



การจัดการความเสี่ยง

Risk Management

บริษัท เมก้า ไลฟ์ไชนส์ มีสภาพแวดล้อมการจัดการความเสี่ยงที่แข็งแกร่ง การบริหารความเสี่ยงของบริษัทนำโดยคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่อาวุโสที่ได้รับมอบหมายงานด้านบริหารความเสี่ยง บริษัท เมก้า ไลฟ์ไชนส์ จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ระบุความเสี่ยงและจัดการโดยสร้างกระบวนการบรรเทาผลกระทบซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ทางธุรกิจ บริษัทฯ ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีการระบุและจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพในด้านการแข่งขันและภูมิทัศน์ทางการเมืองที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

บริษัท เมก้า ไลฟ์ไชนส์ ได้ระบุความเสี่ยงที่สำคัญ ในหลายสถานที่ที่ดำเนินการ และสถานที่หลักแต่ละแห่งที่พิจารณาโดยเจ้าของความเสี่ยง

บริษัท เมก้า ไลฟ์ไชนส์ มีค้ำประกันเกี่ยวกับความเสี่ยงและมีแนวทางปฏิบัติในการระบุตัวบ่งชี้ความเสี่ยงที่สำคัญ และเตรียมแผนการบรรเทาผลกระทบโดยละเอียด จากนั้นจึงติดตามแผนการลดความเสี่ยงเพื่อให้แน่ใจว่ามีการจัดการความเสี่ยงและบรรลุลูกความเสี่ยงที่เหลือนตามที่ตั้งไว้ เพื่อให้บริษัทฯ รับความเสี่ยงและใช้ประโยชน์จากโอกาสที่มีอยู่

บริษัทฯ ได้รวมการบริหารความเสี่ยงเป็นหนึ่งใน KPI ที่สำคัญสำหรับผู้บริหาร ผู้บริหารระดับสูง และระดับกลาง บริษัทฯ ส่งเสริมวัฒนธรรมความเสี่ยงเพื่อใช้ประโยชน์จากโอกาสใหม่ๆ และลดภัยคุกคามให้เหลือน้อยที่สุด



คณะกรรมการ
บริษัท



คณะกรรมการความยั่งยืน
การบริหารความเสี่ยง และ
บรรษัทภิบาล
นายอลัน แคม
ประธานกรรมการ
นายต่อ สันติศิริ
สมาชิก
นายโรมัส อับบราฮัม
กรรมการบริหารประธาน
เจ้าหน้าที่การเงิน และสมาชิก



หัวหน้าธุรกิจ -
ประสานงานโดย
ฝ่ายเจ้าหน้าที่บริหาร
ความเสี่ยงและ
การปฏิบัติตาม
กฎระเบียบ

Mega Lifesciences has a robust risk management environment. The Company's risk management is headed by its Audit Committee comprised of 3 independent Directors. The Company has a senior officer who has been assigned the task of Risk Management. Mega Lifesciences Public Company Limited (Company) identifies its risks and manages them by building mitigation processes as a part of its business strategy. The Company continues to grow and by identifying and efficiently managing its risks in an ever changing competition and political landscape.

Mega Lifesciences has identified its key risks in consultation with various locations in which it operates and each Location head is considered as a risk owner.

Mega Lifesciences has a Risk Appetite statement and has a practice of identifying the Key risk indicators and prepares a detailed mitigation plan. The Risk mitigation plan is then followed up to ensure that the Risks are addressed and the Residual Risks are attained as per plan to enable the company to take risks and also take advantage of opportunities available for the Company.

The Company has included Risk Management as one of the key KPIs for Executives, Senior and middle Management. The Company encourages a risk culture to leverage new opportunities and to minimize the threats.





ความเสี่ยงของบริษัทโดยสรุป จะประกอบด้วยความเสี่ยงสืบเนื่องจากธุรกิจเป็นส่วนใหญ่ รายละเอียดตามตารางด้านล่าง

ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
1.	ความเสี่ยง เชิงกลยุทธ์	1.1 ธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบในทางลบหากบริษัทฯ ไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ อุตสาหกรรมยา (pharmaceutical industry) เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง โดยคู่แข่งที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ผู้ผลิต และผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยา และผลิตภัณฑ์กลุ่มบำรุงสุขภาพรายใหญ่ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัทฯ ประกอบธุรกิจในหลายประเทศ บริษัทฯ จึงยังต้องแข่งขันกับผู้ผลิต และผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยา และผลิตภัณฑ์กลุ่มบำรุงสุขภาพในประเทศที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอีกด้วย ดังนั้น บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากการแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งทางการค้าของบริษัทฯ และไม่สามารถรับรองได้ว่า บริษัทฯ จะยังคงมีความสามารถในการแข่งขัน โดยการสร้างความแตกต่างและโดดเด่นสำหรับ ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ จากผลิตภัณฑ์และบริการของคู่แข่งได้อย่างต่อเนื่อง หรือยังคงรักษาความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ และลูกค้าที่มีอยู่ในปัจจุบันได้นอกจากนี้ บริษัทฯ ไม่สามารถรับรองได้ว่า บริษัทฯ จะสามารถขยายหรือรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดในขณะนี้ไว้ได้ อีกทั้งการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นอย่างมาก อาจมีผลในทางลบต่อธุรกิจผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ	• การลดลงของอัตรากำไรขั้นต้น • การลดลงของอัตราการเติบโตของผลประกอบการ • การลดลงของอันดับแบรนด์และบริษัท	• ผลิตภัณฑ์เฉพาะ • เข้าใจตลาด • ผลิตภัณฑ์นวัตกรรมผ่านการมีส่วนร่วมอย่างแข็งขันกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย • ติดตามอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	สูง	กลาง/ ต่ำ
		1.2 บริษัทฯ อาจไม่ประสบความสำเร็จในการนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาด บริษัทฯ เชื่อว่า ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง และการเติบโตอย่างยั่งยืนของธุรกิจผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า Mega We Care™ ของบริษัทฯ คือ ความสามารถในการพัฒนา และนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของบริษัทฯ เข้าสู่ตลาด โดยเฉพาะ ผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ โดยผ่านการพัฒนาโดยหน่วยงานภายในของบริษัทฯ และการจัดซื้อเอกสารรับรองทางเทคนิค (technical dossier) จากบริษัทภายนอก เพื่อยื่นขออนุมัติกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ความสำเร็จของผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับความสามารถของบริษัทฯ ในคัดเลือกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่เหมาะสมในการพัฒนาสูตรยา โดยใช้ต้นทุนของบริษัทฯ อย่างคุ้มค่า และประหยัดเวลามากที่สุด รวมทั้งสามารถพัฒนาให้เป็นผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ และนำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเข้าสู่ตลาดได้อย่างประสบความสำเร็จ	• มีการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่น้อยลงหรือไม่เลย • การลดลงของอัตราการเติบโตของรายได้ • PBT ที่สูงขึ้นในระยะสั้นเนื่องจาก การลงทุนในการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่ลดลง	• พันธมิตรที่น่าเชื่อถือ พร้อมมาตรฐานอ้างอิงที่สูงขึ้น • การเลือกซัพพลายเออร์ตามความเสี่ยง • ใช้มาตรฐานการกำกับดูแลที่สูงขึ้น • เสริมสร้างแนวทางการพัฒนาธุรกิจ	สูง	ต่ำ

A summary of the Company's Risk Register comprising mainly of High and Extreme inherent Risks is provided in the report below.

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
1.	Strategic Risk	1.1 Our business, financial condition and results of operations may be negatively affected if we are unable to compete effectively in our markets. The pharmaceutical industry is highly competitive. Our key competitors are large national and international manufacturers and distributors of pharmaceutical and healthcare products. In addition, we compete with local manufacturers and distributors of pharmaceutical products and other healthcare product providers in each market in which we operate. Thus, we may be impacted by competition from competitors' products and we cannot assure you that we will be able to remain competitive by continually distinguishing our products and services from that of our competitors', or maintain our existing supplier and customer relationships. Nor can we assure you that we will increase or maintain our existing market share. Moreover, any significant increase in competition could have a negative effect on our revenue and profitability as well as our business and prospects.	- Reducing Gross Margins - Reduction in turnover growth rate - Reduction in Brand and company ranking	- Niche Products - Understand the market - Innovative Products through active engagement with stakeholders - Track key financial ratios	High	Medium /Low
		1.2 We may not be successful in introducing new products. We believe a critical component of the ongoing success and sustainable growth of our Mega We Care™ branded products business is our ability to develop and introduce new products into our portfolio, particularly branded generic products, through a combination of both in-house product development and the procurement from third parties through arrangements including but not limited to purchase of technical dossiers for submission of new products for regulatory approval and or registering and marketing third party brands under Mega's trademarks under defined term contracts with options to renew. As such, the success of our new product candidates is highly dependent on our ability to identify reference products that provide a suitable basis for the development of a generic formulation of existing drugs, to develop these drugs in a cost-effective and timely basis, and to commercialize them successfully.	- Less or no new products introduced - Reduction in revenue growth - Higher PBT in short run due to lower investments in new product introduction	- Credible partners with higher reference standards - Risk based supplier selection - Adopt higher regulatory standards - Strengthen Business Development practices	High	Low



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		บริษัทฯ ต้องพัฒนา ทดสอบ และผลิตผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ รวมทั้งต้องพิสูจน์ว่า ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีประสิทธิภาพ และมีความปลอดภัยไม่ด้อยไปกว่าผลิตภัณฑ์ต้นแบบ นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของบริษัทฯ ต้องเป็นไปตาม มาตรฐานที่กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกำหนด และได้รับอนุมัติจากหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ กระบวนการพัฒนา และการขายต้องใช้ทั้งเวลา และ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน อีกทั้งยังมีความเสี่ยงสูง นอกจากนี้ ความล่าช้าในขั้นตอนของการขึ้นทะเบียน และการขออนุมัติ หรือการที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไม่ได้รับการ อนุมัติจากหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และ โอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญได้ โดยบริษัทฯ อาจถูกห้าม หรือถูกจำกัด มิให้มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ ตามระยะเวลาที่บริษัทฯ ต้องการ ซึ่งอาจส่งผลให้คู่แข่งของ บริษัทฯ ได้ส่วนแบ่งทางการตลาดในตลาดผลิตภัณฑ์ที่ บริษัทฯ เล็งเห็นว่าจะสร้างผลกำไรโดยรวมให้แก่บริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ เมื่อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับการพัฒนา ทดสอบ และอนุมัติโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแล้ว บริษัทฯ อาจไม่สามารถได้ผลตอบแทนจากการผลิต และทำการ ตลาดผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้ตามที่คาดไว้ซึ่งอาจมีผลกระทบ ในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และ โอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ปัจจัยหลัก ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการยอมรับของผู้บริโภค ต่อผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ ประกอบด้วย ประสิทธิภาพ ในการทำการตลาด และข้อดีข้อเสียของผลิตภัณฑ์ เมื่อ เทียบกับคู่แข่ง ปัจจัยดังกล่าว อาจทำให้ความเชื่อมั่นของ ผู้บริโภคในผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ ลดน้อยลงและอาจ ส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะ ทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัย สำคัญได้				

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		We must develop, test and manufacture generic products, as well as prove that our generic products are no less effective and safe than their original counterparts. All of our products must meet regulatory standards and receive regulatory approvals. The development and commercialization process is both time consuming and costly, and involves a high degree of business risk. In addition, any delays in any part of the registration and approval process or our inability to obtain regulatory approval for our product candidates could materially and adversely affect our business, financial condition, commercial opportunities, results of operations and prospects by prohibiting or restricting the timely launch of new products, which could lead to our competitors gaining market share of product markets important to our overall profitability. In addition, our product candidates, if and when fully developed, tested and approved by the relevant authority, may not perform as we expect, and may not be able to be successfully and profitably produced and marketed. This may negatively impact our business, results of operations, financial condition and commercial opportunities in a material manner. The primary factors which may affect the commercial acceptance of our new products by our customers include, among others, the effectiveness of our marketing efforts and the products' perceived advantages and disadvantages relative to competing products. Any of these factors, if they preclude or diminish our customers' confidence in our products, could have a negative effect on our business, results of operations, financial condition and commercial opportunities in a material manner.				



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		1.3 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจในประเทศเมียนมาร์ ในปีบัญชีสิ้นสุด 2562 2563 และปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 รายได้จากการขายจากประเทศเมียนมาร์ของบริษัทฯ คิดเป็นประมาณร้อยละ 40.6 46.5 และ 44.6 ของรายได้จากการขายทั้งหมดของบริษัทฯ ตามลำดับ ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายนปี 2540 เป็นต้นมา ประเทศเมียนมาร์ตกอยู่ภายใต้การปกครองของสภาสันติภาพและการพัฒนาแห่งรัฐ (State Peace and Development Council) ซึ่งเดิมคือสภาการฟื้นฟูกฎหมายและความสงบเรียบร้อยแห่งรัฐ (State Law and Order Restoration Council) โดยเป็นระบอบการปกครองโดยทหารที่ปกครองประเทศเมียนมาร์มาตั้งแต่ ปี 2531 ถึงเดือนพฤศจิกายน ปี 2540 อย่างไรก็ดี ในช่วงเวลาที่ผ่านมามีการคัดค้าน และการประท้วงในประเทศเมียนมาร์โดยกลุ่มสนับสนุนประชาธิปไตย กลุ่มศาสนา และกลุ่มชนเผ่าต่างๆ การประท้วงคัดค้านดังกล่าวรวมถึงการปะทะกันโดยใช้อาวุธ แม้ว่าในช่วงที่ผ่านมา รัฐบาลของประเทศเมียนมาร์ได้มีการปฏิรูปเศรษฐกิจ และระบบการเงินบางส่วนให้พึ่งพาตลาดมากขึ้นกว่าเดิม อาทิ การขายทรัพย์สินที่รัฐมีกรรมสิทธิ์ อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจส่วนใหญ่ยังคงอยู่ภายใต้การควบคุมของรัฐ เนื่องจากเป็นแนวทางเศรษฐกิจแบบสังคมนิยม ต่อมาเมื่อเดือนพฤษภาคม ปี 2551 ประเทศเมียนมาร์ได้มีการให้สัตยาบันรัฐธรรมนูญฉบับใหม่โดยการลงประชามติทั่วประเทศ และได้จัดให้มีการเลือกตั้งขึ้นเป็นครั้งแรกในช่วงสองทศวรรษที่ผ่านมาในเดือนพฤศจิกายนปี 2553 แม้ว่าผู้นำฝ่ายค้านจะได้กล่าวหาการเลือกตั้งดังกล่าวก็ตาม อย่างไรก็ตามตั้งแต่เดือนมีนาคมปี 2554 เป็นต้นมา ประธานาธิบดีคนใหม่ได้แสดงให้เห็นว่า รัฐบาลได้ให้ความสำคัญต่อหลักประชาธิปไตยโดยดำเนินการปล่อยตัวนักโทษทางการเมืองหลายราย รวมทั้งดำเนินมาตรการ และขั้นตอนต่างๆ เพื่อให้เศรษฐกิจที่เคยถูกรัฐครอบงำอยู่ให้เป็นอิสระ และอนุญาตให้มีการเลือกตั้งสภานิติบัญญัติ ซึ่งพรรคฝ่ายค้านได้รับชัยชนะอย่างท่วมท้น มีการรัฐประหารเมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2564 รัฐบาลได้ให้คำมั่นว่าจะจัดการเลือกตั้งที่เสรีและเป็นธรรมในอนาคตอันใกล้ อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจยังอยู่ภายใต้การคว่ำบาตร อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่สามารถรับรองได้ว่าการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ หรือการเมืองในประเทศเมียนมาร์จะเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีอย่างต่อเนื่อง ซึ่งหากการปฏิรูปประเทศของรัฐบาลเมียนมาร์ล้มเหลว ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจผลการดำเนินงานฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ	-	- ปฏิบัติตามกฎหมายท้องถิ่นและกฎหมายระดับโลก - เน้นยาและสินค้าอุปโภคบริโภคซึ่งอยู่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นและส่วนใหญ่ไม่อยู่ภายใต้การคว่ำบาตร - การปฏิบัติตามนโยบายอย่างเคร่งครัด	สูง	สูง-กลาง

