาหารเสริมและเวชสำอางของกลุ่มบริษัทตอบโจทย์และสามารถใช้ได้กับผู้ป่วยโรคไตทุกกลุ่ม อีกทั้ง ช่วยลดภาระการทำงานของไตและช่วยเสริมสร้างสุขภาพและความเป็นอยู่ของผู้ป่วยโรคไตให้ดียิ่งขึ้น

3. กลยุทธ์การรักษาฐานลูกค้าเดิม ควบคู่ไปกับการขยายส่วนแบ่งการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่

กลุ่มบริษัทมีกลยุทธ์ในการรักษาฐานลูกค้าเดิม โดยมีทีมการตลาดที่แบ่งความรับผิดชอบอย่างชัดเจน สามารถให้บริการและนำเสนอบริการใหม่ๆ แก่ลูกค้าเดิมได้อย่างเพียงพอและครอบคลุมทุกพื้นที่ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีแนวทางขยายฐานลูกค้า ดังนี้ (i) การขยายฐานลูกค้าในกลุ่มลูกค้าเดิม กลุ่มบริษัทมีการรักษาสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้าคลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรมไตเทียมเดิม ดังนั้น กรณีที่ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวมีการเปิดศูนย์ไตเทียมใหม่เพิ่มเติม กลุ่มบริษัทจะทำการเข้าเสนอบริการภายใต้เงื่อนไขและราคาที่เหมาะสมได้ โดยมีการนำเสนอบริการที่ได้มาตรฐาน มีทีมงานผู้เชี่ยวชาญที่สามารถให้คำปรึกษาและมีประสบการณ์ สามารถให้บริการ ประกอบกับมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ทำให้บริษัทสามารถขยายฐานลูกค้าจากกลุ่มลูกค้าเดิมได้อย่างต่อเนื่อง และ (ii) สำหรับการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มลูกค้าใหม่ กลุ่มบริษัทคาดว่าจะสามารถขยายฐานลูกค้าไปสู่ศูนย์ไตเทียมเปิดใหม่ภายในประเทศไม่ต่ำกว่า 20 ศูนย์ทุก ๆ ปี นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีแผนการจะขยายฐานลูกค้าในกลุ่มลูกค้าใหม่ไปสู่ภายนอกประเทศ โดยมีแผนพิจารณาการเปิดโรงงานผลิตในกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา, ลาว, เมียนมา, และเวียดนาม) โดยถือเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูง เนื่องจากจำนวนผู้ป่วยโรคไตโดยเฉพาะในประเทศเวียดนามและลาวมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่งผลให้ความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการด้านไตเทียมเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย

4. กลยุทธ์ความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียมที่ครบวงจร

ด้วยกลุ่มบริษัทก่อตั้งโดยทีมแพทย์และพยาบาล และทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมมากกว่า 10 ปี ทำให้มีความรู้และความชำนาญเฉพาะด้านการพัฒนาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม รวมถึงการให้บริการออกแบบ และติดตั้งระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์ สำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทยึดหลักการให้ความสำคัญกับผู้ป่วยโรคไตเป็นลำดับสูงสุด พร้อมมุ่งมั่นในการพัฒนาและนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพและปลอดภัยสูง นอกจากนี้ เพื่อให้สามารถเตรียมความพร้อมรับมือกับทุกสถานการณ์ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงในอนาคต ทางบริษัทได้มีการทำงานอย่างเป็นทีมและเป็นระบบเพื่อให้บริษัทเป็นหน่วยงานที่เข้มแข็งและเป็นไปตามเป้าหมายหรือแบบแผนที่ทางบริษัทได้วางกลยุทธ์เอาไว้ และได้กำหนดแนวทางการสรรหาบุคลากรให้ตรงกับความต้องการ เพื่อให้บริการได้ตรงตามมาตรฐานอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้ง มีการอบรมเพื่อพัฒนาขีดความสามารถ และทักษะการทำงานที่สามารถให้บริการอย่างเป็นมืออาชีพสำหรับพนักงานทุกระดับ โดยเฉพาะสำหรับพนักงานใหม่ที่ต้องการอบรมพัฒนาให้ชำนาญก่อนให้บริการจริง เพื่อให้ลูกค้าและผู้ป่วยโรคไตรู้สึกไว้วางใจในผลิตภัณฑ์และบริการของกลุ่มบริษัท และเกิดความพึงพอใจสูงสุด

สินค้าและบริการ

กลุ่มบริษัทนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการโดยแบ่งตามลักษณะการประกอบธุรกิจ 4 ประเภท ดังนี้

1. น้ำยาล้างไต และ น้ำยาฆ่าเชื้อ

ปัจจุบัน บริษัทประกอบธุรกิจหลักในการผลิตและจำหน่ายน้ำยาล้างไต รวมถึงการจำหน่ายน้ำยาฆ่าเชื้อ โดยรายได้กว่าร้อยละ 95 มาจากธุรกิจน้ำยาล้างไตเป็นสำคัญ ทั้งนี้ น้ำยาล้างไตประกอบไปด้วยน้ำยาฟอกเลือดเข้มข้น 2 ชนิดหลัก ได้แก่ น้ำยาล้างไตชนิดเอ (GWM-A) และ น้ำยาล้างไตชนิดบี (GWM-B) สำหรับน้ำยา GWM-A เป็นน้ำยาที่ใช้ ช่วยในการขับของเสียออกจากเลือดและรักษาความสมดุลของเกลือแร่ในร่างกาย เน้นการรักษาสมดุลอิเล็กโทรไลต์ในผู้ป่วยที่ต้องการการฟอกเลือดอย่างต่อเนื่อง ส่วนน้ำยา GWM-B มีบทบาทสำคัญในการควบคุมระดับความเป็นกรด-ด่างในเลือดของผู้ป่วย ช่วยลดความเสี่ยงจากภาวะเลือดเป็นกรด (Acidosis) น้ำยานี้จะถูกใช้ร่วมกับน้ำยา GWM-A เพื่อให้การฟอกเลือดมีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีกำลังผลิตอยู่ที่ 240,000 แกลลอนต่อเดือน ซึ่งมีความต้องการสูงในกลุ่มผู้ป่วยโรคไตที่มีความจำเป็นต้องเข้ารับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม ปัจจุบัน บริษัทมีกำลังการผลิตน้ำยาล้างไตอยู่ที่ 240,000 แกลลอนต่อเดือน ซึ่งสามารถรองรับความต้องการของกลุ่มผู้ป่วยโรคไตที่ต้องเข้ารับการฟอกไตได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ในส่วนของน้ำยาล้างไต ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดผ่านการรับรองตามมาตรฐานการผลิตระดับสากลที่มีคุณภาพสูง ได้แก่ ระบบบริหารคุณภาพสำหรับอุปกรณ์ทางการแพทย์ (ISO 13485:2016) และมาตรฐานคุณภาพการผลิต (GMP) ที่กำกับดูแลโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ภายใต้กระทรวงสาธารณสุข รวมถึงมาตรฐานการรับรองผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์สำหรับการจัดจำหน่ายในกลุ่มประเทศอาเซียน (CSDT) ส่งผลให้บริษัทสามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาดและความจำเป็นของผู้ป่วยโรคไตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับผลิตภัณฑ์น้ำยาฆ่าเชื้อ บริษัทดำเนินการในลักษณะการจัดหาและจำหน่าย ประกอบด้วยน้ำยาฆ่าเชื้อ และน้ำยาล้างคราบตะกรัน เพื่อรองรับการใช้งานในกระบวนการทำความสะอาดและดูแลรักษาอุปกรณ์ที่ใช้งานได้อย่างหลากหลาย



น้ำยาล้างไต
GWM-B



น้ำยาล้างไต
GWM-A



น้ำยาล้างตะกรัน
(Citric Acid)



น้ำยาฆ่าเชื้อ
(PERFORMA)

2. เวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียม

อีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่เป็นสินค้าหลักที่กลุ่มบริษัทจัดจำหน่ายคือเวชภัณฑ์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ที่จำเป็นสำหรับหน่วยไตเทียม โดยสินค้าเวชภัณฑ์ที่กลุ่มบริษัทจัดจำหน่ายหลัก แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

(1) วัสดุสิ้นเปลืองสำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม

ได้แก่ สายส่งเลือด (Bloodline) เข็มฟอกเลือด (AVF Needle) และ ตัวกรองเลือด (Dialyzer) (อุปกรณ์ที่ใช้ในการฟอกเลือดสำหรับผู้ป่วยโรคไตโดยทำหน้าที่คล้ายไตจริงในการกรองของเสียและน้ำส่วนเกินออกจากเลือด)

(2) เครื่องไตเทียม

กลุ่มบริษัทยังเป็นตัวแทนจำหน่ายและให้เช่าเครื่องฟอกไต ที่มีจุดเด่นด้านเทคโนโลยีที่ทันสมัย โดยเครื่องฟอกไตที่บริษัทนำมาจัดจำหน่ายผ่านการวิจัยและพัฒนามากกว่า 10 ปี โดย Bain Medical ซึ่งได้รับรองมาตรฐานตามมาตรฐานความปลอดภัยระดับสากล และมีบริการการฝึกอบรมการใช้งานเครื่องฟอกไตแก่บุคลากรทางการแพทย์ในศูนย์ไตเทียม พร้อมบริการหลังการขายโดยทีมช่างผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้บริการแก่คลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรมไตเทียมและศูนย์ไตเทียมทุกระดับ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีแผนการที่จะขยายการจัดจำหน่ายเครื่องไตเทียมในลักษณะเช่าซื้อ โดยลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดกับสถาบันการเงินชั้นนำ โดยภายหลังผ่อนชำระค่าสินค้าครบถ้วนแล้ว กรรมสิทธิ์ของเครื่องฟอกไตนั้นจะตกเป็นของผู้เช่าซื้อต่อไป ทั้งนี้ เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจแต่มีข้อจำกัดด้านเงินทุนหรืองบประมาณ และให้สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้ยิ่งขึ้น ทำให้ลูกค้าได้รับการแบบครบวงจรในที่เดียว



สายส่งเลือด
(Bloodline)



เข็มฟอกเลือด
(AVF Needle)



ตัวกรองเลือด
(Dialyzer)



เครื่องฟอกไต
(Hemodialysis machine)

3. ระบบน้ำ RO (Reverse Osmosis)

กลุ่มบริษัทมีการจำหน่ายและให้บริการระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์ Reverse Osmosis (RO) ซึ่งให้บริการทั้งจำหน่ายและติดตั้งระบบน้ำ อุปกรณ์เครื่องกรองน้ำ สำหรับคลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรมไตเทียมและศูนย์ไตเทียมในโรงพยาบาล ซึ่งน้ำบริสุทธิ์ RO นั้นมีความจำเป็นต่อร่างกายอย่างมากเพราะเป็นน้ำที่บริสุทธิ์ที่ปราศจากสารปนเปื้อนต่าง ๆ เช่น แร่ธาตุ, เกลือ, โลหะหนัก, สารเคมี, และแบคทีเรียที่อาจเจือปนอยู่ในน้ำประปา ซึ่งจำเป็นอย่างยิ่ง ในกลุ่มผู้ป่วยที่มีภาวะโรคไตที่ต้องได้รับการรักษาโดยการฟอกไต เพราะด้วยคุณสมบัติของน้ำที่กล่าวไป ทำให้น้ำบริสุทธิ์ RO นี้สามารถนำไปใช้ในกระบวนการฟอกเลือด (Hemodialysis) อีกทั้งยังสำคัญมากกับกระบวนการผลิตน้ำยาไดอะไลเซต (Dialysate) ซึ่งเป็นสารละลายที่ใช้ร่วมกับเครื่องไตเทียม (Hemodialysis machine) ในการกำจัดของเสียออกจากเลือดของผู้ป่วย ซึ่งต้องใช้น้ำที่มีคุณภาพสูงและปราศจากสารปนเปื้อนต่าง ๆ



ตัวอย่างการติดตั้งระบบผลิตน้ำ RO

4. อาหารเสริมและเวชสำอางสำหรับผู้ป่วยโรคไต

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายอาหารเสริมสำหรับผู้ป่วยโรคไต ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่คิดค้นและพัฒนาโดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง และได้เริ่มจัดจำหน่ายในศูนย์ไตเทียมบางแห่งแล้ว นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังได้ว่าจ้าง JSP และบริษัทในเครือของ JSP ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารเสริมและเวชสำอางสำหรับผู้ป่วยโรคไตภายใต้แบรนด์ของกลุ่มบริษัทเอง ทั้งนี้ คาดว่าจะเริ่มจัดจำหน่ายอย่างเป็นทางการภายในปี 2569 โดยมีรายละเอียดดังนี้

- (1) **อาหารเสริมสำหรับผู้ป่วยโรคไต** ถูกพัฒนาขึ้นโดยเฉพาะ เพื่อตอบสนองความต้องการทางโภชนาการของผู้ป่วยที่มีข้อจำกัดในการบริโภคอาหาร ผลิตภัณฑ์นี้ประกอบด้วยโปรตีนคุณภาพสูงและวิตามินที่ช่วยเสริมสร้างสุขภาพ โดยคัดสรรส่วนผสมที่ปลอดภัยและไม่เพิ่มภาระการทำงานของไต ช่วยสนับสนุนการทำงานของไตและเสริมสร้างสุขภาพโดยรวม
- (2) **ผลิตภัณฑ์สกินแคร์สำหรับผู้ป่วยโรคไต** ได้รับการพัฒนาขึ้นเพื่อช่วยบรรเทาอาการผิวแห้งและระคายเคืองที่มักเกิดจากภาวะแทรกซ้อนจากโรคและผลข้างเคียงจากการฟอกไต ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการวิจัยและทดสอบว่ามีประสิทธิภาพสูงในการให้ความชุ่มชื้นและปกป้องผิวจากการระคายเคือง โดยออกแบบมาให้เหมาะสมกับสภาพผิวที่บอบบางของผู้ป่วยโรคไต

กลุ่มลูกค้าของบริษัท

กลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท สามารถจำแนกเป็น 3 กลุ่ม คือ (1) กลุ่มคลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรมไตเทียม (“คลินิก Stand-alone”) (2) ศูนย์ไตเทียมในโรงพยาบาลทั้งภาครัฐและเอกชน (“ศูนย์ไตเทียม”) และ (3) บริษัททั่วไป ที่ต้องการผลิตภัณฑ์และบริการคุณภาพสูงเพื่อรองรับการฟอกเลือดของผู้ป่วยโรคไตวายเรื้อรัง ดังนี้

1. คลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรมไตเทียม (คลินิกStand-alone)

คลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรมไตเทียม เป็นกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท โดยมุ่งเน้นให้บริการเฉพาะทางสำหรับการฟอกเลือดแก่ผู้ป่วยโรคไต โดยไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งของโรงพยาบาล คลินิกเหล่านี้มักต้องการผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างไตและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ที่มีประสิทธิภาพสูง และมีความต้องการในการจัดส่งที่รวดเร็วและต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองต่อความจำเป็นในการรักษาผู้ป่วยอย่างสม่ำเสมอ

2. ศูนย์ไตเทียมในโรงพยาบาลทั้งภาครัฐและเอกชน (ศูนย์ไตเทียม)

- 2.1 ศูนย์ไตเทียมในโรงพยาบาลรัฐบาล: เป็นกลุ่มลูกค้าหลักที่ต้องการผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างไต และน้ำยาฆ่าเชื้อ รวมถึงเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพสูงและผ่านมาตรฐานการรับรองระดับสากล ศูนย์ไตเทียมดังกล่าวมักมีความต้องการใช้น้ำยาฟอกเลือดในปริมาณมากเพื่อรองรับจำนวนผู้ป่วยที่ต้องเข้ารับการฟอกเลือดเป็นประจำ
- 2.2 ศูนย์ไตเทียมในโรงพยาบาลเอกชน: โรงพยาบาลเอกชนที่มีหน่วยไตเทียมมักเน้นการให้บริการที่เป็นเลิศและมุ่งเน้นคุณภาพของการรักษา กลุ่มลูกค้านี้ต้องการผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพสูงและบริการที่ตอบสนองได้อย่างรวดเร็ว เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ป่วยที่ต้องการการดูแลอย่างใกล้ชิดและเป็นส่วนตัว

3. บริษัททั่วไป

เป็นกลุ่มลูกค้าที่จัดซื้อน้ำยาล้างไตและน้ำยาฆ่าเชื้อ และเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ของกลุ่มบริษัท เพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้กับคลินิกหรือศูนย์ไตเทียมข้างต้น ประกอบด้วย บริษัทผู้นำเข้าหรือตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ทางการแพทย์ และบริษัทเวชภัณฑ์ทั่วไปที่มีใบอนุญาตประกอบการขายยาและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นต้น

ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ

กลุ่มบริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการผ่าน 4 ช่องทางหลัก ดังต่อไปนี้

- **คลินิกและศูนย์ไตเทียมเดิม:** กลุ่มบริษัทใช้กลยุทธ์การขายตรงผ่านคลินิกและศูนย์ไตเทียมเป็นช่องทางหลักในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการ การขายตรงช่วยให้บริษัทสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับลูกค้า ลดต้นทุน เพิ่มความยืดหยุ่นในการตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- **คลินิกและศูนย์ไตเทียมใหม่:** กลุ่มบริษัทมอบหมายให้ผู้แทนขายประจำเขตติดต่อกับทีมแพทย์และพยาบาลในหน่วยไตเทียมที่เปิดใหม่ เพื่อสร้างความสัมพันธ์และนำเสนอผลิตภัณฑ์
- **ช่องทางออนไลน์:** กลุ่มบริษัทมีการเว็บไซต์และเพจ Facebook เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าและเพิ่มการรับรู้ของแบรนด์ในตลาดออนไลน์
- **การออกบูทในงานวิชาการ:** ร่วมออกบูทในงานวิชาการของสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทย และสมาคมพยาบาลโรคไตแห่งประเทศไทย เพื่อนำเสนอสินค้าให้แก่กลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้เชี่ยวชาญในสาขานี้ ช่วยให้บริษัทเป็นที่รู้จักมากขึ้น และทำให้ลูกค้าทราบว่าบริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย อย่างไรก็ตาม การสร้างความเชื่อมั่นและทำให้ลูกค้าเปลี่ยนมาใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทโดยเฉพาะเครื่องฟอกไต และเวชภัณฑ์ยังคงต้องใช้เวลา แม้ในระยะสั้นอาจยังไม่ได้ลูกค้าเพิ่มขึ้น แต่ลูกค้าจัดจำและรับรู้แบรนด์ของบริษัทมากขึ้น ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการขยายตลาดในอนาคต

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีดังต่อไปนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการ ถือหุ้น (ล่าสุด)	คิดเป็น ร้อยละ
1 บริษัท โรงงานเภสัชอุตสาหกรรม เจ เอส พี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ¹	42,236,000	45.33
2 นายวิศิษฎ์ ประสิทธิ์ศิริกุล	16,462,000	17.67
3 นางชลดา มารุตวงศ์	7,862,000	8.44
4 นายธงชัย ปามิ	6,734,000	7.23
5 นางสาวปิยาภร ลากศรีมงคล	4,000,000	4.29
6 นางสาวชิตชนก ชัยทัศน์	3,852,000	4.13
7 นางพรนภา ประเสริฐภักดีกุล	3,222,000	3.46
8 นางสุภาพร อยู่แดง	2,222,000	2.38
9 นางวรรณรัตน์ พงศ์พิรุฬห์	2,000,000	2.15
10 นายอภิชาติ ประสพรัตน์	2,000,000	2.15
11 ผู้ถือหุ้นรายย่อย	2,580,000	2.77
รวม	93,170,000	100.00

หมายเหตุ : /1 บริษัท โรงงานเภสัชอุตสาหกรรม เจ เอส พี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“JSP”) ถือหุ้นโดย บริษัท สุภาพ กรุ๊ป จำกัด ร้อยละ 33.29, นายสิทธิชัย แดงประเสริฐ ร้อยละ 6.92, นายสรสิทธิ์ แดงประเสริฐ ร้อยละ 6.71, นายพิษณุ แดงประเสริฐ ร้อยละ 6.57, นางสาวจิรดา แดงประเสริฐ ร้อยละ 6.47 และ นางจินตนา สันติพิสุทธิ์ ร้อยละ 2.69 โดยบริษัท สุภาพ กรุ๊ป จำกัด ถือหุ้นโดยนายสิทธิชัย แดงประเสริฐ, นายสรสิทธิ์ แดงประเสริฐ, นายพิษณุ แดงประเสริฐ, นางสาวจิรดา แดงประเสริฐ, และ นางจินตนา สันติพิสุทธิ์ ในสัดส่วนเท่ากัน คือ ร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียน

การบริหารจัดการความเสี่ยง

การบริหารจัดการความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากดำเนินธุรกิจในตลาดที่มีการแข่งขันสูง

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

ในปัจจุบันธุรกิจน้ายาล้างไตกำลังเผชิญกับการแข่งขันที่สูง โดยมีปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อการแข่งขัน ประกอบด้วย ราคา คุณภาพ ผลิตภัณฑ์ การบริการ ช่องทางการจัดจำหน่าย และภาพลักษณ์ของแบรนด์ ปัจจัยแรกที่มีผลต่อการแข่งขันคือ ด้านราคา ผู้ผลิตหลายรายต่างแข่งขันกันด้วยการเสนอราคาที่คุ้มค่า เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของตน การบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพจึงกลายเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรท่ามกลางแรงกดดันจากการแข่งขัน ปัจจัยที่สองคือ ด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ เนื่องจากน้ายาล้างไตเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสำคัญต่อสุขภาพของผู้ป่วย คุณภาพของผลิตภัณฑ์จึงต้องได้มาตรฐานสูงสุด ทั้งในด้านความปลอดภัยและปลอดภัย โดยเฉพาะการปฏิบัติตามมาตรฐานสากล เช่น ISO13485:2016, GMP และ CSDT เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้ใช้งาน ปัจจัยที่สามคือด้านช่องทางการจัดจำหน่าย การเข้าถึงช่องทางที่หลากหลาย เช่น โรงพยาบาล คลินิกไตเทียม และการมีระบบกระจายสินค้าที่รวดเร็วและเชื่อถือได้ จะช่วยให้ผลิตภัณฑ์สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ภาพลักษณ์และความเชื่อมั่นของแบรนด์ ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญ โดยบริษัทที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักมักได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่เคยใช้บริการและได้รับประสบการณ์ที่ดี และปัจจัยสุดท้ายคือ ด้านการให้บริการที่ครบวงจร (One-stop Service) การนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้อง เช่น เครื่องไตเทียมและเวชภัณฑ์อื่น ๆ จะช่วยเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้า และสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับบริษัท

ผลกระทบ

เนื่องด้วยธุรกิจน้ายาล้างไตมีการแข่งขันที่สูง ทั้งด้านราคา คุณภาพผลิตภัณฑ์ การบริการ การเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่าย และภาพลักษณ์และความเชื่อมั่น ทำให้อาจส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรของกลุ่มบริษัท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทลดลง

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน กลุ่มบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการขยายฐานลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยใช้กลยุทธ์การขายแบบแพ็คเกจ โดยนำน้ายาล้างไตซึ่งเป็นสินค้าหลักมาจับคู่กับสินค้าที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ เพื่อเพิ่มความคุ้มค่าให้กับลูกค้าและรักษาฐานลูกค้าเดิม ทั้งนี้ ความแข็งแกร่งของกลุ่มบริษัทได้รับการสนับสนุนจาก JSP ซึ่งเข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ส่งผลให้เกิดการเชื่อมโยงทางธุรกิจ (Synergy) ทั้งด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น อาหารเสริมและเวชสำอาง ตลอดจนเพิ่มความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในอนาคต นอกจากนี้ ในปี 2567 กลุ่มบริษัทยังได้เพิ่มกำลังการผลิตน้ายาล้างไตเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังมุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนเพื่อเสริมความแข็งแกร่งทางการเงิน อย่างไรก็ตาม ภายใต้สภาวะการแข่งขันที่สูง ผู้เล่นรายใหม่ต้องเผชิญกับความท้าทายด้านการผลิตที่

ต้องได้มาตรฐานและการควบคุมต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ให้กลุ่มบริษัทซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่เดิมที่มีความเชี่ยวชาญและสภาพลักษณะที่ดี ยังคงรักษาความได้เปรียบในการแข่งขันได้อย่างต่อเนื่อง

2. ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์รายใหญ่รายหนึ่งจากประเทศจีนได้แต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ในประเทศไทย ซึ่งประกอบไปด้วย สายส่งเลือด (Bloodline) เข็มฟอกเลือด (AVF Needle) และ ตัวกรองเลือด (Dialyzer) รวมทั้งการจัดจำหน่ายและบริการให้เช่าเครื่องฟอกไต ทำให้บริษัทสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ในราคาที่แข่งขันได้เมื่อเทียบกับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นในประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ได้รับสิทธิการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusivity Basis) จากบริษัทจีนดังกล่าว ส่งผลให้มีความเสี่ยงที่ผู้ผลิตจากจีนอาจแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายรายอื่นในประเทศไทยเพิ่มเติม นอกจากนี้ บริษัทจีนอาจกำหนดราคาและเงื่อนไขการค้ากับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นเช่นเดียวกับที่ให้แก่บริษัท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัท อีกทั้งยังมีความเสี่ยงที่บริษัทจีนอาจตัดสินใจเข้ามาทำตลาดเองโดยตรง ส่งผลให้บริษัทต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น โดยในปี 2568 บริษัทมียอดซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตจีนดังกล่าวคิดเป็นมูลค่า 32.38 ล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 23.55 ของยอดซื้อทั้งหมดของบริษัท ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของลูกค้ารายนี้ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ผลกระทบ

บริษัทมีความเสี่ยงที่ผู้ผลิตจากจีนอาจแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายรายอื่นในประเทศไทยเพิ่มเติม นอกจากนี้ บริษัทจีนอาจกำหนดราคาและเงื่อนไขการค้ากับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นเช่นเดียวกับที่ให้แก่บริษัท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัท อีกทั้งยังมีความเสี่ยงที่บริษัทจีนอาจตัดสินใจเข้ามาทำตลาดเองโดยตรง ส่งผลให้บริษัทต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทจัดให้มีการเปรียบเทียบราคาสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายประเทศจีนกับผู้จัดจำหน่ายรายอื่นในตลาดอย่างสม่ำเสมอ หากพบว่าราคาสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายจีนสูงกว่าราคาตลาด บริษัทจะพิจารณาจัดซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นที่มีอยู่จำนวนมากในประเทศแทน นอกจากนี้ การไม่ได้รับสิทธิการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Non-Exclusivity) กับตัวแทนจำหน่ายจากประเทศจีน ทำให้บริษัทสามารถจัดซื้อจากผู้จำหน่ายรายอื่นได้ทันทีหากเกิดปัญหาด้านราคา คุณภาพ หรือเงื่อนไขการค้าที่ไม่เป็นธรรม เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีมาตรการติดตามคุณภาพสินค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าตรงตามมาตรฐานที่กำหนด หากพบว่าสินค้ามีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน บริษัทจะพิจารณายกเลิกการสั่งซื้อจากตัวแทน

จำหน่ายสินค้าดังกล่าวทันที นอกจากนี้ บริษัทได้เตรียมแผนสำรองในการจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตรายอื่นล่วงหน้า เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการขายให้กลุ่มคลินิกที่อยู่ภายใต้การถือหุ้นของผู้ถือหุ้นใหญ่รายหนึ่ง ในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 25 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัท

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

บริษัทจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มคลินิกที่อยู่ภายใต้การถือหุ้นของผู้ถือหุ้นใหญ่รายหนึ่ง ในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 25 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัท อย่างไรก็ตาม การตัดสินใจจัดซื้อสินค้าของกลุ่มคลินิกดังกล่าวไม่ได้พิจารณาเพียงเพราะความสัมพันธ์ทางการถือหุ้นเท่านั้น แต่ยังพิจารณาจากปัจจัยด้านราคาและคุณภาพของสินค้า ทั้งนี้ เนื่องจากสินค้าของบริษัทมีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานการฟอกไต และราคาเหมาะสมเมื่อเทียบกับตลาด ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นรายดังกล่าวยังคงให้ความสนใจในการเลือกใช้สินค้าและบริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

