

ANNUAL REPORT 2016







สารบัญ

CONTENT

3	สารจากประธานกรรมการ
6	นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ
18	ลักษณะการประกอบธุรกิจ
53	ปัจจัยความเสี่ยง
58	ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น
60	ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น
63	โครงสร้างการจัดการ
78	การกำกับดูแลกิจการ
88	ความรับผิดชอบต่อสังคม
94	การบริหารความเสี่ยง การควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายใน
98	รายการระหว่างกัน
108	ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ
121	การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ
127	รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ
130	คณะกรรมการบริษัท และ คณะกรรมการบริหาร



สารจากประธานกรรมการ



สารจากประธาน กรรมการ



เป็นที่คาดการณ์ว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2560 จะเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป เนื่องจากปัจจัยความผันผวนในทิศทางของตลาดโลกและตลาดภายในประเทศ อย่างไรก็ตาม ด้วยปัจจัยเกื้อหนุนจากการฟื้นตัวของการใช้จ่ายเงินภายในประเทศ และภาคการท่องเที่ยวที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง กอปรกับการสนับสนุนของภาครัฐบาลที่ใช้นโยบายขาดดุลร้อยละ 2.6 ของ GDP เข้ามากระตุ้นเศรษฐกิจ รวมถึงการผลักดันการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ อย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น คณะกรรมการนโยบายการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทยจึงได้ปรับเพิ่มการคาดการณ์ว่า GDP จะขยายตัวจากร้อยละ 3.2 เป็นร้อยละ 3.4 และในปี 2561 คาดว่าจะขยายตัวเป็นร้อยละ 3.6

สำหรับพฤติกรรมผู้บริโภคนั้น ได้มีการปรับเปลี่ยนตามกระแสของเทคโนโลยี และความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการค้าต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นค่ายแอปเปิล ซังซุง ออปโป้ หรือหัวเว่ย และค่ายอื่นๆ ที่ต่างพัฒนาและเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งการใช้เทคโนโลยีที่ต่อยอดจากการประมวลผลความเร็ว 4G ในช่วงที่ผ่านมา ได้ทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านการบริการและการเข้าถึงด้วยความรวดเร็วในการสื่อสาร และได้ส่งผลให้ผู้บริโภคหันมาสนใจในเทคโนโลยีมากขึ้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้ส่งผลกระทบโดยตรงต่อธุรกิจค้าปลีกไอที

ในปี 2559 ที่ผ่านมานับเป็นปีที่มีความผันผวนทางเศรษฐกิจอีกปีหนึ่งของประเทศไทย แต่ท่ามกลางความผันผวนดังกล่าว Com7 ก็ได้ผ่านพ้นปัญหาและอุปสรรคต่างๆ รวมถึงได้แสวงหาโอกาสใหม่ๆ ในการพัฒนาบริษัทอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายได้รวม 17,211.60 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.80 และมีกำไรสุทธิ 406.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 55.58 จากปี 2558

บริษัทยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาลและจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการคำนึงถึงการตอบแทนกลับคืนสู่สังคมมาโดยตลอด ตั้งแต่ก่อนที่หลักทรัพย์ของบริษัทได้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ด้วยการจัดทำ 2 โครงการหลักเป็นประจำทุกปี ต่อเนื่องกันมาเป็นระยะเวลา 4 ปีแล้ว ได้แก่ โครงการ “ห้องคอมพิวเตอร์ของหนู” และโครงการ “ยิ้มสดใสจากใจคอมพิวเตอร์” สำหรับโครงการห้องคอมพิวเตอร์ของหนูนั้น ในปี 2559 บริษัทได้มอบอาคารเรียนจำนวน 1 หลัง และเครื่องคอมพิวเตอร์ประมาณ 20-30 เครื่อง พร้อมอุปกรณ์การเชื่อมต่อต่างๆ ที่สนับสนุนการเรียนรู้ ให้แก่โรงเรียนในชนบทที่ขาดโอกาสในการรับรู้ข่าวสารและเทคโนโลยี เพื่อให้ครู นักเรียน ชาวบ้าน และหน่วยงานราชการในพื้นที่นั้นได้ใช้ประโยชน์ร่วมกัน รวมทั้งเป็นการเปิดโอกาสให้ได้รับความรู้ต่างๆ จากทั่วทุกมุมโลกผ่านอุปกรณ์อันทันสมัยภายในห้องคอมพิวเตอร์ของหนู ส่วนโครงการยิ้มสดใสจากใจคอมพิวเตอร์นั้น เป็นโครงการช่วยเหลือเด็กพิการปากแหว่งเพดานโหว่โดยกำเนิด ด้วยการมอบเงินบริจาคจำนวนหนึ่งให้แก่ครอบครัวของเด็กที่พิการ เพื่อให้สามารถเข้ารับการรักษาจนหายขาด และกลับมาใช้ชีวิตได้เป็นปกติ ร่วมกับคนในสังคมอย่างมีความสุข

คณะกรรมการขอขอบคุณผู้มีส่วนได้เสียทุกท่าน ทั้งผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า ผู้บริหาร พนักงาน และชุมชนต่างๆ เป็นอย่างยิ่ง ที่ได้ไว้วางใจและสนับสนุนบริษัทเป็นอย่างดีตลอดปีที่ผ่านมา เราเชื่อมั่นที่จะก้าวต่อไปข้างหน้า เพื่อให้ปี 2560 เป็นอีกปีหนึ่งที่บริษัทจะเจริญเติบโตอย่างมั่นคงต่อไป



นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ
ประธานกรรมการบริษัท



นโยบาย และภาพรวม
การประกอบธุรกิจ

นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

► 1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจหลักในการค้าปลีกสินค้าไอที เช่น คอมพิวเตอร์ แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง โดยธุรกิจของบริษัท เริ่มต้นในปี 2539 จากการเป็นร้านค้าปลีกสินค้าไอทีในห้างพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ต่อมากลุ่มผู้ก่อตั้งได้เล็งเห็นถึงโอกาสในการเติบโตของธุรกิจสินค้าไอที ซึ่งในขณะนั้นประเทศไทย มีสัดส่วนประชากรที่เข้าถึงการใช้งานคอมพิวเตอร์ไม่ถึงร้อยละ 10 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศ กลุ่มผู้ก่อตั้ง จึงได้รวมตัวกันก่อตั้งบริษัทขึ้นเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2547 เพื่อจำหน่ายสินค้าไอทีในลักษณะขายส่งให้กับร้านค้าปลีกทั่วประเทศ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทในขณะนั้น รวมทั้งขายปลีกผ่านหน้าร้านของตัวเองภายในห้างพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ต่อมาผู้บริหารของบริษัทเห็นว่าธุรกิจขายปลีกสินค้าไอทีที่มีโอกาสในการเติบโตและมีข้อดีมากกว่าการขายส่ง จึงได้ปรับนโยบายการทำธุรกิจของบริษัทให้เน้นการขายปลีกสินค้าไอทีมากกว่าการขายส่ง โดยการเพิ่มจำนวนช่องทางร้านค้าขายปลีกให้มากยิ่งขึ้นผ่านการขยายสาขา ร้านค้าของบริษัทไปยังศูนย์การค้าต่างๆ

ในปี 2559 บริษัทได้ประกอบธุรกิจที่เป็นการสนับสนุนธุรกิจหลักเพื่อความครบวงจรในธุรกิจไอที เช่น ธุรกิจขายสินค้าไอทีเจาะกลุ่มตลาด SME และงานรัฐบาล ซึ่งดำเนินงานภายใต้แบรนด์ “BaNANA Business” ธุรกิจขายสินค้าไอทีผ่านทางออนไลน์ภายใต้แบรนด์ “BaNANA Store” (บริษัท บานาน่า กรุป จำกัด) ธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์มือสองภายใต้แบรนด์ “BaNANA Sure” (บริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด) ธุรกิจการเข้าบริหารจัดการร้าน TRUE Shop (บริษัท ดับเบิลยูเซเว่น จำกัด) ตามที่บริษัท ได้รับสิทธิจากบริษัท ทูริสทรีบีวชั่น แอนด์เซลส์ จำกัด (TDS) และธุรกิจการให้บริการด้านซอฟต์แวร์ (บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด)

ปัจจุบันสามารถแบ่งประเภทธุรกิจได้ทั้งหมด 4 ประเภทดังนี้

1. ธุรกิจค้าปลีก
2. ธุรกิจบริการ
3. ธุรกิจเชิงพาณิชย์
4. ธุรกิจค้าปลีกออนไลน์





1. ธุรกิจร้านค้าปลีกของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ ร้านค้าที่ขายสินค้าไอทีทั่วไป (รวมถึงโทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ต) และร้านค้าที่ขายสินค้าแบรนด์ Apple โดยร้านค้าของบริษัทในแต่ละลักษณะมีประวัติความเป็นมาดังนี้

(1) ร้านขายสินค้าไอทีทั่วไป – จากนโยบายของบริษัทที่ต้องการเพิ่มช่องทางการขายปลีกไปยังศูนย์การค้า ในปี 2552 บริษัทได้ทำการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ร้านค้าขายสินค้าไอทีทั้งหมด ซึ่งในขณะนั้นมีจำนวนประมาณ 100 สาขา จากเดิมที่มีชื่อร้านหลากหลาย มาใช้ชื่อร้าน “BaNANA IT” (ปัจจุบันชื่อร้าน “BaNANA”) เหมือนกันทั้งหมด เพื่อให้แบรนด์ของบริษัทเป็นที่จดจำ รวมทั้งปรับภาพลักษณ์และบรรยากาศภายในร้านให้การเลือกซื้อสินค้าไอทีเป็นเรื่อง “กล้วยๆ” ง่ายสำหรับผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย รองรับกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มสุภาพสตรีที่มีแนวโน้มในการใช้งานสินค้าไอทีเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ และได้เพิ่มหมวดสินค้าไอทีให้มีความหลากหลายครอบคลุมถึงสินค้าประเภทสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต สำหรับร้าน BaNANA บริษัทยังคงเน้นการจำหน่ายสินค้าแล็ปท็อป และสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ทั่วไปเป็นหลัก

นอกจากนี้ การพัฒนาเทคโนโลยีในด้านการติดต่อสื่อสารอย่างรวดเร็วยังส่งผลให้สินค้าสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตได้รับความนิยมอย่างก้าวกระโดด ในปี 2556 บริษัทได้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าประเภทสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต โดยเฉพาะภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA Mobile” เพื่อให้ลูกค้าแบ่งแยกและจดจำแบรนด์ของร้านได้ชัดเจนยิ่งขึ้น และบริษัทยังได้เปิดร้าน “Samsung Shop” เพื่อเสริมสร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้าสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตแบรนด์

Samsung ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างสูงอีกช่องทางหนึ่ง และในปี 2559 บริษัทได้ซื้อทรัพย์สินร้านค้าขายอุปกรณ์โทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม ภายใต้แบรนด์ “BKK” เพื่อเสริมช่องทางการจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าทุกประเภทเป็นจำนวนทั้งสิ้น 44 สาขา (ประกอบด้วย Samsung Shop จำนวน 6 สาขา และร้าน BKK จำนวน 38 สาขา)





นอกจากนี้บริษัทได้เล็งเห็นว่าตลาดคอมพิวเตอร์มือสองยังมีโอกาสในการทำตลาด ซึ่งที่ผ่านมาการใช้คอมพิวเตอร์ในประเทศไทยยังมีอัตราที่ต่ำเมื่อเทียบกับจำนวนประชากรทั้งหมด และกลุ่มผู้ใช้ที่เข้าถึงก็เป็นเพียงกลุ่มบุคคลที่มีฐานะรายได้ปานกลางถึงค่อนข้างสูง ดังนั้นเพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าไปยังระดับกลางลงไป ทั้งในกลุ่มลูกค้า SME และบุคคลทั่วไป ซึ่งคอมพิวเตอร์ที่นำเข้ามาดังกล่าวอยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานและราคาไม่แพง

ในปี 2559 บริษัทจึงได้จัดตั้งบริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายคอมพิวเตอร์มือสองโดยการนำเข้า คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ใช้แล้วจากต่างประเทศ อาทิเช่น ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย อเมริกา และอีกหลายแห่ง โดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์มือสองผ่านหน้าร้าน BaNANA กว่า 60 สาขาทั่วประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสาขาร้าน BaNANA จำนวน 142 สาขา BaNANA Mobile จำนวน 21 สาขา BKK จำนวน 38 สาขา และ Samsung Shop จำนวน 10 สาขาทั่วประเทศ

(2) ร้านขายสินค้าแบรนด์ Apple สินค้าของ Apple ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญต่ออุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์และสินค้าไอทีนับตั้งแต่การเปิดตัวเครื่องเล่นเพลง iPod ในปี 2544 ต่อเนื่องมาถึงการเปิดตัว iPhone และ iPad ในปี 2550 และ 2553 ตามลำดับ ส่งผลให้การใช้สมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางทั่วโลกมาจนถึงปัจจุบัน

จากการเติบโตอย่างต่อเนื่องของสินค้าแบรนด์ Apple บริษัทได้เข้าทำสัญญาเป็น Authorized Reseller กับ Apple South Asia (Thailand) Ltd. (Apple) ในปี 2548 เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้ชื่อร้าน iStudio ร้าน iBeat และร้าน U-Store by Comseven โดยร้าน iStudio เป็นร้านขนาดใหญ่ซึ่งมีขนาดพื้นที่และการตกแต่งร้านมากกว่าร้าน iBeat และบริษัทเป็นผู้บริหารงานร้าน iStudio เองทั้งหมด สำหรับร้าน iBeat นอกจากบริษัทจะดำเนินการเองบางส่วนแล้ว บริษัทยังให้ผู้ประกอบการท้องถิ่นที่มีศักยภาพเข้ามามีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของสาขา iBeat ในลักษณะการให้ Franchise เพิ่มเติมด้วย และสำหรับร้าน U-Store เป็นร้านขายสินค้าแบรนด์ Apple ที่เปิดภายในบริเวณมหาวิทยาลัยเพื่อเป็นช่องทางจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ให้กับนักเรียนและนักศึกษามหาวิทยาลัยโดยเฉพาะ





เมื่อวันที่ 7 ตุลาคม 2559 บริษัทได้มีการรีแบรนด์ตั้งร้านค้าภายใต้ชื่อร้าน iStudio ร้าน iBeat และร้าน U-Store by Comseven เปลี่ยนมาเป็นชื่อร้าน Studio7 ทั่วประเทศ เพื่อเป็นการสร้างความแตกต่าง สร้างโอกาสความสามารถในการแข่งขัน พร้อมทั้งยกระดับการให้บริการแก่ลูกค้า และเป็นการสร้างมูลค่าในแบรนด์ Studio7 ซึ่งปัจจุบันยอดขายของสินค้า Apple ยังคงสูงอย่างต่อเนื่องตามยอดขาย Apple ทั่วโลก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสาขาร้าน Studio7 ทั้งสิ้น 94 สาขา ซึ่งถือเป็นผู้ประกอบการที่มีจำนวนสาขาร้านในลักษณะ iStudio ที่ได้รับการรับรองจาก Apple มากที่สุดในประเทศไทย

2. ธุรกิจบริการของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple ในประเทศไทย ภายใต้ชื่อ “iCare” และร้านให้บริการ TRUE Shop ภายใต้ชื่อ “TRUE by Comseven” โดยร้านค้าแต่ละลักษณะมีประวัติความเป็นมาดังนี้

(1) ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นว่าศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple ในประเทศไทยที่ได้รับการรับรองจาก Apple ยังมีจำนวนน้อยและไม่เพียงพอต่อความต้องการในการใช้บริการในปี 2555 บริษัทจึงเข้าทำสัญญาเป็น Apple Authorized Service Provider กับ Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อเปิดศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple ขึ้นภายใต้ชื่อ “iCare” เพื่อให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ทั้งที่อยู่ในประกันและนอกประกัน ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและไว้วางใจในการซื้อสินค้าแบรนด์ Apple จากบริษัท





ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีศูนย์ iCare 19 สาขา ซึ่งถือเป็นผู้ประกอบการที่มีจำนวนสาขาศูนย์บริการ iCare ที่ได้รับการรับรองจาก Apple มากที่สุดในประเทศไทย

(2) ร้านให้บริการ TRUE by Comseven จากความสัมพันธ์อันดีของผู้บริหาร ระหว่างบริษัท ทูริ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) “TRUE” กับบริษัท รวมทั้งได้เล็งเห็นถึงประโยชน์ร่วมกันจากการลงนามในสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจครั้งนี้ บริษัทได้รับสิทธิในการบริหารร้าน TRUE Shop (สัญญา) จากบริษัท ทูริคิสทรีบิวชั่นแอนด์เซลล์ จำกัด (TDS) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ TRUE ณ วันที่ 26 เมษายน 2559 เพื่อรับมอบสิทธิในการร่วมบริหารจัดการร้าน โดยบริษัท ทำหน้าที่ขายสินค้าและบริการในร้าน TRUE Shop ที่ได้ รับสิทธิจาก TDS ภายใต้ชื่อ TRUE by Comseven ซึ่ง ตั้งอยู่ในห้างบิ๊กซี และห้างโลตัส ทั่วประเทศ จำนวน 166 สาขา ภายในระยะเวลา 3 ปี เพื่อตอบสนองความต้องการ ของลูกค้ารวมทั้งเสริมสร้างช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอที เพิ่มเติมอีกช่องทางหนึ่ง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีร้านให้บริการ TRUE by Comseven จำนวน 44 สาขา โดยบริษัทมีแผน ที่จะเปิดครบทั้ง 166 สาขาในสิ้นปี 2560

3. ธุรกิจเชิงพาณิชย์

จากการเติบโตอย่างรวดเร็วของสินค้าไอทีที่มี ประโยชน์และความจำเป็นแก่ทุกหน่วยงาน อาทิเช่น ธุรกิจ การค้าขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ หรือองค์กร ของภาครัฐ บริษัทจึงได้จัดตั้งหน่วยงานที่ให้บริการแก่ภาค ธุรกิจข้างต้นภายใต้ชื่อ BaNANA Business โดยมุ่งเน้น ในภาคธุรกิจ SME ในด้านการจัดหาผลิตภัณฑ์ เพื่อช่วยเหลือ การดำเนินธุรกิจในองค์กรต่างๆ ซึ่งได้เปิดร้านโชว์รูมและจัด จำหน่ายสินค้าไอทีชั้นภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA Experience Business Center” รวมทั้งการขยายธุรกิจเข้าไปสู่ภาคส่วน Education มากขึ้นตามมหาวิทยาลัย เพื่อตอบสนองต่อ การเป็นผู้นำทางไอทีในทุกด้าน โดยได้รับการสนับสนุนจาก บริษัทในส่วนของอุปกรณ์ไอทีต่างๆ และได้รับการสนับสนุน สินค้าจำพวกโปรแกรมการจัดการธุรกิจผ่าน บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (ไอเทค) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

4. ธุรกิจค้าปลีกออนไลน์

จากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า ซึ่งผู้บริโภคนิยมสั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์ บริษัทจึงได้ก่อตั้งบริษัท บานาน่า กรุป จำกัด เพื่อจัดตั้งช่องทางการให้บริการสั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์ภายใต้ชื่อ BaNANA Store (www.bananastore.com)

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

บริษัทมุ่งมั่นสู่การเป็นผู้นำในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีที่ทันสมัย ด้วยการบริการที่เป็นเลิศ โดยการบริหารจัดการจากทีมงานที่มีประสิทธิภาพ

พันธกิจ (Mission)

- พัฒนาคุณภาพ ประสิทธิภาพ และยุทธวิธีการบริการของแต่ละธุรกิจ ให้สามารถแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งพัฒนาระบบการบริหารจัดการและระบบการให้บริการโดยเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด
- ให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพและประสิทธิภาพของพนักงานและบุคลากร ให้มีศักยภาพและความรับผิดชอบต่องานและลูกค้า
- มุ่งเน้นขยายช่องทางการให้บริการที่เข้าถึงลูกค้าทุกพื้นที่ทั่วประเทศ โดยร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจในการเพิ่มประสิทธิภาพรอบด้าน และสร้างสรรค์ความสำเร็จร่วมกัน
- แสวงหาโอกาสใหม่ทางธุรกิจ เพื่ออนาคต และการสร้างมูลค่าเพิ่มที่เหมาะสม