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		1.3 Risks associated with doing business in Myanmar For the fiscal year ended 2019, 2020 and the year ended December 31, 2021, approximately, 40.6%, 46.5%, and 44.6%, respectively, of our total consolidated group revenues came from Myanmar. Since November 1997, Myanmar was governed by the State Peace and Development Council, formerly known as the State Law and Order Restoration Council, a military-dominated regime that previously governed Myanmar from 1988 to November 1997. Myanmar has experienced opposition from pro-democracy, religious and ethnic groups in recent years, with such opposition having at times included armed resistance. Although the government of Myanmar has in recent years instituted certain market-based economic and financial reforms, such as the sale of state-owned assets, much of the economy remains state-dominated as a result of past socialist economic initiatives. A new constitution was ratified in May 2008 through a nationwide referendum. In November 2010, Myanmar held its first elections in two decades, although key opposition leaders boycotted the election. Since March 2011, the new president has shown leanings towards democratization, freed several political prisoners, taken steps to liberalize the state-controlled economy and permitted parliamentary elections, which were overwhelmingly won by the opposition party. The Country witnessed a Military coup on February 01, 2021. The government has promised to hold free and fair election in the near future. However, the economy is under sanctions. In any event, we cannot assure you that political or economic developments in Myanmar will always be positive, nor not have a negative effect on our business, financial condition, results of operations and commercial opportunities. Should such reforms by the Myanmar government fail, the occurrence of such events may negatively affect our business, results of operations, financial condition and commercial opportunities in a material manner.	• N.A.	• compliance with local and global laws • Focus on Pharmaceutical and Consumer goods which are in the range of essential products and hence mostly not subject to sanctions • Stringent compliance with the policies of Principals.	High	High-Medium



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ	ที่เหลือ อยู่
		1.4 การเติบโตอย่างต่อเนื่องของบริษัทฯ ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับ การเพิ่มขึ้นของรายได้สุทธิส่วนบุคคลที่แท้จริง (real disposable income) และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อหัว (per capitaspending) ในประเทศต่างๆ ที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอยู่ ซึ่งอาจไม่เติบโตได้รวดเร็วเท่ากับในอดีตที่ผ่านมา หรืออาจไม่มีการเติบโตเลยก็เป็นได้ โดยทั่วไป การเพิ่มขึ้นของรายได้สุทธิส่วนบุคคลทำให้ความต้องการผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างไรก็ดี การเพิ่มขึ้นของความต้องการผลิตภัณฑ์ดังกล่าวต้องใช้เวลาระยะหนึ่งภายหลังจากการเพิ่มขึ้นของรายได้สุทธิส่วนบุคคล ในขณะที่การลดลงของรายได้สุทธิส่วนบุคคลจะมีผลในทางลบต่อความต้องการผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในทันที รายได้สุทธิส่วนบุคคล และค่าใช้จ่ายต่อหัวในส่วนของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในประเทศต่างๆ ซึ่งบริษัทฯ ประกอบธุรกิจอยู่ได้เพิ่มขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ดี หากรายได้สุทธิส่วนบุคคล และค่าใช้จ่ายต่อหัวในส่วนของผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ไม่สามารถเติบโตได้รวดเร็วเท่ากับในอดีตที่ผ่านมา หรือไม่มีการเติบโตเลย อาจส่งผลในทางลบกับธุรกิจผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ	• ความโน้มเอียงของผู้บริโภคที่มีต่อยาสามัญที่ถูกลง • การลดลงในด้านสาธารณสุข • การแทรกแซงของรัฐบาลในการกำหนดราคาและการซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพ • การยอมรับมาตรฐานการปฏิบัติตามข้อกำหนดที่ต่ำกว่า	• ราคาที่แข่งขันได้ • การตลาดผลิตภัณฑ์เฉพาะกลุ่มเพื่อรักษาอัตรากำไร • การสร้างแบรนด์เชิงรุก • ฝึกฝนและสร้างภาพลักษณ์ที่มีคุณภาพ • การตรวจสอบ • ยกระดับชุมชนด้วยความตระหนักด้านสุขภาพและเศรษฐกิจ	สูง	ปานกลาง-ต่ำ
		1.5 บริษัทฯ อาจไม่สามารถดำเนินการหาโอกาสในการได้มาซึ่งโครงการในอนาคต หรือไม่สามารถดำเนินการให้โครงการในอนาคตประสบผลสำเร็จ กลยุทธ์ประการหนึ่งของบริษัทฯ คือการแสวงหาประโยชน์จากแนวโน้มการควบรวมธุรกิจในอนาคตในอุตสาหกรรมยา และผลิตภัณฑ์กลุ่มบำรุงสุขภาพที่มีการกระจายตัวอยู่ในตลาดประเทศกำลังพัฒนาจำนวนมาก โดยการเข้าซื้อกิจการหรือเครื่องหมายการค้า เช่น การเข้าซื้อเครื่องหมายการค้า Eugica™ ทรัพย์สินทางปัญญา และเอกสารสิทธิต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิต และจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า Eugica™ จาก บริษัท ดีเอชจี ฟาร์มาซูติคอลจอยท์สต็อก จำกัด (DHG Pharmaceutical Joint Stock Company) เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2555 และได้ซื้อกิจการภายใต้เครื่องหมายการค้า Bio-Life (Biolife Marketing Sdn.Bhd.) ประเทศมาเลเซีย เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2559 และการได้มาซึ่งสิทธิ ในผลิตภัณฑ์ยาสร้างของ Sandoz® ในพม่าและเอธิโอเปีย นอกจากนี้ เพื่อขยายธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ อาจหา ดำเนินการ และจัดตั้งโครงการร่วมทุนเป็นครั้งคราว อย่างไรก็ดี กลยุทธ์การเข้าซื้อกิจการ หรือเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ นำมาซึ่งความเสี่ยงดังต่อไปนี้	• การลดตัวแปรที่มีประสิทธิภาพ • การด้อยค่าที่อาจเกิดขึ้นหรือที่เพิ่มขึ้นจริงของเงินลงทุนที่แสดงอยู่ในงบการเงิน • การลดลงในแนวโน้มเมื่อรวมธุรกิจที่ได้มาใหม่เข้าด้วยกัน • ส่วนแบ่งการตลาดลดลง/สถานะทางการตลาด • การลดลงของกำไร	• การบูรณาการที่ปรับแล้ว • ตระหนักถึงการทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ • ติดตามการดำเนินงานดังกล่าวข้างต้นในระดับสูงสุดในบริษัท	สูง-ปานกลาง	ปานกลาง-ต่ำ

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		1.4 Our continued growth depends, in part, on increases in real disposable income and per capita spending across countries in which we operate, each of which may not grow as rapidly as it has in the past or may not grow at all. Generally, an increase in disposable income raises demand for our products after a considerable time lag, while a fall in disposable income has an immediate negative effect. Given this, a decline in real disposable income will have an immediate and negative effect on the demand for our products. While real disposable income and per capita spending on products across countries in which we operate have generally risen in recent years, each may not grow as rapidly as it has in the past or may not grow at all, which might cause our business, financial condition, results of operations and commercial opportunities to be negatively affected in a material manner.	• Consumers inclination towards cheaper generics • Decline in Public Health • Heightened government intervention in pricing and purchase of healthcare products • Acceptability of Lower compliance standards	• Competitive Pricing • Niche products marketing to safeguard margins • Aggressive branding • Practice and Build quality image • Monitoring • Elevate the communities through health and economic awareness	High	Medium-Low
		1.5 We may not be able to successfully identify, acquire or integrate future projects. One of our business strategies is to take advantage of the consolidation trend in the highly fragmented pharmaceutical industry in our frontier and emerging markets by engaging in acquisition transactions, such as our acquisition of the Eugica™ brand, including intellectual property and title documents in relation to the products manufactured and distributed under the Eugica™ brand, from DHG Pharmaceutical Joint Stock Co. on December 12, 2012, acquisition of enterprise as well as brands of Biolife Marketing Sdn.Bhd., Malaysia on November 30, 2016, certain pharmaceutical brands forming entire business of Sandoz® in Myanmar and Ethiopia in December 2018 and Manufacturing facility in Indonesia in February 2020. In addition, in order to expand our business, we may identify, pursue and set up joint venture projects from time to time. Our acquisition strategy entails the following risks, among others:	• Reducing performance parameters • Potential or actual impairment of investments reflected in the financial statements • Declining vertical with which the newly acquired business is integrated • Declining market share/market presence • Reducing Margins	• Calibrated integration • Realise synergies efficiently • Monitoring the implementation of above at the highest levels in the company	High-Medium	Medium-Low



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		- บริษัทฯ อาจประเมินมูลค่าของกิจการ หรือเครื่องหมายการค้าเป้าหมายที่บริษัทฯ จะเข้าซื้อ ไม่ถูกต้อง - บริษัทฯ อาจไม่ได้รับผลประโยชน์ทางธุรกิจตามที่คาดหวังไว้จากการเข้าซื้อกิจการ หรือเครื่องหมายการค้าที่บริษัทฯ ดำเนินการแล้วเสร็จ - บริษัทฯ อาจประสบกับปัญหาและอุปสรรคจากการรวมการดำเนินงาน และ/หรือเทคโนโลยี หรือผลิตภัณฑ์ของกิจการที่เข้าซื้อเข้ากับการดำเนินงานของบริษัทฯ - บริษัทฯ อาจประสบกับการแข่งขันที่รุนแรงจากบริษัท คู่แข่งในการเข้าซื้อกิจการ หรือเครื่องหมายการค้าที่อาจเกิดขึ้น - บริษัทฯ อาจไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เพียงพอสำหรับการเข้าซื้อกิจการ หรือเครื่องหมายการค้าที่อาจเกิดขึ้น และ - บริษัทฯ อาจไม่สามารถรักษานักงานที่มีความสำคัญต่อธุรกิจที่บริษัทฯ เข้าไปซื้อกิจการ หรือไม่สามารถรักษานักงานที่มีความสำคัญ ในการใช้เทคโนโลยี หรือมีความสามารถในการนำผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เข้าซื้อออกมาขายได้เป็นผลสำเร็จ นอกจากนี้ กิจการที่บริษัทฯ จะเข้าซื้ออาจไม่มีระบบควบคุมภายในที่ดี (โดยเฉพาะอย่างยิ่งกระบวนการควบคุมด้านบัญชี และการควบคุมภายในทั่วไปของกิจการ) ซึ่งบริษัทฯ อาจต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในการรวมกิจการอีกด้วย หากบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าซื้อกิจการ หรือเครื่องหมายการค้าตามกลยุทธ์ของบริษัทฯ หรือหากบริษัทฯ ไม่สามารถรวมกิจการที่เข้าซื้อได้สำเร็จ หรือหากกิจการที่เข้าซื้อ ไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย หรือดำเนินการตามหลักปฏิบัติทางธุรกิจที่ดี ก่อนการควบรวมกิจการ อาจส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อมูลค่าของกิจการที่เข้าซื้อ ส่งผลให้บริษัทฯ อาจไม่ได้รับประโยชน์จากการควบรวมตามที่คาดการณ์ไว้ และส่งผลในทางลบต่อธุรกิจผลการดำเนินงานฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ				

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		• we may incorrectly assess the value of any acquisition target; • we may not realise any of the anticipated benefits from any of the acquisitions we complete; • we may face difficulties associated with integrating the operations and/or the technologies or products of acquired businesses with our operations; • we may experience increasing competition for potential business acquisitions or trademark acquisitions; • we may not have access to sufficient capital to finance potential business acquisitions or trademark acquisitions; and • we may not be able to retain key employees of companies acquired by us or key employees necessary successfully commercialise technologies and products that we acquire. In addition, businesses that we acquire may not have internal control policies (in particular with respect to accounting control procedures and general internal controls) in place which may incur extra costs and expenses when integrating the operations of acquired businesses into those of our group. If we are unable to make business acquisitions or trademark acquisitions in accordance with our strategy, if we are unable to successfully integrate our acquisitions or if a failure by the acquired company to comply with law or to administer good business practice and policies prior to acquisition has a material adverse effect on the value of such acquired company, we may not be able to obtain the advantages that the acquisitions were intended to create and our business, financial condition, results of operations and commercial opportunities may be materially and negatively affected.				



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		1.6 กลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้แล้วเสร็จ กลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัท ยูนิสเตอร์ จำกัด และครอบครัวชาวท์ จะถือหุ้นโดยตรง และโดยอ้อมในบริษัทฯ เป็นจำนวนรวมมากกว่าร้อยละ 50.0 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมดังกล่าว มีอำนาจในการควบคุมการบริหารจัดการบริษัทฯ รวมถึงสามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือ การขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น จึงเป็นการยากที่ผู้ถือหุ้นรายอื่นจะสามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมเสนอได้	• มาตรฐานการกำกับดูแลที่ลดลง • ผลการดำเนินงานลดลง • ข้อเสนอแนะของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	• ความโปร่งใสในข้อมูลและการจัดการ • รักษามาตรฐานธรรมาภิบาล • การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	ปานกลาง	ต่ำ
		1.7 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ บริษัทฯ อาจไม่สามารถจ่าย หรืออาจเลือกที่จะไม่จ่ายเงินปันผล บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 25.0 ของกำไรสุทธิรายปี (หลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและสำรองตามกฎหมาย) นับแต่วันที่บริษัทฯ เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลในแต่ละปีอาจแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับการดำเนินธุรกิจ สถานะการเงิน แผนการลงทุน ความจำเป็นในการใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อดำเนินธุรกิจขยายกิจการของบริษัทฯ และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง การจ่ายเงินปันผลดังกล่าว มีโอกาสเปลี่ยนแปลงได้ตามสถานการณ์โอกาส และการตัดสินใจของคณะกรรมการซึ่งหากบริษัทฯ มีความจำเป็นอื่นใด เช่น การขยายธุรกิจ การลงทุนโครงการในอนาคต หรือเกิดเหตุการณ์มิได้คาดคิดที่ส่งผลเชิงลบต่อกระแสเงินสดของบริษัทฯ อาจส่งผลให้บริษัทฯ พิจารณาจ่ายเงินปันผลต่ำกว่าอัตราที่กำหนดไว้หรือไม่จ่าย และอาจส่งผลกระทบต่อราคาหุ้นสามัญของบริษัทฯ ภายหลังจากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ	• การลดประสิทธิภาพทางการเงิน • อัตราส่วนทางการเงินต่ำกว่าที่ต้องการ • การตลาดถูกท้าทาย	• การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส • จุดเน้นเชิงกลยุทธ์ • การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และการจัดการกับข้อกังวลของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย • นวัตกรรมและเทคโนโลยี	สูง	สูง-ปานกลาง