ผลกระทบ

การพึ่งพิงยอดขายจากกลุ่มคลินิกที่อยู่ภายใต้การถือหุ้นของผู้ถือหุ้นใหญ่รายหนึ่ง ในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 25 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัท อาจส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงด้านความมั่นคงทางรายได้ หากเกิดข้อขัดแย้งระหว่างบริษัทกับผู้ถือหุ้นรายดังกล่าว รวมทั้ง ความขัดแย้งดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ทางธุรกิจ ทำให้บริษัทสูญเสียลูกค้ารายสำคัญ ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อผลการดำเนินงานและภาพรวมของธุรกิจได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทให้ความสำคัญกับการขยายฐานลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่องผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทและบริษัทย่อย พร้อมทั้งกระจายการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้ากลุ่มต่าง ๆ อย่างหลากหลาย เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งมากเกินไป และเพื่อเสริมสร้างความมั่นคงทางรายได้ของบริษัท รวมไปถึงบริษัทจะมีการเพิ่มรายได้จากการขายอาหารเสริมและเครื่องสำอางสำหรับผู้ป่วยโรคไตเพิ่มเติม ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถเพิ่มประเภทรายได้แหล่งใหม่ และกลุ่มลูกค้ารายอื่นเพิ่มขึ้นด้วย

4. ความเสี่ยงจากการผิติดนัดชำระหนี้

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการเงิน

สาเหตุความเสี่ยง

บริษัทมีการกู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้นของบริษัท ทั้ง JSP และผู้ถือหุ้นรายอื่น โดยมียอดหนี้คงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 รวมทั้งสิ้นจำนวน 34.80 ล้านบาท จากวงเงินกู้ทั้งหมด 55.80 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) อยู่ที่ 1.28 เท่า โดยเงินกู้ยืมดังกล่าวถูกนำมาใช้เป็นเงินทุนสำหรับการขยายธุรกิจ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน บริษัทจึงมีภาระที่ต้องชำระดอกเบี้ยและเงินต้นตามข้อกำหนดของสัญญาเงินกู้

ผลกระทบ

หากบริษัทไม่สามารถบริหารจัดการสภาพคล่องได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาจทำให้ไม่มีเงินเพียงพอสำหรับชำระดอกเบี้ยและเงินกู้ตามข้อกำหนด และอาจส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัท นอกจากนี้ การผิดนัดชำระหนี้ อาจนำไปสู่การเรียกชำระหนี้ทั้งหมดทันที (Default) หรือถูกเรียกเก็บค่าปรับและดอกเบี้ยผิดนัด ซึ่งจะเพิ่มภาระทางการเงินของบริษัท รวมทั้งอาจส่งผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือของบริษัทลดลง นอกจากนี้ อาจกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสภาพคล่องและกระแสเงินสดอย่างมีประสิทธิภาพ โดยได้กำหนดมาตรการตรวจสอบสถานะเงินสดของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งวางแผนการชำระคืนเงินกู้ยืมตามกำหนดเวลาอย่างครบถ้วน โดยมอบหมายให้ฝ่ายบัญชีและการเงินเป็นผู้รับผิดชอบดูแลอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้ บริษัทได้นำเงินที่ได้จากการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ LiVEx ส่วนหนึ่งมาใช้ในการชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ย ซึ่งช่วยลดภาระหนี้สินของบริษัท เสริมสร้างความมั่นคงทางการเงิน และเพิ่มความสามารถในการบริหารสภาพคล่องในระยะยาว

5. ความเสี่ยงด้านคุณภาพและมาตรฐานการผลิต

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

ธุรกิจน้ำยาล้างไตและระบบน้ำ RO เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงด้านคุณภาพและมาตรฐานการผลิตค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องการความปลอดภัย ปลอดภัย เชื่อ และผ่านมาตรฐานการผลิตที่เข้มงวด การควบคุมคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิตจึงมีความสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัทต้องพึ่งพาการใช้วัตถุดิบจากซัพพลายเออร์หลายราย ซึ่งแต่ละรายอาจมีมาตรฐานการผลิตที่แตกต่างกัน ส่งผลให้เกิดความท้าทายในการรักษาคุณภาพสินค้าให้มีความคงที่สม่ำเสมอ และเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด

ผลกระทบ

หากบริษัทมีการควบคุมคุณภาพไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด อาจส่งผลให้สินค้าถูกปฏิเสธ หรือเกิดข้อร้องเรียนจากลูกค้า รวมถึงอาจกระทบต่อความปลอดภัยของผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งไม่เพียงแต่จะกระทบต่อความน่าเชื่อถือของบริษัท แต่ยังสามารถนำไปสู่การสูญเสียลูกค้าและยอดขายลดลง ท้ายที่สุดอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในตลาด

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทได้กำหนดมาตรการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานการผลิตอย่างเข้มงวด ตั้งแต่จากการจัดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตน้ำยาล้างไตมีคุณภาพและปลอดภัย เหมาะสมสำหรับการใช้งาน นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดมาตรการตรวจสอบคุณภาพของน้ำยาล้างไตในทุกรอบการผลิต เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นไปตามมาตรฐาน ISO 13485:2016, CSDT และ GMP สำหรับธุรกิจระบบน้ำ RO บริษัทได้วางมาตรการตรวจสอบคุณภาพของระบบน้ำภายหลังการติดตั้งก่อนเริ่มใช้งานจริง รวมถึงจัดให้มีการบริการบำรุงรักษาตามรอบที่กำหนด เพื่อให้มั่นใจว่าระบบน้ำ RO ของบริษัทมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่สมาคมโรคไตกำหนด ซึ่งมาตรการเหล่านี้ช่วยลดความเสี่ยงด้านคุณภาพ และเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในด้านความปลอดภัยและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท

6. ความเสี่ยงด้านราคาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

ราคาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ เช่น น้ำยาหรือสารประกอบ และแกลลอน อาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ภาวะสงคราม สภาวะเศรษฐกิจ ความไม่แน่นอนทางการเมือง และการระบาดของโรคต่าง ๆ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ อาจทำให้ต้นทุนวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตของบริษัทสูงขึ้นตามไปด้วย และอาจกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในระยะยาว

ผลกระทบ

การเพิ่มขึ้นของราคาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ อาจทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงขึ้น ส่งผลให้บริษัทต้องบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อรักษาระดับราคาสินค้าและความสามารถในการแข่งขันของบริษัท

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทได้ดำเนินมาตรการกระจายการสั่งซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อลดการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทจัดทำสัญญาซื้อขายในราคาที่ยืดหยุ่นกว่าที่ตกลงกันล่วงหน้า ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่ากับประมาณการต้นทุนขายที่กำหนดไว้ของบริษัท เพื่อป้องกันความผันผวนของราคา ทำให้สามารถกำหนดราคาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ได้ล่วงหน้า ช่วยให้บริษัทควบคุมต้นทุนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งจัดสรรงบประมาณได้อย่างเหมาะสม และลดผลกระทบที่อาจเกิดจากปัจจัยภายนอก

7. ความเสี่ยงข้อกำหนดทางกฎหมายและการต่อใบอนุญาต

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบ

สาเหตุความเสี่ยง

ธุรกิจเครื่องมือทางการแพทย์และเวชภัณฑ์อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดทางกฎหมายที่เข้มงวด ทั้งในด้านมาตรฐานการผลิต ความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ และกระบวนการจัดจำหน่าย นอกจากนี้ การขอต่ออายุใบอนุญาตยังต้องดำเนินการตามเงื่อนไขที่หน่วยงานกำหนด ซึ่งเงื่อนไขเหล่านี้อาจเปลี่ยนแปลงได้ตามนโยบายของหน่วยงานกำกับดูแล

ผลกระทบ

หากบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดที่เปลี่ยนแปลงได้ทันเวลา หรือไม่ผ่านการตรวจสอบจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาจส่งผลให้บริษัทไม่สามารถต่ออายุใบอนุญาตได้ หรือถูกระงับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและความน่าเชื่อถือของบริษัท

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทได้กำหนดมาตรฐานในการติดตามการเปลี่ยนแปลงของข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอย่างใกล้ชิด โดยมอบหมายให้ฝ่ายที่เกี่ยวข้องเป็นผู้รับผิดชอบตรวจสอบและอัปเดตข้อมูลอยู่เสมอ นอกจากนี้ บริษัทได้จัดทำแผนการต่อใบอนุญาตทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานล่วงหน้า ให้สอดคล้องกับช่วงเวลาหมดอายุของใบอนุญาตแต่ละประเภท เพื่อป้องกันความล่าช้าหรือปัญหาด้านเอกสาร นอกจากนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับการดำเนินการตามมาตรฐาน ISO13485, CSDT และ GMP อย่างเคร่งครัดในทุกขั้นตอนของการผลิตและการจัดจำหน่าย เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้ามีคุณภาพตามข้อกำหนด และลดความเสี่ยงจากการถูกระงับหรือถูกเพิกถอนใบอนุญาต

8. ความเสี่ยงจากสัญญาเช่าที่ดินและอาคาร

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

บริษัทดำเนินธุรกิจบนพื้นที่ ที่เช่าจากเจ้าของที่ดินซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีอายุสัญญาเช่า 10 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 23 พฤษภาคม 2566 ถึง 22 พฤษภาคม 2576 อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจเผชิญความเสี่ยงหากผู้ให้เช่าไม่ต้องการต่อสัญญาเช่าเมื่อสัญญาสิ้นสุดลง หรือต้องการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการเช่า เช่น การปรับเพิ่มค่าเช่า หรือใช้พื้นที่เพื่อวัตถุประสงค์อื่น หากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว บริษัทอาจต้องย้ายสถานที่ดำเนินธุรกิจ ซึ่งอาจทำให้เกิดความยุ่งยากจากค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม และกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท

ผลกระทบ

หากไม่สามารถต่อสัญญาเช่าได้ อาจทำให้บริษัทต้องเร่งหาสถานที่ใหม่สำหรับการผลิต ซึ่งอาจทำให้เกิดความยุ่งยากและมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม กระทบต่อความต่อเนื่องของกระบวนการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้า และกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทได้วางแผนล่วงหน้าในการจัดหาพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับจัดตั้งและขยายโรงงานแห่งใหม่ ก่อนที่สัญญาเช่าปัจจุบันจะสิ้นสุดลง สอดคล้องกับแผนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานของบริษัทจะไม่หยุดชะงักในกรณีที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าได้ นอกจากนี้ หากบริษัทยกเลิกแผนการจัดตั้งโรงงานแห่งใหม่ บริษัทจะเจรจาพูดคุยกับเจ้าของที่ดินก่อนล่วงหน้า โดยคาดการณ์ว่ามีโอกาสสูงที่จะได้รับการต่อสัญญาเช่าต่อไปภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสม เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าของที่ดิน (ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน)

9. ความเสี่ยงด้านการบริหารสินค้าคงคลัง

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

หากบริษัทจัดเก็บสินค้าคงคลังมากเกินไป อาจทำให้เกิดปัญหาสินค้าหมดอายุ เสื่อมคุณภาพ หรือเพิ่มภาระต้นทุนการจัดเก็บและบริหารคลังสินค้า ขณะที่การจัดเก็บสินค้าคงคลั้่น้อยเกินไป อาจทำให้ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันทั่วถึง ส่งผลให้สูญเสียโอกาสในการขาย และกระทบต่อความพึงพอใจของลูกค้า

ผลกระทบ

การบริหารสินค้าคงคลังที่ไม่เป็นระบบอาจส่งผลให้บริษัทมีการสต็อกสินค้าคงคลังมากเกินไป หรืออาจทำให้สินค้าบางรายการไม่เพียงพอต่อการจำหน่ายได้ ซึ่งอาจกระทบต่อการดำเนินธุรกิจและการตอบสนองความต้องการของลูกค้าและภาพลักษณ์ของบริษัท

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทได้ดำเนินมาตรการควบคุมการผลิตและการสต็อกอย่างมีประสิทธิภาพ โดยใช้ระบบบริหารสินค้าคงคลังเพื่อช่วยติดตามปริมาณสินค้าในสต็อก ลดปัญหาสินค้าค้างสต็อกหรือขาดแคลน นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายวางแผนการผลิตอย่างเป็นระบบ โดยคำนึงถึงความต้องการของตลาดและรอบระยะเวลาการจัดส่งวัตถุดิบ เพื่อลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด

10. ความเสี่ยงด้านการขนส่ง

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

ปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อปัญหาการขนส่ง ได้แก่ ข้อจำกัดด้านแรงงาน กฎระเบียบศุลกากร ภัยธรรมชาติ รวมถึงความท้าทายในการเลือกใช้ระบบขนส่งระหว่างการบริหารขนส่งเอง (In-House Logistics) หรือการใช้ผู้ให้บริการภายนอก (Third-Party Logistics)

ผลกระทบ

หากการขนส่งไม่มีประสิทธิภาพ อาจทำให้เกิดต้นทุนการขนส่งที่สูงขึ้น เกิดความล่าช้าในการส่งสินค้า และปัญหาด้านซัพพลายเชน ซึ่งอาจลดความสามารถในการแข่งขันของบริษัท

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทใช้ระบบขนส่งทั้งภายในและภายนอก โดยบริษัทมีการบริหารจัดการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าได้อย่างดี เนื่องจากสามารถทราบแผนการผลิตและควบคุมการขนส่งได้เอง ส่วนในบางพื้นที่ เช่น ภาคใต้ ภาคอีสาน บริษัทใช้บริการขนส่งจากผู้ให้บริการภายนอก (Outsource) เพื่อลดภาระด้านการจัดการขนส่ง อย่างไรก็ตาม บริษัทให้ความสำคัญกับการติดตามและประเมินประสิทธิภาพของผู้ให้บริการเหล่านี้อย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีแผนสำรองในการขนส่งเพื่อรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น อีกทั้ง บริษัทได้จัดทำแผนบำรุงรักษายานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งเป็นประจำ เพื่อให้มั่นใจว่า ยานพาหนะอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานอยู่เสมอ รวมไปถึงมีการวางแผนการจัดส่งสินค้าด้วยการจัดกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในเส้นทางเดียวกันหรือพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อทำการจัดส่งพร้อมกัน เพื่อให้สามารถลดต้นทุนการขนส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทได้เริ่มวางแผนการใช้รถขนส่งสินค้าพลังงานไฟฟ้า ซึ่งมีต้นทุนเชื้อเพลิงต่ำกว่ารถยนต์ที่ใช้พลังงานจากน้ำมัน ทำให้สามารถลดต้นทุนการขนส่งได้อีกทางหนึ่ง พร้อมทั้งส่งเสริมความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