ปรัชญาในการดำเนินงานของบริษัท		วัฒนธรรมองค์กร	
S = Stability	ความมั่นคง	S = Simple	เป็นคนเรียบง่าย
E = Efficiency	ความสามารถและประสิทธิภาพ	E = Energized	เป็นผู้มีความกระตือรือร้น
V = Velocity	ความรวดเร็ว	R = Relationship	เป็นผู้มีความเป็นมิตร
E = Economy	ความคุ้มค่าในด้านราคา	V = Valiant	เป็นผู้มีความกล้า
N = Novelty	ความแปลกใหม่และความหลากหลาย	I = Integrity	เป็นผู้มีคุณธรรม
		C = Commitment	เป็นผู้มีความมุ่งมั่นต่อความสำเร็จ
		E = Entertaining	เป็นผู้มีความสนุกสนาน

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัท

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญที่สุดของกลุ่มบริษัท คือ การนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพดี การพัฒนาระบบการให้บริการที่ดีเลิศ และการทำงานเพื่อสร้างประสบการณ์ความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า รวมทั้งการรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอที สมาร์ทโฟน และสินค้าดิจิทัล ควบคู่ไปกับการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดสินค้าไอที สมาร์ทโฟน และสินค้าดิจิทัล บริษัทยังมีเป้าหมายที่จะขยายช่องทางการขายสินค้าของบริษัทผ่านช่องทางใหม่ๆ เช่น ระบบ E-Commerce หรือการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ ซึ่งบริษัทเป็นเจ้าของ โดยบริษัทตั้งเป้าหมายภายในปี 2560 บริษัทจะมียอดการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ ผ่านทางเว็บไซต์มูลค่าไม่น้อยกว่า 2,000 ล้านบาท

ในปี 2559 บริษัทมีเป้าหมายขยายสาขาเพิ่มเติม โดยเริ่มขยายฐานลูกค้าเข้าสู่กลุ่มลูกค้านิติบุคคล เช่นผู้ประกอบการขนาดเล็ก (SME หรือ SMB) สถานศึกษา หรือหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งตลาดดังกล่าวมีมูลค่าประมาณ 44,000 ล้านบาท และบริษัทได้พัฒนาการขยายสินค้าผ่านช่องทาง E-Commerce ซึ่งเริ่มในช่วงครึ่งหลังของปี 2559 รวมถึงการขยายธุรกิจศูนย์บริการ iCare เพิ่มเติม โดยใช้ร้านแบรนด์ Apple ซึ่งได้แก่ Studio7 ที่ปัจจุบันมีอยู่จำนวน 94 สาขาเป็นจุดรับสินค้า (Drop Point) ในปี 2560 ผลจากการขยายฐานลูกค้าเข้าสู่กลุ่มลูกค้านิติบุคคลดังกล่าว การขยายการขายสินค้าผ่านช่องทาง E-Commerce และการขยายธุรกิจศูนย์บริการ iCare เพิ่มเติม จะส่งผลต่อรายได้เต็มปีของปี 2560 โดยเมื่อ

รวมกับยอดขายของบริษัทซึ่งในช่วงปี 2558-2559 มีการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 10.4 ต่อปี บริษัทคาดว่าในปี 2560 น่าจะทำได้รวมของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้นได้ประมาณร้อยละ 15 จากรายได้รวมในปี 2559

จากการขยายช่องทางธุรกิจใหม่ๆ เป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าอัตรากำไรขั้นต้นในปัจจุบันของบริษัท โดยเฉพาะธุรกิจบริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple “iCare” ซึ่งโดยปกติมีอัตรากำไรขั้นต้นประมาณ 40% ประกอบกับแผนการปรับปรุงการดำเนินงานภายในของบริษัท เช่น การปรับประเภทผลิตภัณฑ์ที่ขายในร้าน การลดระยะเวลาในการขนส่ง และการปรับปรุงการจัดการคลังสินค้า เป็นต้น บริษัทคาดว่าน่าจะสามารถเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้นได้ 14% ต่อปีในปี 2560

การต่อยอดจากศูนย์รวมสินค้าและบริการด้านไอที “BaNANA” สู่ “BaNANA Business” เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้า SME ในยุคปัจจุบันด้วยโซลูชันส์ โดย BaNANA Business จะเน้นให้บริการด้านสินค้า ตลอดจนให้คำปรึกษาด้านระบบไอทีแก่กลุ่ม SME เป็นหลักโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ทั้งยังเน้นการให้บริการ Onsite Service ที่มีการให้บริการแบบรายครั้ง รายเดือน และรายปี โดยโซลูชันส์ ที่เปิดให้บริการประกอบด้วย

1. Product Solution เน้นโซลูชันส์เพื่อตอบสนองการให้บริการตามประเภทของธุรกิจ แบ่งเป็น 5 โซนหลักๆ ได้แก่ Retail Solution, Office Solution, Home Automation, Hotel Solution และ Education Solution
2. Brand Solution เน้นการโซลูชันส์จากแบรนด์ไอทีชั้นนำของโลก ที่สามารถตอบสนองความต้องการของแต่ละธุรกิจให้เห็นภาพได้ชัดเจนยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังมี BaNANA ศูนย์รวมสินค้าไอทีสำหรับกลุ่มลูกค้าทั่วไปอีกด้วย

บริษัทได้เตรียมพร้อมไปกับนวัตกรรมของเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่จะมีเพิ่มเติมอีกในอนาคต ตลอดจนการจัดสินค้าให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ต่างๆ ในสาขาของบริษัททั่วประเทศ การใช้เทคโนโลยีเพื่อช่วยให้พนักงานได้รับข้อมูลที่ถูกต้อง แม่นยำและรวดเร็ว เพื่อที่จะทำให้ลูกค้าได้มีประสบการณ์ความพึงพอใจสูงสุด รองรับการเติบโตของบริษัทที่มั่นคงและยั่งยืน

ในปี 2560 นอกเหนือจากการพัฒนาช่องทางการขายใหม่ๆ ให้ใกล้ชิดลูกค้า เช่น การซื้อขายผ่านระบบ E-Commerce ของบริษัท การให้ข้อมูลต่างๆ และการสื่อสารปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านสื่อ Social Media ต่างๆ ของบริษัทแล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญกับการมีปฏิสัมพันธ์กับฐานลูกค้ากลุ่มเดิม ที่เป็นลูกค้าเก่าซึ่งบริษัทได้จัดเก็บข้อมูลฐานลูกค้าไว้มากกว่า 1 ล้านรายชื่อ สามารถแยกตามพื้นที่ของลูกค้าในโซนต่างๆ ได้ และกลุ่มสินค้าที่ลูกค้าเคยซื้อไปแล้วได้ และบริษัทมีแผนพัฒนาระบบ CRM เพื่อเจาะกลุ่มและตอบสนองความต้องการสูงสุดของลูกค้า และเพื่อให้ลูกค้าเก่าของบริษัทยังคงเป็นลูกค้าของบริษัทต่อไป

โดยบริษัทมีแผนที่จะขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่ม Education และมีแผนที่จะเพิ่มสาขาของร้าน Studio7 ในมหาวิทยาลัย ซึ่งจะช่วยให้ใกล้ชิดกลุ่มนักเรียน นักศึกษา ครู อาจารย์ และผู้บริหารสถานศึกษาต่างๆ เพื่อเปิดโอกาสในการขายให้กับกลุ่มดังกล่าวและโปรเจกต์ของสถานศึกษาต่อไป รวมทั้งบริษัทมีแผนที่จะขายกล้องถ่ายรูปและอุปกรณ์ที่สามารถให้ลูกค้าใช้เป็นโซลูชันในการบันทึกภาพหรือถ่ายทอดสดกิจกรรมต่างๆ ของลูกค้าได้ในราคาที่ลูกค้าทั่วไปสามารถซื้อมาใช้งานได้ เพื่อตอบสนองเทคโนโลยีและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนไปของลูกค้า

1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2547	• จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท คอมเซเว่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (ชื่อเดิมของบริษัท) เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2547 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท
ปี 2548	• บริษัทเข้าทำสัญญาเป็น Authorized Reseller กับบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แบรนด์ Apple ภายใต้ชื่อร้าน iStudio, iBeat และ U Store by Comseven
ปี 2551	• ในเดือนเมษายน 2551 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 1 ล้านบาท เป็น 20 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท
ปี 2552	• ในเดือนมกราคม 2552 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 20 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท • บริษัทมีสาขาคرب 100 สาขา และมีการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์และบรรยากาศ (Rebranding) ภายในร้านค้าให้ทันสมัยรองรับผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย และทำการเปลี่ยนชื่อร้านค้าของบริษัททั้งหมดเป็นร้าน “BaNANA IT”
ปี 2553	• ในเดือนธันวาคม 2553 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 100 ล้านบาท เป็น 225 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท
ปี 2554	• บริษัทมีจำนวนสาขาคرب 200 สาขา
ปี 2556	• ในเดือนพฤษภาคม 2556 บริษัทเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าประเภทสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตโดยเฉพาะภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA Mobile” และขยายสาขาเพิ่มเติมไปยังจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดใกล้เคียงในภาคเหนือ • ในเดือนธันวาคม 2556 บริษัทเพิ่มช่องทางธุรกิจโดยการเปิดร้าน “Samsung Shop”
ปี 2557	• เมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2557 บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท แมงโก้ ช้อปปี้ จำกัด (“บ.แมงโก้”) โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 20 ล้านบาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที โทรศัพท์เคลื่อนที่ และแท็บเล็ต มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มชุมชนในต่างจังหวัด โดยบริษัทถือหุ้น บ.แมงโก้ ในสัดส่วนร้อยละ 76 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว • ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2557 มีมติดังนี้ (1) อนุมัติการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท (2) อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทอีก 75 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 225 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท โดยเห็นชอบให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ดังกล่าว เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) • เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2557 บริษัทแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อบริษัทจากบริษัท คอมเซเว่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

ปี

พัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2558

- บริษัทได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) โดยเปิดให้จองซื้อระหว่างวันที่ 31 กรกฎาคม 2558 และ 3 - 4 สิงหาคม 2558 ในราคาเสนอขายหุ้นละ 3.35 บาท จำนวนหุ้นที่เสนอขายทั้งหมด 300,000,000 หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 1,005,000,000 บาท และตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ประกาศรับหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558 และหุ้นของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558 เป็นวันแรกเช่นเดียวกัน
- เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558 บริษัทได้ซื้อหุ้น (บริษัท แมงโก้ช้อปปิ้ง จำกัด ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด) ทั้งหมดจาก นายทรงธรรม บุญยทรัพย์ จำนวน 47,999 หุ้น เป็นเงินจำนวน 6,000,000 บาท บริษัทจึงมีการถือหุ้นในบริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด เป็นจำนวน 199,998 หุ้น ซึ่งเป็นอัตราร้อยละ 99.99 ของหุ้นในบริษัทดังกล่าว เป็นไปตามมติของที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 10/2558 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2558
- ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 11/2558 เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2558 มีมติให้บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด โดยการซื้อหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 3,500 หุ้น ในราคา 10,000,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.5 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจขายของเล่น ของที่ระลึก การจัดอีเวนต์ต่างๆ เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจกลุ่มนี้ที่มีอัตราการแข่งขันน้อยและได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จึงพิจารณาเห็นว่าจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในครั้งนี้
- ในปี 2558 บริษัทขยายสำนักงานสาขาศูนย์ซ่อมสินค้ายี่ห้อ Apple ในชื่อร้านว่า “iCare” โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 20 สาขา
- ในปี 2558 บริษัทมีการจัดตั้งแผนก BaNANA Business เพื่อขายสินค้าไอที ซอฟต์แวร์ติดตั้ง และดูแลระบบให้กับกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กถึงปานกลาง (SME) หรือหน่วยงานราชการ

ปี 2559

- ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 มีมติให้บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (ไอเทค ซอฟต์แวร์) โดยการซื้อหุ้นจาก นายนิธิต สรรักษ์ชัย จำนวน 1,020 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนของไอเทค ซอฟต์แวร์ รวมเป็นเงินทั้งสิ้นจำนวน 8,000,000 บาท โดยไอเทค ซอฟต์แวร์ ให้บริการในการเขียนโปรแกรมต่างๆ ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทจะต้องใช้บริการไอเทค ซอฟต์แวร์ในการเขียนโปรแกรมห้างสรรพสินค้าดังกล่าว รวมทั้งให้การสนับสนุนแผนก BaNANA Business ในการดูแลไอที ซอฟต์แวร์ติดตั้ง และระบบ
- ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2559 มีมติให้เข้าร่วมทุนกับนายธนวัฒน์ แซ่เจียง ด้วยการก่อตั้งบริษัทใหม่ชื่อว่า “บริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด” (บานาน่า ชัวร์) โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 306,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนของบานาน่า ชัวร์ รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 30,600,000 บาท โดยบานาน่า ชัวร์ ประกอบธุรกิจเป็นผู้นำเข้าและเป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ใช้แล้ว เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นว่าเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่จะมีกลุ่มลูกค้าจำนวนมาก เป็นการขยายฐานลูกค้าจากระดับกลางลงไป ซึ่งสอดคล้องตามนโยบายการเป็นผู้นำสินค้าด้านไอทีอย่างครบวงจร
- เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2559 บริษัทเข้าลงนามในสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจการบริหารจัดการร้าน TRUE Shop (สัญญา) กับบริษัท ทู ดีสทรีบีวชั่น แอนด์เซลส์ จำกัด (TDS) เพื่อรับมอบสิทธิในการร่วมบริหารจัดการร้าน TRUE Shop จำนวนทั้งสิ้น 166 ร้าน เป็นระยะเวลา 3 ปี

- ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2559 มีมติอนุมัติให้บริษัทลงทุนเพิ่มเติมตามสัดส่วนใน บริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด เป็นจำนวน 875 หุ้น คิดเป็นเงินจำนวน 2,500,000 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นทั้งสิ้นหลังการเพิ่มทุนที่ร้อยละ 12.5 เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ และนำไปใช้ในการเปิดร้านจำหน่ายเครื่องเล่น โมเดลหุ่นยนต์ และอุปกรณ์ รวมทั้งบริษัทได้ให้เงินกู้ยืมแก่ ไอเทค ซอฟต์แวร์ เป็นจำนวนทั้งสิ้น 2,040,000 บาท โดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 โดยชำระเมื่อ ทวงถามแต่ไม่เกินระยะเวลา 1 ปีนับแต่วันที่ได้เบิกใช้เงินกู้จำนวนดังกล่าว เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนและเพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจของไอเทค ซอฟต์แวร์
- ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 5/2559 ของบริษัท 26 พฤษภาคม 2559 ได้มีมติจัดตั้งบริษัทย่อยในนาม บริษัท ดับเบิลยูเอ็น จำกัด (ดับเบิลยูเอ็น) เพื่อรองรับการเข้าบริหารจัดการร้าน TRUE Shop ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 5,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100
- ในปี 2559 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อร้านจากเดิมคือ iStudio iBeat และ U-Store by Comseven มาใช้ภายใต้ชื่อ “Studio 7”
- ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 7/2559 เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2559 มีมติให้บริษัทซื้อหุ้นของบริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด จากนายธนวัฒน์ แซ่เจียง จำนวน 294,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียนบานาน่า ชัวร์ เนื่องจากบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าหากปล่อยให้นายธนวัฒน์ แซ่เจียง ขายหุ้นจำนวนดังกล่าวแก่บุคคลภายนอก อาจมีปัญหาในการจัดการได้ บริษัทจึงซื้อหุ้นเพื่อให้เป็นผู้ถือหุ้นรายเดียวและสามารถบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งมีมติให้บริษัทขายหุ้นบริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด ที่บริษัทถืออยู่เป็นจำนวนทั้งสิ้น 4,375 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.5 ของทุนจดทะเบียน เป็นจำนวนทั้งสิ้น 12,500,000 บาท เท่ากับมูลค่าที่ลงทุน เนื่องจากรายได้ที่ผ่านมาของ บริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด ไม่เป็นไปตามที่ได้ตกลงกันครั้งเมื่อได้เข้าลงทุน
- ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 8/2559 เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2559 มีมติอนุมัติให้บริษัท ซื้อทรัพย์สินของบริษัท บางกอก เทเลคอม 999 จำกัด (บจก. บางกอก) โดยการรับโอนทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจเป็นเงินทั้งสิ้น 184,000,000 บาท

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ปัจจุบัน บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจอยู่ทั้งสิ้น 4 บริษัท ดังต่อไปนี้

1. บริษัท บานาน่าชัวร์ จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 60 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์มือสอง

2. บริษัท บานาน่า กรุป จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 100 มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้วจำนวน 20 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอทีออนไลน์

3. บริษัท ไอเทค ซอฟท์ จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 51 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 2 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจให้บริการการเขียนโปรแกรมการจัดการต่างๆ

4. บริษัท ดับเบิลยูเอ็น จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 100 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 5 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจบริหารจัดการ TRUE Shop ภายใต้ชื่อ TRUE by Comseven

แผนภาพโครงสร้าง



บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

ทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 300 ล้านบาท



บริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด

บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด

บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด

บริษัท ดับเบิลเซเว่น จำกัด

ทุนจดทะเบียน
ชำระแล้ว 60 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้
หุ้นละ 100 บาท

ทุนจดทะเบียน
ชำระแล้ว 20 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้
หุ้นละ 100 บาท

ทุนจดทะเบียน
ชำระแล้ว 2 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้
หุ้นละ 1,000 บาท

ทุนจดทะเบียน
ชำระแล้ว 5 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้
หุ้นละ 100 บาท

1.5 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -



ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

(1) บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอทีและการให้บริการซ่อมแซมสินค้า

(2) บริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด (บานาน่าชัวร์) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์มือสอง

(3) บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (บานาน่ากรุ๊ป) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์

(4) บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (ไอเทค) ประกอบธุรกิจให้บริการรับเขียนโปรแกรมเชิงพาณิชย์

(5) บริษัท ดับเบิลยูเซเว่น จำกัด (ดับเบิลยูเซเว่น) ประกอบธุรกิจบริหารจัดการ TRUE by Comseven

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. สินค้าอิเล็กทรอนิกส์	3,507	24.9	3,650	24.4	3,702	21.6
2. คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ	771	5.5	707	4.2	575	3.4
3. สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่	4,096	29.1	5,577	37.3	7,075	41.3
4. สินค้าแท็บเล็ต	3,195	22.7	2,493	16.7	2,476	14.4
5. สินค้าอุปกรณ์เสริมและอื่นๆ	2,408	17.1	2,431	16.2	2,948	17.2
รายได้จากการขายสินค้า	13,977	99.3	14,858	99.3	16,776	97.9
รายได้จากการให้บริการ*	103	0.7	108	0.7	360	2.1
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	14,080	100.0	14,966	100.0	17,136	100.0

*รายได้จากการให้บริการ ประกอบด้วย รายได้จากการขายประกันสินค้า และรายได้จากการให้บริการซ่อมแซมสินค้าชำรุด

1 บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

➤ 1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที ประเภทคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ตและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง ผ่านช่องทางการจำหน่ายหลัก รวมทั้งให้บริการศูนย์ซ่อมสินค้าแบรนด์ Apple ดังนี้

1) ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องเช่น ร้าน BaNANA

2) ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้ชื่อร้าน Studio 7

3) ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม (“Mobile”) ซึ่งครอบคลุมร้าน BaNANA Mobile ร้าน Samsung Shop และร้าน BKK

4) ร้านจำหน่ายสินค้าและโซลูชัน Business Solution ที่ห้างสรรพสินค้า พันธุ์ทิพย์ พลาซ่า ภายใต้ชื่อร้าน BaNANA Business Experience Center

5) ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่ ร้าน iCare

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีสาขาจำหน่ายสินค้ารวม 325 สาขาตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำและห้างไฮเปอร์มาร์เก็ต ครอบคลุมพื้นที่ทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัดอาทิ

เช่น ห้างสยามพารากอน ห้างเอ็มโพเรียม ห้างเซ็นทรัลทุกสาขา ห้างเดอะมอลล์ทุกสาขา ห้างโรบินสัน ห้างแฟชั่นไอซ์แลนด์ ห้างซีคอนสแควร์ทุกสาขา ห้างฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต ห้างบิ๊กซี และห้างท้องถิ่นในจังหวัดสำคัญต่างๆ ในปี 2559 บริษัทได้พิจารณาซื้อทรัพย์สินจาก BKK (Asset Transfer) ประกอบด้วย หน้าร้าน และอุปกรณ์ตกแต่งร้านต่างๆ โดยไม่รวมสินค้าคงคลังและสินค้าหน้าร้านจากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท บางกอก เทเลคอม 999 จำกัด เป็นจำนวนทั้งสิ้น 44 สาขา (ประกอบด้วย Samsung shop จำนวน 6 สาขา และร้าน BKK จำนวน 38 สาขา) เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตที่มีรายได้ปานกลางและรายได้ต่ำ เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกประเภท นอกจากนี้ยังเล็งเห็นถึงโอกาสการเติบโต

ในกลุ่มลูกค้าธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก บริษัทจึงได้เปิดร้านจำหน่ายสินค้าและโซลูชั่น ภายใต้การดูแลของ BaNANA Business ที่ห้างสรรพสินค้าพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ภายใต้ชื่อร้าน BaNANA Experience Business Center บนเนื้อที่กว่า 1,000 ตรม. ประกอบด้วยโซลูชั่นสินค้าโซลูชั่นต่างๆ อาทิเช่น โซน Education, Conference, Home Automation, Security, Signage, Network และ Hostel

เป็นต้นโดยหากพิจารณาจำนวนหน้าร้านที่มีทั้งหมด บริษัทเป็นผู้ค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีที่มีจำนวนสาขามากที่สุดในประเทศไทย

จากจำนวนผู้ใช้งานสินค้าแบรนด์ Apple ที่เพิ่มขึ้นในช่วงที่ผ่านมา บริษัทได้ขยายธุรกิจศูนย์บริการซ่อมแซมสินค้าภายใต้ชื่อ iCare โดยมีลักษณะเป็นการให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ซึ่งประกอบด้วย iPod, iPhone, iPad, iMac, MacBook และสินค้าอื่นๆ ภายใต้แบรนด์ Apple ที่มีการชำรุดเสียหายอันเกิดจากผู้ผลิตหรือจากการใช้งานของลูกค้าทั้งที่อยู่ในประกันและนอกประกัน สำหรับสินค้าที่อยู่ในระยะเวลาประกันนั้น Apple จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนสินค้าให้ทั้งหมด รวมทั้งให้ผลตอบแทนค่าบริการกับบริษัท ส่วนสินค้าที่อยู่นอกระยะเวลาประกัน บริษัทสามารถทำการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนสินค้าให้กับลูกค้าโดยคิดค่าอะไหล่ และค่าบริการกับลูกค้าได้โดยตรง ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความสะดวกและได้รับการบริการที่รวดเร็วมากขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีศูนย์บริการ iCare จำนวน 19 แห่ง จัดว่าเป็นผู้ที่มีศูนย์ให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple มากที่สุดในประเทศไทย

รูปภาพร้าน BaNANA



รูปภาพร้าน Studio7



รูปภาพร้าน iCare



รูปภาพร้าน BaNANA Mobile



รูปภาพร้าน SAMSUNG Shop



รูปภาพร้าน BKK



1. สินค้าคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป (Laptop)

เครื่องคอมพิวเตอร์แล็ปท็อปถูกออกแบบมาให้มีขนาดเล็ก สามารถขนย้ายหรือพกพาได้สะดวก โดยปกติจะมีน้ำหนักอยู่ที่ประมาณ 1 - 3 กิโลกรัม การทำงานของแล็ปท็อปจะใช้พลังงานไฟฟ้าจากแบตเตอรี่ และในขณะเดียวกันก็ยังสามารถใช้พลังงานไฟฟ้าได้โดยตรงจากการเสียบปลั๊กไฟ ประสิทธิภาพของแล็ปท็อปโดยทั่วไปนั้นเทียบเท่ากับคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะแบบปกติ ในขณะที่ราคาของแล็ปท็อปจะสูงกว่า โดยส่วนที่แตกต่างจากคอมพิวเตอร์

ทั่วไปคือ จอภาพจะเป็นลักษณะจอแอลซีดี และจะมีทัชแพดที่ใช้สำหรับควบคุมการทำงานของลูกศรบริเวณหน้าจอ บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายแล็ปท็อปทุกรุ่นภายใต้แบรนด์ Apple, Lenovo, Acer, Asus, Microsoft, HP, MSI และ Dell ผ่านช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายของบริษัท โดยสินค้าแล็ปท็อปที่จำหน่ายมีราคาตั้งแต่ 9,900 ถึง 124,000 บาท จุดเด่นของบริษัทคือ การมีสินค้าให้เลือกครบทุกแบรนด์และมีความหลากหลายตั้งแต่ราคาต่ำสุดถึงสูงสุดอีกทั้งมีสินค้านำเข้าใหม่พร้อมขายตลอดเวลา



ภาพตัวอย่างสินค้าแล็ปท็อป

2. สินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ (Desktop)

คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะเป็นคอมพิวเตอร์ที่ออกแบบมาเพื่อใช้งานตามบ้านหรือสำนักงานทั่วไป มีการแยกชิ้นส่วนประกอบเป็น ซีพียู จอภาพ และแป้นพิมพ์ เป็นต้น ปัจจุบันคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะมีการผลิตที่เน้นให้มีความสวยงาม น่าใช้มากขึ้น และได้รับความนิยมในการใช้งานอย่างมาก เนื่องจากมีราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับคอมพิวเตอร์แล็ปท็อปที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกัน

บริษัทจำหน่ายชิ้นส่วนของคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะทุกประเภท ครอบคลุมกว่า 50 แบรนด์ รวมรายการสินค้ากว่า 500 รายการ อาทิเช่น Case, VGA, RAM, Monitor, M/B, PC Brand, Optical Drive, CPU, Hard Disk เป็นต้น

โดยสินค้าดังกล่าวมีราคาตั้งแต่ 7,900 ถึง 90,000 บาท ทั้งนี้บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะที่มีความหลากหลายของคุณสมบัติ ส่งผลให้สามารถส่งมอบชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ได้ตรงกับความต้องการของลูกค้าที่เฉพาะเจาะจงได้ เช่น กลุ่มลูกค้าที่ชอบเล่นเกม กลุ่มลูกค้าที่ใช้งานด้านกราฟิกดีไซน์เนอร์ กลุ่มลูกค้าที่ใช้ทางด้านสถาปนิกหรือวิศวกรรม กลุ่มลูกค้าที่เป็นนักเรียน นักศึกษา และกลุ่มลูกค้าที่ใช้งานทั่วไป นอกจากนี้บริษัทยังได้จัดหาสินค้านำเข้าใหม่มาจำหน่ายอย่างต่อเนื่องในระดับราคาที่แข่งขันได้จากประสบการณ์ในการจัดหาและจัดจำหน่ายสินค้าประเภทดังกล่าวของทีมงานมืออาชีพที่มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 18 ปี



ภาพตัวอย่างสินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ

3. สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Phone)

โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นอุปกรณ์พกพาที่ใช้สำหรับการสื่อสารสองทาง กล่าวคือผู้ส่งสารและผู้รับสารสามารถสื่อสารกันได้ในช่วงเวลาเดียวกัน โดยโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปัจจุบัน สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 รูปแบบหลักคือ

1) โทรศัพท์เคลื่อนที่ธรรมดา (Feature Phone) เป็นโทรศัพท์รุ่นเก่าไม่สามารถประมวลผลข้อมูลต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ Feature Phone มีระบบการใช้งานที่ไม่หลากหลาย เช่น โทรออก, รับสาย และถ่ายภาพนิ่งแบบความละเอียดต่ำ

2) โทรศัพท์สมาร์ทโฟน (Smartphone) เป็นโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีระบบประมวลผลความเร็วสูงภายในเครื่องส่งผลให้สามารถใช้งานได้หลากหลายนอกเหนือไปจากการโทรเข้าโทรออก เช่น การถ่ายภาพเคลื่อนไหวการใช้งานอินเทอร์เน็ต การใช้งานผ่านแอปพลิเคชันต่างๆ และการสื่อสารแบบเห็นหน้า (Face-to-Face) เป็นต้น

บริษัทเน้นการจำหน่ายสินค้า Smartphone เป็นหลัก โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้แบรนด์ Apple, True, Asus, Samsung, OPPO, Huawei, Wiko และ Vivo ในช่วงราคาตั้งแต่ 1,900 ถึง 39,500 บาท



ภาพตัวอย่างสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่

4. สินค้าแท็บเล็ต (Tablet)

แท็บเล็ตเป็นอุปกรณ์ที่มีหน้าจอระบบสัมผัสขนาดใหญ่ มีน้ำหนักค่อนข้างเบาเมื่อเทียบกับคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป และคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะทั่วไป ทำให้สามารถพกพาได้สะดวก สามารถใช้งานผ่านการสัมผัสหน้าจอได้โดยตรง นอกจากนี้ยังมีแอปพลิเคชันมากมายให้เลือกใช้ ไม่ว่าจะเป็นรับ-ส่งอีเมล ใช้งานอินเทอร์เน็ต ดูหนังฟังเพลง เล่นเกมส์

หรือแม้กระทั่งใช้ทำงานเอกสาร โดยข้อดีของแท็บเล็ตคือมีหน้าจอที่กว้าง ทำให้มีพื้นที่การใช้งานมาก สามารถพกพาและใช้งานทดแทนคอมพิวเตอร์ได้ในระดับหนึ่ง แท็บเล็ตจึงได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางในช่วงเวลาที่ผ่านมา

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายแท็บเล็ตภายใต้แบรนด์ Apple, Samsung, Lenovo, Acer, Microsoft, HP, Huawei และ Asus ในช่วงราคาตั้งแต่ 1,990 ถึง 82,900 บาท



ภาพตัวอย่างสินค้าแท็บเล็ต

5. สินค้าอุปกรณ์เสริม (Accessories)

อุปกรณ์เสริมเป็นสินค้าที่มีการใช้งานร่วมกับสินค้าหลัก 4 ประเภทข้างต้น ซึ่งได้แก่ สินค้าคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป สินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสินค้าแท็บเล็ต โดยสินค้าอุปกรณ์เสริมจะทำหน้าที่เพิ่มเติมคุณสมบัติให้กับสินค้าหลัก อาทิเช่น การสวมใส่เพื่อความสวยงาม การให้แสงและเสียงเพิ่มเติมโดยเชื่อมต่อเข้ากับสินค้าหลักต่างๆ เป็นต้น โดยทั่วไปสินค้าอุปกรณ์เสริมจะถูกจำหน่ายแยกจากสินค้าหลัก จึงเป็นที่มาของชื่อเรียกสินค้าอีกชื่อหนึ่งว่า สินค้าประเภท Beyond The Box (“BTB”)

บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์เสริมภายใต้แบรนด์ชั้นนำกว่า 500 แบรนด์ มีรายการสินค้ารวมกว่า 5,000 รายการ บริษัทจัดหาสินค้าทั้งจากในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อสร้างความหลากหลายในรูปลักษณะสีสันทันและราคาที่เหมาะสม โดยสินค้ามีช่วงราคาตั้งแต่ 49 ถึง 48,000 บาท โดยสินค้าอุปกรณ์เสริมที่บริษัทจำหน่ายสามารถแยกประเภทตามการใช้งานออกเป็น 6 ประเภทดังนี้

(1) Mobile & Tablet Accessories เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ร่วมกับโทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ต เช่น เคสสามใส่ฟิล์มป้องกันรอย สายชาร์จไฟ สายเชื่อมต่อข้อมูล เป็นต้น

(2) Harddisk & Media เป็นอุปกรณ์เก็บข้อมูลคอมพิวเตอร์ที่สามารถพกพาหรือนำติดตัวไปยังสถานที่ต่างๆ ได้

(3) ลำโพงและหูฟัง เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการขยายเสียงจากอุปกรณ์หลักอื่นๆ เช่น แล็ปท็อป โทรศัพท์เคลื่อนที่ และแท็บเล็ต

(4) Computer Accessories เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เชื่อมต่อเข้ากับคอมพิวเตอร์ ทั้งที่เป็นคอมพิวเตอร์แล็ปท็อปและคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ เช่น Mouse, Keyboard, Joystick, Network เป็นต้น

(5) Printers เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการพิมพ์ข้อมูลจากคอมพิวเตอร์ออกมาในรูปของกระดาษ

(6) Others เป็นสินค้าจำพวกอื่นๆ เช่น UPS, Battery, Power Bank เป็นต้น



ภาพตัวอย่างสินค้าอุปกรณ์เสริม

► 1.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ช่องทางการจำหน่ายหลักของบริษัทมี 4 ช่องทาง ได้แก่

- 1) ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น ร้าน BaNANA
- 2) ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ซึ่งครอบคลุมร้าน Studio 7
- 3) ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมซึ่งครอบคลุมร้าน BaNANA Mobile ร้าน Samsung Shop และร้าน BKK

4) ร้านโชว์รูมและจำหน่ายสินค้าที่ห้างสรรพสินค้าพันธุ์ทิพย์ พลาซ่า ได้แก่ ร้าน BaNANA Experience Business Center

นอกจากการจำหน่ายสินค้าผ่านทางช่องทางข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีการขยายช่องทางสำหรับให้บริการรับซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ผ่านศูนย์บริการ iCare โดยในปี 2557 -2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนสาขา รวมทั้งสิ้น 265 สาขา 287 สาขา และ 325 สาขา ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสาขาทั้งหมดจำนวน 325 สาขา โดยรายละเอียดของสาขาแสดงดังตารางต่อไปนี้

ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
1. ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	141	สินค้าหลัก	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ
- มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA”		• สินค้าแล็ปท็อป	ซึ่งแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้
- มีการจัดวางสินค้าแยกตามประเภทสินค้าที่จำหน่ายและมีสต็อกจัดเก็บสินค้าที่มีปริมาณเพียงพอในการให้บริการแก่ลูกค้า		• สินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ	• กรุงเทพฯ และ
- ขนาดพื้นที่ร้าน 50 - 500 ตร.ม.		• สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่	ปริมณฑล 31 สาขา
		• สินค้าแท็บเล็ต	• ภาคกลาง 33 สาขา
		• สินค้าแบรนด์ Apple	• ภาคตะวันออก 22 สาขา
		• สินค้าแบรนด์ Samsung	• ภาคเหนือ 8 สาขา
		สินค้าเพิ่มเติม	• ภาคตะวันออก
		• อุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	เชียงใหม่ 24 สาขา
			• ภาคใต้ 21 สาขา
			• ภาคตะวันตก 3 สาขา
2. ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple	94		
• Studio7 (เดิมชื่อ iStudio by Comseven)	17	• สินค้าแบรนด์ Apple	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ
- มีลักษณะรูปแบบของร้านและการจัดวางสินค้าตามมาตรฐานเดียวกันในทุกสาขาซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “Studio 7”		ได้แก่	ศูนย์ไอทีต่างๆ ซึ่งแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้
- ขนาดพื้นที่ 150 – 400 ตร.ม.		- iPod	• กรุงเทพฯ และ
		- iPhone	ปริมณฑล 7 สาขา
		- iPad	• ภาคกลาง 3 สาขา
		- Mac	• ภาคตะวันออก 1 สาขา
		- Apple Watch	• ภาคเหนือ 2 สาขา
		- อุปกรณ์เสริมที่ใช้กับสินค้า Apple	• ภาคตะวันออก
			เชียงใหม่ 3 สาขา
			• ภาคใต้ 1 สาขา

ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
• Studio7 (เดิมชื่อ iBeat by Comseven) - มีลักษณะรูปแบบของร้านและการจัดวางสินค้าตามมาตรฐานเดียวกันในทุกสาขาซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “Studio7” - การบริหารงานของร้าน Studio7 (iBeat) จะมีใน 2 รูปแบบ คือ 1) แบบบริษัทบริหารงานเอง 2) แบบให้ Franchisee เป็นผู้บริหารงาน สำหรับร้านในรูปแบบที่ Franchisee เป็นผู้บริหารงานนั้น Franchisee จะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการตกแต่งร้านรวมถึงการซ่อมบำรุงร้านทั้งหมด และเป็นผู้จัดหาพนักงานขายภายในร้านเอง โดยสินค้าที่วางขายจะเป็นสินค้าของบริษัทจนกว่าจะจำหน่ายออกไปได้ และบริษัทจะแบ่งรายได้ให้กับ Franchisee ตามสัดส่วนยอดขาย - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 70 – 120 ตร.ม.	75	• สินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่ - iPod - iPhone - iPad - Mac - Apple Watch - อุปกรณ์เสริมที่ใช้กับสินค้า Apple	ร้านที่มีการบริหารงานโดยบริษัทมีจำนวน 69 สาขา แบ่งตามภูมิภาคดังนี้ • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 7 สาขา • ภาคกลาง 16 สาขา • ภาคตะวันออก 9 สาขา • ภาคเหนือ 12 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 11 สาขา • ภาคใต้ 10 สาขา • ภาคตะวันตก 4 สาขา ร้านที่มีการบริหารงานโดย Franchisee มีจำนวน 6 สาขาแบ่งตามภูมิภาคดังนี้ • ภาคกลาง 1 สาขา • ภาคตะวันออก 1 สาขา • ภาคเหนือ 1 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 สาขา • ภาคใต้ 2 สาขา
• Studio 7 (เดิมชื่อ U Store by Comseven) - เป็นร้านจำหน่ายสินค้า Apple ที่มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานเดียวกันในทุกสาขาซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “Studio 7” โดยตั้งอยู่ที่มหาวิทยาลัยชั้นนำต่างๆ - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 20 - 50 ตร.ม.	2	• สินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่ - iPod - iPhone - iPad - Mac - Apple Watch - อุปกรณ์เสริมที่ใช้สินค้า Apple	• ภาคเหนือ 1 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 สาขา

ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
3. ร้านจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม	69		
- BaNANA Mobile - มีการจัดวางสินค้าตัวอย่างเพื่อให้ลูกค้าทดลองใช้งานรวมทั้งมีสินค้าอุปกรณ์เสริมที่ใช้กับโทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ตเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อพร้อมกับอุปกรณ์ - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA Mobile” - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 – 100 ตร.ม.	22	- สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่แท็บเล็ตและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง - แท็บเล็ตและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง โดยเน้นจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Samsung	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ ซึ่งแบ่งตามภูมิภาคได้ ดังนี้ - กรุงเทพฯ และปริมณฑล 9 สาขา - ภาคกลาง 2 สาขา - ภาคตะวันออก 5 สาขา - ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2 สาขา - ภาคใต้ 3 สาขา - ภาคตะวันตก 1 สาขา
- Samsung Shop - จัดวางสินค้าแบรนด์ Samsung รวมถึง Accessories สำหรับสินค้าแบรนด์ Samsung - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขาซึ่งถูกกำหนดโดย Samsung (Thailand) - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 80 - 200 ตร.ม.	10		ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ ซึ่งแบ่งตามภูมิภาคได้ ดังนี้ - กรุงเทพฯ และปริมณฑล 5 สาขา - ภาคกลาง 1 สาขา - ภาคเหนือ 2 สาขา - ภาคใต้ 2 สาขา
- BKK Shop - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขาดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “BKK” - มีการจัดวางสินค้าแยกตามประเภทสินค้าที่จำหน่าย และมีสต็อกจัดเก็บสินค้าที่มีปริมาณเพียงพอในการให้บริการแก่ทางลูกค้าได้ - ขนาดพื้นที่ร้าน 50 ตร.ม.	38		ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ ซึ่งแบ่งตามภูมิภาคได้ ดังนี้ - กรุงเทพฯ และปริมณฑล 10 สาขา - ภาคกลาง 11 สาขา - ภาคตะวันออก 4 สาขา - ภาคเหนือ 4 สาขา - ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 8 สาขา - ภาคใต้ 1 สาขา

ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
4. ร้านจำหน่ายสินค้าและโซลูชั่น Business Solution บนเนื้อที่กว่า 1,000 ตรม. ดำเนินการภายใต้ชื่อร้านค้า “BaNANA Business Experience Center”	1	• สินค้า Solution ได้แก่ - Home Automation - Securities - Network - Itec - Conference - Signage - Hostel - Education	ห้างสรรพสินค้า พันธุ์ทิพย์พลาซ่า กรุงเทพมหานคร
5. iCare - เป็นศูนย์บริการรับซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple โดยจะไม่มีกรวางจำหน่ายสินค้า - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา ซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd.	19	• ซ่อมแซมสินค้า Apple	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และศูนย์ไอทีต่างๆ ซึ่งแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ • กรุงเทพฯ และ ปริมณฑล 5 สาขา • ภาคกลาง 6 สาขา • ภาคตะวันออก 1 สาขา • ภาคเหนือ 3 สาขา • ภาคตะวันออก เชียงใหม่ 3 สาขา • ภาคใต้ 1 สาขา

► 1.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ ลูกค้าขายปลีก ลูกค้าขายส่ง และลูกค้านิติบุคคล

(1) กลุ่มลูกค้าขายปลีก/ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

1. ลูกค้าหน้าร้านทั่วไป ได้แก่ ลูกค้ารายย่อยที่ซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านสาขาของบริษัทซึ่งประกอบด้วยร้าน BaNANA, Studio7, BaNANA Mobile, BKK และ Samsung Shop

2. ลูกค้านักเรียน และนักศึกษาที่ซื้อสินค้าผ่านร้าน Studio7 (เดิมชื่อร้าน U Store) ซึ่งตั้งอยู่ภายในบริเวณมหาวิทยาลัยโดย กลุ่มลูกค้าดังกล่าวจะสามารถซื้อสินค้า Apple ได้ในราคาที่มีส่วนลดพิเศษจากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ซึ่งมีนโยบายในการสนับสนุนนักเรียน นักศึกษาให้ใช้สินค้า Apple

(2) กลุ่มลูกค้านิติบุคคล

1. บริษัทเอกชน (Corporate)
2. สถาบันการศึกษา โรงเรียน มหาวิทยาลัย
3. กลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก

(SME)

(3) กลุ่มลูกค้าขายส่ง

1. ลูกค้าร้านคอมพิวเตอร์ทั่วไปที่ซื้อสินค้าไปเพื่อจำหน่ายต่ออีกทอดหนึ่ง

2. บริษัทจำหน่ายคอมพิวเตอร์ที่เป็นผู้จัดหาอุปกรณ์ไอทีให้กับภาครัฐรัฐวิสาหกิจ และองค์กรเอกชนขนาดใหญ่ ปัจจุบันฐานลูกค้าส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกค้าขายปลีกที่ซื้อสินค้าจากหน้าร้าน อย่างไรก็ดี บริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการมีฐานรายได้ที่หลากหลาย จึงได้เริ่มดำเนินนโยบายขยายฐานลูกค้าเข้าสู่กลุ่มลูกค้านิติบุคคล

ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการขยายตัวที่ดีในช่วงที่ผ่านมา โดยบริษัทได้มีการอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ทั้งในเรื่องของการประสานงานการขาย การขนส่งสินค้า การบริการ Onsite Service รวมไปถึงการให้เครดิตเทอมในซื้อขายอีกด้วย

► 1.4 นโยบายในการกำหนดราคา

(1) สินค้าไอที โทรศัพท์เคลื่อนที่ และแท็บเล็ต

ราคาขายของสินค้าอุปกรณ์ไอทีประเภท สินค้าแบรนด์ Apple สินค้าแบรนด์ Samsung และแบรนด์ชั้นนำอื่นๆจะถูกกำหนดโดยคู่ค้าของบริษัทซึ่งเป็นราคาเดียวกันทั่วประเทศ สำหรับทุกรูปแบบหน้าร้านและทุกสาขา ยกเว้นบางสาขาที่มีการจัดโปรโมชั่นพิเศษในบางช่วงเวลา ทั้งนี้บริษัทจะดำเนินการปรับราคาขายสินค้าทุกครั้งตามราคาและเงื่อนไขที่คู่ค้าของบริษัทกำหนด โดยหากภายหลังสินค้ามีการปรับราคาลง บริษัทจะได้รับชดเชยส่วนต่างราคาของสินค้านั้นที่มีการปรับราคาตามเงื่อนไขและระยะเวลาที่กำหนดโดยคู่ค้าแต่ละราย

(2) สินค้าประเภทอุปกรณ์เสริมอื่นๆ

โดยทั่วไปบริษัทมีนโยบายให้ Supplier มาฝากขาย และเป็นผู้กำหนดราคาสินค้า โดยบริษัทจะได้กำไรจากส่วนต่างราคาของสินค้านั้นๆ สำหรับสินค้าอุปกรณ์เสริมอื่นที่มีใช้เป็นสินค้าฝากขาย บริษัทจะสามารถกำหนดราคาได้ด้วยตนเอง ทั้งนี้ราคาขายของสินค้าขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าและสภาพการแข่งขัน

► 1.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(1) สินค้าไอทีทั่วไป (ไม่รวมสินค้าแบรนด์ Apple)

บริษัทและบริษัทย่อยมีแนวทางการจัดหาสินค้าดังนี้

1. การจัดหาสินค้าจากต่างประเทศ

บริษัทได้มีการส่งผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติ รวมถึงเยี่ยมชมร้านค้าที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันหรือใกล้เคียงกันกับบริษัท เพื่อให้เกิดมุมมองและได้เห็นโอกาสจัดซื้อสินค้าที่ทันสมัยมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และนำมาพิจารณาจัดซื้อสินค้าที่มีศักยภาพต่อไป

2. การจัดหาสินค้าจากในประเทศ

ในการจัดหาสินค้าในประเทศโดยปกติจะมีผู้จำหน่ายสินค้าไอที (Supplier) นำสินค้ามาเสนอแก่บริษัท เนื่องจากบริษัทเป็นร้านจำหน่ายสินค้าไอทีรายใหญ่ที่มีสาขามากที่สุดในประเทศและมียอดขายสินค้าต่อปีที่สูงส่งผลให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับ Supplier ในประเทศค่อนข้างสูง ดังนั้นบริษัทจึงสามารถทำการต่อรองและเลือกข้อเสนอที่ดีที่สุดได้

3. การจัดหาสินค้าผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต

อินเทอร์เน็ตเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการจัดหาสินค้าของบริษัท โดยบริษัทมีทีมงานในการสืบค้นหาสินค้าและข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าที่น่าสมมุยอยู่เสมอ เพื่อให้สินค้าที่บริษัทจำหน่ายสอดคล้องและตรงกับความต้องการของลูกค้า

ในการจัดหาสินค้า บริษัทจะพิจารณาถึงคุณภาพของตัวสินค้า เช่น คุณสมบัตินี้และการออกแบบที่ตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ร่วมกับการคัดเลือกคู่ค้าซึ่งเป็นผู้จำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาจากความน่าเชื่อถือของผู้จำหน่าย จำนวนสั่งซื้อขั้นต่ำ โครงสร้างราคาสินค้า การขนส่ง เงื่อนไขการชำระเงิน ระยะเวลาการจัดส่งหรือระยะเวลาการผลิต การสนับสนุนและบริการหลังการขาย และการสนับสนุนด้านการตลาดต่างๆ เป็นต้น

นอกจากนี้จากการที่บริษัทเป็นผู้จำหน่ายสินค้าไอทีชั้นนำมาเป็นระยะเวลานานกว่า 20 ปี บริษัทจึงมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าทั้งผู้จำหน่ายและผู้ผลิตสินค้า ทำให้บริษัทได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้านั้นๆ รวมถึงแนวโน้มของอุตสาหกรรมในความเห็นของคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์แนวโน้ม และกำหนดกลยุทธ์ของบริษัท

(2) สินค้าแบรนด์ Apple และการให้บริการที่เกี่ยวข้อง

1. บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็น Authorized Premium Reseller เพื่อดำเนินงานเปิดร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple อย่างเป็นทางการในประเทศไทย จากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd.

2. บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็น Apple Authorized Reseller เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ Apple โดยบริษัทจะสามารถสั่งซื้อสินค้าประเภท iPhone, iPod, iPad, Mac และ Apple Watch จากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อวางจำหน่ายที่ร้านค้าของบริษัทได้โดยตรง

3. บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็น Authorized Service Provider จากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. โดยอนุญาตให้บริษัทสามารถให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้ชื่อร้าน “iCare” ได้ทั้งสินค้าที่อยู่ในระยะเวลาประกันและนอกระยะเวลาประกัน

สำหรับสาขา iBeat ที่บริหารงานโดย Franchisee ซึ่งในปัจจุบันบริษัทเป็นผู้จัดหาสินค้าแบรนด์ Apple ให้ กรณีที่บริษัทไม่สามารถต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ในประเทศไทยได้อีกต่อไป บริษัทจะยังคงเป็นผู้จัดหาสินค้าแบรนด์ Apple จากตัวแทนจำหน่ายรายอื่น จนกระทั่งครบอายุสัญญา iBeat Franchise รายนั้นๆ

ปัจจุบันบริษัทมีพันธมิตรคู่ค้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท จำนวนมากกว่า 200 ราย ซึ่งบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและได้ทำการค้าร่วมกันมาเป็นระยะเวลานาน โดยกลุ่มคู่ค้าหลักของบริษัทแบ่งตามประเภทและแบรนด์ของสินค้าได้ดังนี้

ตารางแสดงประเภทสินค้า ผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายรายหลักของแต่ละประเภทสินค้า

ประเภทสินค้า	สินค้า	แบรนด์	ผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่าย
1. คอมพิวเตอร์แล็ปท็อป (Laptop)	Laptop	Lenovo	Lenovo (Thailand) Ltd.
		Acer	บริษัท เอเซอร์ คอมพิวเตอร์ จำกัด
		Asus	บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		Asus	The Value System Co.,Ltd.
		Apple	Apple South Asia (Thailand) Ltd.
		HP	บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
		MSI	บริษัท ไมโคร สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
2. คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (Desktop)	PC Brand	Dell	บริษัท เวลเทคกรุ๊ป จำกัด
		Lenovo	Lenovo (Thailand) Ltd.
		Acer	บริษัท เอเซอร์ คอมพิวเตอร์ จำกัด
		HP	บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
		Asus	บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		Asus	The Value System Co.,Ltd.
	CPU	Dell	บริษัท เวลเทคกรุ๊ป จำกัด
		INTEL	บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
	Hard Drive	AMD	บริษัท เอสเทรค (ประเทศไทย) จำกัด
		WD	บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
	Motherboard	Seagate	บริษัท ซีเกท ประเทศไทย จำกัด
		MSI	บริษัท เอสเทรค (ประเทศไทย) จำกัด
	Monitor	LG	บริษัท แอลจี อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด

ประเภทสินค้า	สินค้า	แบรนด์	ผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่าย
3. สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Phone)	iPhone Smart Phone	Apple	Apple South Asia (Thailand) Ltd.
		OPPO	บริษัท ไทย ออปโป้ จำกัด
		VIVO	บริษัท วิโว เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด
		WiKo	บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		AIS	บริษัท แอดวานซ์ไวร์เลส เน็ตเวิร์ค จำกัด
		Huawei	บมจ. ซินเน็ค (ประเทศไทย)
		DTAC	บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด
	Smart Phone and Tablet	Acer	บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		ASUS	บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
		True Smart	บริษัท ทูริสทริบิวชั่นแอนด์เซลส์ จำกัด
		Lenovo	Lenovo (Thailand) Limited
		Samsung	บริษัท ไทยซัมซุงอิเล็กทรอนิกส์ จำกัด
4. สินค้าแท็บเล็ต (Tablet)	iPad	Apple	Apple South Asia (Thailand) Ltd.
	Smart Phone and Tablet	Lenovo	Lenovo (Thailand) Ltd.
		Acer	บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
	Tablet	ASUS	บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
		True Smart	บริษัท ทูริสทริบิวชั่นแอนด์เซลส์ จำกัด
		Microsoft	บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
5. สินค้าอุปกรณ์เสริม (Accessories)	Speaker	JBL, Harman	บริษัท มหาจักร ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด
		Karmon,	บริษัท Ash Asia จำกัด
		Denon	
		Marshall	
	Accessories	Adonit	บริษัท เจนเนอร์ชั่นเอส จำกัด
	Accessories	Wacom	บริษัท ไทเวอร์ซิทิคดิสทริบิวเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด
	Protection	Moshi	Aeovoe International Ltd.
	Cabling	Belkin	Belkin Asia Pacific Ltd.
	HDD Ext	Western Digital	Western Digital (s.e.asia) Pte Ltd.
	Headphone	Jabra	บริษัท อาร์ ที บี เทคโนโลยี จำกัด
		Beats	บริษัท ทูริสทริบิวชั่นแอนด์เซลส์ จำกัด
	Mouse & Keyboards	Logitech	บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		Microsoft	บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
	Printer	Epson	บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน)
		HP	บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
			บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
	Sim	True Smart	บริษัท ทูริสทริบิวชั่นแอนด์เซลส์ จำกัด
		AIS	บริษัท แอดวานซ์ไวร์เลส เน็ตเวิร์ค จำกัด
		DTAC	บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด

➤ 1.6 การบริหารสินค้าคงคลัง

บริษัทได้เริ่มว่าจ้างบริษัท อจิลิตี้ จำกัด ให้เป็นผู้บริหารจัดการคลังสินค้าตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2558 จนถึงปัจจุบัน โดยบริษัท อจิลิตี้ จำกัด ก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2532 ดำเนินกิจการการบริหารจัดการการขนส่ง (Freight Management) คลังสินค้าและขนส่ง (Warehouse & Logistic) เป็นบริษัทที่มีศักยภาพและมีมาตรฐาน โดยให้บริการด้านต่างๆ กับบริษัทชั้นนำหลายบริษัท ทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีลูกค้าสำคัญในหลายกลุ่มธุรกิจ เช่น ลูกค้ากลุ่มอุปกรณ์ ไฮเทคและอิเล็กทรอนิกส์ ลูกค้ากลุ่มยานยนต์ และอื่นๆ ซึ่งการที่บริษัทให้บริษัท อจิลิตี้ จำกัด เป็นผู้จัดการคลังสินค้าจะช่วยทำให้บริษัทสามารถประหยัดต้นทุนในการก่อสร้างคลังสินค้าและค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างพนักงานในคลังสินค้า รวมถึงค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพนักงานที่เกี่ยวข้องได้อีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายการเข้าตรวจสอบการจัดการคลังสินค้าของบริษัท อจิลิตี้ จำกัด อย่างต่อเนื่อง โดยมีการตรวจนับสินค้าคงคลังทุก 3 เดือน และมีการตรวจนับร่วมกับฝ่ายบัญชีของบริษัทพร้อมกับการประเมินผลการปฏิบัติงานทุกปี

ในการจัดการคลังสินค้าและการขนส่งสินค้าของบริษัทจะใช้ระบบคอมพิวเตอร์และระบบออนไลน์เชื่อมต่อกับทุกช่องทางการจำหน่ายของบริษัท ซึ่งจะทำให้เจ้าหน้าที่ส่วนกลางสามารถรับรู้ข้อมูล การสั่งซื้อ การรับเข้า การจัดส่ง การโอนย้ายสินค้า รวมไปถึงยอดคงเหลือของสินค้าคงคลังได้ตลอดเวลา (Real-Time) อีกทั้งการขายสินค้าของบริษัทจะใช้ระบบการสแกนบาร์โค้ดสินค้าและใช้ระบบการจัดสินค้าเข้าออกแบบ FIFO ทำให้ฝ่ายบริหารสามารถรับรู้ถึงอายุของสินค้าทุกรุ่น และสามารถกำหนดกลยุทธ์จัดการกับสินค้าคงคลังได้อย่างทันเวลา

กระบวนการบริหารสินค้าคงคลัง

1) การตรวจรับเข้าสินค้าและการจัดเก็บสินค้า

- การรับสินค้า จะมีการตรวจสอบเบื้องต้นก่อนการรับสินค้าเข้าระบบและจัดเก็บทุกครั้ง โดยหลังจากที่สินค้าผ่านการตรวจสอบและรับจัดเก็บแล้ว ผู้ให้บริการบริหารคลังสินค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายหรือสูญหายของสินค้าดังกล่าวทั้งหมด

2) การกระจายสินค้าให้สาขา

- การกระจายสินค้า จะมีการวางแผนล่วงหน้าโดยคำนวณจากสถิติยอดขายของแต่ละสาขา เพื่อประมาณการยอดคงเหลือที่แต่ละสาขาควรมี (Run Rate) ในกรณีที่ปริมาณสินค้าคงเหลือที่หน้าร้านแต่ละช่องทางต่ำกว่าจุดสั่งซื้อที่กำหนดไว้ ระบบจะทำการสั่งสินค้าให้เข้าไปเติมที่หน้าร้านได้อย่างทันเวลา

3) การตรวจปล่อยและบรรจุสินค้า

- ก่อนขนส่งสินค้าออกจากคลังสินค้า จะมีกระบวนการตรวจเช็คสินค้าก่อนนำสินค้าไปบรรจุกล่อง ทั้งจำนวน และสภาพสินค้า เพื่อให้แน่ใจว่าสินค้าที่บรรจุลงกล่องทุกกล่องมีจำนวนตรงและอยู่ในสภาพปกติ หลังจากตรวจสอบผ่านกระบวนการข้างต้น แผนกคลังสินค้าจะทำการบรรจุสินค้าและติดสติ๊กเกอร์ Carton No. เพื่อระบุชนิด และจำนวนสินค้าภายใน (Packing List)

4) การจัดส่งสินค้า

- การจัดส่งสินค้า รถขนส่งทุกคันก่อนออกจากคลังสินค้า จะต้องทำการตรวจสอบจำนวนกล่องและปลายทางเพื่อให้ตรงกับผู้รับ และทุกครั้งที่แผนกขนส่งทำการส่งสินค้าไปยังปลายทางจะต้องมีการยืนยันการรับสินค้าทุกครั้งโดยยืนยันทั้งผ่านการเซ็นรับและผ่านระบบคอมพิวเตอร์ ทั้งนี้ ความรับผิดชอบต่อการสูญหายของสินค้าจะอยู่กับบริษัทก็ต่อเมื่อมีการเซ็นรับสินค้าจากพนักงานของบริษัทแล้วเท่านั้น

ระยะเวลาการส่งสินค้า

- การส่งสินค้าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ภายใน 2 วัน จัดส่งโดยบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

- การส่งสินค้าในต่างจังหวัดทั่วประเทศ ภายใน 3 วัน จัดส่งโดยบริษัท อจิลิตี้ จำกัด

➤ 1.7 การเลือกทำเลในการเปิดสาขา

บริษัทมีนโยบายการขยายสาขา โดยมุ่งเน้นในพื้นที่ของห้างสรรพสินค้าต่างๆ การเลือกพื้นที่จะพิจารณาจากลักษณะสำคัญโดยรอบของห้างสรรพสินค้าต่างๆ ดังต่อไปนี้

(1) ความหนาแน่นของจำนวนประชากร ในระดับจังหวัดหรืออำเภอ

(2) รายได้ต่อหัวของประชากรและอัตราการเติบโตของรายได้ประชากรในพื้นที่

(3) ปริมาณของคู่แข่งที่ประกอบธุรกิจคล้ายกันในพื้นที่

(4) ข้อมูลสถิติการขายจากสาขาของบริษัทที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อเปรียบเทียบกำลังซื้อในพื้นที่

(5) การคมนาคมขนส่ง และความสะดวกในการจัดการของบริษัท ในเรื่องของเส้นทางการส่งสินค้า และการจัดหาพนักงานสาขา