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		1.6 Our Controlling Shareholders are able to exercise significant influence over us. Our controlling shareholders, namely Unistrech Co., Ltd. owned by the Shah family, will own more than, directly and indirectly, at least 50.0% of our entire issued share capital in aggregate. Accordingly, our controlling shareholders will have the ability to exercise significant influence over our business, including to exercise influence over most of the votes in the meeting of shareholders in relation to the election of our directors or any other resolution which requires majority votes, except for those matters which require three quarters of the votes cast by shareholders as required by law or our articles of association. Therefore, it would be difficult for other shareholders to accumulate votes in order to provide checks and balances in matters that the controlling shareholders has control over.	- Declining standards of Governance - Declining performance - Stakeholder feedback	- Transparency in information and management - Maintain standards of Governance - Stakeholder engagement	Medium	Low
		1.7 Risks relating to the ownership of our shares We may not be able to or may elect not to pay dividends. Our dividend payment policy is to pay dividends in the amount of not less than 25.0% per cent of our annual net profit (after corporate income tax and appropriation of statutory reserves) from the date the Company has been listed on the SET. However, the dividend payment for each year may vary depending on our business operations, financial condition, Investment plan and the need for working capital for business operations and expansion as well as other relevant factors. The aforesaid payment of dividends is subject to changes in accordance with the situation opportunities and the resolution of the Board of Directors. If we have other necessities such as business expansion, future project Investment or any unforeseeable events which negatively affect our cash flow, we may consider paying a lower rate of the specified dividends or may elect not to pay any dividends at all, which may impact our ordinary share price after being listed on the SET.	- Reducing financial performance - Less than desirable Financial ratios - Market presence challenged	- Disclosures and transparency - Strategic Focus - Stakeholder engagement and addressing stakeholder concerns - Innovation and technology	High	High-Medium



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ	ที่เหลือ อยู่
		1.8 บริษัทฯ อาศัยความรู้ความสามารถของผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นสำคัญในการบริหารจัดการธุรกิจ หากบริษัทฯ ไม่สามารถรักษาไว้ซึ่งผู้บริหารของบริษัทฯ บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ กระแสเงินสด ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ความสำเร็จในอนาคตของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่องของผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นสำคัญ บริษัทฯ ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของผู้บริหาร โดยเฉพาะประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจฯ และความรู้ด้านวิชาชีพอื่นๆ นอกจากนี้ ความสำเร็จในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ก็ขึ้นอยู่กับความทุ่มเทและความชำนาญของบุคลากรด้านการขายและการตลาด ดังนั้น ความสามารถของบริษัทฯ ที่จะรักษาบุคลากรที่สำคัญไว้ โดยเฉพาะผู้บริหารระดับสูง บุคลากรสำคัญด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบุคลากรสำคัญด้านการขายและการตลาด ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ การแข่งขันให้ได้มาซึ่งบุคลากรเหล่านี้ อาจทำให้บริษัทฯ ต้องเสนอค่าตอบแทนและผลประโยชน์อื่นๆ ที่สูงกว่าบริษัทคู่แข่งเพื่อรักษาไว้ซึ่งบุคลากรเหล่านี้ และอาจทำให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น และอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ดี บริษัทฯ อาจไม่สามารถจูงใจ หรือรักษาบุคลากรที่จำเป็นต่อการบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจของบริษัทฯ ได้ ซึ่งอาจทำให้การดำเนินธุรกิจ และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ หดงอได้ การสูญเสียพนักงานสำคัญ รวมถึงผู้บริหารระดับสูง บุคลากรสำคัญด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบุคลากรสำคัญด้านการขายและการตลาด อาจทำให้ธุรกิจ และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ได้รับความเสียหายเป็นอย่างมาก บริษัทฯ ไม่ได้ทำประกันภัยในกรณีที่มีการสูญเสียไปซึ่งบุคลากรที่สำคัญของบริษัทฯ ดังนั้น หากบริษัทฯ ต้องสูญเสียบุคลากรดังกล่าวไป บริษัทฯ อาจไม่สามารถหาผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมมาดำรงตำแหน่งแทนได้ในเวลาที่เหมาะสม และบริษัทฯ อาจต้องเสียค่าใช้จ่ายในการสรรหาและฝึกอบรมบุคลากรใหม่เพิ่มขึ้น ซึ่งอาจทำให้ธุรกิจ และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ หดงอได้ นอกจากนี้ หากบุคลากรที่สำคัญคนใดของบริษัทฯ ไปร่วมงานกับคู่แข่ง หรือจัดตั้งบริษัทคู่แข่งขึ้น บริษัทฯ อาจสูญเสียลูกค้าของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ กระแสเงินสด ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ	- อัตราการลาออกสูงในระดับผู้บริหารระดับสูง-กลาง - ความเฉื่อยในพนักงานระดับจูเนียร์-กลาง - โอกาสการฝึกอบรม/การพัฒนาไม่เพียงพอ	- ติดตามและรายงานผลประกอบการทุกระดับ - เน้นการพัฒนาทุนมนุษย์ - การรักษาผู้บริหารระดับกลาง-อาวุโสให้อยู่กับองค์กรเพื่อความต่อเนื่อง - แผนการสืบทอดตำแหน่ง	สูง-ปานกลาง	ต่ำ

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		1.8 We depend substantially on the knowledge and proficiency of our key management personnel, and our business, cash flow, results of operations, financial condition and commercial opportunities may be negatively affected if we lose their services. Our future success depends heavily upon the continued services of our key management personnel. In particular, we rely on the expertise and experience of our key management personnel and their pharmaceutical industry-related experience and other professional knowledge. In addition, success in the distribution of our products depends on the dedication and skills of our sales and marketing personnel. Our ability to attract and retain key personnel, in particular, senior management, key product development personnel and key sales and marketing personnel, is a critical aspect of our competitiveness. Competition for these individuals could require us to offer higher compensation and other benefits in order to attract and retain them, which would increase our operating expenses and, in turn, could materially and adversely affect our business, result of operations, financial condition, results of operations and commercial opportunities. We may be unable to attract or retain the personnel required to achieve our business objectives, and failure to do so could severely disrupt our business and prospects. The loss of any of our key employees, including senior executives, key product development personnel or key sales and marketing personnel, could severely harm our business and prospects. We do not maintain key-person insurance for members of our management team. If we lose the services of any senior management, we may not be able to identify suitable or qualified replacements, and may incur additional expenses to recruit and train new personnel, which could severely disrupt our business and prospects. Furthermore, if any of our executive officers join a competitor or form a competing company, we may lose a significant number of our customers, which could have a negative effect on our business, cash flow, result of operations, financial conditions and commercial opportunities.	• High Turnover ratio at senior-middle management levels • Inertia at Junior-Middle level employees • Inadequate training/development opportunities	• Monitoring and Reporting turnover at all levels • Emphasis on Human Capital Development • Retention of Middle-Senior management to ensure continuity • Succession plans	High-Medium	Low



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ	ที่เหลือ อยู่
2.	Regulatory Risk	2.1 หากบริษัทฯ ไม่สามารถคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา เครื่องหมายการค้า และความลับทางการค้าของบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงานฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ความสำเร็จของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับความสามารถของบริษัทฯ ที่จะคุ้มครอง และรักษาไว้ซึ่งเครื่องหมายการค้าที่บริษัทฯ ถือสิทธิเป็นเจ้าของ บริษัทฯ ได้ขอรับความคุ้มครองในเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ภายใต้กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองเครื่องหมายการค้าในประเทศไทยและประเทศอื่นๆ ตลอดจนการจัดทำสัญญาการเก็บรักษาความลับของพนักงานของบริษัทฯ และบุคคลภายนอกที่ทำการค้ากับบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า 3,407 รายการ อย่างไรก็ดี ขั้นตอนในการดำเนินการเพื่อขอรับความคุ้มครองในเครื่องหมายการค้า นั้น ใช้ระยะเวลานาน และมีค่าใช้จ่ายสูง บริษัทฯ ไม่สามารถรับรองได้ว่า ค่าของจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าที่อยู่ระหว่างดำเนินการหรือค่าของจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าใดๆ ที่บริษัทฯ จะดำเนินการในอนาคตเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ จะได้รับอนุมัติหรือไม่ นอกจากนี้ บริษัทฯ ไม่สามารถรับรองได้ว่า บริษัทฯ จะได้รับความคุ้มครอง หรือได้รับผลประโยชน์เชิงพาณิชย์สำหรับการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าที่จะออกในอนาคต อีกทั้ง ขอบเขตการคุ้มครองเครื่องหมายการค้าจดทะเบียนอาจแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ นอกจากนี้ ค่าของจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า และเครื่องหมายการค้าจดทะเบียนอาจถูกคัดค้าน ไม่มีผลสมบูรณ์ตามกฎหมาย หรือตกอยู่ภายใต้ข้อจำกัดใดๆ ได้ในอนาคต บริษัทฯ มีวิทยาการความรู้ เทคโนโลยี และข้อมูลทางการค้าที่บริษัทฯ รวบรวมขึ้นเอง รวมทั้งมีผลิตภัณฑ์บางรายการซึ่งอยู่ระหว่างการจดสิทธิบัตรกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งทั้งหมดนี้ถือเป็นความลับทางการค้าที่สำคัญของบริษัทฯ ในการดำรงไว้ซึ่งความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังขอรับความคุ้มครองความลับทางการค้าโดยเข้าทำสัญญาการไม่เปิดเผยข้อมูล และการเก็บรักษาความลับกับผู้ที่เกี่ยวข้องถึงความลับดังกล่าว เช่น (1) พนักงาน (2) บริษัทที่เข้าร่วมโครงการทางธุรกิจกับบริษัทฯ (3) บุคคลภายนอกซึ่งเป็นผู้ร่วมงานทางธุรกิจกับบริษัทฯ ในด้านวิทยาศาสตร์ (4) ผู้ผลิตประเภทสัญญาจ้าง (5) ที่ปรึกษา และ (6) บุคคลอื่นๆ	• ระดับการฟ้องร้องที่เพิ่มขึ้นและต้นทุนทางกฎหมายที่เพิ่มขึ้นตามมา • การย้อนกลับหรือการเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ราคาแพงในแคมเปญการสร้างแบรนด์ • การปรากฏตัวของตลาดถูกทำลาย	• การวิเคราะห์ความเสี่ยงเครื่องหมายการค้า • กระบวนการสร้างแบรนด์ที่เข้มงวดก่อนเปิดตัวผลิตภัณฑ์ • ขบวนการตลาดและการบังคับใช้เครื่องหมายการค้า • กระบวนการกำกับดูแลกิจการรวมถึงจรรยาบรรณ	สูง-ปานกลาง	ต่ำ

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
2	Regulatory Risk	2.1 If we are unable to protect our intellectual property, trademarks and trade secrets, our business, results of operations, financial condition and commercial opportunities could be negatively affected in a material manner. Our success depends in part on our ability to protect and maintain our proprietary trademarks. We seek to protect our trademarks under trademark protection laws in Thailand and other jurisdictions, as well as employee and third party confidentiality agreements. As of December 31, 2021, we had 3,407 trademark registrations. However, the process of seeking trademark protection can be lengthy and expensive, and we cannot assure you that our pending trademark applications, or any trademark applications we may make in the future in respect of other products, will result in an issued trademark, or that any trademark registrations issued in the future will be able to provide us with meaningful protection or commercial benefits. The scope of protection for registered trademarks may also vary across different jurisdictions. Moreover, trademark applications and registered trademarks may be challenged, invalidated or circumvented in the future. In addition to seeking patents for some of our technology and product candidates, we also rely on trade secrets, including unpatented know-how, technology and other proprietary information, all of which are considered as important trade secrets for us to maintain our competitive position. In addition, we seek to protect these trade secrets in part by entering into non-disclosure and confidentiality agreements with parties who have access to them, such as: (1) employees; (2) corporate collaborators; (3) outside scientific collaborators; (4) contract manufacturers; (5) consultants; and (6) other third parties.	- Increased level of litigation and consequent rise in legal costs - Expensive product rollbacks or changes in branding campaigns - Market presence challenged	- Trademark risk analysis - Stringent branding processes prior to product launch - Market intelligence and Trademark enforcement - Corporate governance processes including Code of Conduct	High-Medium	Low



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		อย่างไรก็ดี คู่สัญญาดังกล่าว อาจไม่ปฏิบัติตามสัญญา และอาจมีการเปิดเผยข้อมูลที่บริษัท ถือสิทธิเป็นเจ้าของ รวมถึงความลับทางการค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ อาจไม่ได้รับการแก้ไขเยียวยาอย่างเพียงพอสำหรับการผิดสัญญาดังกล่าว ทั้งนี้ การบังคับตามข้อเรียกร้องให้คู่สัญญาที่เปิดเผยความลับทางการค้าโดยมิชอบด้วยกฎหมาย หรือใช้ความลับทางการค้าในทางที่ผิดนั้น เป็นเรื่องที่ดำเนินการได้ยาก อีกทั้งมีค่าใช้จ่ายสูงและใช้ระยะเวลานานในการดำเนินคดีรวมทั้งผลการพิจารณาคดีนั้นไม่สามารถคาดเดาได้ นอกจากนี้ ศาลทั้งในประเทศไทย และในต่างประเทศ รวมถึงขอบเขตอำนาจของศาลในต่างประเทศ อาจมีแนวในการพิจารณาที่ไม่เอื้อประโยชน์ต่อการคุ้มครองสิทธิในความลับทางการค้า นอกจากนี้ หากผู้อื่นได้มาซึ่งความลับทางการค้าของบริษัทฯ โดยชอบด้วยกฎหมาย หรือโดยการพัฒนาขึ้นเอง โดยคู่แข่งทางการค้าของบริษัทฯ บริษัทฯ ย่อมไม่มีสิทธิห้ามมิให้คู่แข่งทางธุรกิจดังกล่าวใช้เทคโนโลยี หรือข้อมูลดังกล่าวเพื่อแข่งขันกับบริษัทฯ หากความลับทางการค้าใดของบริษัทฯ ถูกเปิดเผย หรือพัฒนาขึ้นเองโดยคู่แข่งทางธุรกิจของบริษัทฯ ย่อมจะส่งผลกระทบในทางลบต่อตำแหน่งการแข่งขันทางธุรกิจของบริษัทฯ ผลการดำเนินงานฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ				
		2.2 ในประเทศเวียดนาม ความสามารถในการกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ตามกลไกตลาดนั้นได้ถูกควบคุมโดยการจำกัดราคาของรัฐบาล ราคาผลิตภัณฑ์ยาในประเทศเวียดนามเป็นไปตามข้อกำหนดและต้องได้รับการอนุมัติจากรัฐบาลก่อน หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องในประเทศเวียดนามมีอำนาจในการตรวจสอบและควบคุม ผลิตภัณฑ์ยา โดยบริษัทฯ ต้องประกาศราคาผลิตภัณฑ์ยาของบริษัทฯ แก่ประชาชนโดยทั่วไป (ราคานำเข้า ราคาขายส่งและราคาขายปลีก) ก่อนการจัดจำหน่าย และยื่นเสนอเอกสารตำรับยาที่มีราคาเดียว (one price dossier)¹ ฉบับเพื่อขออนุมัติจากองค์การอาหารและยาเวียดนาม (Drug Administration of Vietnam หรือ “DAV”) และอีก 1 ฉบับเพื่อขอขึ้นทะเบียน หากมีการเสนอให้เปลี่ยนแปลงราคา บริษัทฯ ต้องเริ่มกระบวนการ และยื่นขออนุมัติใหม่อีกครั้ง หากราคาที่บริษัทฯ เสนอเป็นราคาที่ที่ยอมรับได้ DAV จะออกหนังสือรับทราบการแถลงราคาของบริษัทฯ หากราคาที่เสนอดังกล่าวได้รับการพิจารณาแล้วว่า “ไม่สมเหตุสมผล” ตามมาตรฐานความสมเหตุสมผลซึ่งกำหนดโดยต้นทุนการนำเข้า ต้นทุนการผลิตและการขาย ราคาในตลาดภายในประเทศ และต่างประเทศ และต้นทุนวัตถุดิบ DAV จะขอให้บริษัทฯ พิจารณาราคาที่เสนอใหม่และยื่นขออีกครั้ง	- การลดลงของอัตรากำไร - การลดลงของผลิตภัณฑ์ - การยึดครองตลาดโดยยาสามัณยราคาถูก - ตลาดอาจยอมรับมาตรฐานการกำกับดูแลที่ต่ำกว่า	- แนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมาตรฐานสูงขึ้น - การรีแบรนด์ด้วยผลิตภัณฑ์ที่น่าเชื่อถือ - สร้างภาพลักษณ์ให้เป็นบริษัทสินค้าคุณภาพสูง - มาตรฐานการกำกับดูแลการชนะที่สูงขึ้น - การจัดหาที่แข่งขันได้	สูง	ปานกลาง