การกำกับดูแลกิจการ

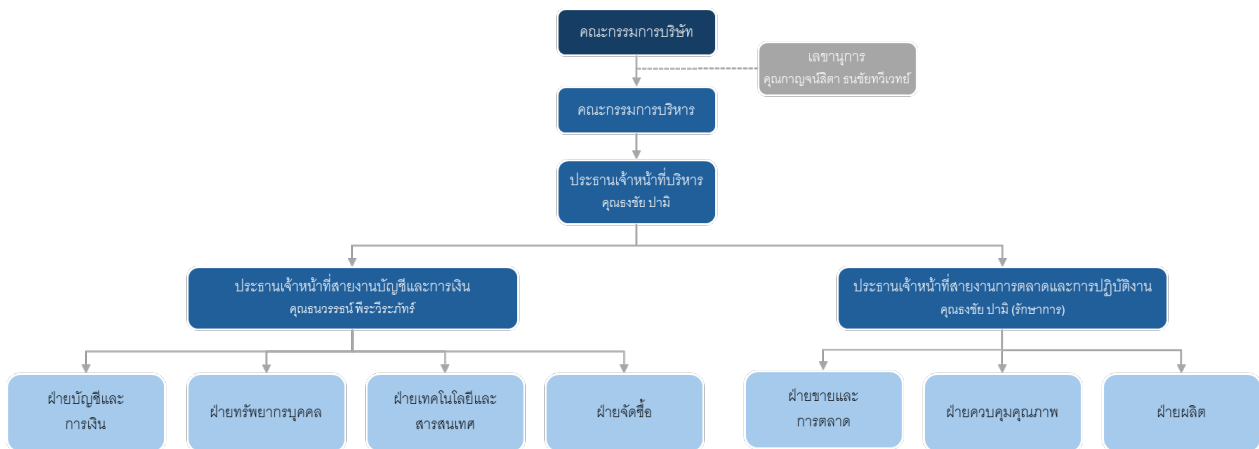
การกำกับดูแลกิจการ

โครงสร้างองค์กร

การกำหนดอำนาจอนุมัติ

บริษัทได้กำหนดตารางอำนาจอนุมัติซึ่งเป็นระเบียบแบบแผนและแนวทางการปฏิบัติงานเกี่ยวกับการอนุมัติการทำรายการต่าง ๆ เพื่อให้เป็นไปตามระบบควบคุมภายในที่ดี

แผนภาพโครงสร้างภายใน



การกำกับดูแลความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของคณะกรรมการ ผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่

กลุ่มบริษัทได้ดำเนินธุรกิจเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท ผู้ถือหุ้น และนักลงทุน ดังนั้น คณะกรรมการบริษัทจึงมีมติกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องปฏิบัติหน้าที่บนหลักการที่ว่า การตัดสินใจในการเข้าทำธุรกรรมหรือรายการใด ๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย จะต้องเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท ผู้ถือหุ้นและนักลงทุน และควรหลีกเลี่ยงการกระทำที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

แนวปฏิบัติ

บริษัทกำหนดให้กรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงาน ต้องไม่แสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัวที่ขัดแย้งต่อผลประโยชน์ของบริษัทและบริษัทย่อย การดำเนินธุรกิจต้องเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ที่เป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทและบริษัทย่อย และหากมีความขัดแย้งใด ๆ เกิดขึ้นผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง หรือมีส่วนได้เสียกับธุรกรรมที่พิจารณาต้องแจ้งให้บริษัทและบริษัทย่อยทราบถึงความสัมพันธ์หรือการมีส่วนได้เสียของตนในธุรกรรมดังกล่าวและต้องไม่มีส่วนร่วมในการพิจารณา รวมถึงไม่มีอำนาจในการอนุมัติธุรกรรมนั้น ๆ ทั้งนี้ การกระทำที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้หมายความรวมถึงการกระทำดังต่อไปนี้

1. การแข่งขันกับบริษัทและบริษัทย่อย

กรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงานไม่พึงประกอบการ ดำเนินการ หรือลงทุนใด ๆ อันเป็นการแข่งขันหรืออาจเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทและบริษัทย่อย ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ส่วนตัวหรือผู้อื่น ซึ่งอาจเป็นผลเสียหายต่อบริษัทและบริษัทย่อย ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อม หรือเข้าเป็นหุ้นส่วน หรือผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจตัดสินใจ หรือผู้บริหารในกิจการที่เป็นการแข่งขัน หรือมีลักษณะเดียวกันกับบริษัท หรือบริษัทย่อย เว้นแต่จะสามารถแสดงได้ว่า มีกลไกที่จะทำให้เชื่อมั่นได้ว่าการ ดำเนินการดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้งจะมีมาตรการที่เป็นไปเพื่อประโยชน์ที่ดีที่สุดของบริษัท บริษัทย่อย และผู้ถือหุ้นโดยรวม

2. แสวงหาผลประโยชน์จากกิจการส่วนตัวกับบริษัทและบริษัทย่อย

กรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนควรจะต้องเปิดเผยการดำเนินธุรกิจ หรือกิจการที่กระทำขึ้นเป็นส่วนตัวหรือกับครอบครัว หรือญาติ พี่น้อง หรือผู้อยู่ในอุปการะ ซึ่งมีผลประโยชน์ที่อาจก่อให้เกิดการขัดผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทหรือบริษัทย่อยได้ และจัดทำเอกสารการเปิดเผยการมีส่วนได้เสียทั้งโดยตรงและโดยอ้อมเป็นประจำทุกปี หรือมีการเปลี่ยนแปลงในรายละเอียดที่เปิดเผยไปแล้วอย่างมีนัยสำคัญ เช่น

2.1 ร่วมลงทุนหรือมีผลประโยชน์กับผู้ค้าที่ประกอบธุรกิจกับบริษัทหรือบริษัทย่อย

2.2 ดำรงตำแหน่งใด ๆ หรือเป็นที่ปรึกษาของผู้ค้าที่ทำธุรกิจกับบริษัท หรือลูกค้าของบริษัทหรือบริษัทย่อย

2.3 ทำการค้าผลิตภัณฑ์หรือบริการกับบริษัทหรือบริษัทย่อยโดยตรง หรือทำการผ่านผู้อื่น

3. การใช้ข้อมูลของบริษัทเพื่อแสวงหาผลประโยชน์

กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานจะไม่แสวงหาประโยชน์ให้แก่ตนเองหรือผู้อื่น โดยอาศัยข้อมูลอันเป็นความลับของบริษัทเช่น แผนงาน ผลประกอบการ มติ การคาดคะเนทางธุรกิจ ผลงานจากการทดลอง ค้นคว้า การประมูลราคา รวมถึงจะต้องปฏิบัติตามนโยบายการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทและบริษัทย่อยโดยเคร่งครัด

4. การถือหุ้นหรือเป็นกรรมการในกิจการอื่น

ในกรณีที่กรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงานเข้าถือหุ้น เป็นหุ้นส่วน ซึ่งเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ หรือดำรงตำแหน่งกรรมการ หรือที่ปรึกษาในกิจการอื่น การไปดำรงตำแหน่งนั้น ต้องไม่ทำให้กรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงานกระทำการ หรือละเว้นการกระทำที่ควรทำตามหน้าที่ หรือมีผลกระทบต่องานในหน้าที่ในบริษัท ทั้งนี้ในกรณีที่กรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงาน ได้หุ้นนั้นมาก่อนหรือดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการนั้น ๆ ก่อนการเป็นกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยหรือก่อนที่บริษัทและบริษัทย่อยจะเข้าไปทำธุรกิจนั้น หรือได้มาโดยทางมรดก กรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงานต้องรายงานให้บริษัทและ/หรือบริษัทย่อยทราบโดยทันทีหรือโดยเร็วที่สุด (ตามแต่กรณี) โดยในกรณีเป็นกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย หรือผู้บริหารของบริษัทหรือบริษัทย่อย ให้รายงานให้เลขานุการบริษัททราบ เพื่อให้เลขานุการบริษัทรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้นทราบต่อไป (ตามแต่กรณี) และสำหรับกรณีเป็นพนักงานบริษัทหรือบริษัทย่อยให้รายงานต่อผู้บังคับบัญชาในสายงาน โดยตรง

ทั้งนี้ กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานที่มีส่วนได้เสียในการประชุมในวาระใดวาระหนึ่ง จะต้องออกเสียงลงคะแนนหรือไม่เข้าร่วมประชุมในวาระที่พิจารณาเรื่องที่ตนมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

5. การเข้าทำรายการและติดตามดูแลรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการบริษัทต้องจัดให้มีมาตรการติดตามดูแลรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งคณะกรรมการต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมของรายการอย่างรอบคอบและเป็นอิสระภายในกรอบของการกำกับดูแลกิจการที่ดีในการทำรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ เสมือนหนึ่งเป็นการทำธุรกรรมกับบุคคลภายนอก โดยในกรณีที่กรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงาน มีความจำเป็นต้องเข้าไปทำรายการหรือมีส่วนเกี่ยวข้องกับรายการที่ตนมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ก็ต้องไม่มีส่วนในการพิจารณารายการดังกล่าว

ทั้งนี้ กรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงาน ควรหลีกเลี่ยงการทำรายการที่เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ซึ่งออกโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) (“รายการที่เกี่ยวข้องกัน”) ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท

ในการเข้าทำรายการของกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงาน หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่งหรือข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. หรือตลาดหลักทรัพย์ฯ เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน กรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงาน ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์วิธีการและข้อกำหนด เกี่ยวกับการปฏิบัติหน้าที่ของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่เพื่อการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไลฟ์เอ็กซ์เชนจ์ การเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวข้อง การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย แนวทางที่กำหนดไว้ในนโยบายของบริษัท และ/หรือระเบียบปฏิบัติอื่นของบริษัท และบริษัทย่อยตลอดจนปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีอย่างเคร่งครัด

ในกรณีที่รายการที่เกี่ยวข้องกันไม่เป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไปตามหลักการที่คณะกรรมการบริษัท อนุมัติ หรือมีลักษณะและขนาดของรายการไม่อยู่ในอำนาจการพิจารณาของฝ่ายจัดการ ให้นำเสนอเพื่อขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทหรือผู้ถือหุ้นแล้วแต่กรณี ตามแนวทางที่กำหนดไว้ในนโยบายของบริษัท และ/หรือระเบียบปฏิบัติอื่นของบริษัท

บริษัทจะเปิดเผยรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบหรือสอบทานจากผู้สอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงาน ก.ล.ต. ของบริษัท และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีและรายงานประจำปี ตามแบบ 56-1 SME One Report เป็นประจำทุกปี

การควบคุมภายในที่เหมาะสม

คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบการควบคุมภายในที่ดี และถือเป็นหน้าที่สำคัญที่จะต้องดำเนินการเพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมายวัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถป้องกันการทุจริต เสียหาย รวมทั้งมีการจัดทำบัญชีและรายงานทางการเงินที่ถูกต้อง น่าเชื่อถือ และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน เพียงพอ และในระยะเวลาที่เหมาะสม

ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ บริษัทจึงได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสม พร้อมทั้งมีการตรวจสอบภายในอย่างต่อเนื่อง โดยกำหนดขอบเขตการตรวจสอบตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ครอบคลุม 5 องค์ประกอบ ได้แก่

1. การควบคุมภายในองค์กร
2. การประเมินความเสี่ยง
3. การควบคุมการปฏิบัติงาน
4. สารสนเทศและการสื่อสาร
5. การติดตามผล

อีกทั้ง บริษัทได้พิจารณาร่วมกับรายงานข้อสังเกตและผลการติดตามของผู้สอบบัญชี เพื่อประเมินประสิทธิผลของระบบควบคุมภายในด้านบัญชี จากการตรวจสอบงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

จากการพิจารณาข้อมูลจากฝ่ายบริหาร รวมถึงรายงานการตรวจสอบและการประเมินระบบควบคุมภายใน คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่าระบบควบคุมภายในของบริษัทมีความเพียงพอและเหมาะสม โดยบริษัทได้จัดให้มีกระบวนการ ขั้นตอนการปฏิบัติงาน และบุคลากรที่เพียงพอ เพื่อให้สามารถดำเนินงานตามระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้น (Shareholders' Agreement)

-ไม่มี-

โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการ

คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 คณะกรรมการของบริษัท มีจำนวนทั้งสิ้น 5 คน ประกอบด้วย

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
1	นายสิทธิชัย แดงประเสริฐ	ประธานกรรมการ
2	นายธงชัย ปามิ	กรรมการ
3	นายวิศิษฐ์ ประสิทธิ์ศิริกุล	กรรมการ
4	นางสาวจิรดา แดงประเสริฐ	กรรมการ
5	นายสรสิข แดงประเสริฐ	กรรมการ

คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 คณะกรรมการบริหารของบริษัท มีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน ประกอบด้วย

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
1	นายธงชัย ปามิ	ประธานกรรมการบริหาร
2	นายธนวรรณ พิระวีระภัทร์	รองประธานกรรมการบริหาร

ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ผู้บริหารของบริษัท มีจำนวนทั้งสิ้น 2 คน ประกอบด้วย

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
1	นายธงชัย ปามิ	- ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) - (รักษาการ) ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการตลาดและการปฏิบัติงาน (CMO & COO)
2	นาย ธนวรรณ พิระวีระภัทร์	- ประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงิน (CFO)

นโยบายการประชุมคณะกรรมการ

1. คณะกรรมการบริษัทจะต้องจัดให้มีการประชุมไม่น้อยกว่า 4 ครั้งต่อปี และต้องประชุมกันอย่างน้อย 1 ครั้งในทุก 3 เดือน ทั้งนี้ กรรมการบริษัทจะต้องเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อย 3/4 ของการประชุมคณะกรรมการบริษัทในรอบปี

ในกรณีที่คณะกรรมการบริษัทไม่ได้มีการประชุมทุกเดือน คณะกรรมการบริษัทควรกำหนดให้ฝ่ายจัดการรายงานผลการดำเนินงานให้คณะกรรมการบริษัททราบในเดือนที่ไม่ได้มีการประชุม เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทสามารถกำกับควบคุม และดูแลปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการได้อย่างต่อเนื่องและทันการณ์