โดยภายหลังจากการเลือกพื้นที่และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาดและการลงทุนแล้ว บริษัทจะนำแผนการศึกษาความเป็นไปได้เสนอคณะกรรมการบริหารเพื่อพิจารณา หากสาขาใดที่เปิดแล้วมีผลประกอบการไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริษัทจะติดตามผลการดำเนินงานของสาขาดังกล่าวอย่างใกล้ชิด พร้อมทั้งหาสาเหตุที่ทำให้

ผลประกอบการไม่เป็นไปตามเป้าเพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น หรือดำเนินการปรับสินค้าที่ขายในสาขาให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งปรับปรุงคุณภาพด้านพนักงานและบริการ หากยังไม่สามารถปรับปรุงให้เป็นไปตามเป้าหมายได้ บริษัทมีนโยบายที่จะย้ายสาขาไปยังทำเลอื่นที่เหมาะสมต่อไป

นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายที่จะเป็นพันธมิตรกับผู้พัฒนาและบริหารพื้นที่ค้าปลีกเพื่อหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน อีกทั้งยังมีการกระจายการเข้าพื้นที่ที่มีความหลากหลาย เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงเจ้าของพื้นที่เช่ารายใดรายหนึ่ง

► 1.8 ก้าวสู่อุตสาหกรรมและกลยุทธ์การแข่งขัน

1.8.1 ก้าวสู่อุตสาหกรรมสินค้าไอที

สินค้าไอที

สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ได้ทำการเก็บข้อมูลการใช้รายด้าน ICT ของประเทศไทยในปี 2558 และคาดการณ์ในปี 2559 ว่ามีมูลค่าการใช้รายด้าน Hardware เพิ่มขึ้นโดยมีมูลค่ารวม 8,304 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.2% Packaged Software เพิ่มขึ้นเป็น 1,020 ล้านบาท หรือร้อยละ 8.9% โดยส่งผลให้การใช้จ่าย ICT โดยรวมของประเทศไทยในปีคิดเป็นเติบโต 4.2% ซึ่งปัจจัยที่ทำให้ตลาดโตขึ้นเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและพฤติกรรมผู้บริโภคที่ตอบรับกระแสความทันสมัยของเทคโนโลยีที่มากขึ้น รวมทั้งการสนับสนุนการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐตามนโยบายต่างๆ

การใช้จ่ายด้าน ICT ของประเทศไทยในปี 2558 และ 2559

ประเภท	มูลค่า(ล้านบาทหรือสหรัฐ)		อัตราการเติบโต (%)
	2558	2559	
1. Hardware	8,284	8,304	0.2
2. Packaged Software	937	1,020	8.9
3. IT Services	2,227	2,471	11
4. Telecom Services	10,132	10,693	5.5
รวม	46,202	54,954	4.2

ที่มา: สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ณ วันที่ 27 กันยายน 2559

มูลค่าการตลาดอุปกรณ์การสื่อสาร

ภาพรวมตลาดการสื่อสารประจำปี 2558 และปี 2559 จากภาพรวมของมูลค่าตลาดสื่อสารปี 2558 พบว่าตลาดยังคงสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องจากปี 2557 ที่ผ่านมา โดยมีมูลค่าทั้งสิ้น 535,989 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต 7.3% โดยตลาดบริการสื่อสารมีมูลค่าทั้งสิ้น 309,450 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต 1.4% ในขณะที่

ที่ตลาดอุปกรณ์สื่อสารมีมูลค่า 226,539 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต 13.6% โดยในปี 2559 คาดการณ์ว่ามูลค่าตลาดสื่อสารรวมจะมีมูลค่าทั้งสิ้น 597,584 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต 11.5% โดยตลาดอุปกรณ์สื่อสารจะมีมูลค่า 255,734 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต 12.9% ขณะที่ตลาดบริการสื่อสารจะมีมูลค่า 341,850 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต 10.5% ดังภาพ

มูลค่าตลาดสื่อสารปี 2558 และ 2559

รายการ	2558		2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
อุปกรณ์สื่อสาร				
เครื่องโทรศัพท์	105,020	12.5	108,114	2.9
อุปกรณ์โครงข่ายหลัก	69,680	9.3	78,780	13.1
อุปกรณ์สื่อสารใช้สาย	16,030	7.0	17,980	12.2
อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย	35,809	31.0	50,860	42.0
รวมอุปกรณ์สื่อสาร	226,539	13.6	255,734	12.9
บริการสื่อสาร				
บริการโทรศัพท์ประจำที่	14,809	-7.4	13,016	-12.1
บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่	216,404	3.2	246,559	13.9
บริการอินเทอร์เน็ต	53,578	0.1	59,396	10.9
บริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ	10,357	-16.6	7,808	-24.6
บริการสื่อสารข้อมูล	14,302	5.2	15,071	5.4
รวมบริการสื่อสาร	309,450	1.4	341,850	10.5
มูลค่ารวม	535,986	7.3	597,584	11.5

ที่มา: สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ณ วันที่ 27 กันยายน 2559

สินค้าแท็บเล็ต (Tablet)

Worldwide Tablet Share Forecast by OS 2015-2020

OS	2015	2016 Forecast	2020 Forecast
Android	67.4%	66.2%	57.8%
iOS	23.9%	22.4%	22.9%
Windows	8.6%	11.3%	19.3%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Source: IDC Worldwide Quarterly Tablet Tracker, August 30, 2016

ที่มา: IDC Worldwide ณ วันที่ 30 สิงหาคม 2559

- ในปี 2559 คาดว่าขายแท็บเล็ตได้ทั้งหมด 183.4 ล้านเครื่อง ซึ่งลดลง -11.5% จากปีก่อน

- แท็บเล็ตแบบ Android IDC คาดว่าส่วนแบ่งทางการตลาดมีแนวโน้มลดลงจาก 67.4% เป็น 66.2% ในปี 2559 ซึ่งแท็บเล็ตโดยระบบปฏิบัติการแบบ Windows จะมีมูลค่าตลาดที่สูงขึ้น

- โดยในปี 2559 คาดว่ายอดขายของแท็บเล็ตราวกว่า 55% จะเป็นแท็บเล็ตขนาดเล็กหน้าจอไม่เกิน 9 นิ้ว

Top Five Tablet Vendors, Shipments, Market Share, and Growth, Second Quarter 2016
(Preliminary Results, Shipments in millions)

Vendor	2Q16 Unit Shipments	2Q16 Market Share	2Q15 Unit Shipments	2Q15 Market Share	Year-Over-Year Growth
1. Apple	10.0	25.8%	11.0	24.9%	-9.2%
2. Samsung	6.0	15.6%	8.0	18.2%	-24.5%
3. Lenovo	2.5	6.6%	2.5	5.6%	3.1%
4. Huawei	2.2	5.6%	1.3	2.9%	71.0%
5. Amazon.com	1.6	4.0%	0.1	0.3%	1208.9%
others	16.4	42.4%	21.3	48.2%	-22.9%
Total	38.7	100.0%	44.1	100.0%	-12.3%

Source : IDC Worldwide Quarterly Tablet Tracker, August 1, 2016

ที่มา: IDC Worldwide ณ วันที่ 1 สิงหาคม 2559

สำหรับ 5 อันดับของผู้ผลิตที่มียอดขายหน่วยแท็บเล็ตประจำไตรมาสที่ 2 ของปี 2559 นั้น เป็นไปตามตารางด้านบน ซึ่ง Apple ยังคงครองอันดับที่ 1 ถึงแม้ว่ายอดขายจะลดลงถึง 9.2% เมื่อคิดแบบต่อปี สำหรับอันดับที่ 2 นั้นยังคงเป็น Samsung ที่ยอดขายลดลงถึง 24.5% เมื่อคิดแบบปีต่อปีเช่นเดียวกัน ในขณะที่อันดับที่ 3 อย่าง Lenovo นั้นสามารถทำส่วนแบ่งได้ดีขึ้นบ้างคืออยู่ในแดน + (เพิ่มขึ้น) แต่ก็ไม่มากนักเพราะอยู่ที่ 3.1% เมื่อคิดแบบปีต่อปี ส่วนอันดับที่ 4 คือ Huawei ที่ยอดขายเพิ่มขึ้นมากถึง 71.0% เมื่อคิดแบบต่อปี และอันดับที่ 5 คือ Amazon.com นั้นมีอัตราการเติบโตสูงสุดเมื่อเทียบแบบปีต่อปีที่ 1,208.9%

แนวโน้มและการพัฒนาในอนาคต

แนวโน้มสำคัญภาคธุรกิจและเทคโนโลยีในประเทศไทยที่จะเกิดขึ้นในปี 2560 และ 2561 ที่น่าจับตามองและเตรียมปรับตัวมีดังนี้

1. ดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน

จะเป็นปัจจัยหลักในการผลักดันการลงทุนทางไอทีขององค์กรในปี 2559 เป็นต้นไป โดยดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชันนั้นเป็นการนำเทคโนโลยีแพลตฟอร์มรุ่นที่ 3 มาพัฒนาประสิทธิภาพการใช้งานของผู้บริโภค และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้สูงขึ้น เชื่อว่ากลยุทธ์ทรานส์

ฟอร์เมชันจะมุ่งเน้นไปที่ความชำนาญด้านดิจิทัลทั้งในเรื่องของความสัมพันธ์ การปฏิบัติงาน และสินค้าหรือบริการที่มีฐานมาจากข้อมูล

2. คลาวด์จะกลายเป็นการลงทุนพื้นฐานทางด้านไอที

ภายในปี 2561 การลงทุนด้านคลาวด์จะมีสัดส่วนเป็นอย่างน้อยหนึ่งในสี่ของค่าใช้จ่ายด้านไอทีทั้งหมด และภายในปี 2563 คาดว่า 30% ของการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานไอทีทั้งหมดจะเกี่ยวข้องกับคลาวด์ ในขณะที่สัดส่วนของคลาวด์จะสูงถึง 30-35% ของค่าใช้จ่ายด้านซอฟต์แวร์ เซอร์วิส และเทคโนโลยีทั้งหมด

ภายในปี 2563 การใช้จ่ายขององค์กรสำหรับบริการผ่านคลาวด์ ฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ เพื่อสนับสนุนบริการผ่านคลาวด์ และการบริการเพื่อใช้งานและจัดการบริการผ่านคลาวด์จะมีมูลค่าสูงกว่า 350 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งถือเป็นการเติบโตขึ้น 100% จากปัจจุบัน ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ส่วนใหญ่ที่ вендорผลิตก็จะเป็นแบบ “คลาวด์เฟิร์ส” เช่นกัน การเปลี่ยนแปลงของบริการผ่านคลาวด์จากความเป็นสถาปัตยกรรม “ใหม่” ไปสู่ความเป็นเทคโนโลยีขั้นพื้นฐานนั้นจะมีนัยสำคัญสำหรับผู้นำด้านไอทีและธุรกิจ

3. ผู้ใช้สมาร์ทโฟนจะเพิ่มขึ้นอีก 25 ล้านคน

ภายในปี 2561 ประเทศไทยจะมีผู้เข้าถึงอินเทอร์เน็ตด้วยสมาร์ทโฟนเป็นอุปกรณ์แรกประมาณ 50 ล้านคน ซึ่งคิดเป็น 73% ของประชากรทั้งหมด

การที่มีผู้ใช้สมาร์ทโฟนเข้าถึงอินเทอร์เน็ตกว่า 50 ล้านคนนั้น จะส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเป็นวงกว้างต่อองค์กรต่างๆ พบเห็นการเปลี่ยนแปลงในกระบวนการทางธุรกิจภายในองค์กร เช่น กลยุทธ์และการพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับสมาร์ทโฟน องค์กรต่างๆ ต้องสร้างวิธีใหม่ๆ ในการนำเสนอสินค้าและบริการผ่านทางมือถือมากขึ้นแบบโมบายล์เฟิร์ส การปรับให้เหมาะสมกับตลาดท้องถิ่น และการนำเครือข่ายสังคมออนไลน์มาใช้เป็นมิติใหม่ในการมีส่วนร่วมของลูกค้า การเปลี่ยนแปลงนี้ยังผลักดันให้เกิดการใช้ระบบคอนิทีฟในการวิเคราะห์ การรองรับการใช้งานแบบออนไลน์ และประสิทธิภาพของข้อมูลขนาดใหญ่อย่างมาก เนื่องจากข้อมูลทั้งที่มีอยู่ และที่เกิดขึ้นใหม่นั้นจะถูกจัดเก็บในรูปแบบดิจิทัลซึ่งพร้อมใช้งานได้ทันทีเพื่อตอบสนองผู้ใช้ 50 ล้านราย

4. รูปแบบธุรกิจแบบใหม่จะประสบความสำเร็จ

ภายในปี 2560 กว่า 20% ขององค์กรขนาดใหญ่จะได้รับผลกระทบจากนวัตกรรมทางโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่นี้ และจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินงานอย่างแน่นอน ในอดีตนั้นผลกระทบต่างๆ มักเกิดจากนวัตกรรมทางสินค้าและบริการ แต่อินเทอร์เน็ตและองค์ประกอบของแพลตฟอร์มรุ่นที่ 3 นั้น จะช่วยให้ธุรกิจสามารถสร้างรูปแบบการนำเสนอสินค้าและบริการที่แตกต่างไปจากเดิมได้ ในไม่ช้าธุรกิจแบบเดิมจะได้รับผลกระทบจากธุรกิจแบบใหม่ที่กำลังเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นธุรกิจที่เกิดจากการนำทรัพยากรที่ไม่ได้รับการใช้งานเต็มที่ต่างๆ มารวมเข้าไว้ด้วยกัน จนก่อให้เกิดสินค้า บริการ และตลาดใหม่ที่ตัวเองเป็นเจ้าของได้

5. รูปแบบใหม่ของการชำระเงิน

ภายในปี 2560 ผู้นำในภาคอุตสาหกรรมค้าปลีก 10 อันดับแรก จะมีการใช้การตรวจสอบหลายขั้นตอนสำหรับการชำระเงินในร้าน โดยระบบ Near Field Communication (NFC) สแกนนิ้วมือ และไร้สัมผัสจะมีบทบาทที่สำคัญ ภายในตุลาคม 2561 นโยบาย “การปรับภาระความรับผิดชอบ” จะมีผลบังคับใช้ในประเทศไทย และทำให้ร้านค้าทั่วประเทศต้องระวางโทษต่อการทุจริตที่เกี่ยวข้องกับบัตรเครดิตในร้าน เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในต่างประเทศในช่วงที่ผ่านมา ชี้ให้เห็นว่าการละเมิดความปลอดภัยนั้น ส่งผลกระทบต่อลูกค้านับล้านรายและมีค่าใช้จ่ายสูงมาก ซึ่งร้านค้าปลีกในประเทศไทยไม่ว่าจะเป็นขนาดใดต่างก็มีความกังวลอย่างเห็นได้ชัด

เนื่องจากการซื้อขายส่วนมากนั้นเกิดขึ้นภายในร้าน แน่ละว่าร้านค้าปลีกมีหน้าที่ป้องกันการฉ้อโกง ทั้งนี้ยังมีร้านค้าออนไลน์อีกหลายร้านต้องทำให้การซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ตมีความปลอดภัยด้วย หนึ่งในช่องโหว่ที่พบบ่อยคือการตรวจสอบตัวตนโดยเฉพาะกระบวนการตรวจสอบการชำระเงินและการอนุมัติ การตรวจสอบหลายขั้นตอนนี้สามารถช่วยลดความเสี่ยงการฉ้อโกงได้ไม่ว่าจะเป็นช่องทางการเข้าถึงลูกค้าใดๆ ก็ตาม

ในปี 2560 ร้านค้าปลีกรายใหญ่ต่าง ๆ จะนำระบบชำระเงินในบริเวณใกล้เคียงมาใช้โดยเฉพาะระบบที่ใช้ NFC ระบบดังกล่าวนี้จะช่วยผลักดันความสะดวกให้แก่การตรวจสอบหลายขั้นตอนอย่างมีนัยสำคัญ

6. เครื่องพิมพ์ประเภทสมาร์ตมัลติฟังก์ชัน

ภายในปี 2561 เครื่องพิมพ์ประเภทสมาร์ตมัลติฟังก์ชัน (Multifunction Printers – MFPs) จะกลายเป็นอุปกรณ์พื้นฐานที่ตอบโจทย์โซลูชันการพิมพ์จำนวนมากที่ใช้ในออฟฟิศขนาดใหญ่ ไม่นานมานี้ องค์กรต่างๆ ได้เริ่มนำเอารูปแบบความสามารถขั้นสูงเข้าไปใช้กับกลุ่มเครื่องพิมพ์ประเภทมัลติฟังก์ชันผ่านสถาปัตยกรรมโครงสร้างของอุปกรณ์ ซึ่งเริ่มต้นจากความสามารถในการสแกนแบบพื้นฐานและ/หรือสามารถรองรับการจัดการด้านเอกสารทั่วไป อย่างไรก็ตาม ไอทีซีคาดว่าโซลูชันดังกล่าวจะได้รับการใช้งานแพร่หลายมากขึ้นอย่างเห็นได้ชัด การเปลี่ยนอุปกรณ์สำหรับพิมพ์หรือทำสำเนาเป็นอุปกรณ์สำหรับดำเนินงานแบบอัจฉริยะของเครื่องพิมพ์ประเภทมัลติฟังก์ชัน จะเด่นชัดมากขึ้นในอีก 2 ปีข้างหน้า เมื่อองค์กรต่างๆ เริ่มคำนึงถึงขอบเขตความสามารถที่กว้างขึ้นของเครื่องพิมพ์ประเภทนี้

การซัพพอร์ตด้านความปลอดภัย โมบิลิตี้ และคลาวด์จะกลายเป็นมาตรฐานหลัก โดยพีเจเอชเหล่านี้ต่างช่วยส่งเสริมโครงสร้างอุปกรณ์การพิมพ์ให้ประสิทธิภาพที่ดีขึ้น ซึ่งจะช่วยประหยัดต้นทุน และในขณะเดียวกันก็ยังผลักดันประสิทธิภาพขององค์กร องค์กรต่างๆ ที่ใช้งานเครื่องพิมพ์ประเภทนี้นั้นจะได้รับประโยชน์ทางธุรกิจสูงสุด

7. การเปลี่ยนสถานะของซัพพลายเออร์และพาร์ทเนอร์

ดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันที่กำลังเกิดขึ้นจะสร้างผลกระทบและแนวโน้มใหม่ๆ ตลอดจนผู้เล่นรายใหม่เกิดขึ้นในตลาด ทำให้เกิดแรงกดดันอย่างมากต่อซัพพลายเออร์ไอทีแบบดั้งเดิมและผลักดันให้ผู้เล่นรายใหม่กลายเป็นผู้นำในตลาด ในช่วงหลายปีข้างหน้าเราจะพบเห็นการ

เปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องในกลุ่มเวเนเตอร์ โดยหนึ่งในสามของซัพพลายเออร์ชั้นนำในปัจจุบันจะมีการควบรวมกิจการลดขนาด หรือเปลี่ยนสถานะอย่างมีนัยสำคัญ ยกตัวอย่างดังนี้

- จะมีผู้ให้บริการผ่านคลาวด์อยู่เพียงไม่กี่รายซึ่งครองส่วนแบ่งการตลาดมากถึง 75-80%

- กลุ่มเทคโนโลยี IOT จะมีการควบรวมกิจการ
- บริษัท StartUp จะมีความสำคัญเพิ่มขึ้นอีกมากเนื่องจากแพลตฟอร์มที่ 3 และดิจิทัลทรานส์ฟอร์มชันจะเพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วงหลายปีข้างหน้า ซัพพลายเออร์บางส่วนนั้นจะประสบความสำเร็จ ในขณะที่บางส่วนนั้นจะดับสูญไป