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		Not with standing these efforts, any of these parties may breach the agreements and disclose our proprietary information, including our trade secrets, and we may not be able to obtain adequate remedies for such breaches. Enforcing a claim against a party that illegally disclosed or misappropriated a trade secret is difficult, expensive and time-consuming, and the outcome is unpredictable. In addition, some courts inside and outside Thailand, including in foreign jurisdictions, are less willing or unwilling to protect trade secrets. In addition, if any of our trade secrets were to be lawfully obtained or independently developed by a competitor, we would have no right to prevent them from using that technology or information to compete with us. If any of our trade secrets were to be disclosed to, or independently developed by, a competitor, our competitive position, results of our operations, financial condition and commercial opportunities would be negatively affected in a material manner.				
		2.2 Our ability to set our prices solely in accordance with market forces is restricted in Vietnam by government price limits. Prices of pharmaceutical products in Vietnam are subject to the regulation and approval of the government. Relevant government agencies in Vietnam are empowered to “inspect” and “control” prices for pharmaceutical products. We must publicly declare the prices of our pharmaceutical products (import prices, wholesale and retail prices) prior to distribution, and submit one price dossier for approval to the Drug Administration of Vietnam (“DAV”) and another for filing. If any changes in pricing are proposed to be made, the process must be re-started and a new approval obtained. If our proposed pricing is acceptable, the DAV will issue a receipt of acknowledgement in respect of our price declaration. If such proposed price is determined to be ‘unreasonable’, based upon standards of reasonability determined by import, production and circulation costs, prices in domestic and international markets and input costs, then the DAV will request that we reconsider our proposed pricing and re-submit.	- Declining Margins - Reduced product lifecycle - Market domination by cheap generics - Market may embrace lower regulatory standards	- Introduce new products with higher standards - Rebranding with credible products - Establish image as a high quality product company - Champion higher regulatory standards - Competitive sourcing	High	Medium



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		ดังนั้น กฎเกณฑ์ ดังกล่าวอาจจำกัดความสามารถของ บริษัทในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของบริษัทนอกจากนี้ บริษัท ไม่สามารถคาดการณ์ถึงมาตรการใดๆ ที่รัฐบาล ประเทศเวียดนามจะนำมาใช้เพื่อควบคุมราคาในอนาคต ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจ ของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ				
		2.3 บริษัทฯ อาจไม่สามารถต่ออายุใบรับรอง และใบ อนุญาตอื่นๆ ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ อาจไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนด ทางกฎหมายและมาตรฐานบัญชีที่มีการบังคับใช้ซึ่งอาจ มีการเปลี่ยนแปลงหรือมีการแก้ไขซึ่งอาจส่งผลกระทบใน ทางลบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงาน ของบริษัทฯ ในการผลิต และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ บริษัทฯ ต้องได้รับใบอนุญาตประเภทต่างๆ จากหน่วยงาน ราชการ และหน่วยงานอื่นๆ ในประเทศต่างๆ ที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอยู่ ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาต และใบรับรองต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และการ ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ใบอนุญาตและการ รับรองต่างๆ เหล่านี้ต้องมีการต่ออายุ และ/หรือได้รับ การประเมินใหม่ตามรอบระยะเวลาที่กำหนดโดยหน่วยงาน ราชการที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯ จะดำเนินการขอต่ออายุ ตามที่กฎหมาย และระเบียบข้อบังคับกำหนด อย่างไรก็ตาม มาตรฐานของการต่ออายุใบอนุญาตหรือการประเมินใหม่ดัง กล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงเป็นครั้งคราว ทำให้บริษัทฯ ไม่ สามารถรับรองได้ว่า บริษัทฯ จะสามารถต่ออายุใบอนุญาต และการรับรองดังกล่าวทั้งหมดได้ การที่บริษัทฯ ไม่สามารถ ต่ออายุใบอนุญาต หรือการรับรองใดๆ ซึ่งมีความสำคัญต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อาจเป็นอุปสรรคต่อการดำเนิน ธุรกิจของบริษัทฯ และอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงานฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจ ของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ	• ค่าปรับ/บทลงโทษ • รายงานการไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนด • การแทรกแซงด้านกฎระเบียบในการดำเนินงาน • การลดอัตรากำไร • การตัดจำหน่ายสินทรัพย์/การด้อยค่า	• การตรวจสอบการปฏิบัติตามข้อกำหนด • การตรวจสอบภายใน • การต่ออายุใบอนุญาต • มาตรฐานการกำกับดูแล	สูง-ปานกลาง	ต่ำ

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		As such, this limits our ability to price our products in accordance with traditional economic principles. In addition, we cannot predict the nature of any measures that may be adopted in the future by the Vietnamese government to control prices. This may have a negative effect on our business, financial condition, results of operations and commercial opportunities in a material manner.				
		2.3 We may not be able to fully comply with applicable regulatory and accounting requirements or renew our certifications and other permits and licenses which enable us to conduct our business. Non-compliance with, changes in or amendments to these regulatory and accounting requirements could have a negative effect on our business, financial condition and results of operations. Our manufacturing and distribution activities require us to obtain certain permits and licenses from various governmental authorities in the countries in which we manufacture or distribute. At present, we have obtained relevant permits, licenses and certifications required for the manufacture and distribution of our products. These permits and licenses are subject to periodic renewal and/or reassessment by the relevant government authorities. We intend to apply for the renewal of these permits, licenses and certifications when required by applicable laws, rules and regulations. However, the standards of such renewal or reassessment may change from time to time. Thus, we cannot assure you that we will be able to successfully renew all of these permits, licenses and certifications. Any inability to renew any permits, licenses or certifications that are material to our operations could severely disrupt, as well as prevent us from conducting, our business and may negatively affect our business, results of operations, financial condition and commercial opportunities in a material manner.	• Fines/Penalties • Non-Compliances reported • Regulatory interventions in operations • Reducing margins • Asset write-offs/ Impairments	• Monitoring compliance • Internal Audits • License renewals • Regulatory standards	High-Medium	Low



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		นอกจากนี้ บริษัทฯ อาจต้องดำเนินการเพื่อให้ได้มาซึ่งใบอนุญาตหรือใบรับรองเพิ่มเติม หากการตีความกฎหมายปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลง หรือมีการออกกฎหมายใหม่ในอนาคตซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถรับรองได้ว่า บริษัทฯ จะดำเนินการให้ได้มาซึ่งใบอนุญาต หรือการรับรองเพิ่มเติมดังกล่าวได้ นอกจากนี้ การได้มาซึ่ง ใบอนุญาต หรือการรับรองเพิ่มเติมดังกล่าว อาจมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจำนวนมาก อีกทั้ง บริษัทฯ อาจจะต้องได้รับโทษทางกฎหมายในประเทศที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อผลธุรกิจ ผลการดำเนินงานฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ นอกเหนือจากใบอนุญาตและใบรับรองข้างต้น มาตรฐานและนโยบายทางการบัญชีสำหรับบริษัทที่ดำเนินธุรกิจฯ ซึ่งรวมถึงนโยบายเกี่ยวกับการรับรู้รายได้ การวิจัยและพัฒนา และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง ต้องมีการทบทวน ตีความ และได้รับคำแนะนำจากหน่วยงานทางบัญชีที่เกี่ยวข้อง การเปลี่ยนแปลง หรือการตีความ มาตรฐานทางการบัญชีดังกล่าว อาจทำให้บริษัทฯ ต้องจัดทำ หรือจำแนกประเภทรายการทางบัญชีใหม่ และอาจต้องปรับแก้ เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขงบการเงินของบริษัทฯ รวมถึงรายการที่อยู่ในเอกสารฉบับนี้อีกด้วย				
		2.4 สภาพเศรษฐกิจ การเมืองสังคม และนโยบายของรัฐบาลในตลาดที่สำคัญบางแห่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงินและโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 รายได้รวมของบริษัทฯ ส่วนใหญ่มาจากประเทศกำลังพัฒนา เช่น ประเทศเมียนมาร์ ประเทศเวียดนาม ประเทศกัมพูชา ประเทศไนจีเรีย ประเทศเยเมน ประเทศยูเครน และประเทศเปรู (“ตลาดที่มีความเสี่ยงสูง”) ซึ่งคิดเป็นประมาณ ร้อยละ 73.2 และ 69.2 ของรายได้รวมของบริษัทฯ ดังนั้น ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน ตลอดจนการเติบโตของธุรกิจของบริษัทฯ จะได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ การเมือง และกฎหมายในตลาดดังกล่าว ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจในตลาดดังกล่าว ที่อาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้	• การตัดจำหน่ายสินทรัพย์/การด้อยค่า • ค่าธรรมเนียมที่ไม่สามารถรับรู้ได้ • ความผันผวนของอัตราสกุลเงินสูง • การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบบ่อยครั้ง • การดำเนินงานลดลง	• เจ้าของแบรนด์ลดการถือครองสินทรัพย์ตนเอง (Asset Light) เช่น การรักษาสถานสินทรัพย์ให้ต่ำ • เงินลงทุนปานกลางถึงต่ำ • ราคาที่แข่งขันได้ • มุมมองระยะยาวของธุรกิจ • ความยืดหยุ่น • การปฏิบัติตามกฎระเบียบ	ค่อนข้างสูง	สูง-ปานกลาง

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		Furthermore, we may be required to apply for additional permits, licenses or certifications if any interpretation or implementation of the relevant current regulations change, or if new regulations requires us to obtain additional permits, licenses or certifications. We cannot assure you that we will successfully obtain them. In the event that we do obtain such permits, licenses or certifications, there may be significant additional costs and expenses involved. In addition, we may also be subject to penalties imposed by laws of the relevant jurisdictions which may adversely affect our business, results of operations, financial condition and commercial opportunities in a material manner. In addition, not only may a permit, license and accounting methods and policies for pharmaceutical companies, including policies governing revenue recognition, research and development and related expenses, they are also subject to further review, interpretation and guidance from relevant accounting authorities. Changes to, or different interpretations of, accounting methods or policies may require us to reclassify, restate or otherwise change or revise our financial statements, including those contained in this filing.				
		2.4 The economic, political and social conditions and government policies in some of our major markets could affect our business, results of operations, financial condition and commercial opportunities. As of December 31, 2020 and December 31, 2021, a significant portion of our consolidated group revenues are derived from a number of emerging frontier markets or countries, such as Myanmar, Vietnam, Cambodia, Nigeria, Yemen, Ukraine and Peru (“Major Risk Markets”), which accounted for approximately 73.2% and 69.2% of our consolidated group revenues. Accordingly, our financial condition and results of operations as well as the growth of our business will be affected to a significant extent by economic, political and legal developments in any of the Major Risk Markets. These international operations are subject to certain specific risks that can materially affect our results of operations and can be summarised as follows:	• Asset write-offs/ Impairments • Unrealizable dues • High fluctuations in Currency rates • Frequent change in regulations • Declining performance	• Asset Light approach i.e. maintaining low asset base • Moderate to low capital investments • Competitive pricing • Long term view of business • Resilience • Compliance with regulations	Extreme	High-Medium



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		- สภาพความไม่มั่นคงทางการเมืองซึ่งยังไม่มีข้อยุติ สงคราม การก่อความไม่สงบ และการเป็นปรปักษ์ ในบางประเทศและภูมิภาคซึ่งบริษัทฯ ประกอบธุรกิจ อยู่ หรือกำลังจะประกอบธุรกิจในอนาคต - ระบบกฎหมายที่ยังไม่ได้รับการพัฒนา - ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจในตลาดต่างประเทศ - ผลกระทบของภาวะเงินเฟ้อ - ภัยธรรมชาติ - การไม่สามารถเข้าถึงทรัพยากรบุคคลในประเทศ ดังกล่าว - การดำเนินการทางราชการ เช่น การเวนคืนทรัพย์สิน การเปลี่ยนแปลงกฎหมายและข้อบังคับทั่วไป การ ควบคุมอัตราแลกเปลี่ยน ความยุ่งยากในการบังคับ สิทธิตามสัญญา - ข้อจำกัดในการลงทุนในบางประเทศ และ - การเปลี่ยนแปลงนโยบายการค้าทั่วโลก เช่น การ คว่ำบาตร และการสั่งห้ามค้าขายที่กำหนดโดยประเทศ สหรัฐอเมริกา และประเทศอื่นๆ แม้เศรษฐกิจของตลาดที่มีความเสี่ยงสูง ได้เปลี่ยนจาก เศรษฐกิจที่รัฐบาลมีการควบคุมอย่างเข้มงวดเป็นเศรษฐกิจ แบบเปิด (market-oriented economy) ตลาดมากขึ้น ทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจโดยทั่วไปส่วนใหญ่ในตลาด ที่มีความเสี่ยงสูงยังคงเป็นของรัฐบาลอยู่ และรัฐบาลของ ตลาดที่มีความเสี่ยงสูงยังคงควบคุมการเติบโตของเศรษฐกิจ โดยการจัดสรรทรัพยากร การควบคุมการชำระหนี้ที่เป็น สกูลเงินตราต่างประเทศ การกำหนดนโยบายการเงิน และ การให้สิทธิพิเศษแก่ธุรกิจ หรือบริษัทบางประเภท ในช่วงที่ผ่านมา รัฐบาลของแต่ละประเทศในตลาดที่มีความ เสี่ยงสูงได้ดำเนินมาตรการในระดับที่แตกต่างกัน ในการใช้ ประโยชน์จากกลไกตลาดในการปฏิรูปเศรษฐกิจ การลดการ ถือกรรมสิทธิ์ของรัฐในทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และการสร้างการกำกับดูแลกิจการที่ดีในการดำเนินธุรกิจ มาตรการปฏิรูปเศรษฐกิจเหล่านี้อาจมีการปรับ หรือเปลี่ยน หรือนำมาใช้โดยไม่เท่าเทียมกันในแต่ละประเภทธุรกิจ หรือ ในภูมิภาคต่างๆ ของประเทศ ดังนั้น มาตรการบางประการ เหล่านี้อาจเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจโดยรวม แต่อาจ ส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจของบริษัทฯ				

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		- unsettled political conditions, war, civil unrest and hostilities in some countries and regions where we operate or seek to operate; - undeveloped legal systems; - economic instability in foreign markets; - the impact of inflation; - natural disasters; - an inability to access necessary human capital; - governmental action such as expropriation of assets, general legislative and regulatory environment changes, exchange controls and the difficulty of enforcing contractual rights; - restrictions on foreign Investment in certain jurisdictions; and - changes in global trade policies such as sanctions and embargoes imposed by the United States and other countries. Although the economies of the Major Risk Markets have been transitioning from tightly government-controlled economies to more market-oriented economies, the majority of productive assets in such Major Risk Markets are still owned by their respective governments. The governments of the Major Risk Markets also exercise significant control over the economic growth through allocating resources, controlling repayments of foreign currency-denominated obligations, setting monetary policy and providing preferential treatment to particular industries or companies. In recent years, the governments of the Major Risk Markets, to varying degrees and extents, have each implemented measures emphasizing the utilization of market forces in the economic reform, the reduction of state ownership of productive assets and the establishment of sound corporate governance in business enterprises. These economic reform measures may be adjusted or modified or applied inconsistently from industry to industry, or across different regions of the country. As a result, some of these measures may benefit the overall economy, but may have a negative effect on our business.				