2. ประธานกรรมการจะเป็นผู้ดูแลให้ความเห็นชอบกำหนดวาระการประชุม และเป็นผู้เรียกประชุมคณะกรรมการบริษัท ในกรณีที่ไม่มีประธานกรรมการไม่ว่าด้วยเหตุใด ให้รองประธานกรรมการเป็นผู้เรียกประชุมคณะกรรมการบริษัท ในกรณีที่ไม่มีรองประธานกรรมการไม่ว่าด้วยเหตุใด กรรมการตั้งแต่สองคนขึ้นไปอาจร่วมกันเรียกประชุมคณะกรรมการบริษัทได้ ทั้งนี้ เมื่อมีเหตุอันสมควรหรือเพื่อรักษาสิทธิประโยชน์ของบริษัท กรรมการบริษัทตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปจะร่วมกันร้องขอให้ประธานกรรมการเรียกประชุมคณะกรรมการบริษัทได้ โดยต้องระบุเรื่องและเหตุผลที่จะเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาด้วย ในกรณีเช่นนี้ให้ประธานกรรมการเรียกและกำหนดวันประชุมภายใน 14 วัน นับแต่วันที่ได้รับการร้องขอ
3. บริษัทจะต้องส่งหนังสือนัดประชุมไปยังกรรมการบริษัทล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 วัน ก่อนการประชุม และจะต้องจัดส่งเอกสารประกอบการประชุมไปยังกรรมการบริษัทพร้อมกันกับหนังสือเชิญประชุมด้วย เพื่อให้กรรมการบริษัทได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอ เว้นแต่ในกรณีมีเหตุผลความจำเป็นรีบด่วนเพื่อรักษาสิทธิ และประโยชน์ของบริษัท อาจมีการส่งหนังสือเชิญประชุมและเอกสารประกอบการประชุมไปยังกรรมการบริษัทโดยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือโดยวิธีอื่นใด ล่วงหน้าน้อยกว่า 3 วันได้
บริษัทอาจส่งหนังสือเชิญประชุม และเอกสารประกอบการประชุมไปยังกรรมการบริษัทโดยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ หากได้รับความยินยอมหรือได้รับแจ้งความประสงค์จากกรรมการบริษัทให้ส่งหนังสือหรือเอกสารโดยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์
4. องค์ประชุมของคณะกรรมการบริษัทจะต้องมีกรรมการบริษัทเข้าร่วมในการประชุมแต่ละครั้งไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมดจึงจะครบเป็นองค์ประชุม
5. การประชุมคณะกรรมการบริษัทอาจดำเนินการผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ตามกฎหมายว่าด้วยการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ก็ได้ โดยให้ถือว่าสำนักงานใหญ่ของบริษัทเป็นสถานที่จัดการประชุม
6. ประธานกรรมการทำหน้าที่เป็นประธานที่ประชุม มีหน้าที่ดูแลจัดสรรเวลาแต่ละวาระให้เพียงพอสำหรับกรรมการบริษัทที่จะอภิปรายแสดงความคิดเห็นอย่างเป็นอิสระในประเด็นที่สำคัญ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอย่างเป็นธรรม ทั้งนี้ในกรณีที่ประธานกรรมการไม่อยู่ในที่ประชุม หรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ หากมีรองประธานกรรมการอยู่ในที่ประชุม ให้รองประธานกรรมการเป็นประธานที่ประชุม แต่ถ้าไม่มีรองประธานกรรมการ หรือมีแต่ไม่อยู่ในที่ประชุม นั้น หรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ ให้กรรมการบริษัทซึ่งมาประชุมเลือกกรรมการบริษัทคนหนึ่งเป็นประธานในที่ประชุม
7. การวินิจฉัยชี้ขาดของที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทให้ถือเสียงข้างมากของคณะกรรมการบริษัททั้งหมดที่เข้าประชุม โดยกรรมการบริษัท 1 คนมีเสียง 1 เสียง ถ้าคะแนนเสียงเท่ากันให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มอีกหนึ่งเสียงเป็นเสียงชี้ขาด กรรมการบริษัทผู้ใดที่มีส่วนได้เสียในเรื่องใด ไม่มีสิทธิออกเสียงในเรื่องนั้น

นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

บริษัทมีวิสัยทัศน์ในการมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำด้านการพัฒนาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียมที่ครบวงจรที่สุดในประเทศ โดยมุ่งมั่นในการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง ปลอดภัย และมีการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดต่างๆ อย่างเคร่งครัด เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า โดยตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน ภายใต้ความรับผิดชอบต่อสังคม และภายใต้หลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน ดังนั้น บริษัทจึงกำหนดกรอบการบริหารจัดการเพื่อตอบสนองเป้าหมายการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน ตามแนวคิดของ Environmental, Social, and Governance (ESG) ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 มิติ โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

1. ด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental)

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการให้เกิดของเสียจากการผลิตน้อยที่สุด และหากมีของเสียเกิดขึ้น บริษัทจะดำเนินการจัดการของเสียอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะบรรจุภัณฑ์ของน้ำยาล้างไตซึ่งหากผลิตไม่ถูกต้องจะไม่สามารถนำกลับไปบรรจุใหม่ได้ เนื่องจากมีความเสี่ยงด้านการติดเชื้อ อย่างไรก็ตาม บริษัทมองหาแนวทางในการนำบรรจุภัณฑ์ของน้ำยาล้างไตกลับมาใช้ประโยชน์ในรูปแบบอื่นแทนการทิ้งเป็นขยะ เช่น การบริจาคหรือขายบรรจุภัณฑ์ของน้ำยาล้างไตให้แก่ผู้อื่น เพื่อนำไปใช้ในอุตสาหกรรมอื่น ทั้งบรรจุภัณฑ์น้ำยาทำความสะอาด หรือบรรจุภัณฑ์สารเคมีทางการเกษตร หรืออื่น ๆ เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญในการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ส่งเสริมให้มีการใช้พลังงานและทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การลดปริมาณการใช้พลังงานไฟฟ้า การลดปริมาณการใช้น้ำ และการลดปริมาณการใช้กระดาษ รวมถึงสร้างมาตรฐานของสถานประกอบการให้มีความสะอาด สะอาด ปลอดภัย ให้มากที่สุด

2. ด้านสังคม (Social)

ลักษณะธุรกิจของบริษัท มีความเกี่ยวข้องกับการรักษาผู้ป่วยโรคไต ซึ่งถือเป็นการดำเนินธุรกิจเพื่อสังคมอย่างหนึ่ง (CSR) โดยบริษัทมุ่งมั่นให้ผู้ป่วยสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพสูงและปลอดภัยได้อย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยโรคไตให้ดีขึ้นกว่าเดิม

ทั้งนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะและศักยภาพของพนักงาน เพื่อสร้างคนที่มีคุณภาพสู่สังคม รวมถึงสร้างงาน สร้างอาชีพ และกระจายรายได้สู่ชุมชน เพื่อสร้างสังคมแห่งความยั่งยืน ภายใต้แนวทางในการคำนึงถึงหลักสิทธิมนุษยชนและศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ โดยดูแลและปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียม โดยไม่มีการแบ่งแยกเชื้อชาติ สีผิว ศาสนา เพศ อายุ รสนิยมทางเพศ หรือประการอื่นใด เพื่อให้พนักงานมีคุณภาพชีวิตที่ดี

3. ด้านธรรมาภิบาล (Governance)

บริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล ความโปร่งใส และความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยมีมาตรฐานในการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการดำเนินงานที่เป็นไปตามข้อกำหนดทางกฎหมายและจรรยาบรรณทางธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทมีมาตรการด้านความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ เพื่อป้องกันความเสี่ยงด้านสุขภาพและความปลอดภัยของผู้ป่วย ซึ่งสอดคล้องกับมาตรฐานด้านธรรมาภิบาลและการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม

ผลการดำเนินการ

ข้อมูลทางการเงิน

สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชี

งวดงบการเงิน	สิ้นสุดวันที่	สำนักงานตรวจบัญชี	ชื่อผู้ตรวจ
งวดปี	31 ธันวาคม 2568	บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ไทย สอบบัญชี จำกัด	นางสาวกนกอร ภูริปัญญาวิช
งวดปี	31 ธันวาคม 2567	บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ไทย สอบบัญชี จำกัด	นางสาวกนกอร ภูริปัญญาวิช

ราคาการเสนอขาย

สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชีสำหรับงบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัท ซึ่งประกอบด้วย งบฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 งบกำไรขาดทุน เบ็ดเสร็จ งบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น และงบกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และหมายเหตุประกอบงบการเงิน ซึ่งประกอบด้วย สรุปนโยบายการบัญชีและข้อมูลอธิบายอื่นที่มีสาระสำคัญ

ผู้สอบบัญชีมีความเห็นว่า งบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชีสำหรับงบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท เกรซ วอเตอร์ เมต จำกัด (มหาชน) และ บริษัทย่อย (กลุ่มบริษัท) และของเฉพาะบริษัท เกรซ วอเตอร์ เมต จำกัด (มหาชน) ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วยงบฐานะการเงินรวมและงบฐานะการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการ งบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นรวมและงบการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นเฉพาะกิจการ และงบกระแสเงินสดรวมและงบกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และหมายเหตุประกอบงบการเงินซึ่งประกอบด้วยสรุปนโยบายการบัญชี และข้อมูลอธิบายอื่นที่มีสาระสำคัญ

ผู้สอบบัญชีเห็นว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินรวมและฐานะการเงินเฉพาะกิจการของกลุ่มบริษัทและบริษัท ตามลำดับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 ผลการดำเนินงานรวมและผลการดำเนินงานเฉพาะกิจการ และกระแสเงินสดรวมและกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชีอื่น ๆ

- ไม่มี -

งบการเงิน

ประเภทรายงานของผู้สอบบัญชีในงบการเงิน

ไม่มีเงื่อนไข

คำอธิบายสรุปงบการเงิน

บริษัทดำเนินธุรกิจการพัฒนาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม โดยปัจจุบันรายได้จากการขายสินค้าและบริการของบริษัทมี 4 ประเภท ดังนี้

- 1) รายได้จากการขายน้ำยาล้างไต
- 2) รายได้จากการขายและให้เช่าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียม
- 3) รายได้จากการขายและให้บริการระบบน้ำ RO
- 4) รายได้จากการขายอาหารเสริมและเวชสำอาง

ตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทมุ่งเน้นในการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง ปลอดภัย และมีการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดต่าง ๆ อย่างเคร่งครัด เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า ดังนั้น บริษัทจึงเป็นที่ยอมรับและได้รับความเชื่อถือจากลูกค้า ตลอดจนได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทางธุรกิจ ทำให้บริษัทมียอดขายเพิ่มขึ้นและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน

ประเภทงบการเงิน/งวดปี

งบการเงินรายปี

งบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุน (หน่วย : บาท)	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2568
รายได้		
รายได้จากการขาย	142,491,773	186,633,101
รายได้จากการให้บริการ	15,991,189	17,110,095
รายได้อื่น	666,287	1,010,462
รวมรายได้	159,149,249	204,753,658
ค่าใช้จ่าย		
ต้นทุนขาย	105,670,567	136,820,917
ต้นทุนในการให้บริการ	14,001,493	14,524,297

งบกำไรขาดทุน (หน่วย : บาท)	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2568
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	12,716,800	17,104,305
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	13,908,365	20,746,383
รวมค่าใช้จ่าย	146,297,225	189,195,902
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	12,852,024	15,557,756
ต้นทุนทางการเงิน	(4,140,742)	(4,101,759)
ขาดทุนจากการด้อยค่าซึ่งเป็นไปตาม TFRS 9	(67,089)	(1,926,870)
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้	8,644,193	9,529,127
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) ภาษีเงินได้	(1,581,945)	(2,165,850)
กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี	7,062,248	7,363,277

งบแสดงสถานะทางการเงิน

งบแสดงสถานะทางการเงิน (หน่วย : บาท)	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2568
สินทรัพย์		
สินทรัพย์หมุนเวียน		
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	11,332,399	26,079,680
ลูกหนี้การค้า	40,105,899	50,242,017
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	1,748,772	2,475,188
สินค้าคงเหลือ	13,290,249	10,412,542
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	66,477,319	89,209,427
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	1,521,738	1,536,386
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-
ลูกหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น	1,385,222	650,938
อาคารและอุปกรณ์	51,727,720	48,563,679
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	2,163,947	2,881,647
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	654,283	844,483
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	57,452,910	54,477,133
รวมสินทรัพย์	123,930,229	143,686,560

งบแสดงฐานะทางการเงิน (หน่วย : บาท)ห	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2568
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
หนี้สินหมุนเวียน		
เงินเบิกเกินบัญชีจากสถาบันการเงิน	2,006,465	-
เจ้าหนี้การค้า	15,067,741	16,923,046
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา - หมุนเวียน	1,829,252	1,245,257
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	3,105,105	3,722,337
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	34,800,000	34,800,000
เงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	10,000,000	-
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระ ภายในหนึ่งปี	2,510,743	2,798,570
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	1,372,237	1,451,721
รวมหนี้สินหมุนเวียน	70,691,543	60,940,931
หนี้สินไม่หมุนเวียน		
เงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-
หนี้สินตามสัญญาเช่า	19,471,365	16,936,121
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์ พนักงาน	1,244,118	2,778,472
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	20,715,483	19,714,593
รวมหนี้สิน	91,407,026	80,655,524
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ทุนจดทะเบียน	40,000,000	47,075,000
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	40,000,000	46,585,000
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	-	19,355,000
ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุม เดียวกัน	(13,258,323)	(13,258,323)
กำไร (ขาดทุน) สะสม		
จัดสรรแล้ว - ทุนสำรองตามกฎหมาย	509,876	774,007
ยังไม่ได้จัดสรร (ขาดทุนสะสม)	5,270,402	9,574,011
รวมส่วนของบริษัทใหญ่	32,521,955	63,029,695

งบแสดงสถานะทางการเงิน (หน่วย : บาท)	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2568
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	1,248	1,341
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	32,523,203	63,031,036
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	123,930,229	143,686,560

งบกระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด (หน่วย : บาท)	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2568
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	8,082,462	13,966,271
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	(5,121,567)	(4,359,863)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	1,670,210	5,140,873

โครงสร้างรายได้

1. ประเภทสายธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์

สายธุรกิจ/ผลิตภัณฑ์ (หน่วย : บาท)	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2568
รายได้จากการขายน้ำยาล้างไต	96,232,614	117,396,167
รายได้จากการขายและให้เช่าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียม	44,748,371	68,343,093
รายได้จากการขายและให้บริการระบบน้ำ RO	17,306,127	17,755,098
รายได้จากการขายอาหารเสริมและเวชสำอาง	195,850	248,838
รายได้อื่น ^{1/}	666,287	1,010,462
รวมรายได้	159,149,249	204,753,658