8. การเข้าถึงและเข้าใจผู้บริโภคที่มากขึ้นในวงกว้าง

ในปี 2560 บริษัทไทยจะใช้ข้อมูลขนาดใหญ่เพื่อเข้าถึงและเข้าใจผู้บริโภคที่มากขึ้น ทั้งทางอุปกรณ์พกพา ออมนิแชนแนล และโซเชียลมีเดีย องค์กรในไทยนั้นประสบความสำเร็จในการสร้างฐานลูกค้าใหม่มากขึ้น ผ่านการสร้างความผูกพันทางดิจิทัลกับลูกค้า ช่องทางเหล่านี้มีข้อมูลจำนวนมากซึ่งพร้อมสำหรับการวิเคราะห์ เนื่องจากโครงสร้างและเครื่องมือที่ทำได้ง่ายและมีราคาถูกกว่าเมื่อก่อน หากแต่ช่องทางเหล่านี้ไม่ได้ถูกใช้ประโยชน์อย่างเต็มศักยภาพ เพราะขาดวิสัยทัศน์และความรู้ความชำนาญด้านวิทยาศาสตร์ข้อมูล ในเรื่องวิทยาศาสตร์ข้อมูลนี้ องค์กรและสถาบันการศึกษาได้รับรู้ถึงการขาดแคลนความชำนาญดังกล่าว และเริ่มสร้างความเชี่ยวชาญที่จำเป็นออกสู่ตลาด ในขณะที่เดียวกันมีเพียงไม่กี่องค์กรเท่านั้นที่เพิ่งจะเริ่มดำเนินการกลยุทธ์ดังกล่าว ไอทีซีเชื่อว่าในปี 2560 บริษัทจะสามารถนำแนวความคิด “การเข้าถึงและเข้าใจผู้บริโภคที่มากขึ้นในวงกว้าง” มาใช้อย่างมีนัยสำคัญได้มากขึ้น

9. เน็กซ์เจนเนอเรชันซีเคียวริตี้และการจัดการความเสี่ยง

ภายในปี 2560 กว่า 30% ของฝ่ายไอทีในองค์กรจะเปลี่ยนความสนใจจากการวางแผนด้านรักษาความปลอดภัยเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการโจมตีระบบ มาเป็นมุ่งเน้น “จำกัดและควบคุม” ความเสียหายแทน

ในเมื่อองค์กรเริ่มกระบวนการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์มชัน ย่อมมีการใช้งานเทคโนโลยีแพลตฟอร์มที่ 3 อย่างเข้มข้นขึ้น ซึ่งถึงแม้เทคโนโลยีใหม่ๆ จะสามารถสร้างประโยชน์อย่างมากมาย แต่ก็เพิ่มความเสี่ยงมากขึ้นด้วย เนื่องจากทำให้ “พื้นที่” ที่สามารถถูกโจมตีได้ เพิ่มขึ้น

อย่างก้าวกระโดด อีกทั้งภัยคุกคามเองก็อันตรายขึ้นเรื่อยๆ นั้นหมายความว่า การสร้าง “แนวกัน” เพื่อป้องกันการโจมตีนั้นไม่ใช่ตัวเลือกที่มีประสิทธิภาพอีกต่อไป แต่จะมาเน้นการ “จำกัดและควบคุม” ความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นแทน ผ่านการจำกัดการเข้าถึงข้อมูลและเพิ่มการตรวจตราด้านซีเคียวริตี้มากขึ้น

10. กลุ่มธุรกิจประกันภัยจะเป็นผู้นำด้าน IOT

ภายในปี 2560 การเพิ่มขึ้นของงบประมาณด้านไอที และจำนวนนวัตกรรมในกลุ่มธุรกิจประกันภัยจะสูงกว่ากลุ่มธุรกิจธนาคาร เนื่องมาจากโครงการ IOT ในกลุ่มธุรกิจประกันภัยนั้นจะได้รับการผลักดัน

เราจะพบกรณีตัวอย่างการใช้งาน IOT ในกลุ่มธุรกิจประกันภัยรถยนต์เป็นครั้งแรก ไอทีซีคาดว่าโซลูชันสำหรับรถยนต์นั้น จะเติบโตอย่างมากในอีกห้าปีถัดไป ซึ่งจะก่อให้เกิดสินค้าประกันภัยจากเทคโนโลยีเทเลเมติกส์ โปรเจกต์นำร่องที่ประสบความสำเร็จโดยบริษัทประกันภัยในระดับภูมิภาค จะส่งผลให้เกิดการนำเทคโนโลยีนั้นมาใช้อย่างแพร่หลาย กรณีตัวอย่างอื่นๆ รวมถึงการใช้เทคโนโลยี IOT เพื่อเก็บข้อมูลส่วนบุคคลและเชื่อมโยงกับเบี้ยประกันสุขภาพ และการใช้เซ็นเซอร์ในการประกันอสังหาริมทรัพย์และการขนส่งสินค้า

ที่มา : <http://www.it24hrs.com#sthash.BDwAJAj.dpuf>

1.8.3 ภาวะการแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นในการเป็นผู้นำด้านการจำหน่ายสินค้าไอทีผ่านช่องทางแบบค้าปลีก กล่าวคือเน้นการจำหน่ายสินค้าให้กับผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End-User) โดยตรง ดังนั้น คู่แข่งของบริษัทคือผู้ประกอบการค้าปลีกที่มีการจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทเดียวกัน เช่น ร้านจำหน่ายสินค้าแล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ตและอุปกรณ์เสริมอื่นๆ โดยกลุ่มผู้ประกอบการดังกล่าวจะมีทั้งในลักษณะที่เป็นเจ้าของคนเดียว มีจำนวนหน้าร้านเพียง 1-2 ร้าน (Single Shop) และบริษัทเอกชนที่มีหน้าร้านเป็นจำนวนมาก (Chain Store) นอกจากนี้ยังมีคู่แข่งที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในลักษณะของศูนย์การค้าและไฮเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ ที่มีการจัดสรรพื้นที่ภายในศูนย์การค้าของตนเองสำหรับจำหน่ายสินค้าไอทีและเครื่องใช้ไฟฟ้า (Consumer Electric) โดยคู่แข่งปัจจุบันเมื่อเปรียบเทียบกับหน้าร้านของบริษัทมีดังนี้

(1) ร้านจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์เคลื่อนที่

บริษัท	ชื่อหน้าร้าน
บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)	BaNANA, BaNANA Mobile, BKK
บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน)	IT City
บริษัท เจ.ไอ.บี. คอมพิวเตอร์กรุ๊ป จำกัด	J.I.B.
บริษัท แอดไวส์โฮลดิ้งส์ กรุ๊ป จำกัด	Advice
บริษัท เซ็นทรัลรีเทลคอร์ปอเรชั่น จำกัด	Power Buy
บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด	Power Mall
บริษัท เจ มาร์เก็ต จำกัด (มหาชน)	Jaymart
บริษัท เอกชัย ดิสทริบิวชั่น จำกัด	Tesco Lotus
บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)	Big C
บริษัท ทีจี เซลลูลาร์เวิลด์ จำกัด	TG FONE

ที่มา: ข้อมูลของบริษัท และการประมาณการจากการเก็บข้อมูลของบริษัท ณ 31 ธ.ค. 2559

(2) ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple

สำหรับร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple นั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อให้ได้รับสิทธิในการเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการจึงจะสามารถดำเนินงานได้ ส่งผลให้มีจำนวนคู่แข่งที่น้อยรายกว่าร้านจำหน่ายสินค้าไอทีทั่วไป นอกจากนี้ลักษณะการตกแต่งร้าน การจัดวางสินค้าภายในร้าน โปรโมชันและราคาขายสินค้า จะถูกควบคุมจากทาง Apple ทั้งหมด ดังนั้นจุดสำคัญของ

การแข่งขันจึงอยู่ที่ทำเลที่ตั้งของร้านว่าอยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสมหรือไม่ อีกทั้งนโยบายของ Apple จะไม่อนุญาตให้มีร้าน Apple ประเภเดียวกันอยู่ภายในศูนย์การค้าเดียวกัน ส่งผลให้การมีสาขาในบริเวณที่ทำเลดีและเปิดดำเนินการมาก่อนเป็นข้อได้เปรียบอย่างยิ่ง โดยในปัจจุบัน บริษัทเป็นผู้ประกอบการร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ที่มีจำนวนสาขามากที่สุดและครอบคลุมพื้นที่ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมากที่สุดในประเทศไทย

บริษัท	จำนวนหน้าร้าน
บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)	94
บริษัท คอปเปอร์ไวร์ จำกัด	18
บริษัท เอสพีวีไอ จำกัด (มหาชน)	23
บริษัท ยูฟิคอน จำกัด	7
บริษัท กราฟฟิก แสแกน จำกัด	1

ที่มา: ข้อมูลของบริษัท และการประมาณการจากการเก็บข้อมูลของบริษัท ณ 31 ธ.ค. 2559

นอกจากนี้บริษัทยังได้ประกอบธุรกิจศูนย์ให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple (iCare) เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าและเป็นช่องทางหารายได้เพิ่มเติม โดยศูนย์บริการดังกล่าวผู้ประกอบการจำเป็นต้องได้รับการ

แต่งตั้งจากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อให้ได้รับสิทธิในการเป็นผู้ให้บริการอย่างเป็นทางการจึงจะสามารถดำเนินงานได้ ส่งผลให้มีจำนวนคู่แข่งที่น้อยราย

บริษัท	จำนวนหน้าร้าน
บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)	19
บริษัท เอสพีวีไอ จำกัด(มหาชน)	6
บริษัท คอปเปอร์ไวร์ จำกัด	4
บริษัท แมคอินทอชเซ็นเตอร์ จำกัด	1
บริษัท ยูฟิคอน จำกัด	2
บริษัท ยูนิตี้โพรเกรส จำกัด	1
บริษัท ภูเก็ตอัลฟาเอนจิเนียริ่ง จำกัด	2

ที่มา: ข้อมูลของบริษัท และการประมาณการจากการเก็บข้อมูลของบริษัท ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2559

1.8.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

ธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีเป็นธุรกิจที่มีอัตราการขึ้นต้นค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทอื่น ส่งผลให้การบริหารจัดการต้นทุนคงที่ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนด้านพนักงาน ต้นทุนด้านการขยายสาขา ต้นทุนทางการเงินล้วนแล้วแต่มีผลต่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม ดังนั้นผู้ประกอบการที่มียอดขายที่สูง หรือมีเงินทุนมากกว่าจะได้เปรียบผู้ประกอบการรายย่อยค่อนข้างมาก นอกจากบริษัทจะมีนโยบายในการควบคุมต้นทุนต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพแล้ว บริษัทยังได้มีการกำหนดกลยุทธ์ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขันธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีโดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) ทำเลที่ตั้งของสาขา

ทำเลนับเป็นเรื่องสำคัญอันดับต้นของธุรกิจ การที่บริษัทอยู่ในธุรกิจค้าปลีกมานานกว่า 18 ปี จึงได้สะสมประสบการณ์ในการคัดเลือกทำเลที่มีศักยภาพและในปัจจุบันจากการที่บริษัทเป็นผู้ค้าปลีกสินค้าไอทีที่มีจำนวนสาขามากที่สุดในประเทศ ส่งผลให้หน้าร้านของบริษัทได้กระจายครอบคลุมพื้นที่ที่มีศักยภาพสูงไว้ได้ล่วงหน้าก่อนคู่แข่ง นอกจากนี้บริษัทก็ยังมีแผนการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อยึดทำเลที่มีโอกาสเติบโตสูงในอนาคต โดยมีการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับเจ้าของพื้นที่ซึ่งเป็นผู้พัฒนาศูนย์การค้าชั้นนำทั่วประเทศ การที่ร้านค้าของบริษัทมีภาพลักษณ์ที่ดี ส่งผลให้เจ้าของพื้นที่ศูนย์การค้าไว้วางใจและต้องการให้บริษัทเข้าไปเปิดหน้าร้าน

ดังนั้นเมื่อเจ้าของพื้นที่มีการวางแผนขยายพื้นที่หรือขยายศูนย์การค้าเพิ่มเติม ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เจ้าของพื้นที่จะเข้ามาร่วมหารือ ชักชวน พร้อมทั้งให้บริษัทเป็นผู้เลือกทำเลในศูนย์การค้าเป็นกลุ่มต้นๆ โดยบริษัทจะเลือกทำเลที่ดีที่สุดในการค้าขาย เช่น บริเวณ

ที่มีคนเดินผ่านมากที่สุด อยู่หน้าบันไดเลื่อน หรืออยู่ชั้นที่มีคนเดินมาก เป็นต้น

(2) ความหลากหลายของสินค้า

บริษัทมีกลยุทธ์ในการบริการด้วยสินค้าหลากหลายรุ่น หลากหลายแบรนด์ และหลากหลายประเภท โดยมีราคาขายตั้งแต่หลักร้อยบาท จนถึงหลักแสนบาท ปัจจุบันสินค้าที่บริษัทจำหน่ายครอบคลุมตั้งแต่สินค้าแล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ สินค้าแท็บเล็ต และสินค้าอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง รวมกว่า 10,000 รายการ ครอบคลุมกว่า 100 แบรนด์ทั่วโลก อาทิเช่น แบรนด์ AMD, Apple, ASUS, Acer, Lenovo, Dell, HP, Western Digital, Samsung, LG, Toshiba, Intel, Microsoft, Seagate, Oppo, Huawei, VIVO, Epson, Canon, Logitech, JBL, Beat, Creative เป็นต้น โดยบริษัทจะจัดให้มีทีมงานที่ดำเนินการคัดสรรสินค้าทั้งจากต่างประเทศในประเทศและจากช่องทางอินเทอร์เน็ต รวมถึงมีมาตรการในการคัดเลือกสินค้าที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้สินค้าที่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทในปริมาณที่เหมาะสมและเพียงพอในการจำหน่ายอยู่เสมอ

(3) การบริการที่มีคุณภาพและครบวงจร

บริษัทมุ่งเน้นการบริการที่มีคุณภาพด้วยความทุ่มเทและความตั้งใจเพื่อสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในช่องทางการจำหน่ายต่างๆ โดยการบริการหลักของบริษัทประกอบด้วย

- การบริการลูกค้า : บริษัทเน้นคุณภาพของบุคลากรเพื่อให้บริการที่ดีที่สุดแก่ลูกค้าทุกราย พนักงานขายของบริษัทสามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการเลือกซื้อและแนะนำสินค้าที่เหมาะสมกับการใช้งาน นอกจากนี้บริษัทมีบริการด้านการชำระเงินในรูปแบบการโอนเงินผ่านธนาคารสำหรับลูกค้าทั่วประเทศ

- การรับประกันสินค้าและบริการหลังการขาย: สินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยมีการรับประกันตัวสินค้าทุกชิ้น รองรับบริการเปลี่ยนและซ่อมสินค้าจากผู้ผลิตและผู้นำเข้าสินค้าชั้นนำ ลูกค้าสามารถเข้ารับบริการได้ที่ช่องทาง การจำหน่ายทุกสาขาทั่วประเทศ ภายใต้เงื่อนไขของการให้บริการ

- การจัดส่งสินค้า : บริษัทมีทางเลือกมากมาย ในการจัดส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้าอย่างปลอดภัย อาทิ เช่น บริการจัดส่งทั่วประเทศผ่านทางบริษัทขนส่งเอกชนชั้นนำ ซึ่งเป็นที่น่าเชื่อถือด้านการขนส่งที่ระมัดระวัง ปลอดภัย และรวดเร็ว หรือไปรษณีย์ด่วนพิเศษ (“EMS”)

- ระบบการสั่งซื้อออนไลน์ที่ทันสมัยและปลอดภัย: บริษัทได้ลงทุนด้านเทคโนโลยีและการพัฒนาเว็บไซต์อย่างต่อเนื่องเพื่อให้ลูกค้าสามารถค้นหาสินค้า เลือกดูรายละเอียดของสินค้าและได้รับความสะดวกสบายในการซื้อสินค้า และเพื่อรับประกันความปลอดภัยในการสั่งซื้อสินค้าผ่านระบบออนไลน์ บริษัทใช้ SSL (Secure Socket Layer) ตลอดทุกขั้นตอนของการสั่งซื้อสินค้าเพื่อป้องกันการละเมิดใช้ข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า รวมถึงระบบการชำระเงินที่สะดวกสบาย ทั้งการเก็บเงินปลายทาง การชำระผ่านบัตรเครดิต และการชำระผ่านเคาเตอร์บริการ ครบถ้วนทุกรูปแบบ

(4) การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า

บริษัทให้ความสำคัญต่อความสัมพันธ์ระหว่าง คู่ค้า โดยตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทมีคู่ค้าในส่วนของผู้จำหน่ายสินค้า (Supplier) กว่า 200 ราย ซึ่งบริษัทได้รับความร่วมมือและได้รับการสนับสนุนที่ดีทั้งในด้านสินค้าที่หลากหลาย และการบริการต่างๆ จากผู้จำหน่ายสินค้า นอกจากนี้ บริษัทดำเนินธุรกิจกับคู่ค้าเหมือนมิตรมากกว่าการเป็นคู่ค้า ร่วมกันทำตลาด ส่งผลประโยชน์ไปจนถึงลูกค้าปลายทางร่วมกัน โดยหากบริษัทขายของได้ คู่ค้าก็ขายของได้อีกรอบ (Repeat Order) และบริษัทมีนโยบายไม่เอาเปรียบคู่ค้า ค่าขายแบบตรงไปตรงมา และการชำระเงินตรงตามกำหนดเวลาทุกครั้ง ทำให้เมื่อคู่ค้าทั่วโลกมีสินค้าที่ต้องการจะทำตลาดในประเทศไทย ก็ จะเข้ามาปรึกษากับบริษัทเป็นอันดับแรกๆ และเมื่อคู่ค้ามีสินค้าใหม่ เทคโนโลยีใหม่ ก็จะทำให้การจัดส่งสินค้าเหล่านั้นให้บริษัทเป็นผู้จำหน่ายเป็นอันดับแรกๆ ส่งผลให้บริษัทมีสินค้าที่ทันสมัย ทันต่อเทคโนโลยีตลอดเวลา สำหรับจำหน่ายที่หน้าร้านค้าของบริษัท

(5) การสร้างฐานข้อมูลลูกค้าและการบริหารหลังการขาย

ปกติทุกครั้งที่ถูกค่าซื้อสินค้าจากบริษัท สินค้าเกือบทุกชิ้นจะมีการรับประกันจากผู้ผลิตโดยมีระยะเวลาของการรับประกันตั้งแต่ 6 เดือนถึง 3 ปี บริษัทจะแนะนำให้ลูกค้าลงทะเบียนกับบริษัท เพื่อผลประโยชน์ของลูกค้าในการรับประกัน ทำให้หากสินค้าของลูกค้ามีปัญหาหลังจากซื้อไปลูกค้าก็สามารถกลับมาติดต่อที่บริษัทเพื่อรับบริการหลังการขายของสินค้านั้นๆ วิธีการนี้ส่งผลให้บริษัทมีข้อมูลของลูกค้าอยู่ในฐานข้อมูลของบริษัทเป็นจำนวนมากทำให้บริษัทมีรายชื่อในฐานลูกค้าเพียงพอต่อการติดต่อและสื่อสารกับลูกค้าในโอกาสต่อไป รวมถึงการให้บริการหลังการขายที่จะทำได้สะดวกยิ่งขึ้น

(6) การใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม

บริษัทใช้นโยบายการตลาดแบบเข้าถึงใจลูกค้า (“Below The Line”) เช่น การจัดทำกิจกรรมการตลาดหน้าร้าน เพื่อดึงดูดให้ลูกค้ารู้จักร้านค้าเข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการต่างๆ รวมถึงการกลับเข้ามาซื้อสินค้าและมาใช้บริการของบริษัท อีกทั้งยังมีการใช้สื่อการตลาดและแผนโปรโมชั่นต่างๆ อาทิเช่น

- การใช้สื่อผ่าน Facebook, Twitter, Website, และสื่อ Magazine BaNANA ที่บริษัทจัดทำเพื่อแจกลูกค้าฟรีที่หน้าร้านของบริษัททุกสาขา และมีการทำกิจกรรม Two-Way Communication

เล่นเกมสัปดาห์ชิงรางวัล อย่างสม่ำเสมอ

- การจัดรายการส่งเสริมการขายทั้งที่หน้าร้านของบริษัท ลานโปรโมชั่นภายในห้าง และงานกิจกรรมเกี่ยวกับไอทีต่างๆ เพื่อให้ร้านเป็นที่รู้จักและช่วยกระตุ้นยอดขาย