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		โดยทั่วไป ระบบกฎหมายของตลาดที่มีความเสี่ยงสูง บางแห่งมีความไม่แน่นอน ซึ่งอาจทำให้ความคุ้มครอง ทางกฎหมายต่อบริษัท มีจำกัด โดยเฉพาะการคุ้มครอง เครื่องหมายการค้า และธุรกิจของบริษัท (รวมถึงผลิตภัณฑ์ ปลอม) บริษัท อาจประสบอุปสรรคในการดำเนินการ ทางกฎหมาย และบังคับตามคำพิพากษากับผู้ปฏิบัติผิด สัญญา หรือหน้าที่ตามกฎหมายต่อบริษัท หรือผู้ที่ละเมิด เครื่องหมายการค้า และใบอนุญาตของบริษัท				
		2.5 บริษัท มีการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับวัตถุ อันตรายและต้องปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับด้าน สิ่งแวดล้อม ซึ่งอาจทำให้บริษัท มีข้อจำกัด ใน การดำเนินธุรกิจ และมีค่าใช้จ่ายสูงขึ้นได้ การดำเนินธุรกิจของบริษัท เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บ การใช้ และการกำจัด วัตถุอันตราย รวมถึงสารเคมีที่มีฤทธิ์กัดกร่อน ระเบิดได้ และติดไฟง่าย และของเสียชีวภาพ บริษัท อยู่ ภายใต้บังคับของกฎหมายและข้อบังคับของรัฐบาลกลาง รัฐ และท้องถิ่นเกี่ยวกับการใช้ การผลิต การจัดเก็บ การ จัดการ และการกำจัดวัตถุอันตรายเหล่านี้ แม้บริษัท จะ เชื่อว่าขั้นตอนความปลอดภัยของบริษัท ในการจัดการ และกำจัดวัตถุเหล่านี้จะเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด โดยกฎหมายและข้อบังคับ บริษัท ไม่สามารถรับรองได้ ว่า บริษัท จะสามารถจัดการความเสี่ยงในการปนเปื้อน หรือ อันตรายจากวัตถุเหล่านี้ได้	• การละเมิดสิ่งแวดล้อม • การละเมิดการปฏิบัติ ตามกฎหมาย • การจำกัดของเสีย ไม่เพียงพอ • ต้นทุนการดำเนินงาน ที่เพิ่มขึ้น	• การปฏิบัติตามและ การรายงาน ESG • ความโปร่งใสในการ ปฏิบัติตามข้อกำหนด	สูง- ปาน กลาง	ต่ำ
		2.6 ธุรกิจผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า Mega We Care™ ของบริษัท อยู่ภายใต้การกำกับดูแลอย่าง เข้มงวด และข้อบังคับของทางราชการ ในอนาคตอาจ สร้างภาระเพิ่มให้แก่ธุรกิจของบริษัท และส่งผลกระทบต่อ ในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ โดยทั่วไป ธุรกิจผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า Mega We Care™ ของบริษัท อยู่ภายใต้ข้อบังคับและการกำกับ ดูแลที่เข้มงวดของหน่วยงานราชการ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กรอบการกำกับดูแลที่ครอบคลุมทุกด้านของการดำเนินงาน ของบริษัท ซึ่งรวมถึงข้อกำหนดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับ ขั้นตอน การอนุมัติการผลิต การอนุญาต และการรับรอง ขั้นตอนการ ต่ออายุ และการประเมินตามรอบระยะเวลา การขึ้นทะเบียน ยาใหม่ การควบคุมคุณภาพ การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ยา และการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม	• การเปลี่ยนแปลงบ่อย ครั้งในกรอบการกำกับ ดูแล • ห้าม/ข้อห้ามในการ ทำธุรกิจ	• ตรวจสอบเป็นประจำ • ปฏิสัมพันธ์ของผู้มี ส่วนได้ส่วนเสีย • ราคาที่แข่งขันได้ • เน้นเทคโนโลยี • กลยุทธ์ของบริษัท ในการผลิตสินค้า คุณภาพสูงในราคาที่ แข่งขันได้	สูง- ปาน กลาง	ปาน กลาง

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		Generally, the legal systems of some of the Major Risk Markets have inherent uncertainties that could limit the legal protections available to us to protect our trademarks and our business (including from counterfeit products) . In the Major Risk Markets we may experience difficulties in effecting service of legal process and enforcing judgments against persons who breach contractual or legal duties to us, or violate our trademarks and licenses.				
		2.5 We deal with hazardous materials and must comply with environmental laws and regulations, which can be expensive and restrict our business operation. Our activities involve the controlled storage, use and disposal of hazardous materials, including corrosive, explosive and flammable chemicals, and biological waste. We are subject to federal, state and local laws and regulations governing the use, manufacture, storage, handling and disposal of these hazardous materials. Although we believe that our safety procedures for the handling and disposing of these materials comply with the standards prescribed by these laws and regulations, we cannot assure you that we would be able to eliminate the risk of contamination or injury from these materials.	• Environmental violations • Compliance violations • Waste Inefficiency • Increased cost of operations	• ESG compliance and reporting • Transarency in compliance	High-Medium	Low
		2.6 Our Mega We Care™ branded products business is highly regulated, and future government regulations may place additional burdens on our business as well as have a negative effect on our business, financial condition, results of operations and commercial opportunities in a material manner. Our Mega We Care™ branded products business is generally subject to extensive government regulation and supervision. In particular, the regulatory framework addresses all aspects of our operations, including approval, production, licensing and certification requirements and procedures for periodic renewal and reassessment processes, registration of new drugs, quality control, pricing of pharmaceutical products and environmental protection.	• Frequent changes in regulatory framework • Bans/prohibitions on business	• Frequent monitoring • Stakeholder interaction • Competitive pricing • Focus on technology • Company strategy of making high quality products available at competitive prices	High-Medium	Medium



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		การไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับเหล่านี้ อาจถือเป็นความผิดทางแพ่ง หรือทางอาญา และอาจมีผล ในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน ชื่อเสียง และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ กิจกรรมที่ดำเนินการ หรือจะเริ่มดำเนินการ เกี่ยวกับการส่งเสริมสุขภาพโดยรัฐบาลในประเทศที่ บริษัทฯ ประกอบธุรกิจ อาจส่งผลให้อุตสาหกรรมยาและ ผลิตภัณฑ์กลุ่มบำรุงสุขภาพเติบโตขึ้น อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ไม่สามารถรับประกันได้ว่า หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง จะนำนโยบายซึ่งเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมดังกล่าว มาใช้นอกจากนี้ หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอาจนำเสนอ นโยบายที่ไม่เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมดังกล่าว โดยการยกเลิก หรือการแก้ไขซึ่งนโยบายที่เป็นประโยชน์ หรือ การนำนโยบายที่ไม่เป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมดังกล่าว มาบังคับใช้ อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ				
		2.7 บริษัทฯ อาจต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย (product liability) การบาดเจ็บของบุคคล หรือข้อเรียกร้องกรณีการทำให้ผู้อื่นเสียชีวิต หรือการเรียกคืนผลิตภัณฑ์ สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการผลิต การบรรจุหีบห่อ การตลาด และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยา และผลิตภัณฑ์กลุ่ม บำรุงสุขภาพ (nutraceutical products) ความเสี่ยงดังกล่าว อาจเกิดมาจาก (1) ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ปลอดภัย (2) ผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีประสิทธิภาพ (3) ผลิตภัณฑ์ที่ชำรุดบกพร่อง (4) ผลิตภัณฑ์ที่มีการปนเปื้อน (5) การติดฉลากผลิตภัณฑ์ที่ไม่เพียงพอ และไม่ถูกต้อง (6) ค่าเตือนที่ไม่เพียงพอ หรือ การเปิดเผยข้อมูลผลข้างเคียงที่ไม่เพียงพอ หรือการทำให้เข้าใจผิด และ (7) การจัดจำหน่ายยาปลอมโดยไม่เจตนา ในกรณีที่ผู้บริโภคใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ หรือใช้ ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวโดยไม่ถูกวิธี เป็นผลให้มีการบาดเจ็บ หรือเสียชีวิต อาจส่งผลให้ผู้เสียหาย เรียกร้องให้บริษัทฯ รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากผลิตภัณฑ์ของ บริษัทฯ โดยให้บริษัทฯ ชดเชยค่าเสียหาย หรืออาจมีการ เรียกคืนผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จากตลาด รวมทั้งหน่วยงาน ราชการที่เกี่ยวข้อง อาจสั่งให้บริษัทฯ ระงับหรือ หยุดการ ประกอบกิจการได้	• การเรียกคืนสินค้า • ข้อบกพร่องด้าน คุณภาพ • การอ้างสิทธิ์นอก ฉลากมากเกินไป • ความกังวลหลังการ ขายรวบรวมโดยทีม ขาย • ขาดการตรวจสอบ ภายในเชิงกำกับดูแล เชิงรุก	• เอกสารคู่มือมาตรฐาน การปฏิบัติงาน (SOP) และการดำเนินการ ด้านเภสัชกำกับยา • ตารางการตรวจสอบ กฎระเบียบที่แข็งแกร่ง • การปฏิบัติตาม มาตรฐานคุณภาพ • การควบคุมการอ้าง สิทธิ์ฉลาก • จรรยาบรรณ การตลาดเชิงปฏิบัติ • ประกันความ รับผิดชอบสินค้า	ค่อนข้าง สูง	ต่ำ

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		Violation of these laws, rules and regulations may also constitute civil or criminal offenses under certain circumstances, and could have a negative effect on our business, results of operations, financial condition, reputation, as well as our, commercial opportunities in a material manner. In addition, many initiatives taken, or to be taken, by certain governments in countries in which we operate under an ongoing healthcare reform plan, are expected to significantly contribute to the growth of the pharmaceutical and healthcare industry. We cannot assure you, however, that the relevant governmental authorities will continue to introduce favorable policies. In addition, the relevant government authorities may also introduce policies that are unfavorable to the pharmaceutical industry by terminating or materially altering any favorable policies, or introducing any unfavorable policies, which could have a negative effect on our business, financial condition, results of operation and commercial opportunities in a material manner.				
		2.7 We may be subject to product liability, personal injury or wrongful death claims or product recalls in connection with our products and services. We are exposed to risks inherent in the manufacturing, packaging, marketing and distribution of pharmaceutical, and nutraceutical products, such as: (1) unsafe products; (2) ineffective products; (3) defective products; (4) contaminated products; (5) improper or inaccurate labeling of products; (6) inadequate warnings or insufficient or misleading disclosures of side effects; and (7) unintentional distribution of counterfeit medicines. In the event of any use or misuse of our products resulting in personal injury or death, product liability claims may be brought against us for damages. We may also be subject to product recalls and any relevant government may close down our operations.	• Product Recalls • Quality defects • Excessive or false Off-label claims • After sales concerns gathered by Sales teams • Lack of proactive Regulatory Internal Audits	• Pharmacovigilance SOPs and action • Robust Regulatory Audit schedule • Compliance with quality standards • Controls on Off-Label claims • Pragmatic Marketing Code of Conduct • Product liability Insurance	Extreme -High	Low



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		แม้ว่าบริษัทฯ ได้ทำประกันภัยความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย (product liability) ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าสอดคล้องกับหลักปฏิบัติทั่วไปของอุตสาหกรรมนี้ อย่างไรก็ตาม หากบริษัทฯ จะต้องรับผิดชอบตามข้อเรียกร้องของผู้เสียหาย บริษัทฯ อาจต้องดำเนินการชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน ชื่อเสียง และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ หากมีข้อกล่าวหาว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นอันตราย แม้ว่าข้อกล่าวหาดังกล่าวจะไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริง บริษัทฯ อาจต้องประสบกับเหตุการณ์ที่ผู้บริโภคมีความต้องการในผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ หรือผลิตภัณฑ์ที่รับจ้างผลิต (OEM) ลดน้อยลง นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ อาจถูกเรียกคืนจากตลาด การเรียกคืนผลิตภัณฑ์ใดๆ โดยไม่คำนึงถึงความชอบด้วยกฎหมาย อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน ชื่อเสียง และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ				
3.	Financial Risks	3.1 การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงินหรือโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ มีการทำธุรกรรมที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศอื่นๆ นอกจากสกุลเงินบาท (ซึ่งเป็นสกุลเงินที่ใช้ในการรายงานผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินในงบการเงินของบริษัทฯ) ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เนื่องจากบริษัทฯ อาจไม่สามารถผลักภาระที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนไปที่ราคาสินค้าที่บริษัทฯ ขายให้แก่ผู้บริโภคได้อย่างทันท่วงที	- การสูญเสีย/กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนในระดับสูง - สกุลเงินที่หลากหลายพร้อมกับช่องว่างที่สำคัญในสินทรัพย์และหนี้สินที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศ	- สร้างสมดุลของสินทรัพย์และหนี้สินที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศ - การจัดการเวลาการทำธุรกรรม - การป้องกันความเสี่ยงจากสกุลเงินต่างประเทศ – ธรรมชาติและอื่นๆ - การรายงานและความโปร่งใส - จำกัดตะกร้าสกุลเงิน	สูง-ปานกลาง	ปานกลาง-ต่ำ

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		Although we maintain product liability insurance which we believe to be consistent with industry practice, a substantial claim or a substantial number of claims against us, if successful, would have a material adverse effect on our business, reputation, financial condition, results of operations and commercial opportunities. In the event of allegations that any of our products are harmful, even if unfounded, we may experience reduced consumer demand for our products or orders for our OEM business or these products may be recalled from the market. Any product recalls, regardless of merit, could have a negative impact on our business, results of operations, financial condition, reputation and commercial opportunities in a material manner.				
3	Financial Risks	3.1 Changes in foreign currency exchange rates could negatively affect our business, results of operations financial condition, or commercial opportunities in a material manner. In our operations, there are transactions and balances denominated in currencies other than the Thai Baht (which is the currency used to report our results of operations and financial condition in our financial statements). As such, we are exposed to the risk of such changes in foreign currency exchange rates in the event that we cannot immediately pass on the effect of any such devaluation in our pricing to our customers.	• High Levels of foreign Exchange losses/Gains • Diverse currencies along with significant gaps in foreign currency assets and liabilities	• Balancing Foreign currency assets and liabilities • Transaction timing management • Foreign currency hedging – Natural and otherwise • Reporting and transparency • Limit the basket of currencies	High-Medium	Medium-Low



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ	ที่เหลือ อยู่
		3.2 ประกันภัยของบริษัทฯ อาจมีความคุ้มครองไม่เพียงพอ บริษัทฯ ได้ทำประกันภัยที่มีความคุ้มครองตามหลักปฏิบัติที่เป็นปกติในอุตสาหกรรมนี้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มิได้ทำประกันภัยเต็มจำนวนสำหรับความเสี่ยงภัยบางประการเนื่องจากความเสี่ยงภัยบางประการดังกล่าวไม่มีประกันภัยที่ให้ความคุ้มครอง หรือไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่สมเหตุสมผลในเชิงพาณิชย์ นอกจากนี้ บริษัทฯ มิได้ทำประกันคุ้มครองความล่าช้าของโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินงาน การสูญเสียค่าเช่าหรือกำไรหรือการบกพร่องในคุณภาพของวัสดุที่ใช้ ดังนั้น หากเกิดการสูญเสียใดๆ ในส่วนที่บริษัทฯ ไม่ได้ทำประกันภัยหรือการสูญเสียที่เกินกว่าวงเงินที่บริษัทฯ ได้ทำประกันภัยไว้ บริษัทฯ อาจต้องสูญเสียเงินทุน และรายได้ที่คาดว่าจะได้รับจากทรัพย์สินที่ได้รับผลกระทบ นอกจากนี้ เงิน ที่บริษัทฯ ต้องชำระในส่วนความสูญเสียที่ไม่ได้ทำประกันภัยไว้ อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ	- การตัดจำหน่ายสินทรัพย์ การด้อยค่า ฯลฯ - ลดกำไร - เพิ่มความเสี่ยงของการด้อยค่า - ข้อกำหนดทางบัญชี	- การตรวจสอบประกันเป็นระยะ - การรักษาความปลอดภัยทรัพย์สินทั้งหมด - KPI ของพนักงาน/ผู้บริหารที่รับผิดชอบ	สูง	ต่ำ
		3.3 การดำเนินงานทางการเงินของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มียอดหนี้เงินกู้จากสถาบันการเงิน เป็นจำนวนทั้งสิ้น 499.5 และ 168.2 ล้านบาทซึ่งหนี้เงินกู้ดังกล่าวส่วนใหญ่คืออัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว การปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ย อาจทำให้ต้นทุนการกู้ยืมเงินในอนาคตของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมาก และ อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ	ต้นทุนดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น	- การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย - ความสัมพันธ์ด้านการธนาคาร - เครื่องมือทางการเงินที่หลากหลาย	ปานกลาง	ต่ำ