หมายเหตุ : 1/ รายได้อื่นในปี 2567 - 2568 ได้แก่ รายได้จากกองทุนส่งเสริมการพัฒนาลาดทุนจากการเช่าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็กซ์เชนจ์ และ รายได้ดอกเบี้ยรับ

2. ประเภทรายได้ในประเทศต่อต่างประเทศ

สายธุรกิจ/ผลิตภัณฑ์ (หน่วย : บาท)	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2568
รายได้ในประเทศ	159,149,249	204,753,658
รายได้นอกประเทศ	-	-
รวมรายได้	159,149,249	204,753,658

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ		ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
		ปี 2567	ปี 2568
อัตราส่วนทุนหมุนเวียน	(เท่า)	0.94	1.46
อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว	(เท่า)	0.73	1.25
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน)	77.26	80.93
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	(วัน)	31.75	28.58
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย	(วัน)	38.57	38.58
อัตรากำไรสุทธิของสินทรัพย์	(เท่า)	1.43	1.53
อัตรากำไรสุทธิของสินทรัพย์ถาวร	(เท่า)	3.23	4.08
วงจรเงินสด	(วัน)	70.44	70.93
อัตรากำไรขั้นต้น	(%)	24.49	25.72
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	(%)	8.11	7.64
อัตรากำไรสุทธิ	(%)	4.44	3.60
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	(%)	6.36	5.50
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	(%)	3.23	4.08
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	(%)	24.36	15.41
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม	(เท่า)	0.74	0.56
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	(เท่า)	2.81	1.28
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย	(เท่า)	3.10	3.79
อัตรากำไรจ่ายปันผล	(%)	-	27.16

คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

รายได้

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีรายได้รวม 144.59 ล้านบาท 159.15 ล้านบาท และ 204.75 ล้านบาท ตามลำดับ โดยปี 2567 บริษัทมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นจำนวน 14.56 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.07 จากปี 2566 และในปี 2568 บริษัทมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นจำนวน 45.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.66 จากปี 2567 โดยโครงสร้างรายได้ของบริษัท สามารถแบ่งตามสายผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อใช้ในการวิเคราะห์โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. รายได้จากการขายน้ำยาล้างไต
2. รายได้จากการขายและให้เช่าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียม
3. รายได้จากการขายและให้บริการระบบน้ำ RO
4. รายได้จากการขายอาหารเสริมและเวชสำอาง
5. รายได้อื่น

1. รายได้จากการขายน้ำยาล้างไต

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายน้ำยาล้างไตจำนวน 80.63 ล้านบาท 96.23 ล้านบาท และ 117.40 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 55.76 ร้อยละ 60.47 และร้อยละ 57.34 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2567 รายได้จากการขายน้ำยาล้างไตเพิ่มขึ้นจำนวน 15.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.35 จากปี 2566 เนื่องจากบริษัทขยายกำลังการผลิตน้ำยาล้างไตของบริษัทที่เพิ่มขึ้น 1.50 เท่า จากเดิมที่ปี 2566 กำลังการผลิตของบริษัทอยู่ที่ 160,000 แกลลอนต่อเดือน จนในปี 2567 บริษัทได้ขยายกำลังการผลิตเป็น 240,000 แกลลอนต่อเดือน ผนวกกับการได้รับความเชื่อถือจากลูกค้ามากขึ้น จึงทำให้สามารถผลิตและขายน้ำยาล้างไตได้เพิ่มขึ้นแก่ทั้งฐานลูกค้าใหม่และลูกค้าเดิม นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับปัจจัยเชิงบวกจากการเติบโตของศูนย์ไตเทียมในประเทศไทยที่ส่งผลให้มีความต้องการน้ำยาล้างไตที่เพิ่มขึ้นตามอัตราการเกิดโรคไตวายเรื้อรังในผู้ป่วยที่สูงขึ้นและแนวโน้มผู้ป่วยสูงอายุในประเทศไทยที่เพิ่มมากขึ้น

ในปี 2568 รายได้จากการขายน้ำยาล้างไตเพิ่มขึ้นจำนวน 21.16 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.99 จากปี 2567 โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดผ่านการจัดทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับความได้เปรียบด้านประสิทธิภาพของระบบขนส่งซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัท ส่งผลให้ยอดขายน้ำยาล้างไตขยายตัวได้อย่างมีนัยสำคัญ

2. รายได้จากการขายและให้เช่าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียม

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายและให้เช่าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมจำนวน 26.62 ล้านบาท 44.75 ล้านบาท และ 68.34 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 18.41 ร้อยละ 28.12 และร้อยละ 33.38 ของรายได้รวมตามลำดับ

ในปี 2567 รายได้จากการขายและให้เช่าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมเพิ่มขึ้นจำนวน 18.13 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 68.12 จากปี 2566 เนื่องจากตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2566 บริษัทได้รับความไว้วางใจจากคู่ค้าทางธุรกิจรายหนึ่ง ทำให้บริษัทสามารถจัดหาเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมได้ในต้นทุนที่ต่ำลง ส่งผลให้ราคาสินค้าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมของบริษัทสามารถแข่งขันกับ

คู่แข่งได้ ดังนั้น บริษัทจึงดำเนินการนำเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมเริ่มขายให้แก่ฐานลูกค้าเดิมของบริษัท ส่งผลให้รายได้จากการขาย และให้เข้าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมของบริษัทเติบโตขึ้นอย่างมาก

ในปี 2568 รายได้จากการขายและให้เข้าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมเพิ่มขึ้นจำนวน 23.59 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 52.73 จากปี 2567 โดยการเพิ่มขึ้นดังกล่าวสอดคล้องกับการเติบโตของยอดขายน้ำยาล้างไต เนื่องจากเวชภัณฑ์ส่วนใหญ่เป็นสินค้า ที่จำหน่ายควบคู่กัน ทั้งนี้ การขยายตัวดังกล่าวมีปัจจัยหลักมาจากยอดขายเวชภัณฑ์ประเภทน้ำเกลือและชุดสายส่งเลือดที่ใช้รวมในการฟอกไตที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

3. รายได้จากการขายและให้บริการระบบน้ำ RO

รายได้จากการขายและให้บริการระบบน้ำ RO เป็นรายได้ที่มาจาก การดำเนินงานภายใต้ WRM ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ประกอบด้วย ค่าบริการติดตั้งระบบบำบัดน้ำ ค่าบริการดูแลบำรุงระบบบำบัดน้ำ ค่าเช่าระบบน้ำ RO ค่าขายวัสดุดิบ และ ค่าอะไหล่และบริการอื่น ๆ เป็นต้น โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.00

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายและให้บริการระบบน้ำ RO จำนวน 13.48 ล้านบาท 17.31 ล้านบาท และ 17.76 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.32 ร้อยละ 10.87 และร้อยละ 8.67 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2567 รายได้จากการขายและให้บริการระบบน้ำ RO เพิ่มขึ้นจำนวน 3.82 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.37 จากปี 2566 เนื่องจากบริษัทได้รับปัจจัยเชิงบวกจากการเติบโตของศูนย์ไตเทียมในประเทศไทย ส่งผลให้มีความต้องการระบบน้ำ RO ที่เพิ่มขึ้น เนื่องด้วยระบบน้ำ RO ถือเป็นปัจจัยพื้นฐานที่ศูนย์ไตเทียมแต่ละศูนย์จำเป็นต้องมีก่อนดำเนินการล้างไตให้แก่คนไข้ อีกทั้ง คู่แข่งในการติดตั้งระบบน้ำ RO ในประเทศไทยมีจำนวนน้อยราย จึงทำให้บริษัทได้รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากความไว้วางใจของกลุ่มลูกค้าเดิมที่ดำเนินการขยายศูนย์ไตเทียมขึ้นใหม่ และกลุ่มลูกค้าใหม่ที่ไว้วางใจให้บริษัทดำเนินการติดตั้งระบบน้ำ RO ให้

ในปี 2568 รายได้จากการขายและให้บริการระบบน้ำ RO เพิ่มขึ้นจำนวน 0.45 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.59 จากปี 2567 โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้การติดตั้งระบบน้ำ RO ที่เพิ่มขึ้น ตามจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการติดตั้งมากขึ้น ขณะที่ รายได้จากการให้บริการดูแลและบำรุงระบบน้ำปรับตัวลดลง เนื่องจากบริษัทได้ปรับอัตราค่าบริการให้สอดคล้องกับต้นทุนที่สูงขึ้น (เช่น ค่าบริการตรวจวิเคราะห์คุณภาพน้ำ) ทำให้ลูกค้าบางรายไม่ต่อสัญญา อย่างไรก็ตาม ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อภาพรวมรายได้จากการขายและให้บริการระบบน้ำ RO นอกจากนี้ รายได้จากค่าเช่าระบบน้ำ RO ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากการมีลูกค้า รายใหม่เข้ามาเช่าระบบน้ำเพิ่มเติม ส่งผลให้รายได้จากการขายและให้บริการระบบน้ำ RO โดยรวมยังคงขยายตัวได้

4. รายได้จากการขายอาหารเสริมและเวชสำอาง

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทไม่มีรายได้จากการขายอาหารเสริมและเวชสำอาง และเริ่มมีรายได้จากการขายอาหารเสริมและเวชสำอางในปี 2567

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายอาหารเสริมและเวชสำอางจำนวน 0.20 ล้านบาท และ 0.25 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.12 และร้อยละ 0.12 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2567 รายได้จากการขายอาหารเสริมและเวชสำอางเป็นรายได้ที่เริ่มเกิดขึ้นในปี 2567 เนื่องจากบริษัทมีความต้องการขยาย การขายสินค้าและบริการของบริษัทให้ครอบคลุมธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดูแลผู้ป่วยโรคไตมากยิ่งขึ้น โดยใช้จุดแข็งจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ JSP ที่มีจุดแข็งด้านการวิจัยและพัฒนาสูตรอาหารเสริมและเวชสำอางในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการทางโภชนาการของผู้ป่วยโรคไตและดูแลผิวของผู้ป่วยที่มีปัญหาผิวหนังและระคายเคืองที่มักเกิดจากการ

ฟอกเลือดหรือผลข้างเคียงของการใช้ยาที่ใช้รักษาโรคไต ซึ่งอยู่ระหว่างการทดลองตลาด และคาดว่าจะบริษัทจะเริ่มดำเนินการขายอาหารเสริมและเวชสำอางเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

ในปี 2568 รายได้จากการขายอาหารเสริมและเวชสำอางเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจำนวน 0.05 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2567 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการที่บริษัทให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์มากขึ้น ส่งผลให้รายได้ในกลุ่มดังกล่าวปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

5. รายได้อื่น

รายได้อื่น ได้แก่ รายได้ดอกเบี้ยรับ รายได้จากการสนับสนุนการขาย และรายได้จากการได้รับเงินสนับสนุนจากตลาดหลักทรัพย์ โลฟท์เอ็กซ์เชนจ์

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีรายได้อื่นจำนวน 23.86 ล้านบาท 0.67 ล้านบาท และ 1.01 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16.50 ร้อยละ 0.42 และร้อยละ 0.49 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2567 รายได้อื่นลดลงจำนวน 23.19 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 97.21 จากปี 2566 เนื่องจากในปี 2566 บริษัทมีรายได้จากการสนับสนุนการขาย จำนวน 23.61 ล้านบาท ที่เป็นรายได้ที่ได้รับจากการทำสัญญากับลูกค้าที่มาจากบริษัท เอ็นซีแอล อินเทอร์เน็ตซันแนล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) (“NCL”) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยภายหลังจากการที่ NCL ดำเนินการขายหุ้นบริษัทให้แก่ทาง JSP เรียบร้อยแล้วในปี 2566 บริษัทจึงไม่มีการรับรู้รายได้ดังกล่าวตั้งแต่ปี 2567

ในปี 2568 รายได้อื่นเพิ่มขึ้นจำนวน 0.34 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 51.66 จากปี 2567 เนื่องจากบริษัทได้เข้าตลาดหลักทรัพย์โลฟท์เอ็กซ์เชนจ์ จึงได้รับเงินจากกองทุนส่งเสริมการพัฒนาตลาดทุนเป็นจำนวน 0.70 ล้านบาท

ต้นทุนขาย

ต้นทุนขายของบริษัท ได้แก่ ต้นทุนจากการผลิตน้ำยาล้างไต ต้นทุนจากการขายเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียม ต้นทุนจากการขายอะไหล่ซ่อมบำรุงระบบน้ำ RO และต้นทุนจากการขายอาหารเสริมและเวชสำอาง โดยสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีต้นทุนขายจำนวน 84.17 ล้านบาท 105.67 ล้านบาท และ 136.82 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2567 ต้นทุนขายเพิ่มขึ้นจำนวน 21.50 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 25.54 จากปี 2566 เนื่องจากต้นทุนจากการผลิตน้ำยาล้างไตและต้นทุนจากการขายเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายน้ำยาล้างไต และรายได้จากการขายเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมที่เพิ่มมากขึ้น

ในปี 2568 ต้นทุนขายเพิ่มขึ้นจำนวน 31.15 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 29.48 จากปี 2567 เนื่องจาก ต้นทุนจากการผลิตน้ำยาล้างไตและต้นทุนจากการขายเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายน้ำยาล้างไต และรายได้จากการขายเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมที่เพิ่มมากขึ้น

ต้นทุนในการให้บริการ

ต้นทุนในการให้บริการของบริษัท ได้แก่ ต้นทุนจากการให้เช่าเครื่องฟอกไต ต้นทุนจากการติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบน้ำ RO ต้นทุนจากการให้เช่าเครื่อง RO และต้นทุนจากการสนับสนุนการขาย โดยสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีต้นทุนในการให้บริการจำนวน 34.75 ล้านบาท 14.00 ล้านบาท และ 14.52 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2567 ต้นทุนในการให้บริการลดลงจำนวน 20.74 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 59.70 จากปี 2566 เนื่องจากในปี 2566 บริษัทมีต้นทุนจากการสนับสนุนการขาย จำนวน 23.49 ล้านบาท ซึ่งเป็นต้นทุนที่ได้รับจากการทำสัญญากับลูกค้าที่มาจาก บริษัท เอ็นซีแอล อินเทอร์เน็ต ชั้นแนล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) (“NCL”) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยภายหลังจากการที่ NCL ดำเนินการขายหุ้นบริษัทให้แก่ทาง JSP เรียบร้อยแล้วในปี 2566 รายได้ที่เคยได้รับจากการสนับสนุนการขายจึงหายไปและส่งผลให้ต้นทุนจากการสนับสนุนการขายไม่เกิดขึ้นตาม