- การจัดตกแต่งร้านตามเทศกาลต่างๆ ตามแผนงานโปรโมชั่นในแต่ละเดือน เพื่อให้ภาพลักษณ์ภายในร้านเป็นร้านไอทีที่ง่ายต่อการเลือกสินค้าและมีบรรยากาศของความสนุก

- การร่วมกับธนาคาร เพื่อทำโปรโมชั่นผ่อน 0% และโปรโมชั่น “Cash Back” เพื่อกระตุ้นยอดขาย

- การจัดส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (EDM) ให้กับลูกค้าของบริษัท เพื่อแจ้งข้อมูลการตลาด รายการส่งเสริมการขาย โปรโมชั่นสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้บริการกับร้านค้าในเครืออย่างต่อเนื่อง

(7) การฝึกอบรมพนักงานขาย

บริษัทมีการกำหนดมาตรฐานในการทำงานของพนักงานให้มีความพร้อมในการปฏิบัติงาน โดยพนักงานต้องผ่านหลักสูตรอบรมการขายและการให้บริการจากบริษัท โดยหลักสูตรดังกล่าวจะมุ่งเน้นพัฒนาความสามารถในการนำเสนอสินค้าต่อลูกค้า และกริยาท่าทางที่พร้อมต่อการให้บริการลูกค้า ให้กับพนักงานขายทุกคนเพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและความประทับใจในการได้รับบริการ ตั้งแต่การปรึกษาค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า รวมไปถึงการตัดสินใจซื้อสินค้าและชำระเงิน โดยบริษัทมีทีมงานมืออาชีพที่ผ่านการฝึกอบรมทุกคนและกระจายอยู่ทุกสาขาเพื่อคอยให้บริการลูกค้าทั่วประเทศ และบริษัทยังมีการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถสร้างทีมพนักงานขายใหม่ เพื่อบรรจุเข้าสู่สาขาใหม่ที่มีการขยายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและทดแทนพนักงานเก่าที่อาจมีการลาออกได้อย่างทันกาล ซึ่งโดยปกติพนักงานใหม่ต้องได้รับการฝึกอบรมจากบริษัทเป็นระยะเวลา 2 สัปดาห์ ก่อนการปฏิบัติงานจริง ซึ่งทำให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับการบริการที่ดีและข้อมูลที่แม่นยำที่สุด

1.9 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจหลักในการนำเข้าและค้าปลีกสินค้าไอที ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

1.10 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -



ภาพตัวอย่างสินค้าแล็ปท็อปมือสอง

(2) บริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด

» 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด (บานาน่าชัวร์) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์ใช้แล้ว (มือสอง) ซึ่งนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น, ออสเตรเลีย, อเมริกา และอีกหลายประเทศ เพื่อกระจายขายสินค้าในรูปแบบขายส่ง (Distributor) และขายปลีก โดยมีการจัดการครบวงจร ตั้งแต่นำเข้าสินค้า การตรวจสอบคุณภาพสินค้า (Quality control) การขาย และการขนส่ง

1. สินค้าคอมพิวเตอร์แล็ปท็อปมือสอง (Laptop)

เครื่องคอมพิวเตอร์แล็ปท็อปมือสองที่นำเข้ามีขนาดเล็ก สามารถขนย้ายพกพาได้สะดวก โดยปกติมีน้ำหนักอยู่ที่ประมาณ 1-3 กิโลกรัม เป็นเครื่องที่ตกใช้ในต่างประเทศประมาณ 1-2 รุ่น เป็นคอมพิวเตอร์ใช้แล้วประมาณ 2-5 ปี โดยคุณสมบัติดังนี้ จอภาพแอลซีดี ชิป Intel Core i3 – i7 สามารถใช้พลังงานจากแบตเตอรี่ หรือสามารถใช้พลังงานไฟฟ้าได้โดยตรงจากการเสียบปลั๊กไฟ ประสิทธิภาพของแล็ปท็อปโดยทั่วไปเหมาะแก่การใช้งานเอกสาร งานพิมพ์ ข้อมูล และเหมาะแก่การเป็นอุปกรณ์ช่วยเหลือในการศึกษา บานาน่าชัวร์นำเข้าสินค้าแล็ปท็อปมือสองภายใต้แบรนด์ Fujitsu, Toshiba และ Dell โดยมีราคาตั้งแต่ 3,590 - 9,900 บาท

2. สินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะมือสอง (Desktop)

คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะเป็นคอมพิวเตอร์ที่ออกแบบมาเพื่อใช้งานตามบ้านหรือสำนักงานทั่วไป มีการแยกชิ้นส่วนประกอบเป็น ซีพียู และจอภาพ เป็นคอมพิวเตอร์ใช้แล้วประมาณ 2-5 ปี ซึ่งเป็นเครื่องตกทุนประมาณ 1-2 รุ่น โดยคุณสมบัติดังนี้ ชิป Intel Core i5 และ i7 สามารถใช้

พลังงานไฟฟ้าได้โดยตรงจากการเสียบปลั๊ก ประสิทธิภาพการใช้งานเหมาะแก่งานทั่วไป

บานาน่าชัวร์นำเข้าสินค้าคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะแบบมือสองภายใต้แบรนด์ NEC, Lenovo, HP และ DELL โดยมีราคาตั้งแต่ 1,490 ถึง 8,490 บาท



ภาพตัวอย่างสินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะมือสอง

3. สินค้าจอภาพมือสอง (Monitor)

อุปกรณ์จอภาพเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ร่วมกับ PC Desktop โดยเป็นสินค้าที่แสดงภาพให้กับผู้ใช้ มีขนาดตั้งแต่ 17-19 นิ้ว เป็นจอภาพแอลซีดี ที่มีอายุการใช้งานแล้วประมาณ 2-5 ปี ซึ่งเป็นเครื่องตกทุนประมาณ 1-2 รุ่น

บานาน่าซัวร์นำเข้าจอภาพแอลซีดีมือสองภายใต้แบรนด์ NEC, DELL, HP, Lenovo และ Mitsubishi โดยมีราคา 890 ถึง 1,490 บาท



ภาพตัวอย่างสินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะมือสอง

4. คอมพิวเตอร์ออลอินวันมือสอง (All-in-One)

คอมพิวเตอร์ออลอินวันเป็นคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะที่ใช้กันทั่วไป ซึ่งสะดวกแก่การใช้งาน เป็นจอภาพแอลซีดีขนาด 17 นิ้ว ที่มีอายุการใช้งานแล้วประมาณ 2-5 ปี ซึ่งเป็นเครื่องตกทุนประมาณ 1-2 รุ่น

บานาน่าซัวร์นำเข้าคอมพิวเตอร์ออลอินวันมือสองภายใต้แบรนด์ HP, Fujitsu และ NEC โดยมีราคา 3,590 – 11,500 บาท



ภาพตัวอย่างสินค้าคอมพิวเตอร์แบบออลอินวันมือสอง

► 2.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักของบริษัทมี 3 ช่องทาง ได้แก่

- 1) ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องเช่น ร้าน BaNANA จำนวนทั้งสิ้นกว่า 60 สาขาทั่วประเทศ
- 2) การขายส่งสินค้าผ่านกลุ่มตัวแทนพ่อค้า (Dealer)
- 3) การจัดงานออก Event สินค้าไอทีลดราคาของบริษัท

► 2.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบานาน่าซัวร์ แบ่งออกเป็นกลุ่มหลัก 3 กลุ่ม ได้แก่ ลูกค้าขายปลีก ลูกค้าขายส่ง และลูกค้านิติบุคคล

(1) กลุ่มลูกค้าขายปลีก/ลูกค้ารายย่อยทั่วไปลูกค้าหน้าร้านทั่วไป ได้แก่ลูกค้ารายย่อยที่ซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านสาขาของบริษัท ซึ่งมีรายได้ต่ำถึงปานกลาง

(2) กลุ่มลูกค้านิติบุคคล โรงเรียนตามต่างจังหวัด

(3) กลุ่มลูกค้าขายส่ง

1. กลุ่มลูกค้าร้านคอมพิวเตอร์ทั่วไปที่ซื้อไปเพื่อจำหน่ายต่ออีกทอดหนึ่ง

2. ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กที่ซื้อสินค้าพร้อมโปรแกรมการขายหน้าร้าน

ปัจจุบันฐานลูกค้าส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกค้าขายปลีกที่ซื้อสินค้าจากหน้าร้านและการออกงาน Event แต่อย่างไรก็ดี บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับการเพิ่มจำนวนหน้าร้านเพื่อให้ตอบโจทย์ของลูกค้าอย่างแท้จริง

► 2.4 นโยบายการกำหนดราคา

บานาน่าซัวร์มีการกำหนดราคาจากสภาพของสินค้า โดยแบ่งคุณภาพและรุ่นที่จำหน่ายของสินค้า และทำการเปรียบเทียบกับราคาคาดตลาดของสินค้าเพื่อให้สามารถแข่งขันกับสินค้าในท้องตลาดได้

► 2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

การแข่งขันในตลาดสินค้าคอมพิวเตอร์มือสองค่อนข้างมีผู้ประกอบการน้อยรายและยังไม่มีผู้ประกอบการเจ้าใดเป็นเจ้าหลัก เนื่องจากจะต้องมีความชำนาญและความพร้อมในหลายๆ ด้าน อาทิเช่น ความเข้าใจในตัวสินค้าคอมพิวเตอร์มือสอง ที่จะต้องมีช่างในการคัดแยก ประกอบ หรือซ่อม

อุปกรณ์ในแต่ละชิ้นของคอมพิวเตอร์มือสอง หรือความเข้าใจในการค้า ไม่ว่าจะเป็นการค้าปลีกและค้าส่งที่จะต้องมีความชำนาญ ประกอบกับมูลค่าตลาดยังไม่ชัดเจนต่อผู้ประกอบการรายใหญ่ในการลงทุน

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์ของบานาน่าซัวร์แบ่งเป็น 2 รายการดังนี้

1) ช่องทางการจัดจำหน่าย Branding การรับประกัน 3 เดือน

บานาน่าซัวร์ดำเนินกลยุทธ์ในช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าที่โดดเด่นผ่านร้าน BaNANA ที่มีสาขารอบคลุมเกือบทุกพื้นที่ในประเทศ ทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้า

2) การรับประกันสินค้า

บานาน่าซัวร์มีการรับประกันสินค้าคอมพิวเตอร์มือสองเป็นระยะเวลา 3 เดือน โดยที่ผ่านมา ร้าน BaNANA เป็นร้านค้าสินค้าไอทีที่ได้รับการยอมรับจากลูกค้าซึ่งมีความเชื่อมั่นต่อร้าน BaNANA

► 2.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บานาน่าซัวร์ได้รับสินค้าจากคู่ค้าในประเทศ ซึ่งเป็นผู้กำหนดราคาสินค้าโดยนำเข้ามาจากต่างประเทศ อาทิเช่น ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย เป็นต้น โดยปัจจุบันมีผู้นำเข้า 2-3 รายใหญ่ในประเทศที่ส่งสินค้าให้แก่บานาน่าซัวร์ เป็นผู้ค้าหลักซึ่งบานาน่าซัวร์ได้เพิ่มช่องทางการรับซื้อเพื่อลดความเสี่ยงจากการมีผู้จัดหาสินค้าน้อยราย

ในการจัดหาสินค้า บริษัทจะจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพกับคู่ค้าที่เชื่อถือได้และมีการจัดหาสินค้าให้บริษัทในปริมาณที่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่งโดยปกติสินค้านั้นจะถูกขนส่งมาทางเรือเป็นตู้คอนเทนเนอร์ ประกอบด้วยสินค้าคุณภาพหลายเกรด และบานาน่าซัวร์จะทำการคัดแยกสินค้าแล้วนำมาพักที่สินค้าคลังของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) ก่อนจะถูกแยกไปจำหน่ายถัดไป

► 2.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบานาน่าซัวร์จำหน่ายคอมพิวเตอร์มือสอง ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

» 2.8 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

(3) บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (บานาน่ากรุ๊ป) ▶

» 3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (บานาน่ากรุ๊ป) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที ประเภทคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้องผ่านทางออนไลน์ (E-Commerce) โดยมีเว็บไซต์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้ URL www.bananastore.com มีรูปแบบการขายแบบ แพลตฟอร์มการขาย (Sale Platform) และตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Agent) โดยกำหนดให้ผู้จัดจำหน่าย (Seller) หรือ ผู้ขาย (Supplier) ทำการส่งข้อมูลสินค้าพร้อมราคาจำหน่าย นำเสนอต่อผู้เข้าชมเว็บไซต์ ผ่านระบบการเชื่อมต่อสินค้า โดยตรงกับระบบเว็บไซต์ รวมทั้งการดำเนินการจัดซื้อสินค้า โดยตรงจากผู้จัดจำหน่าย เพื่อการขายสินค้าโดยตรงผ่านเว็บไซต์ที่เปิดให้บริการ โดยมีระบบการรับชำระค่าสินค้า ครบตามรูปแบบการชำระค่าสินค้า ทั้งในรูปแบบบัตรเครดิต การเก็บเงินปลายทาง ชำระเงินสดผ่านเคาน์เตอร์ธนาคาร

เอทีเอ็ม โฉบายแบงก์กิ้ง และระบบซื้อสินค้าเงินผ่อน

บานาน่ากรุ๊ปมีการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้าโดยตรงผ่านบริษัทขนส่งเอกชน ได้แก่ บริษัท เคอร์รี่ เอ็กเพรส จำกัด และบริษัท เอกคอมเมิร์ซ จำกัด โดยการจัดส่งภายใต้ นโยบาย จัดส่งภายในวันรุ่งขึ้น (Next Day Service Delivery) เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้ารวดเร็ว ตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด

» 3.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ช่องทางหลักของบานาน่ากรุ๊ป คือการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางเว็บไซต์ช้อปปิ้งออนไลน์ www.bananastore.com ในลักษณะตัวแทนขายสินค้า ซึ่งมีราคาระหว่าง 50 – 124,000 บาท โดยมีกลุ่มสินค้าที่มีการจัดจำหน่ายดังนี้ (ภาพตัวสินค้า ดูหน้า 11 - 14)

- สินค้าสมาร์ทโฟน (Smartphone)
- สินค้าแท็บเล็ต (Tablet)
- สินค้าโน้ตบุ๊ก (Notebook)
- สินค้าแอปเปิ้ล (Apple)
- สินค้าคอมพิวเตอร์ (Computer)
- สินค้าอุปกรณ์เสริม (Accessories)



รูปภาพบานาน่าสโตร์ดอทคอม URL: www.bananastore.com

► 3.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบานาน่ากรุ๊ป แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักดังนี้

(1) กลุ่มลูกค้าขายปลีก/ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

ลูกค้าที่มีการซื้อสินค้าบนเว็บไซต์ ที่เป็นแบบสมัครสมาชิกของเว็บไซต์ และแบบที่ไม่สมัครสมาชิกที่อาศัยอยู่ในประเทศและต่างประเทศที่มีการใช้งานระบบ Internet โดยใช้เบราว์เซอร์ (Browser) เข้าถึงข้อมูลที่มี URL www.bananastore.com

(2) กลุ่มลูกค้านิติบุคคล

1. บริษัทเอกชนขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่
2. สถาบันการศึกษา โรงเรียน มหาวิทยาลัย
3. หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ

ปัจจุบันฐานลูกค้าที่เข้ามาสั่งซื้อสินค้าบนเว็บไซต์เป็นฐานลูกค้าปลีก และกลุ่มลูกค้านิติบุคคลจากการจัดส่งรายการสินค้า และการจัดเก็บข้อมูลจากรายชื่อสมาชิกที่มีการสั่งซื้อสินค้า โดยกลุ่มลูกค้าขายปลีกคิดเป็น 90% และกลุ่มลูกค้านิติบุคคล 10% โดยบริษัทได้มุ่งแผนงานในการทำการตลาดไปยัง 2 กลุ่มลูกค้าสำคัญ โดยใช้การสื่อสารการตลาด รวมทั้งกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ เพื่อนำเสนอสินค้าของเว็บไซต์บานาน่ากรุ๊ป ส่งตรงไปยังกลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุด เพื่อสร้างกระแสการรับรู้และการเข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์ เพื่อคาดหวังให้เกิดการซื้อสินค้าจากกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว

► 3.4 นโยบายในการกำหนดราคา

บานาน่ากรุ๊ปมีการร่วมกำหนดราคาขายปลีกสินค้า (SRP: Suggested Retail Price) กับผู้จัดจำหน่าย หรือ ผู้ขายที่นำสินค้ามาขายบนเว็บไซต์ ภายใต้นโยบายความสามารถทางการแข่งขันได้ (Price Competitiveness) เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าชนิดหรือประเภทเดียวกัน ที่มีการจัดจำหน่ายอยู่บนช่องทางของคู่แข่ง ทั้งทางตรงและทางอ้อมเพื่อให้สมาชิกของเว็บไซต์ สามารถเลือกซื้อสินค้าและมีการตัดสินใจซื้อสินค้าได้อย่างรวดเร็ว

► 3.5 สภาพะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สภาวะอุตสาหกรรม

จากการที่ประเทศไทยก้าวเข้าสู่ยุค Thailand 4.0

ที่เป็นการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ ธุรกิจ E-Commerce นับเป็นบริบทที่สำคัญของการปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจของประเทศ ในการเพิ่มช่องทางการซื้อ-ขายออนไลน์ ส่งเสริมการค้าขายแบบไร้พรมแดน ไร้ข้อจำกัดของเวลา กอปรกับในปัจจุบันมีการใช้อุปกรณ์เคลื่อนที่ (Mobile Devices) ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสมาร์ทโฟน (Smartphone) และแท็บเล็ตคอมพิวเตอร์ (Tablet Computer) ติดต่อสื่อสารกันผ่านเครือข่ายไร้สายความเร็วสูง (Wireless Broadband) เช่น 3G 4G ทำให้เกิดการใช้งานอินเทอร์เน็ตในวงกว้าง ส่งผลในการขยายตัวของผู้บริโภคและการซื้อขายในธุรกิจ E-Commerce ในประเทศเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของมูลค่า E-Commerce แบบ B2G มาจาก 2 ส่วนคือ มูลค่าที่เกิดจากการจัดซื้อจัดจ้าง โดยการวิธีการประมูลงานผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตของภาครัฐ (e-Auction) จำนวน 405,056.36 ล้านบาท (16.05%) และมูลค่าที่เกิดขึ้นจากผู้ประกอบการทำธุรกิจ E-Commerce กับหน่วยงานภาครัฐไม่ผ่าน e-Auction จำนวน 8,132.29 ล้านบาท (0.32%)

หากแบ่งมูลค่า E-Commerce ปี 2559 ออกเป็นอุตสาหกรรมทั้ง 8 หมวดอุตสาหกรรม (ไม่รวม e-Auction) พบว่าอุตสาหกรรมที่มีมูลค่า E-Commerce มากที่สุด อันดับ 1 ได้แก่ อุตสาหกรรมการค้าปลีกและการค้าส่ง มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 731,828.33.15 ล้านบาท (34.54%) อันดับ 2 อุตสาหกรรมให้บริการที่พัก มีมูลค่า E-Commerce 643,033.15 ล้านบาท (30.35%) อันดับ 3 หมวดอุตสาหกรรมการผลิต มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 343,866.80 ล้านบาท (16.23%) อันดับ 4 อุตสาหกรรมข้อมูลข่าวสารและการสื่อสาร มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 281,866.93 (13.30%) อันดับ 5 อุตสาหกรรมขนส่ง มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 70,316.38 ล้านบาท (3.32%) อันดับ 6 อุตสาหกรรมบริการด้านอื่นๆ เช่น การจัดหาคนออนไลน์ และบริการชำระเงินออนไลน์ เป็นต้น มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 35,057.56 ล้านบาท (1.65%) อันดับ 7 อุตสาหกรรมศิลปะ บันเทิง และนันทนาการ มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 11,300.29 ล้านบาท (0.53%) และอันดับ 8 อุตสาหกรรมการประกันภัย มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 1,668.66 ล้านบาท (0.08%)