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		3.2 Our level of insurance coverage may not be adequate. Although we maintain insurance coverage that we believe is in accordance with customary industry practice, we are not fully insured against certain risks because such insurance is either not available at all or not available on commercially reasonable terms. In addition, we do not carry coverage for timely completion of our projects under development, loss of rent or profit or defects in the quality of materials used. Should an uninsured loss or a loss in excess of insured limits occur, we may lose the capital invested in, and the anticipated revenue from, the affected assets. In addition, any payments we make to cover any uninsured loss of the insurer of such event, may have a negative effect on our business, financial condition and results of operations in a material manner.	• Asset write-offs, impairments, etc • Reducing bottomlines • Increased risk of impairment • Accounting provisions	• Periodic Insurance review • Securing all the assets • KPIs of responsible staff/ Management	High	Low
		3.3 Our financial performance may be affected by fluctuations in interest rates. As of December 31, 2020 and December 31, 2021, based upon our consolidated financial statements, we have, on a consolidated basis, outstanding loans from financial institutions in the amount of Baht 499.5 million and 168.2 million respectively, which are subject to floating interest rates. Any increase in prevailing interest rates could substantially increase our future borrowing costs and result in a higher interest burden. This may in turn have a negative impact on our business, financial condition, results of operations in a material manner.	• Increasing interest costs	• Stakeholder engagement • Banking relationships • Diverse financial instruments	Medium	Low



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ	ที่เหลื่อ อยู่
4	Operational Risks	4.1 หากบริษัทฯ ไม่สามารถรักษาสถานลูกค้าสำหรับธุรกิจการจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า Maxxcare™ ของบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ ได้ ในการประกอบธุรกิจการจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า Maxxcare™ ของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ จะดำเนินการจัดส่งผลิตภัณฑ์ทั้งหมดให้แก่ผู้บริโภคผ่านเครือข่ายการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ โดย ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีระบบโครงสร้างพื้นฐานการจัดจำหน่ายสินค้าในประเทศเมียนมาร์ ประเทศเวียดนาม และประเทศกัมพูชาและประเทศเวียดนาม นอกจากการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า Mega We Care™ ของบริษัทฯ ในประเทศเหล่านี้แล้ว การประกอบธุรกิจการจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า Maxxcare™ ของบริษัทฯ ยังให้บริการจัดส่งผลิตภัณฑ์ยาและสินค้าอุปโภคบริโภคให้แก่บริษัทภายนอกที่ประกอบธุรกิจยา และสินค้าอุปโภคบริโภคในประเทศกัมพูชา ประเทศเมียนมาร์ และประเทศเวียดนาม โดยรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 51.6 และ 48.7 ของรายได้จากการขายทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ ในรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 และรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยปกติ บริษัทฯ จะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวตามสัญญาที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจัดทำขึ้นโดยตรงระหว่างบริษัทฯ และลูกค้าเป็นรายปี โดยภายใต้สัญญาดังกล่าวลูกค้าของบริษัทฯ จะให้ผลตอบแทนและความช่วยเหลืออื่นๆ ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตนแก่บริษัทฯ ทั้งนี้ข้อตกลงซึ่งสนับสนุนธุรกิจการจัดจำหน่าย Maxxcare™ ของบริษัทฯ ปกติมีลักษณะเป็นข้อตกลงระยะสั้น และโดยทั่วไปจะมีการต่ออายุสัญญาทุก 3 ปี	- รายได้จากธุรกิจลดลงอย่างกะทันหัน/ฉับพลัน - ไม่สามารถดึงดูดผู้ลงทุนคนใหม่ได้ - การลดอัตรากำไรจากการแข่งขัน	- มาตรฐานการบริการ - สร้างต้นทุนที่แข่งขัน/ธุรกิจที่ละเอียดอ่อน - การลงทุนด้านเทคโนโลยีและการพัฒนาทักษะ - การปฏิบัติตามกฎระเบียบ	ค่อนข้างสูง	สูง-ปานกลาง

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
4	Operational Risks	4.1 Our failure to maintain the principals of our Maxxcare™ distribution business segment could have a negative effect on our business. Our Maxxcare™ distribution business division distributes substantially all products to customers through a distribution network that currently consists of our own distribution infrastructure in Myanmar, Cambodia and in Vietnam through strategic tie-ups as an aggregator. In addition to distributing our own Mega We Care™ branded products in these countries, our Maxxcare™ distribution business also distributes healthcare and FMCG products for international pharmaceutical and international and local FMCG companies in Cambodia and Myanmar and through strategic partners and aggregating arrangements in Vietnam. These distribution activities accounted for 51.6% and 48.7% of our consolidated group revenues for fiscal year ended December 31, 2020 and year ended December 31, 2021 respectively. We typically distribute such products pursuant to the relevant agreements entered into directly between us and such principals, under which our principals provide us with a series of incentives and other support to distribute their products. The arrangements which support our Maxxcare™ distribution business operations are typically short-term in nature, and are generally renewed every three years.	• Sudden/Abrupt Fall in business revenues • Inability to attract new Principals • Reducing margins due to competition	• Service standards • Build Cost Competitive/sensitive business • Investment in technology and skill development • Compliance	Extreme-High	High-Medium



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		ดังนั้น บริษัทฯ ไม่สามารถรับรองได้ว่า ลูกค้านำธุรกิจการจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า Maxxcare™ ของบริษัทฯ จะยังคงขายผลิตภัณฑ์ให้แก่บริษัทฯ ตามเงื่อนไขที่ยอมรับได้เชิงพาณิชย์ หรือจะยังคงใช้บริการการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ต่อไปในอนาคตหรือไม่ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังไม่สามารถรับรองได้ว่า บริษัทฯ จะสามารถสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับลูกค้ารายใหม่ได้ อีกทั้ง ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้าในปัจจุบัน อาจมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมีนัยสำคัญเนื่องจากสาเหตุที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ เช่น ลูกค้าในต่างประเทศของบริษัทฯ อาจจัดตั้งหรืออาจมีแผนที่จะจัดตั้งธุรกิจการจัดจำหน่ายของตนเองขึ้นในตลาดบางประเทศ ส่งผลให้ลูกค้าเหล่านี้พึงพิจารณาการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ น้อยลง นอกจากนี้ สัญญาตัวแทน หรือสัญญาจัดจำหน่ายที่ทำกับลูกค้าในธุรกิจการจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า Maxxcare™ ของบริษัทฯ อาจสิ้นสุดลงได้ เนื่องจากสาเหตุหลายประการซึ่งอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ อีกทั้ง สัญญาที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายรายปีสำหรับผลิตภัณฑ์บางประเภทมิได้เป็นสัญญาผูกมัดที่ให้สิทธิการจัดจำหน่ายแก่บริษัทฯ แต่เพียงผู้เดียว ดังนั้นบริษัทฯ จึงไม่สามารถรับรองได้ว่า คู่แข่งทางการค้าของบริษัทฯ จะได้รับสิทธิในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวหรือไม่ ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถรักษา หรือขยายฐานลูกค้าในธุรกิจการจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า Maxxcare™ ของบริษัทฯ หรือรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าในธุรกิจการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ได้ รายได้และสัดส่วนรายได้การจัดจำหน่าย และความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ อาจลดลง และส่งผลกระทบต่อธุรกิจผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ				
		4.2 หากบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า Maxxcare™ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจของบริษัทฯ ได้ ความสามารถของบริษัทฯ ที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าในธุรกิจการจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า Maxxcare™ ของบริษัทฯ อาจถูกจำกัดหากบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า Maxxcare™ ของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือหากการดำเนินงานของบริษัทฯ หดงอก หรือปิดดำเนินการชั่วคราว ไม่ว่าด้วยสาเหตุจากภัยธรรมชาติ หรือสาเหตุอื่นใด การหยุดชะงักดังกล่าวอาจนำมาซึ่งต้นทุนที่สูงขึ้น หรือระยะเวลาในการจัดส่งสินค้าที่ยาวนานขึ้น	• อัตราการหมุนเวียนของต้นทุนสูง • ระดับสินค้าคงคลังมากเกินไป • การค้างชำระในเจ้าหนี้เงินต้น • ความล่าช้าในการปฏิบัติตามคำสั่งขาย • ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นของห่วงโซ่อุปทาน	• ตรวจสอบสินค้าคงคลังและการลงทุนในธุรกิจจัดจำหน่าย • คลังสินค้าแบบแยกส่วนและโครงสร้างพื้นฐานการจัดจำหน่ายอื่นๆ • การดำเนินงานที่มีความอ่อนไหวต่อต้นทุน • ต้นทุนการดำเนินงาน	สูง	ต่ำ

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		We cannot assure you that the principals of our Maxxcare™ distribution business will continue to sell products to us on commercially acceptable terms, or at all, or that such distribution arrangements will continue. We also cannot assure you that we will be able to establish new distributor relationships, or renew our agreements with our principals when they expire. In addition, we cannot assure you that there would not be material changes in our relationships with principals due to reasons beyond our control. For example, some of our multinational principals may establish or may have plans to establish their own distribution businesses in certain markets, which could make these principals less dependent on us to distribute their products. In addition, our agency or distribution agreements with principals of our Maxxcare™ distribution business may be terminated from time to time due to various reasons that are beyond our control. Moreover, the relevant annual distribution agreements for some products are not exclusive, and we cannot assure you that our competitors will not obtain the distribution rights of such products. Therefore, if we fail to maintain or expand the principals of our Maxxcare™ distribution business, our revenues, the ratio of revenue derived from our distribution business and the profitability of our distribution business may decrease, and our business, financial condition, results of operations and commercial opportunities could be negatively affected in a material manner.				
		4.2 If we are unable to operate our Maxxcare™ distribution business efficiently, our business may be negatively affected. Our ability to meet the demand of our principals within our Maxxcare™ distribution business may be constrained if we are unable to efficiently operate our Maxxcare™ distribution business, or if the operations of one or more of our subsidiaries or warehouses are disrupted or shut down for any reason, including as a result of natural disasters. Any such disruption could result in higher costs or longer lead times associated with product distribution.	• High turnover rate of Principals • Excessive inventory levels • Overdues in payables to Principals • Delays in fulfilling sales orders • Increased costs of supply chain	• Monitor inventory and capital Investment in distribution business • Modular warehousing and other distribution infrastructure • Cost sensitive operations • Costing of operations	High	Low



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		ในธุรกิจการจัดจำหน่าย การประมาณการจำนวนสินค้าที่จะถูกจัดจำหน่ายในแต่ละปีนั้นทำได้ยาก ดังนั้น บริษัทฯ อาจไม่สามารถดำเนินการจัดจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพสูงสุดได้ ซึ่งอาจส่งผลให้ (1) บริษัทฯ มีสินค้าคงคลังมากเกินไป ความต้องการ หรือไม่เพียงพอ (2) บริษัทฯ ไม่สามารถจัดการคลังสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ (3) ความสามารถในการจัดจำหน่ายสินค้าลดลง การที่บริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการกระบวนการจัดจำหน่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาจทำให้กำไรจากการดำเนินงาน และความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ				
		4.3 บริษัทฯ อาศัยผู้จัดจำหน่ายในการขายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า Mega We Care™ ของบริษัทฯ นอกจากประเทศเมียนมาร์ ประเทศเวียดนามประเทศกัมพูชา ประเทศไนจีเรีย ประเทศเยเมนและประเทศกานา ซึ่งบริษัทฯ มีระบบโครงสร้างพื้นฐานการจัดจำหน่ายสินค้าในประเทศเหล่านั้นแล้ว บริษัทฯ ยังต้องใช้ผู้จัดจำหน่ายซึ่งเป็นบุคคลภายนอกในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า Mega We Care™ ของบริษัทฯ ในแต่ละประเทศที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะไม่เข้าทำสัญญาระยะยาวกับผู้จัดจำหน่ายที่เป็นบุคคลภายนอก แม้ว่าบริษัทฯ จะมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ยาวนานกับผู้จัดจำหน่ายเหล่านั้นก็ตาม ลักษณะการทำสัญญาดังกล่าว ถือเป็นหลักปกติทั่วไปของอุตสาหกรรมที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่ ดังนั้น บริษัทฯ ไม่สามารถรับรองได้ว่า ผู้จัดจำหน่ายทุกรายของบริษัทฯ จะต่ออายุสัญญาที่มีอยู่ กับบริษัทฯ หรือจะยังคงความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ ต่อไปในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังไม่สามารถรับรองได้ว่า ผู้จัดจำหน่ายของบริษัทฯ จะดำเนินการจัดจำหน่ายสินค้าได้ตรงตามเป้าที่บริษัทฯ ตั้งไว้ได้หรือไม่ ในกรณีที่ผู้จัดจำหน่ายหลายรายตัดสินใจที่จะยุติความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ หรือปฏิบัติงานได้ไม่ตรงตามเป้าหมาย และบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบในทางลบจากความล่าช้าในการที่บริษัทฯ ต้องเข้าเจรจา ทำข้อตกลงการจัดจำหน่ายสินค้ากับผู้จัดจำหน่ายรายอื่น ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ	• การเปลี่ยนผู้จัดจำหน่ายการบ่อยครั้ง • การลดลงของรายได้ • ต้นทุนการจัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น	• ปรับปรุงการมีส่วนร่วมกับผู้จัดจำหน่าย • อัปเดตตลาด • การต่ออายุสัญญาทันเวลา	ปานกลาง	ต่ำ

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		In addition, as it is difficult to predict accurate sales volume in the distribution industry, we may be unable to optimize our distribution operations, which may result in us: (1) having excess or insufficient inventory; (2) being unable to efficiently warehouse products; and (3) having a decreased ability to distribute products. Any failure to effectively operate our distribution processes may also materially decrease our operating margins and reduce our profitability.				
		4.3 We rely on our distributors for transacting sales of our Mega We Care™ branded products. Other than in Myanmar, Vietnam (through strategic partners) , Cambodia, Nigeria, Yemen and Ghana, where we have set up our own distribution infrastructure, we use third party distributors to distribute our Mega We Care™ branded products in each relevant country. In line with industry practice, we generally do not have long-term agreements with such third-party distributors, though we have established long-term relationships with many of them. We cannot assure you all of our distributors will renew their agreements with us, or otherwise continue their business relationships with us. Neither can we assure you that our distributors will meet performance targets in the future. In the event that a significant number of our distributors decide not to continue their business relationships with us or fail to meet performance targets, our business, results of operations, financial condition and commercial opportunities could be negatively affected from resultant delays in finding alternative distribution arrangements in a material manner.	• Frequent Changes in Distributors • Reducing revenues • Increasing costs of distribution	• Improved engagement with Distributors • Market updates • Timely Contract renewals	Medium	Low



