

คำถาม คำตอบ ข้อเสนอแนะ สำหรับเผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัท
การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2569
บริษัท โรงงานเภสัชอุตสาหกรรม เจเอสพี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

1. **คำถาม:** จากสถานการณ์สงครามในภูมิภาคตะวันออกกลางส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ หรือไม่ และบริษัทฯ มีแผนเตรียมรับมือไว้อย่างไร?

คำตอบ: บริษัทฯ เตรียมสำรองสินค้าที่มียอดจำหน่ายสูงเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน ซึ่ง ณ ปัจจุบันสถานการณ์ที่คล้ายทำให้บริษัทฯ สามารถจัดหาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ได้เพียงพอตามเป้าหมายเพื่อไม่ทำให้เกิดเหตุการณ์สินค้าขาดส่ง ส่วนผลกระทบเรื่องกำลังซื้อของผู้บริโภค บริษัทฯ อยู่ระหว่างการประเมินผลกระทบซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในสิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2569

2. **คำถาม:** บริษัทฯ มุ่งเน้นการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าภายใต้ Own Brand ให้ครอบคลุมและหลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยครอบคลุมทั้งช่องทางการขายตรง สื่อโทรทัศน์ และช่องทางออนไลน์ อาทิ Lazada, Shopee และ LINE Official Account นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม TikTok Shop ในปีปัจจุบัน เพื่อรองรับการขยายฐานลูกค้าและเพิ่มโอกาสทางการขายในอนาคต ขอสอบถาม 2 ข้อดังนี้

- (ก) การเพิ่มช่องทางจำหน่ายหลายแพลตฟอร์ม บริษัทฯ มีวิธีบริหารไม่ให้เกิดการแข่งขันกันเอง (Channel Conflict) หรือลดราคาสินค้าหรือไม่? อย่างไร?
- (ข) การพึ่งพาช่องทางออนไลน์และแพลตฟอร์มภายนอก บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายหรือค่าธรรมเนียมของแพลตฟอร์มหรือไม่? อย่างไร?

คำตอบ:

- (ก) บริษัทฯ ดำเนินการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ทั้งในรูปแบบการทำตลาดเองและการให้ผู้จัดจำหน่ายภายนอกดำเนินการ บริษัทฯ มีการทำหนังสือประกาศโครงสร้างราคาอย่างชัดเจนและทำการสื่อสารกับผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีการดำเนินการไม่ว่าจะเป็นค่าปรับหรือการดำเนินการทางกฎหมายในกรณีที่ไม่ขายตามราคาที่กำหนด หรือไม่ทำตามโปรโมชั่นที่กำหนด
- (ข) การปรับเปลี่ยนค่าธรรมเนียมมีผลต่อกำไรบริษัทฯ อย่างชัดเจน จากที่ผ่านมาจะพบว่าเจ้าของแพลตฟอร์มต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายบ่อยครั้งจนผู้ประกอบการมีผลกำไรลดลง ฉะนั้นบริษัทฯ เห็นว่าการขายผ่านช่องทางออนไลน์เป็นช่องทางการเพิ่มยอดขายควบคู่กับการทำสินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น แต่บริษัทฯ กระจายความเสี่ยงโดยควบคุมที่มาของยอดขายให้อยู่ในรูปแบบที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มห้างร้าน ร้านสะดวกซื้อ รวมทั้งตลาดต่างประเทศ เพื่อไม่ให้เกิดการพึ่งพาของรายได้จากลูกค้าหรือช่องทางการขาย

Question, Answer and Suggestion for Publishing on the Company's Website
Annual General Meeting of Shareholders for the Year 2026
JSP Pharmaceutical Manufacturing (Thailand) Public Company Limited

1. Question: According to Middle East war, is there any impact to the Company? Also, how does the Company respond to such incident?

Answer: The Company reserved inventory which has high sales volume to be ready to sell not less than 60 days. Presently, the incident is improving so that the Company can supply enough raw materials and packing enough as targeted which helped preventing finished goods shortage. For consumers' purchasing power, the Company is considering impact which is expected to complete within the second quarter of 2026.

2. Question: The Company emphasis in widen channels of distribution under Own Brand, which includes direct sales, TV and omni channels e.g. Lazada, Shopee and LINE Official Account. Additionally, the Company has increased channel of distribution through TikTok Shop in this year in order to expand groups of customers and increase sales opportunity. There are two questions
- (a) According to variety of channels of distribution, how does the Company manage Channel Conflict or price war?
 - (b) According to reliance of external online platform, how does the Company mitigate the exposure from changes of platform's trading policy or fee?

Answer:

- (a) The Company sells products through online channels by itself and using external distributors. The Company has official pricing structure which has been regularly communicated to sellers. Moreover, the Company has measures to prevent price war e.g. fees, fine, legal action to sellers who do not comply with announced price or promotion.
- (b) The change of fee has direct impact to the Company's profit. In the past, platform owners have changed policy frequently and that had negative impact to sellers' profit. Therefore, the Company considers online channels to assist sales and creating brand awareness. The Company diversifies the exposure by monitoring sources of revenue in variety channels e.g. traditional trade, convenience stores and international market. This will help the Company preventing heavy reliance of revenue from few customers or channel of distributions.