ในปี 2568 ต้นทุนในการให้บริการเพิ่มขึ้นจำนวน 0.52 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.73 จากปี 2567 เนื่องมาจากการปรับเพิ่มอัตราค่าบริการของผู้ให้บริการตรวจสอบคุณภาพน้ำจากภายนอก ส่งผลให้ต้นทุนการให้บริการของ WRM ปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย

กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีกำไรขั้นต้นจำนวน 25.42 ล้านบาท 38.81 ล้านบาท และ 52.40 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 17.61 ร้อยละ 24.49 และร้อยละ 25.72 ตามลำดับ

ในปี 2567 บริษัทมีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจำนวน 13.39 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 52.66 และอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากปี 2566 เนื่องจากรายได้ที่เคยได้รับการสนับสนุนการขาย ในปี 2566 ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำไม่เกิดขึ้นในปี 2567 และความสามารถในการขายน้ำยาล้างไตที่ทำให้รายได้จากการขายน้ำยาล้างไตมากขึ้นจนทำให้สามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายคงที่ได้ จึงทำให้เกิดการประหยัดทางขนาด (Economy of Scale) ส่งผลให้กำไรขั้นต้นสูงขึ้น อีกทั้ง การบริหารจัดการต้นทุนสินค้าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมที่ดีขึ้นของบริษัทในปี 2567

ในปี 2568 บริษัทมีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจำนวน 13.59 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 35.01 และอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากปี 2567 เนื่องจากบริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการขายน้ำยาไตเทียม การขายและให้เช่าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียม และการขายและให้บริการระบบน้ำ RO เพิ่มขึ้น ส่งผลให้กำไรขั้นต้นโดยรวมของบริษัทดีขึ้น

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าขนส่งสินค้า และค่าคอมมิชชั่น เป็นต้น โดยสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายจำนวน 10.55 ล้านบาท 12.72 ล้านบาท และ 17.10 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2567 บริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจำนวน 2.17 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.59 จากปี 2566 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานขาย และนโยบายค่าคอมมิชชั่นที่บริษัทเริ่มใช้ตั้งแต่ไตรมาสที่ 3 ปี 2567 เพื่อจูงใจให้พนักงานสามารถขายสินค้าและบริการของบริษัทได้เพิ่มมากขึ้น

ในปี 2568 บริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจำนวน 4.39 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 34.50 จากปี 2567 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของค่าขนส่งและค่าคอมมิชชั่นของพนักงานขายที่สามารถขายออกขายได้สูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของรายได้จากการขายของบริษัท

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเสื่อมราคา และค่าที่ปรึกษา เป็นต้น โดยสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 11.41 ล้านบาท 13.91 ล้านบาท และ 20.75 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2567 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจำนวน 2.50 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.92 จากปี 2566 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานและค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างที่ปรึกษาต่าง ๆ เพื่อเตรียมพร้อมเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ไพล์เอ็กซ์เชนจ์

ในปี 2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจำนวน 6.84 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 49.16 จากปี 2567 เนื่องจากค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อาทิ ค่าที่ปรึกษากฎหมาย ค่าที่ปรึกษาทางการเงิน และ ค่าใช้จ่ายด้านการประชาสัมพันธ์ ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของสวัสดิการและโบนัสพนักงานตามผลการดำเนินงานของบริษัทที่ปรับตัวดีขึ้น

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงิน ประกอบด้วย ดอกเบี้ยจ่ายหนี้สินตามสัญญาเช่า และดอกเบี้ยจ่ายกู้ยืมจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน โดยสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินจำนวน 2.88 ล้านบาท 4.14 ล้านบาท และ 4.10 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2567 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นจำนวน 1.26 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 43.67 จากปี 2566 เนื่องจากในปี 2567 มีการกู้ยืมเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันเพิ่มขึ้น

ในปี 2568 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินอยู่ในระดับใกล้เคียงกับปี 2567 โดยแม้ว่าบริษัทได้มีการชำระคืนเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 2.01 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 10.00 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการชำระคืนดังกล่าวเกิดขึ้นในช่วงไตรมาส 4 ของปี 2568 จึงยังไม่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อภาระดอกเบี้ยในงวดดังกล่าว

กำไร (ขาดทุน) สุทธิ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีขาดทุนสุทธิ จำนวน 2.34 ล้านบาท และสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 7.06 ล้านบาท และ 7.36 ล้านบาท ทั้งนี้ คิดเป็นอัตรากำไร (ขาดทุน) สุทธิร้อยละ (1.62) ร้อยละ 4.44 และร้อยละ 3.60 ตามลำดับ

ในปี 2567 บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจำนวน 9.40 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 401.49 จากปี 2566 และมีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากปี 2566 เนื่องจากในปี 2566 บริษัทมีการรับรู้ขาดทุนจากการด้อยค่าจากลูกหนี้การค้าจำนวน 3.65 ล้านบาท จึงส่งผลให้บริษัทเกิดขาดทุนสุทธิจำนวน 2.34 ล้านบาท ผนวกกับบริษัทมีกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2567 ที่สูงกว่าปี 2566 ดังนั้น จึงส่งผลให้กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิในปี 2567 เพิ่มขึ้น

ในปี 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจำนวน 0.30 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.26 จากปี 2567 และมีอัตรากำไรสุทธิลดลงจากปี 2567 เนื่องจากอัตรากำไรจากการดำเนินงานลดลง อันเป็นผลจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนและค่าใช้จ่าย แม้อัตรากำไร

จากการดำเนินงานจะยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีการรับรู้ขาดทุนจากการด้อยค่าของลูกหนี้การค้าจำนวน 1.93 ล้านบาท ซึ่งเป็นอีกปัจจัยที่กดดันความสามารถในการทำกำไรโดยรวม

การวิเคราะห์ฐานะการเงิน

1. สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 98.30 ล้านบาท 123.93 ล้านบาท และ 143.69 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสินทรัพย์หลักประกอบด้วย เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น สินค้าคงเหลือ และ อาคารและอุปกรณ์ เป็นต้น

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ประกอบด้วย เงินสด เงินฝากธนาคาร และเงินฝากกระแสรายวัน ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 6.70 ล้านบาท 11.33 ล้านบาท และ 26.08 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 6.82 ร้อยละ 9.14 และร้อยละ 18.15 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ณ สิ้นปี 2568 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นจำนวน 14.75 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้น 1.30 เท่าจากปี 2567 โดยมีสาเหตุหลักจากการที่บริษัทได้รับเงินจากการเพิ่มทุนจดทะเบียนภายหลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไต้หวัน เอ็กซ์เชนจ์

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีลูกหนี้การค้า จำนวน 26.98 ล้านบาท 40.11 ล้านบาท และ 50.24 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 27.45 ร้อยละ 32.36 และร้อยละ 34.97 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ลูกหนี้การค้าเป็นลูกหนี้ที่เกิดจากการขายสินค้าและบริการของบริษัท การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของลูกหนี้การค้าขึ้นอยู่กับยอดขายและงวดการเรียกเก็บค่าสินค้าและบริการตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาและการชำระเงินค่าสินค้าและบริการตามงวดการชำระเงินของลูกค้า จึงทำให้ลูกหนี้การค้า ณ สิ้นงวดนั้น ๆ เพิ่มขึ้นหรือลดลงตาม โดยบริษัทให้ระยะเวลาการชำระเงิน (Credit Term) แก่ลูกค้าประมาณ 30 - 90 วัน ซึ่งในปี 2566 ปี 2567 และ ปี 2568 บริษัทมีระยะเวลาในการเก็บหนี้เท่ากับ 85.20 วัน 77.26 วัน และ 80.93 วัน ตามลำดับ

ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น ได้แก่ รายได้ค้างรับ ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า และภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่าย เป็นต้น ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีลูกหนี้หมุนเวียนอื่นจำนวน 3.28 ล้านบาท 1.75 ล้านบาท และ 2.48 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 3.34 ร้อยละ 1.41 และร้อยละ 1.72 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือ ได้แก่ วัตถุดิบในการผลิตน้ำยาล้างไต เวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียม และอุปกรณ์ระบบน้ำ RO เป็นต้น ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีสินค้าคงเหลือจำนวน 7.53 ล้านบาท 13.29 ล้านบาท และ 10.41 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 7.66 ร้อยละ 10.72 และร้อยละ 7.25 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ณ สิ้นปี 2567 บริษัทมีสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นจำนวน 5.76 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 76.49 จากปี 2566 เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมมาจัดเก็บเป็นสินค้าคงเหลือมากขึ้น เพื่อสอดคล้องกับการขยายตัวของรายได้จากการขายและให้เข้าเวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียมที่เพิ่มขึ้นอย่างมากในปี 2567 อีกทั้ง บริษัทยังเล็งเห็นว่าจะสามารถลดต้นทุนได้ ทั้งนี้ ในปี 2566 และปี 2567 บริษัทมีระยะเวลาขายสินค้า เท่ากับ 25.00 วัน และ 31.75 วัน ตามลำดับ

ณ สิ้นปี 2568 บริษัทมีสินค้าคงเหลือลดลงจำนวน 2.88 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 21.65 จากปี 2567 โดยมีสาเหตุหลักจากการที่บริษัทปรับลดปริมาณการสั่งซื้อสินค้าเวชภัณฑ์เพื่อเก็บเป็นสินค้าคงเหลือ เนื่องจากไม่ได้รับส่วนลดจากผู้จัดจำหน่าย ทั้งนี้ โดยปกติบริษัทมีนโยบายจัดเก็บสินค้าคงเหลือเพื่อใช้ในการบริหารจัดการต้นทุนเป็นสำคัญ

อาคารและอุปกรณ์

อาคารและอุปกรณ์ ประกอบด้วย อาคารและการส่วนปรับปรุงอาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์ เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน ยานพาหนะ รวมถึงสินทรัพย์สิทธิการใช้ต่าง ๆ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีอาคารและอุปกรณ์จำนวน 46.87 ล้านบาท 51.73 ล้านบาท และ 48.56 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 47.68 ร้อยละ 41.74 และร้อยละ 33.80 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ณ สิ้นปี 2567 บริษัทมีอาคารและอุปกรณ์เพิ่มขึ้นจำนวน 4.86 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.37 จากปี 2566 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของเครื่องจักรและอุปกรณ์ จำนวน 5.93 ล้านบาท เพื่อสอดคล้องกับการขยายกำลังการผลิตน้ำยาล้างไตของบริษัทที่เพิ่มขึ้น

ณ สิ้นปี 2568 บริษัทมีอาคารและอุปกรณ์ลดลงจำนวน 3.16 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 6.12 จากปี 2567 มีสาเหตุหลักจากค่าเสื่อมราคาของอาคารและอุปกรณ์ ประกอบกับบริษัทไม่ได้มีการลงทุนในเครื่องจักรอย่างเป็นทางการเป็นสาระสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการปรับปรุงพื้นที่และซ่อมแซมโรงงานบางส่วน

สำหรับสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่รวมอยู่ในรายการอาคารและอุปกรณ์ เป็นมูลค่าของสัญญาเช่าอาคารและการส่วนปรับปรุงอาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์ และยานพาหนะ โดยบริษัทได้บันทึกสินทรัพย์สิทธิการใช้ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีสินทรัพย์สิทธิการใช้ จำนวน 19.73 ล้านบาท 21.24 ล้านบาท และ 18.72 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 42.11 ร้อยละ 41.06 และร้อยละ 38.54 ของอาคารและอุปกรณ์ ตามลำดับ

อัตราผลตอบแทนสินทรัพย์

ในปี 2566 – 2568 บริษัทมีอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์เท่ากับร้อยละ (2.16) ร้อยละ 6.36 และร้อยละ 5.50 ตามลำดับ และมีอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวรเท่ากับร้อยละ 6.42 ร้อยละ 26.52 และร้อยละ 28.66 ตามลำดับ ซึ่งอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์และอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวรเปลี่ยนแปลงตามการเปลี่ยนแปลงของกำไรสุทธิ มูลค่าสินทรัพย์รวม และมูลค่าสินทรัพย์ถาวรในปีนั้น ๆ โดยในปี 2566 อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์มีค่าติดลบ เนื่องจากบริษัทเกิดขาดทุนสุทธิในปี 2566 อันเนื่องมาจากบริษัทมีการรับรู้ขาดทุนจากการต่ออายุจากลูกหนี้การค้าจำนวน 3.65 ล้านบาท ขณะที่ปี 2568 อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ปรับตัวลดลงจากปีก่อนหน้า เนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์รวม จากการเพิ่มขึ้นของเงินสดภายหลังการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไพล์เอ็กซ์เชนจ์

2. หนี้สิน

หนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีหนี้สินรวมจำนวน 72.83 ล้านบาท 91.41 ล้านบาท และ 80.66 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินหลัก ประกอบด้วย เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน และ หนี้สินตามสัญญาเช่า เป็นต้น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าจำนวน 10.22 ล้านบาท 15.07 ล้านบาท และ 16.92 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 10.40 ร้อยละ 12.16 และร้อยละ 11.78 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ตามลำดับ

เจ้าหนี้การค้าเป็นเจ้าหนี้ที่เกิดจากการซื้อวัตถุดิบในการผลิตน้ำล้างไต เวชภัณฑ์ในหน่วยไตเทียม และอุปกรณ์ระบบน้ำ RO จากลูกค้า การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของเจ้าหนี้การค้าขึ้นอยู่กับวงจรการเรียกเก็บค่าสินค้าตามเงื่อนไขที่ระบุในการชำระเงินค่าสินค้าตามงวดการชำระเงินของลูกค้า จึงทำให้เจ้าหนี้การค้า ณ สิ้นงวดนั้น ๆ เพิ่มขึ้นหรือลดลงตาม โดยบริษัทได้รับระยะเวลาการชำระเงิน (Credit Term) จากลูกค้า ประมาณ 30 - 60 วัน ซึ่งในปี 2566 - 2568 บริษัทมีระยะเวลาในการชำระหนี้เท่ากับ 44.19 วัน 38.57 วัน และ 38.58 วัน ตามลำดับ

เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น ได้แก่ ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย และภาษีหัก ณ ที่จ่ายค้างจ่าย เป็นต้น ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น จำนวน 1.64 ล้านบาท 3.11 ล้านบาท และ 3.72 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 1.67 ร้อยละ 2.51 และร้อยละ 2.59 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ตามลำดับ

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันเป็นเงินกู้ยืมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 28.80 ล้านบาท 34.80 ล้านบาท และ 34.80 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 29.30 ร้อยละ 28.08 และร้อยละ 24.22 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ตามลำดับ

ณ สิ้นปี 2567 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันเพิ่มขึ้นจำนวน 6.00 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.83 จากปี 2566 เนื่องจากบริษัทมีการกู้ยืมเงินจาก JSP เพิ่มขึ้นเพื่อมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท

ณ สิ้นปี 2568 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันคงเดิม เนื่องจากบริษัทยังคงมีความจำเป็นต้องใช้เงินกู้ยืมดังกล่าวเป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท

เงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

เงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันเป็นเงินกู้ยืมเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 10.00 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.07 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

ณ สิ้นปี 2567 บริษัทได้มีการจัดประเภทเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันเป็นเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี และ ณ สิ้นปี 2568 บริษัทได้ชำระคืนเงินกู้ยืมดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน

หนี้สินตามสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าเป็นมูลค่าของสัญญาเช่าอาคารและการส่วนปรับปรุงอาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์ และยานพาหนะ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีหนี้สินตามสัญญาเช่าจำนวน 20.74 ล้านบาท 21.98 ล้านบาท และ 19.73 ล้านบาท ตามลำดับ โดยแบ่งเป็นส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จำนวน 1.53 ล้านบาท 2.51 ล้านบาท และ 2.80 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ หนี้สินตามสัญญาเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 คิดเป็นร้อยละ 21.09 ร้อยละ 17.74 และร้อยละ 13.73 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ตามลำดับ

ณ สิ้นปี 2568 บริษัทมีหนี้สินตามสัญญาเช่าลดลงจำนวน 2.25 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 10.22 จากปี 2567 เนื่องจากบริษัทมีการชำระค่าเช่าตามปกติอย่างต่อเนื่อง และไม่มีการทำสัญญาเช่าเพิ่มเติมในช่วงปีดังกล่าว

3. ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 2567 และ 2568 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 25.46 ล้านบาท 32.52 ล้านบาท และ 63.03 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 25.90 ร้อยละ 26.24 และร้อยละ 43.87 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ตามลำดับ

ณ สิ้นปี 2567 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจำนวน 7.06 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.74 จากปี 2566 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของกำไรสะสม โดยในปี 2567 บริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 7.06 ล้านบาท

ณ สิ้นปี 2568 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจำนวน 30.51 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 93.80 จากปี 2567 โดยมีสาเหตุหลักจากการเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกจำนวนทั้งสิ้น 26.34 ล้านบาท และการเพิ่มขึ้นของกำไรสะสม โดยในปี 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 7.36 ล้านบาท

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น

ในปี 2566 – 2568 บริษัทมีอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ (6.03) ร้อยละ 24.36 และร้อยละ 15.41 ตามลำดับ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นจะเป็นไปตามการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของกำไรสุทธิและส่วนของผู้ถือหุ้นในแต่ละปี โดยในปี 2566 อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นมีค่าติดลบ เนื่องจากบริษัทเกิดขาดทุนสุทธิในปี 2566 อันเนื่องมาจากบริษัทมีการรับรู้ขาดทุนจากการด้อยค่าจากลูกหนี้การค้าจำนวน 3.65 ล้านบาท ขณะที่ในปี 2568 อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นปรับตัวลดลง เนื่องจากส่วนของผู้ถือหุ้นที่เพิ่มขึ้น จากการเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของกำไรสะสม

ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 สินทรัพย์ของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย อาคารและสิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักรและอุปกรณ์ เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน ยานพาหนะ สินทรัพย์สิทธิการใช้ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

สินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	12.42	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	13.86	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและ เครื่องใช้สำนักงาน	2.49	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	0.91	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์สิทธิการใช้	18.00	ไม่เป็นเจ้าของ	มี
รวม	47.67		

ประวัติการออกหุ้นเพิ่มทุน

วันที่	จำนวนหุ้นเพิ่มทุน (หุ้น)	มูลค่าหุ้นเพิ่มทุน (บาท)
21 ตุลาคม 2559	13,000	13,000,000
5 พฤษภาคม 2560	22,000	22,000,000
19 พฤษภาคม 2568	80,000,000	40,000,000
16 กันยายน 2568	93,170,000	46,585,000

รายการระหว่างกัน (ย้อนหลัง 1 ปี)

ชื่อบริษัท	รายการระหว่างกัน	มูลค่า (บาท)	ความจำเป็น/สาเหตุ
1. รายการธุรกิจปกติ			
บริษัท เซเวนเดย์ ไดอะลิซิส จำกัด	รายได้จากการขาย	17,310,773.90	บริษัทขายน้ำยาล้างไต น้ำยาฆ่าเชื้อ เวชภัณฑ์ เครื่องฟอกไต และเวชสำอาง ให้แก่บริษัท เซเวนเดย์ ไดอะลิซิส จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด

ชื่อบริษัท	รายการระหว่างกัน	มูลค่า (บาท)	ความจำเป็น/สาเหตุ
บริษัท ชลเวชฮีโม จำกัด	รายได้จากการขาย	3,488,196.73	บริษัทขายน้ำยาล้างไต น้ำยาฆ่าเชื้อ และเวชภัณฑ์อื่น ๆ ให้แก่บริษัท ชลเวชฮีโม จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด
บริษัท สุขสุพรรณ จำกัด	รายได้จากการขาย	10,388,382.19	บริษัทขายน้ำยาล้างไต น้ำยาฆ่าเชื้อ และเวชภัณฑ์อื่น ๆ ให้แก่บริษัท สุขสุพรรณ จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด
บริษัท คิดนี่ เฟิร์ส จำกัด	รายได้จากการขาย	1,135,976.73	บริษัทขายน้ำยาล้างไต น้ำยาฆ่าเชื้อ และเวชภัณฑ์อื่น ๆ ให้แก่บริษัท คิดนี่ เฟิร์ส จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด
บริษัท ฮีโมเฟิร์ส จำกัด	รายได้จากการขาย	3,110,528.10	บริษัทขายน้ำยาล้างไต น้ำยาฆ่าเชื้อ และเวชภัณฑ์อื่น ๆ ให้แก่บริษัท ฮีโมเฟิร์ส จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด
บริษัท ฮีโมไทรนอย จำกัด	รายได้จากการขาย	2,289,285.28	บริษัทขายน้ำยาล้างไต น้ำยาฆ่าเชื้อ และเวชภัณฑ์อื่น ๆ ให้แก่บริษัท ฮีโมไทรนอย จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด
บริษัท ดิต่อไต จำกัด	รายได้จากการขาย	644,733.71	บริษัทขายน้ำยาล้างไต น้ำยาฆ่าเชื้อ และเวชภัณฑ์อื่น ๆ ให้แก่บริษัท ดิต่อไต จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด
บริษัท เซาเทอร์น ฮีโม จำกัด	รายได้จากการขาย	2,044,408.49	บริษัทขายน้ำยาล้างไต น้ำยาฆ่าเชื้อ และเวชภัณฑ์อื่น ๆ ให้แก่บริษัท เซาเทอร์น ฮีโม จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด
บริษัท เซาท์ วิลล์ จำกัด	รายได้จากการขาย	529,407.00	บริษัทขายน้ำยาไตเทียม น้ำยาฆ่าเชื้อ และเวชภัณฑ์อื่น ๆ ให้แก่บริษัท เซาท์ วิลล์ จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด
บริษัท ชลดาเวชกิจ จำกัด	รายได้จากการขาย	3,518,846.00	บริษัทขายน้ำยาไตเทียม น้ำยาฆ่าเชื้อ และเวชภัณฑ์อื่น ๆ ให้แก่บริษัท ชลดาเวชกิจ จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด
บริษัท ฮีโม ดอนเมือง จำกัด	รายได้จากการขาย	660,607.00	บริษัทขายน้ำยาไตเทียม น้ำยาฆ่าเชื้อ และเวชภัณฑ์อื่น ๆ ให้แก่บริษัท ฮีโม ดอนเมือง จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด
บริษัท บิ๊ก ทรี 67 จำกัด	รายได้จากการขาย	478,435.00	บริษัทขายน้ำยาไตเทียม น้ำยาฆ่าเชื้อ และเวชภัณฑ์อื่น ๆ ให้แก่บริษัท บิ๊ก ทรี 67 จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด

ชื่อบริษัท	รายการระหว่างกัน	มูลค่า (บาท)	ความจำเป็น/สาเหตุ
บริษัท โรงงานเภสัชอุตสาหกรรม เจเอสพี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	ซื้อสินค้า - ต้นทุน	94,815.00	บริษัทซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และครีมทาตัวจากบริษัท โรงงานเภสัชอุตสาหกรรม เจเอสพี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด
บริษัท แคร์ชูดิก จำกัด	ซื้อสินค้า - ต้นทุน	212,605.00	บริษัทซื้อครีมทาตัว (Body Cream) จากบริษัท แคร์ชูดิก จำกัด ซึ่งถือเป็นรายการค้าปกติ โดยราคาซื้อขายเป็นราคาตลาด
2. รายการสินทรัพย์/บริการ			
นางสาวปิ่นรัก ประสิทธิ์ศิริกุล	รายจ่ายค่าเช่า	1,257,630.00	นางสาวปิ่นรัก ประสิทธิ์ศิริกุล ให้บริษัทเช่าที่ดินและอาคาร เป็นระยะเวลา 10 ปี (ตั้งแต่ 23 พ.ค. 2566 - 22 พ.ค. 2576) ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 100,000 บาท และปรับขึ้นร้อยละ 3.00 ต่อปี เพื่อใช้เป็นที่ตั้งอาคารสำนักงานและโรงงานของกลุ่มบริษัท โดยมีอัตราใกล้เคียงกับราคาตลาด (Market Price)
บริษัท เกรซ แอนด์ แกลมเมอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	รายจ่ายค่าเช่า	1,257,630.00	บริษัท เกรซ แอนด์ แกลมเมอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ให้บริษัทเช่าที่ดินและอาคาร เป็นระยะเวลา 10 ปี (ตั้งแต่ 23 พ.ค. 2566 - 22 พ.ค. 2576) ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 100,000 บาท และปรับขึ้นร้อยละ 3.00 ต่อปี เพื่อใช้เป็นที่ตั้งอาคารสำนักงานและโรงงานของกลุ่มบริษัท โดยมีอัตราใกล้เคียงกับราคาตลาด (Market Price)
3. รายการเงินกู้ยืมระยะสั้น			
บริษัท โรงงานเภสัชอุตสาหกรรม เจเอสพี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	เงินกู้ยืมระยะสั้น	34,800,000.00	ณ 31 ธ.ค. 2568 บริษัทมียอดเงินกู้ยืมจำนวนทั้งสิ้น 34.80 ล้านบาท โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.50 - 7.58 ต่อปี เพื่อใช้ในการขยายธุรกิจ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท โดยอัตราที่ใกล้เคียงกับต้นทุนทางการเงินระยะยาวของผู้ให้กู้
	ยอดคงค้าง	29,800,000.00	
นายวิศิษฐ์ ประสิทธิ์ศิริกุล	เงินกู้ยืมระยะสั้น	6,000,000.00	ในปี 2568 นายวิศิษฐ์ ประสิทธิ์ศิริกุล ให้เงินกู้ยืมระยะสั้นกับบริษัท วงเงินจำนวน 6.00 ล้านบาท โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.50 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราที่ตกลงกัน เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท
	ยอดคงค้าง	5,000,000.00	

ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีคดีพิพาทหรือกรณีพิพาทใดๆ ซึ่งอยู่ระหว่างถูกกล่าวหา หรือมีข้อพิพาทอื่นกับหน่วยงานราชการ หรืออยู่ในระหว่างดำเนินการฟ้องร้องต่อศาล ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อให้มีข้อจำกัดในการโอนหุ้นของบริษัท และ/หรือ มีผลที่มีนัยสำคัญต่อสถานะทางการเงิน หรือการประกอบธุรกิจของบริษัท

ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

การจ่ายเงินปันผลประจำปีจากผลการดำเนินงานของบริษัทสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

บริษัทได้นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทเมื่อวันที่ 30 เมษายน 2568 เพื่อพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปีจากผลการดำเนินงานของบริษัทสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท (ผู้ถือหุ้นก่อนการเสนอขายหุ้น IPO) ในวงเงินไม่เกิน 2,000,000 บาท และกำหนดจ่ายเงินปันผลประจำปีเมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2568

รายการค้ำประกันของสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568

การค้ำประกันสินเชื่อสถาบันการเงินแห่งที่หนึ่ง: นายธงชัย ปามี ค้ำประกันตัวสัญญาใช้เงินสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง วงเงิน 10.0 ล้านบาท โดยมีอัตราดอกเบี้ยตามที่ระบุตามตัวสัญญาที่ทำเป็นคราว ๆ โดยการค้ำประกันดังกล่าวเป็นการค้ำประกันวงเงินสินเชื่อระยะสั้นประเภทตัวสัญญาใช้เงินกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน ทั้งนี้ การค้ำประกันดังกล่าวไม่มีการคิดค่าตอบแทนแต่อย่างใด นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทยังไม่มีการเบิกใช้วงเงินดังกล่าว

การค้ำประกันสินเชื่อสถาบันการเงินแห่งที่สอง: นายสิทธิชัย แดงประเสริฐ และ นายธงชัย ปามี ค้ำประกันวงเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชีสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง วงเงิน 5.0 ล้านบาท โดยมีอัตราดอกเบี้ย MOR - 1.450% ต่อปี โดยการค้ำประกันดังกล่าวเป็นการค้ำประกันวงเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน ทั้งนี้ การค้ำประกันดังกล่าวไม่มีการคิดค่าตอบแทนแต่อย่างใด นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทยังไม่มีการเบิกใช้วงเงินดังกล่าว

รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท

รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท

รายการที่ 1

-ไม่มี-