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ	ที่เหลือ อยู่
		4.4 ทีมงานด้านการตลาดและทีมงานด้านการขายของบริษัทฯ อาจต้องเผชิญกับความเสี่ยงที่หลากหลาย การดำเนินงานของทีมงานด้านการตลาดและทีมงานด้านการขายของบริษัทฯ ต้องเผชิญกับความเสี่ยงบางประการ ซึ่งรวมถึง • ไม่สามารถทำโฆษณา การตลาด และการส่งเสริมการขายซึ่งจำเป็นต่อการรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด และเพิ่มการรับรู้เครื่องหมายการค้า ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ • ไม่สามารถดำเนินกลยุทธ์ด้านราคา และกลยุทธ์อื่นๆ เพื่อแข่งขันกับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ • ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปได้ทันเวลา • ไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด หรือข้อบังคับใดๆ ในประเทศที่เกี่ยวข้อง และ • ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในใบอนุญาต และการตรวจสอบของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เหตุการณ์ข้างต้นอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน ชื่อเสียง และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ	• การลดลงของรายได้ • การลดลงของกำไร • การกร่อนในส่วนแบ่งการตลาด • บทลงโทษตามกฎหมายข้อบังคับ	• การตรวจสอบประสิทธิภาพ • รักษาตำแหน่งขั้นต้น/ส่วนแบ่งการตลาด • การประเมินความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบ	สูง	ปานกลาง
		4.5 หากต้นทุนวัตถุดิบของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น หรือบริษัทฯ อาจไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบได้ในราคา และคุณภาพที่ต้องการ อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจของบริษัทฯ ได้ ธุรกิจผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า Mega We Care™ ของบริษัทฯ และธุรกิจการรับจ้างผลิต (OEM) ของบริษัทฯ จำเป็นต้องใช้วัตถุดิบหลัก 4 ชนิด ได้แก่ (1) ตัวยาสำคัญ หรือ active ingredients (2) สารปรุงแต่งยาหรือ excipient (3) บรรจุภัณฑ์ยา และ (4) เจลาติน หากวัตถุดิบที่มีอยู่ในตลาดมีปริมาณลดลง อันเกิดจากเหตุการณ์ต่างๆ เช่น การเปลี่ยนแปลงทางสภาพภูมิอากาศ ภัยธรรมชาติ ความต้องการซึ่งเพิ่มขึ้นอย่างกะทันหัน หรือการที่ต้นทุนในการผลิตวัตถุดิบดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้น (โดยเฉพาะตัวยาสำคัญ และเจลาติน) อาจทำให้ต้นทุนในการจัดหาวัตถุดิบของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น นอกจากนี้บริษัทฯ ไม่สามารถรับรองได้ว่า บริษัทฯ จะสามารถผลักภาระต้นทุนวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้นไปให้ผู้บริโภคได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ	• ต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น • มีแหล่งวัตถุดิบเดียว • ความผันผวนของราคาวัตถุดิบ	• การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย • ขว้างกรองตลาด • จัดหาแหล่งสำรองและการมีส่วนร่วม	สูง	ปานกลาง

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		4.4 The continued success of our marketing and sales team is subject to a variety of risks. The performance of our marketing and sales team is subject to certain risks, including: - inability to successfully execute advertising, marketing and promotional programs necessary to effectively maintain market share and increase the awareness of our brands, products and services; - failure to implement effective pricing and other strategies in response to competitive pressures in the industry; - inability to respond to changes in consumer demand in a timely manner; - failure to adhere to, or comply with, any relevant local laws, rules or regulations; and - failure to comply with the terms prescribed within the regulatory or governmental permits, approvals and clearances, or to pass government inspections or audits. The occurrence of any such circumstances could have a negative effect on our business, results of operations, financial condition, reputation and commercial opportunities in a material manner.	- Reducing revenues - Reducing Margins - Erosion in market share - Regulatory penalties	- Performance monitoring - Maintain margins/market share - Compliance risk assessment	High	Medium
		4.5 If our raw material costs increase, or if we are unable to procure raw materials at acceptable prices and quality, it may negatively affect our business. Our Mega We Care™ branded products business and our OEM business division depend heavily on the supply of 4 categories of raw materials, being: (1) active ingredients; (2) excipient; (3) packaging; and or (4) gelatin. Any decrease in the supply, which may occur for various reasons, for example, due to changes in the natural climate, natural disaster, sudden increase in demand or an increase in the cost of raw materials (particularly active ingredients and gelatin), could lead to an increase in the costs of the procurement of raw materials. In addition, we cannot assure you that we would be able to pass on any increase in raw material costs to our customers, which may negatively affect our business, results of operations and financial condition in a material manner.	- Rising costs of manufacturing - Single supply sources - Fluctuations in supply prices	- Stakeholder engagement - Market intelligence - Alternate supply sources and engagement	High	Medium



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		ในการผลิตผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ บริษัทฯ ต้องใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงในปริมาณที่เพียงพอในราคาที่ยอมรับได้ และต้องสามารถจัดหาวัตถุดิบดังกล่าวได้ทันเวลา ทั้งนี้ โดยทั่วไป บริษัทฯ จะไม่เข้าทำสัญญาจัดหาวัตถุดิบระยะยาวกับผู้ขายวัตถุดิบ ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากภาวะขาดแคลนวัตถุดิบ และราคาลดลงของวัตถุดิบที่ผันผวน นอกจากนี้ ในกรณีที่ผู้ขายวัตถุดิบของบริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพได้ในปริมาณที่เพียงพอ บริษัทฯ อาจไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบทดแทนจากแหล่งอื่นได้ทันต่อเวลา และในราคาที่เหมาะสมได้ บริษัทฯ อาจต้องยอมซื้อวัตถุดิบจากผู้ขายวัตถุดิบรายอื่นซึ่งอาจมีราคาที่แพง หรืออาจจัดหาวัตถุดิบที่ไม่ได้คุณภาพในระดับที่บริษัทฯ ต้องการ ซึ่งอาจทำให้กระบวนการผลิตของบริษัทฯ ต้องหยุดชะงัก และอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ				
		4.6 บริษัทฯ ใช้โรงงาน และคลังสินค้าของตนเองเป็นหลักในการผลิต และจัดเก็บผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ การหยุดชะงักของโรงงานผลิตในปัจจุบัน อาจทำให้รายได้จากการขายของบริษัทฯ ลดลง และส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ ใช้โรงงานผลิตและคลังสินค้าของบริษัทฯ เป็นหลักในการดำเนินธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า Mega We Care™ ของบริษัทฯ และธุรกิจรับจ้างผลิต (OEM) ดังนั้นการเกิดภัยธรรมชาติเช่น พายุ อากาศเลวร้าย และแผ่นดินไหว หรือเหตุการณ์ร้ายแรงที่บริษัทฯ คาดไม่ถึง เช่น การขัดข้องของระบบไฟฟ้า การขาดแคลนน้ำประปา การโจมตีของผู้ก่อการร้าย และสงคราม ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดต่างๆ ของหน่วยงานรัฐเกี่ยวกับที่ดินของโรงงานผลิตของบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการผลิตผลิตภัณฑ์ และการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ อาจประสบปัญหาในการจัดหาโรงงานและอุปกรณ์แทนที่ได้ทันต่อเวลา นอกจากนี้ การเกิดภัยพิบัติต่างๆ ยังอาจทำให้สินค้าคงคลัง และอุปกรณ์ที่อยู่ในโรงงานผลิตของบริษัทฯ เสียหาย ส่งผลให้ธุรกิจของบริษัทฯ ต้องหยุดชะงัก และอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน หรือโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ	• ให้ความสนใจในแหล่งผลิตเดียว • ขาดการติดต่อกับซัพพลายเออร์ที่เป็นบุคคลภายนอก • ค่าบำรุงรักษา/ปรับปรุงที่มากเกินไป	• ซัพพลายเออร์บุคคลที่สามสำหรับสูตรสินค้าสำเร็จรูป • สัญญาสำรองเพื่อความต่อเนื่อง • สถานที่ผลิตสำรอง	ค่อนข้างสูง-สูง	ปานกลาง

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		In order to manufacture our products, we must obtain sufficient quantities of high-quality raw materials at commercially acceptable prices and in a timely manner. As such, we typically do not enter into long-term supply agreements with raw material suppliers and as a result are vulnerable to supply shortages and fluctuations in market prices. Should any of our suppliers fail to supply sufficient quantities of raw materials of an acceptable quality in the future, we may be unable to obtain replacement raw materials elsewhere in a timely and cost effective manner. We may also be forced to obtain raw materials from different suppliers, who may require us to pay prices that are not commercially reasonable or may provide us with raw materials that are not of an acceptable quality. This may consequently disrupt our manufacturing process and negatively affect our business, results of operations and financial condition in a material manner.				
		4.6 We rely largely on our own manufacturing and storage facilities in the manufacturing and storage of our products. Any disruption of our current facilities or in the development of new facilities could reduce or restrict sales and have a negative effect on our business, financial condition and results of operations in a material manner. We rely largely on our own manufacturing and storage facilities for the continued operation of our Mega We Care™ branded products business and our OEM business. As such, natural disasters, such as storms, fires or earthquakes, or other unanticipated catastrophic events, including power interruptions, water shortages, terrorist attacks and wars, as well as changes in governmental regulations for the land underlying these facilities, could significantly impair our ability to manufacture products and operate our business. These facilities and equipment would be difficult to replace in a timely manner. In addition, catastrophic events may also destroy any inventory and equipment located within our manufacturing facilities. The occurrence of such an event could significantly and negatively disrupt our business, results of operations, financial condition or commercial opportunities in a material manner.	• Single Location concentration • Absence of engagement with third party suppliers • Excessive maintenance/ renovation costs	• Third party suppliers for finished goods formulations • Alternate contracts for continuity • Alternate manufacturing locations	Extreme	Medium



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		นอกจากนี้ โรงงานผลิตของบริษัทฯ ได้รับการออกแบบติดตั้งอุปกรณ์ และได้รับการรับรองตามมาตรฐานสากลสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์เฉพาะ อาทิ แคปซูลเจลนิ่ม ดังนั้น โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดหนึ่งอาจไม่สามารถเปลี่ยนมาผลิตผลิตภัณฑ์อีกชนิดหนึ่งได้โดยที่ไม่ได้เปลี่ยนเครื่องมืออุปกรณ์ หรือได้รับการรับรองมาตรฐานระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องใหม่ ซึ่งอาจใช้เวลา และมีค่าใช้จ่ายสูงมาก ดังนั้น หากบริษัทฯ จำเป็นต้องย้ายโรงงานผลิตเนื่องจากประสบภัยพิบัติต่างๆ ข้างต้น บริษัทฯ อาจต้องใช้ค่าใช้จ่ายจำนวนมากในการย้ายเครื่องมือ และอุปกรณ์ต่างๆ ไปที่โรงงานผลิตแห่งใหม่ รวมทั้งต้องใช้เวลาในการขอการรับรองมาตรฐานระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องใหม่อีกด้วย				
		4.7 การที่มีผลิตภัณฑ์ปลอมในตลาดค้าปลีกของผลิตภัณฑ์ยาอาจทำให้เครื่องหมายการค้าและชื่อเสียงของบริษัทฯ ได้รับความเสียหาย และส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ผลิตภัณฑ์ยา และผลิตภัณฑ์กลุ่มบำรุงสุขภาพบางชนิด ที่ขายในตลาดค้าปลีกบางแห่ง อาจได้รับการผลิตโดยไม่มีใบอนุญาต หรือไม่ได้รับการอนุญาตโดยถูกต้อง และ/หรือมีการติดฉลากผิดโดยเจตนา และฉ้อฉลเกี่ยวกับตัวยาที่บรรจุภายใน และ/หรือแอบอ้างชื่อผู้ผลิตโดยมิชอบ โดยทั่วไปผลิตภัณฑ์ดังกล่าว คือผลิตภัณฑ์ปลอม โดยจะถูกจำหน่ายในราคาต่ำกว่าผลิตภัณฑ์ของแท้ เนื่องจากมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า และในบางกรณี มีลักษณะคล้ายคลึงกับผลิตภัณฑ์ของแท้ นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ปลอมอาจมี หรืออาจไม่มีส่วนประกอบทางเคมีเหมือนกับผลิตภัณฑ์ของแท้อีกด้วย ทั้งนี้ กฎระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ปลอม ซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมากในตลาดที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบัน อาจไม่ได้ถูกบังคับใช้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ไม่สามารถกำจัดการผลิต และการขายผลิตภัณฑ์ปลอมได้อย่างเด็ดขาด การที่ผู้อื่นขายผลิตภัณฑ์ปลอมโดยใช้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ โดยผิดกฎหมาย อาจทำให้บริษัทฯ เสี่ยงชื่อเสียง ถูกปรับ หรือได้รับโทษอื่นๆ รวมทั้งอาจทำให้บริษัทฯ ต้องถูกฟ้องร้องดำเนินคดี	- การลดลงของกำไร - ภาพลักษณ์ของแบรนด์ - ค่าเสื่อมด้านกฎระเบียบ	- ข่าวกรองตลาด - การบังคับใช้ IP เชิงรุก - การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย - ความระมัดระวัง	สูง	ปานกลาง

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		In addition, our manufacturing facilities are designed, equipped and certified in accordance with applicable international standards for producing particular products, i.e., soft gel capsules. Consequently, manufacturing facilities for one product may not be converted to produce another product without being re-tooled, re-equipped and re-certified in accordance with the relevant international standards, which could be very time-consuming and costly. As such, if we are forced to re-locate any or all of our manufacturing facilities after experiencing any of the aforementioned disasters, our expenses may rise due to the cost of relocating our tools and equipment to a new manufacturing facility. There may also be delays in obtaining necessary re-certification from the relevant national authorities.				
		4.7 The existence of counterfeit products in the pharmaceutical retail market may damage our brand and reputation and have a negative effect on our business, financial condition, results of operations and commercial opportunities. Certain products distributed or sold in the pharmaceutical and health care retail market in certain markets may be manufactured without proper licenses or approvals and/or intentionally and fraudulently mislabeled with respect to their content and/or manufacturer. These products are generally referred to as counterfeit products. These products are generally sold at lower prices than authentic products due to their lower production costs, and in some cases, are very similar in appearance to the authentic products. Furthermore, counterfeit products may or may not have the same chemical content as their authentic counterparts. The counterfeit product regulation control and enforcement system in a substantial number of our markets is not sufficiently well developed to completely eliminate production and sale of such products. Any sale of counterfeit products by others illegally using our brand names may subject us to negative publicity, fines and other administrative penalties or even result in litigation against us.	• Reducing margins • Eroding brand image • Regulatory warnings	• Market intelligence • Aggressive IP enforcement • Stakeholder engagement • Vigilance	High	Medium



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		นอกจากนี้ การเพิ่มขึ้นของจำนวนผลิตภัณฑ์ปลอมอย่างต่อเนื่องอาจทำให้ภาพลักษณ์ของผู้จัดจำหน่าย และผู้ค้าปลีกในสายตาของผู้บริโภคเป็นไปในทางลบ และอาจทำให้ชื่อเสียง และเครื่องหมายการค้าของบริษัทอื่นๆ เสียหายเช่นเดียวกับบริษัทฯ นอกจากนี้ ผู้บริโภคอาจซื้อผลิตภัณฑ์ปลอมซึ่งแข่งขันโดยตรงกับผลิตภัณฑ์ของลูกค้าในธุรกิจการจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า Maxxcare™ ของบริษัทฯ หรือผลิตภัณฑ์อื่นภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ ดังนั้น การเพิ่มขึ้นของจำนวนผลิตภัณฑ์ปลอมอย่างต่อเนื่องในตลาดที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และชื่อเสียงของบริษัทฯ				
		4.8 สินค้าคงเหลืออาจอยู่ในระดับที่ไม่เพียงพอ หรือมากเกินไป ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น หรือทำให้บริษัทฯ สูญเสียยอดขาย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ ต้องรักษาสินค้าคงเหลือให้อยู่ในระดับที่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า Mega We Care™ และธุรกิจการจัดจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้า Maxxcare™ ของบริษัทฯ ให้ประสบผลสำเร็จตลอดจนตอบสนองความต้องการของตลาดได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะมีการสะสมของสินค้าคงเหลือเกินกว่าที่บริษัทฯ ต้องการได้ โดยเฉพาะสินค้าคงเหลือในธุรกิจผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า Mega We Care™ ของบริษัทฯ เอง ความเสี่ยงดังกล่าวเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ (product life cycle) ความพึงพอใจของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ความไม่แน่นอนในความสำเร็จของการนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาด และยอดขายคงค้างของลูกค้าภายใต้ธุรกิจการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ตลอดจนสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่ผันผวนในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่สามารถรับประกันได้ว่า บริษัทฯ จะสามารถคาดการณ์ได้อย่างถูกต้องเกี่ยวกับแนวโน้ม และเหตุการณ์ทางการตลาดข้างต้น รวมถึงหลีกเลี่ยงการเก็บสะสมสินค้าในปริมาณที่เกินกว่าความต้องการ หรือการเก็บสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดได้ เนื่องจาก	• สินค้าหมด • การสูญเสียส่วนแบ่งการตลาด • การลดลงของอัตรากำไรและรายได้	• การตรวจสอบและควบคุม • การมีส่วนร่วมกับซัพพลายเออร์ • ข้าราชการตลาด • การควบคุมงบประมาณ	สูง	ปานกลาง-ต่ำ

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		Moreover, the continued proliferation of counterfeit products may reinforce the negative image of distributors and retailers among consumers, and may severely harm the reputation and brand names of companies like ours. Furthermore, consumers may buy counterfeit products that are in direct competition with the products of principals to our Maxxcare™ distribution business or our Mega We Care™ branded products. As a result, the continued proliferation of counterfeit pharmaceutical products in our operating markets could have a negative effect on our business, results of operations, financial condition and reputation.				
		4.8 Failure to maintain adequate inventory levels could increase our operating costs or cause us to lose sales, either of which could have a negative effect on our business, results of operations, financial condition and commercial opportunities in a material manner. We need to maintain sufficient inventory levels to operate our Mega We Care™ branded products business and our Maxxcare™ distribution business successfully as well as to meet market demand. At the same time, we are exposed to the risk of excess inventory accumulation, especially of our Mega We Care™ branded products. In particular, the aforementioned inventory risk a result of rapid changes in product life cycles, changes in consumer preferences, uncertainty of success of product launches, and manufacturer back orders as well as the recent volatile economic environment. We cannot assure you that we can accurately predict these market trends and events, including avoiding over-stocking or under-stocking products, for the following reasons:	• Stock outs • Loss of market share • Declining Margins and Revenues	• Monitoring and control • Supplier engagement • Market intelligence • Budgetary Control	High	Medium-Low



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		- ความต้องการผลิตภัณฑ์อาจเปลี่ยนแปลงไปอย่างมีนัยสำคัญ ระหว่างช่วงเวลาที่บริษัทฯ ได้รับคำสั่งให้ผลิตผลิตภัณฑ์ และช่วงเวลาที่บริษัทฯ จัดส่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเพื่อขาย - เมื่อบริษัทฯ เริ่มนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาด การคาดการณ์ความต้องการของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอย่างถูกต้องนั้น ทำได้ยาก และ - การซื้อสินค้าคงเหลือบางประเภท บริษัทฯ อาจต้องใช้ระยะเวลานานในการรอสินค้า การที่บริษัทฯ มีระดับสินค้าคงเหลือที่เกินความต้องการของลูกค้าอาจส่งผลให้ (1) บริษัทฯ อาจต้องมีการตั้งสำรองหรือตัดรายการสินค้าคงเหลือส่วนเกิน (2) สินค้าคงเหลือดังกล่าวหมดอายุ หรือ (3) ค่าใช้จ่ายในการรักษาสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นในทางกลับกัน หากบริษัทฯ ประเมินความต้องการของผู้บริโภคต่ำเกินไปหรือไม่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ได้ทันตามกำหนดเวลา บริษัทฯ อาจต้องประสบกับภาวะขาดแคลนสินค้าคงเหลือส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถส่งสินค้าได้ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และย่อมส่งผลกระทบในทางลบต่อความสัมพันธ์กับลูกค้า ซึ่งอาจมีผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ				
5	ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่	5.1 บริษัทฯ มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของบริษัทฯ ปริมาณข้อมูลที่เพิ่มขึ้น การรับข้อมูลจากบุคคลภายนอก และภัยคุกคามความปลอดภัยทางไซเบอร์ ซึ่งมีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้น เทคโนโลยีที่เกิดขึ้นใหม่และการยอมรับรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ อาจเพิ่มความเสี่ยงนี้ได้เช่นกัน ความล้มเหลวในการรักษาข้อมูลของลูกค้า ผลิตภัณฑ์และ/หรือข้อมูลของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียง การเงินและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตามเพื่อลดความเสี่ยงเหล่านี้ บริษัทฯ ได้ใช้การควบคุมที่ชาญฉลาดของบริษัทฯ การตระหนักรู้ถึงความปลอดภัยในโลกไซเบอร์ และโปรแกรมการฝึกอบรม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการตรวจสอบการควบคุมความปลอดภัยของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องเมื่อรับทราบถึงภัยคุกคาม และรู้เท่าทันความเสี่ยงจากภัยคุกคามใหม่ๆ ที่อาจเกิดขึ้น	- ภัยคุกคามต่อความต่อเนื่องทางธุรกิจ - เหตุการณ์การเจาะข้อมูล - การละเมิดข้อมูล	- การฝึกอบรมความปลอดภัยของข้อมูล - การควบคุมการเข้าถึงไฟร์วอลล์และการป้องกันไวรัส - สร้างความน่าเชื่อถือของแหล่งที่มาบรรจบกับระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลของบริษัท	สูง	ต่ำ

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		- demand for products could change significantly between the time product inventory is ordered and the time it is delivered for sale; - when we begin to introduce a new product into the market, it is particularly difficult to forecast product demand accurately; and - the purchase of certain types of inventory may also require significant lead time. Inventory levels in excess of customer demand may result in: (1) setting up of reserves or inventory write-downs; (2) expiration of products; or (3) increase in inventory holding costs. Conversely, if we underestimate consumer demand or if our suppliers fail to provide products in a timely manner, we may experience inventory shortages, which may in turn result in unfulfilled customer orders and have a negative impact on customer relationships. As such, the occurrence of which could have a negative effect on our business, results of operations, financial condition and commercial opportunities in a material manner.				
5	Emerging risks	5.1 There is a growing as our business environment changes, data convergence with third parties and cyber security threats become more sophisticated. Emerging technologies and embracing new business models may also heighten the risk. Failure to maintain our customer, product and or corporate data can result in reputational, financial and regulatory implications. However, to mitigate this we have implemented company wise controls, cyber security awareness and training programs. We also continually review our security controls based on known threats and updated intelligence.	- Threats to business continuity - Hacking incidents - Data breach	- Data Security training - Access Controls - Firewalls and virus protection - Establishing credibility of sources converging with Company's information security systems	High	Low



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ การ	ที่เหลือ อยู่
		5.2 ความยั่งยืน เนื่องจากบริษัทฯ มีมาตรฐานด้านคุณภาพและความยั่งยืนที่สูง แต่วัตถุดิบ/ส่วนผสมสำหรับผลิตภัณฑ์วัตถุดิบเป็นของหายากตามธรรมชาติ จึงมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนวัสดุ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อบริษัทฯ มีกลยุทธ์ที่จะส่งสินค้าให้แก่ตลาดที่เติบโตเร็วของทั้งประเทศด้อยพัฒนาและประเทศกำลังพัฒนา นอกจากนี้แล้ว การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่เป็นผลสืบเนื่องจากอุปสงค์ที่เพิ่มมากขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อการจัดหาวัตถุดิบด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแนวทางที่เน้นใช้กระบวนการคัดเลือกคู่ค้าที่มีเพียงปฏิบัติตามแนวทางวิธีการที่ดีในการผลิตหากแต่ยังมีมาตรฐานอื่นๆ สูงด้วย โดยบริษัทฯ ดำเนินการตามที่เป็นเพื่อความยั่งยืนของวัสดุ อาทิ การรักษาความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าที่น่าเชื่อถือ การใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการประมาณวัสดุที่ต้องใช้การลงทุนในการรักษาความสัมพันธ์ในระยะยาว และการผสมผสานองค์ประกอบต่างๆ เหล่านี้เข้ากับแต่มีต่อด้านโรงงานผลิตในแหล่งที่ต้นทุนผลิตต่ำกว่าและมีความยืดหยุ่น	• การไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อม • ไม่มีการรายงานข้อมูล • ขาดการมีส่วนร่วมของผู้นำ	• การรายงาน ESG • ความโปร่งใสในการรายงานการไม่ปฏิบัติตาม ค่าปรับ ฯลฯ • การตั้งเป้าหมาย	ค่อนข้างสูง	สูง-ปานกลาง
		5.3 การคุ้มครองข้อมูลและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง บริษัทฯ ลงทุนสร้างสภาพแวดล้อมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่ครอบคลุมด้านการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูล โดยถือว่าข้อมูลรวมถึงข้อมูลส่วนบุคคลเป็นส่วนสำคัญของทรัพย์สินทางปัญญา หลายประเทศมีการประกาศใช้กฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลที่เน้นความเป็นส่วนตัวและการใช้ข้อมูลตามที่ได้รับอนุญาตจากเจ้าของข้อมูล ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รวบรวมและจัดเก็บข้อมูลในเครื่องเซิร์ฟเวอร์ที่มีผู้ให้บริการคลาวด์ คอมพิวเตอร์ซึ่งเป็นบุคคลที่สามเป็นผู้ดูแลอย่างมืออาชีพ บริษัทฯ มีนโยบายและกรอบการดำเนินงานด้านการคุ้มครองข้อมูล พร้อมทั้งมีระบบรักษาความปลอดภัยคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย รวมถึงนโยบายการจำกัดการใช้งานข้อมูลที่อยู่ในความครอบครองของบริษัทฯ นอกจากนี้แล้ว บริษัทฯ ยังกำหนดข้อจำกัดในสัญญาที่จัดทำกับคู่ค้า เพื่อคุ้มครองข้อมูลที่เป็นลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ รวมถึงจัดทดสอบการทำงานของระบบในภาวะตึงเครียดตลอดจนจัดให้บุคคลที่สามารถตรวจสอบโครงสร้างพื้นฐานของระบบด้วย	• การละเมิดข้อมูล • ค่าปรับ/การรายงาน • การร้องเรียน/การแจ้งข้อมูล	• การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย • การรายงาน • มาตรการรักษาความปลอดภัยทางไซเบอร์ รวมถึงการฝึกอบรม • เพิ่มประสิทธิภาพค่าข้อมูล	สูง	ปานกลาง

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		5.2 Sustainability Our high quality standards and sustainability combined with inherent scarcity of the raw materials/ ingredients for our products run a risk of shortage of such materials. Combined with these factors and Mega's strategy to supply to fast growing under developed and developing countries may lead to a shortage of supplies and there is a risk of climate change affecting the supplies in response to rising demand. However, Mega has a process oriented approach for selecting suppliers not only compliant with the requirements of Good Manufacturing Practices but much beyond those standards. Mega takes all steps necessary to ensure sustainability of supplies including maintaining effective long term relationships with credible suppliers, high level of technology in forecasting, investing in long term relationships and blend these factors with an advantage of flexible captive manufacturing facility.	- Environmental non-compliance - No or scarce reporting - Absence of leadership involvement	- ESG reporting - Transparency in reporting non-compliances, fines, etc - Setting Targets	Extreme - High	High-Medium
		5.3 Data Privacy and related regulatory environment Mega has invested in building an information technology environment which involves collection and processing of data. Data including personal data remains an important part of the intellectual property. Countries have announced their data protection laws which includes privacy and usage of data to the extent approved by the data owners. In addition, data is collected and stored on servers maintained by third parties offering cloud computing on professional basis. Mega has in place a Data Privacy policy and framework. Mega also has a contemporary computer security system and a policy for restricted use of data in the company's possession. Mega also has restrictions in its agreements with vendors to safeguard Mega's proprietary data. Mega has in place a system of stress testing and infrastructure audits by third parties.	- Data Breaches - Fines/reporting - Complaints/ whistle Blowing	- Stakeholder engagement - Reporting - Cyber security measures including training - Optimise data requests	High	Medium



ลำดับ ที่	ประเภท	คำอธิบาย	ตัวชี้วัดความเสี่ยง	การจัดการ	ระดับความเสี่ยง	
					ก่อนมี มาตรการ	ที่เหลือ อยู่
		5.4 การฟื้นตัวหลังเกิดโรคระบาด สังคมมีการบริโภคอาหารเสริมเพิ่มขึ้นอย่างมาก ยาต้าน อักเสบชนิดไม่ใช้สเตียรอยด์ (NSAIDS) และผลิตภัณฑ์ สร้างภูมิคุ้มกันในช่วงโรคระบาด สิ่งเหล่านี้ดึงดูดคู่แข่งราย ใหม่ทั้งในและต่างประเทศเข้ามาในตลาด หน่วยงานกำกับ ดูแลได้เปิดประตูสำหรับการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ยาและอาหารเสริม องค์กรกำกับดูแลได้เปิดประตูสำหรับ การผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยาและอาหารเสริม ความ ต้องการใหม่และผู้แข่งใหม่จะเข้ามาเพื่อรักษาส่วนแบ่งการ ตลาด และรายได้ในตลาดรวมถึงสิ่งที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการ อยู่ บริษัทฯ ได้ขยายกำลังการผลิตเพื่อรองรับความต้องการ ที่เพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์บางประเภท และขณะนี้จะใช้กำลัง การผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ตลาดจะเห็นการเปลี่ยนแปลง ที่รุนแรงรวมถึงการลดความต้องการอาหารเสริมและกลับสู่ ระดับก่อนเกิดโรคระบาดเล็กน้อยและจำนวนคู่แข่งที่สูงขึ้น	• คู่แข่งเพิ่มขึ้น • การลดลงของอัตรา กำไรขั้นต้น • แปรผันใหม่	• เน้นคุณภาพ • การสร้างแบรนด์ เชิงรุก • ราคาที่แข่งขันได้ • การสร้างภาพลักษณ์ ของแบรนด์ในฐานะ ผู้แข่งขันระยะยาวที่ น่าเชื่อถือ • มุ่งเน้นไปที่สุขภาพ ของมนุษย์	ค่อนข้างสูง	สูง- กลาง

Sr. No.	Classification	Description	Key Risk Indicators	Mitigation	Risk Level	
					Inherent	Residual
		5.4 Post-Pandemic recovery Society has seen a significant increase in consumption of supplements, NSAIDS and immunity building products during the Pandemic period. This has attracted new local and foreign competitors in the market. Regulatory bodies have opened gates for production and sale of pharmaceutical products and medicinal supplements. The new demand and new players will elevate their aggression to retain their market share and revenues in the markets including those where Mega Lifesciences is present. Pharmaceutical companies have expanded capacities to cope with the increase in demand of certain products and will now utilise the capacity for other products. The market will see serious changes including reduction in demand for supplements and return back to slightly above pre-pandemic levels and higher number of competitors.	• Increase in competitors • Falling margins • New Brands	• Focus on Quality • Aggressive branding • Competitive pricing • Building brand image as a credible long term player • Focus on Human wellness	Extreme - High	High-Medium