จากข้อมูลดังกล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่าธุรกิจ E-Commerce โดยส่วนใหญ่จะมีทิศทางการเติบโตเพิ่มขึ้นทุกปี โดยมีแรงสนับสนุนมาจาก 3 ปัจจัยหลัก ได้แก่

ปัจจัยแรก มีผู้ประกอบการ E-Commerce เข้าสู่ตลาดมากขึ้น โดยในปี 2557 มีผู้ประกอบการ E-Commerce จำนวน 502,676 ราย ในปี 2558 จำนวนผู้ประกอบการดังกล่าวเพิ่มขึ้นเป็น 527,324 ราย คิดเป็นจำนวนผู้ประกอบการ E-Commerce ที่เพิ่มมากขึ้นถึง 24,468 ราย

ประกอบกับผู้บริโภคในยุคดิจิทัลเอจ (Digital Age) มีพฤติกรรมการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตตลอดเวลา ผ่านทางอุปกรณ์สื่อสารไร้สาย ไม่ว่าจะเป็นสมาร์ตโฟน แท็บเล็ต คอมพิวเตอร์ และนาฬิกาข้อมืออัจฉริยะ (Smartwatch) ที่มีการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว แต่สินค้ากลับมีราคาที่ถูกลงเมื่อเปรียบเทียบกับในอดีต

กลุ่มคนรุ่นใหม่เหล่านี้เติบโตมาพร้อมกับเทคโนโลยีทางการสื่อสารและนวัตกรรมสมัยใหม่ ทำให้มีพฤติกรรมหรือรูปแบบการอุปโภคและบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามพลวัตการเปลี่ยนแปลงของโลก ส่งผลต่อการผลักดันการทำธุรกรรมทางออนไลน์ภายในประเทศให้เติบโตมากยิ่งขึ้น

ปัจจัยที่สอง การกำหนดนโยบายของภาครัฐเองนั้นก็มีส่วนสำคัญในการผลักดันธุรกิจ E-Commerce ภายในประเทศโดยเฉพาะอย่างยิ่งนโยบายของกระทรวงพาณิชย์ และกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปีที่ผ่านมา ที่มุ่งสนับสนุนผู้ประกอบการ E-Commerce ในประเทศ ให้ขยายธุรกิจไปสู่ตลาดอาเซียนและตลาดโลก โดยเน้นการส่งเสริมธุรกิจท้องถิ่นในชุมชนให้มีความเข้าใจ และสามารถเข้าถึงช่องทางการทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านการฝึกอบรมและบ่มเพาะด้านการขายที่รัฐบาลเป็นผู้จัดหาและสนับสนุน

อีกทั้งนโยบายของกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่เน้นการใช้ระบบดิจิทัลในการรองรับการให้บริการของภาคธุรกิจการเงิน และบริการอื่นๆ โดยเฉพาะภาคการสื่อสารและบันเทิง ตลอดจนมุ่งเน้นให้การสนับสนุนธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small & Medium Enterprises: SME) ทุกภาคส่วนของประเทศ ให้สามารถเข้าถึงเศรษฐกิจดิจิทัลได้อย่างเท่าเทียมกัน เพื่อผลักดันให้สามารถแข่งขันได้ทั้งในเวทีภูมิภาคและเวทีโลก

ปัจจัยที่สาม รูปแบบการทำธุรกรรมทางการเงินที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ทำให้หน่วยงานหลักของภาครัฐภาคเอกชนและภาคประชาชน เช่น กระทรวง

เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทย และสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เล็งเห็นถึงความสำคัญในการกำหนดนโยบายและแผนสนับสนุนธุรกิจ E-Commerce อย่างเป็นรูปธรรมครบวงจรจากต้นน้ำถึงปลายน้ำ ตั้งแต่การสร้างความรู้ในเรื่อง E-Commerce ให้แก่ผู้ประกอบการ การจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching) และโมเดลที่จะให้ความสำคัญกับระบบการชำระเงินออนไลน์ ที่เข้ามามีบทบาทสำคัญในระบบเศรษฐกิจปัจจุบันเป็นอย่างมาก ซึ่งส่งผลต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจให้มีความก้าวหน้าและเป็นไปตามมาตรฐานสากล เช่น AnyID หรือ PromptPay การขยายการใช้บัตรอิเล็กทรอนิกส์ ระบบภาษีและเอกสารธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ เช่น มาตรฐาน e-Invoicing และมาตรฐานกลางข้อความการชำระเงิน (National Payment Message Standard) เพื่อให้ข้อมูลการค้าและข้อมูลการชำระเงินเชื่อมโยงกันได้โดยอัตโนมัติแบบ Straight-Through Processing อันจะช่วยเพิ่มความรวดเร็วและลดต้นทุนในกระบวนการทางธุรกิจของภาคเอกชน ภาคประชาชน และภาครัฐบาลเอง

หากกระบวนการในการทำธุรกรรมสะดวกรวดเร็วสามารถเข้าถึงได้โดยง่าย และมีระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในระดับที่ดีเยี่ยม ก็จะช่วยส่งผลต่อการเพิ่มความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในการทำธุรกรรมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากนี้ยังส่งผลทำให้เกิดการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำรงชีวิต (Lifestyle) ของคนไทยให้เป็นในลักษณะ “Anywhere, Anytime, Any Devices” ที่สามารถทำธุรกรรมได้ทุกที่ ทุกเวลา และทุกอุปกรณ์ เพิ่มความสะดวกสบายมากขึ้นอีกด้วย

ปัจจัยหลักต่างๆ เหล่านี้ ล้วนส่งผลต่อการพัฒนาการทำธุรกรรมออนไลน์ของประเทศ ให้เติบโตมากขึ้นอย่างยั่งยืน และทัดเทียมนานาประเทศ

(ที่มา: รายงานผลการสำรวจมูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ในประเทศไทยปี 2559 กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร)

จากข้อมูลสถานะอุตสาหกรรมของตลาด E-Commerce ในประเทศ ในปี 2559 และแนวโน้มในปีต่อไป ที่มีทิศทางการเติบโตอย่างต่อเนื่องดังกล่าว แสดงให้เห็นถึงโอกาสทางธุรกิจที่บานาน่ากรูจะสามารถนำเสนอสินค้าและบริการไปยังตลาดเป้าหมาย เพราะตลาดยังมีช่องว่าง

ในการดำเนินธุรกิจตามปัจจัยบวกทางด้านโครงสร้างพื้นฐานของการเข้าถึงข้อมูล และรวมทั้งพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายที่มีรูปแบบการเลือกซื้อสินค้าที่ได้รับการจัดส่งตรงถึงบ้าน รวมทั้งความต้องการความน่าเชื่อถือในสินค้าและการให้บริการหลังการขายที่จะได้รับจากผู้ขายสินค้า และจากข้อมูลรายงานการค้าปลีกในปี 2559 พบว่าสินค้ากลุ่มคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์สื่อสาร เป็นกลุ่มสินค้าที่มีมูลค่าการซื้อสูงสุด ซึ่งเป็นข้อมูลสำคัญที่สนับสนุนการดำเนินธุรกิจ E-Commerce ของบริษัทให้มีประสิทธิภาพ ในสภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

สภาวะการแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นการเป็นผู้ดำเนินการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) อย่างมีประสิทธิภาพและมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจให้มีผลประกอบการที่ดีและก้าวสู่ความเป็นผู้นำ ทั้งนี้การดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าในปัจจุบัน มีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจในประเทศแบ่งแยกตามรูปแบบของเว็บไซต์ (Website Platform) และรูปแบบทางธุรกิจการจัดจำหน่าย จำนวนหลายบริษัท โดยคู่แข่งปัจจุบันของบริษัทมีดังนี้

1) บริษัทจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์ ไอที สมาร์ทโฟน อุปกรณ์เสริม แอปเปิ้ล โน้ตบุ๊ก แท็บเล็ต

บริษัท	ชื่อเว็บไซต์
บริษัท เจ ไอ พี คอมพิวเตอร์ กริป จำกัด	www.jib.co.th
บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน)	www.itcityonline.com
บริษัท เจมาร์ท จำกัด (มหาชน)	www.jaymart.co.th
บริษัท พาวเวอร์บาย จำกัด	www.powerbuy.co.th
บริษัท แอดไวส์ โฮลดิ้ง คอมพานี จำกัด	www.advice.co.th

2) บริษัทจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์ ไอที สมาร์ทโฟน อุปกรณ์เสริม แอปเปิ้ล โน้ตบุ๊ก และสินค้าทั่วไปในรูปแบบห้างสรรพสินค้าออนไลน์

บริษัท	ชื่อเว็บไซต์
บริษัท แอสเซนด คอมเมิร์ซ จำกัด	www.wemal.com / www.itruemart.com
บริษัท ลาซาด้าประเทศไทย จำกัด	www.lazada.co.th
บริษัท ซีดีสเคาท์ ประเทศไทย จำกัด	www.cddiscount.co.th
บริษัท ท็อปแวลู คอร์ปอเรท จำกัด	www.topvalue.co.th
บริษัท เอเชียน สตาร์ เทรดดิง จำกัด	www.tohome.com
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)	www.central.com

กลยุทธ์การแข่งขัน

1) ความหลากหลายของสินค้า

บานาน่ากรุ๊ปมีกลยุทธ์ในการนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าที่เข้าชมเว็บไซต์ โดยมีความหลากหลายของสินค้าทั้งในส่วนของสินค้าประเภทอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ไอที สมาร์ทโฟน อุปกรณ์เสริม ผลิตภัณฑ์แอปเปิ้ล โน้ตบุ๊ก แท็บเล็ต

ที่มีมากกว่า 3,000 รายการ รวมทั้งสินค้าที่มีเพิ่มเติมจากผู้จัดจำหน่าย ที่นอกเหนือจากสินค้าคอมพิวเตอร์ ไอที ทั้งสินค้าโทรศัพท์ อุปกรณ์เครือข่ายเน็ตเวิร์ค อุปกรณ์ดิจิทัล โฟโต้ และอุปกรณ์การบันทึกภาพ ซึ่งจะเพิ่มความหลากหลายของสินค้าให้แตกต่างจากคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

2) การรับสินค้าได้ที่ร้าน BaNANA ทั่วประเทศไทย

บานาน่ากรุ๊ปกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้า โดยการซื้อสินค้าที่เว็บไซต์ พร้อมชำระเงินสดเสร็จสิ้น โดยลูกค้าสามารถเลือกสาขาร้าน BaNANA หรือ Studio 7 ใกล้บ้าน เพื่อเข้าไปรับสินค้าพร้อมรับการให้บริการเพิ่มเติม ทั้งการแนะนำการใช้งานสินค้า และการตรวจสอบสินค้าจากพนักงาน เพื่อให้ลูกค้าได้เกิดความมั่นใจในการซื้อสินค้าจากเว็บไซต์ และเพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำในครั้งต่อไป

3) การให้บริการหลังการขายและการรับประกันสินค้า

บานาน่ากรุ๊ปมุ่งเน้นการให้บริการหลังการขายเป็นกลยุทธ์สำคัญที่จะทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในการซื้อสินค้าทางเว็บไซต์ โดยลูกค้าสามารถเข้าใช้บริการซ่อมสินค้าได้ที่ร้านในเครือบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) ได้ทุกสาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสามารถเข้ารับบริการขอค่าปรึกษาแนะนำการใช้งานได้กับพนักงานได้ที่ ซึ่งจะทำให้ลูกค้ากล้าที่จะตัดสินใจซื้อผ่านสินค้าผ่านเว็บไซต์ของ www.banana-store.com

4) ความปลอดภัยในการใช้งานเว็บไซต์ และระบบการป้องกันข้อมูลส่วนบุคคล

บานาน่ากรุ๊ปได้ดำเนินการใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาเว็บไซต์เพื่อให้ลูกค้ามีความปลอดภัยในการใช้งานสูงสุดทั้งระบบการเข้ารหัสป้องกันการเข้าถึงข้อมูล SSL (Secure Socket Layer) ในระหว่างการชำระเงินค่าสินค้าออนไลน์บนเว็บไซต์ ซึ่งเป็นมาตรฐานความปลอดภัยใช้งานในระดับสูงสุด ที่ถูกควบคุมการดำเนินงานจากธนาคารและระบบการชำระเงินแบบสากล

5) การใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม

บานาน่ากรุ๊ปดำเนินกลยุทธ์การตลาดออนไลน์เพื่อใช้ในการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายทั่วประเทศให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้เกิดการเข้ามายังเว็บไซต์และสร้างโอกาสการขายสินค้า รวมทั้งการกลับมาซื้อสินค้าซ้ำในครั้งต่อไป อาทิเช่น การโฆษณาผ่านสื่อเว็บไซต์ การทำการตลาดกับระบบค้นหาข้อมูล การทำตลาดแบบพันธมิตร และอื่นๆ

► 3.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(1) สินค้าไอที (คอมพิวเตอร์ สมาร์ทโฟน)

บานาน่ากรุ๊ปจะมีวิธีการหาสินค้า โดยสินค้าจะได้รับการจัดเตรียมเพื่อการขาย จากผู้จัดจำหน่าย (Seller/Vender) ผ่านระบบการเชื่อมต่อจำนวนสินค้า (Inventory Management & Seller Management) โดยจะมีการเพิ่มเติมรายการข้อมูลสินค้าที่พร้อมจำหน่าย โดยบานาน่ากรุ๊ปจะร่วมดำเนินงานในการบริหารจำนวนสินค้า และการร่วมกำหนดราคาขาย เพื่อให้สินค้ามีเพียงพอต่อการจำหน่าย เป็นการป้องกันการเกิดสถานะสินค้าขาด

(2) บริการขนส่ง

บานาน่ากรุ๊ปมีการคัดเลือกผู้ให้บริการขนส่งสินค้า โดยใช้มาตรฐานการดำเนินงานที่สามารถรองรับการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่มีการสั่งซื้อได้ทั่วประเทศ โดยมีระยะเวลาการจัดส่งไม่เกิน 4 วัน เมื่อได้รับรายการขนส่งสินค้าจากบานาน่ากรุ๊ป ภายใต้ราคาการให้บริการขนส่งที่ไม่เกินมาตรฐานการให้บริการโดยทั่วไป

(3) บริการรับชำระทางการเงิน

บานาน่ากรุ๊ปเลือกใช้บริการของผู้ให้บริการรับชำระทางการเงิน ภายใต้มาตรฐานความปลอดภัย และความน่าเชื่อถือสูงสุด เพื่อให้สมาชิกที่สั่งซื้อสินค้ามีความมั่นใจในการชำระเงินได้อย่างสะดวก ทั้งในรูปแบบชำระค่าสินค้าผ่านบัตรเครดิต และชำระด้วยเงินสด

(4) การบริหารสินค้าคงคลัง

บริษัทไม่มีสินค้าคงคลัง เนื่องด้วยลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นรูปแบบบริษัทตัวแทน (Agency Platform) โดยสินค้าที่นำมาจัดจำหน่ายบนเว็บไซต์ เป็นสินค้าของผู้จัดจำหน่าย ไม่มีการซื้อสินค้ามาจัดเก็บที่บริษัท ทำให้บริษัทไม่มีความเสี่ยงเรื่องการบริหารสินค้าคงคลัง การปรับราคาสินค้า การสูญหายของสินค้า และระยะเวลาการขายของสินค้า (Aging)

► 3.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบานาน่ากรุ๊ปจำหน่ายสินค้าไอทีออนไลน์ ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

► 3.8 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

(4) บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด

► 4.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (ไอเทค) ดำเนินการเขียนและขายโปรแกรมให้แก่บริษัทต่างๆ ในการช่วยดำเนินธุรกิจของกลุ่มลูกค้าซึ่งมีราคาตั้งแต่ 15,000 ถึง 1,000,000 บาทขึ้นไป โดยมีสินค้าและบริการ 2 รายการดังนี้

1) โปรแกรมสำเร็จรูป ได้แก่ โปรแกรมสำเร็จรูปค้าปลีก และโปรแกรมร้านค้าแฟ

2) เขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า (Customize)

► 4.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ไอเทคมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการบริการหลักดังนี้

- 1) การแนะนำต่อของกลุ่มลูกค้า
- 2) ผ่านทางหน้าเว็บไซต์ของไอเทค URL: www.itecsoftware.co.th



รูปภาพเว็บไซต์ URL: www.itecsoftware.co.th

► 4.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของไอเทคแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

- 1) บริษัทค้าปลีก
- 2) กลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

► 4.4 นโยบายในการกำหนดราคา

ไอเทคมีการกำหนดราคาตามต้นทุนของการบริการ รวมทั้งราคาโดยทั่วไปของตลาด ซึ่งโดยปกติจะมีอัตราราคาขั้นต่ำแต่ละเนื้องาน แบ่งเป็นขนาด เล็ก ขนาดกลาง และ ขนาดใหญ่ เพื่อให้เกิดการแข่งขันได้

► 4.5 สถานะอุตสาหกรรมการแข่งขัน

สถานะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ผลการสำรวจการผลิตซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ ประจำปี 2558 มีมูลค่ารวม 52,561 ล้านบาท เติบโตขึ้นจากปี 2557 เพียง 1.2% เนื่องจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจทำให้การลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ทั้งในภาครัฐและเอกชนชะลอตัวตาม แต่ทั้งนี้ในกลุ่มธุรกิจขนาดกลาง ซึ่งมีรายได้ระหว่าง 100 - 500 ล้านบาท กลับมีอัตราการเติบโตทางธุรกิจเนื่องจากกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้พึ่งพิงกับโครงการขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตามในปี 2559 มูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยคาดการณ์อัตราการเติบโตราว 4.4% มีมูลค่ากว่า 54,893 ล้านบาท ขณะที่ปี 2560 คาดว่าจะมีอัตราการเติบโต 4.3% และมีมูลค่ากว่า 57,257 ล้านบาท

โดยปัจจัยหลักที่ทำให้อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ในปี 2559 มีอัตราเติบโต คือ 1. ภาคการเงิน ได้รับการกระตุ้นเชิงนโยบายจากโครงการพร้อมเพย์ (PromptPay) ผลักดันให้มีการลงทุนเพิ่มทั้งด้านซอฟต์แวร์ระบบและซอฟต์แวร์และด้านความปลอดภัยของข้อมูล 2. ภาคโทรคมนาคม เกิดจากโครงการขยายเครือข่ายสื่อสารไร้สาย เทคโนโลยี 4G ที่ได้รับใบอนุญาตแล้ว ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์จากระบบ 3G สู่ 4G และโครงการขยายโครงข่ายบริการบรอดแบนด์ทั่วประเทศ (ที่มา: รายงานการประชุมของสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ ณ วันที่ 24 สิงหาคม 2559)

กลยุทธ์การแข่งขัน

1) การทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์และหน้าร้าน

ไอเทคได้ดำเนินการใช้สื่อออนไลน์ในการแนะนำสินค้าและการบริการให้แก่ลูกค้า ได้แก่ ผ่านทางเฟซบุ๊กผ่านทางเว็บไซต์ ประกอบกับไอเทคเป็นบริษัทย่อยของบริษัทจึงสามารถดำเนินการผ่านหน้าร้าน BaNANA ที่มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศเป็นช่องทางแนะนำการบริการและสินค้าของไอเทคให้แก่ลูกค้า รวมทั้งการบริการหลังการขาย

2) คุณภาพเนื้องานและการตรงต่อเวลา

ไอเทคเน้นย้ำถึงคุณภาพของเนื้องานให้แก่ลูกค้าโดยยึดถือความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลักและการส่งมอบเนื้องานที่ตรงต่อเวลา โดยที่ผ่านมาได้รับความเชื่อมั่นจากกลุ่มลูกค้าจนเกิดการบอกต่อของกลุ่มลูกค้า

► 4.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ไอเทคเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายโปรแกรมสำเร็จรูปตามความต้องการของลูกค้า จึงมีต้นทุนเป็นบุคลากร และค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ซึ่งได้รับการจัดหาจากบริษัท

► 4.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากไอเทคจำหน่ายสินค้าซอฟต์แวร์ ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

► 4.8 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

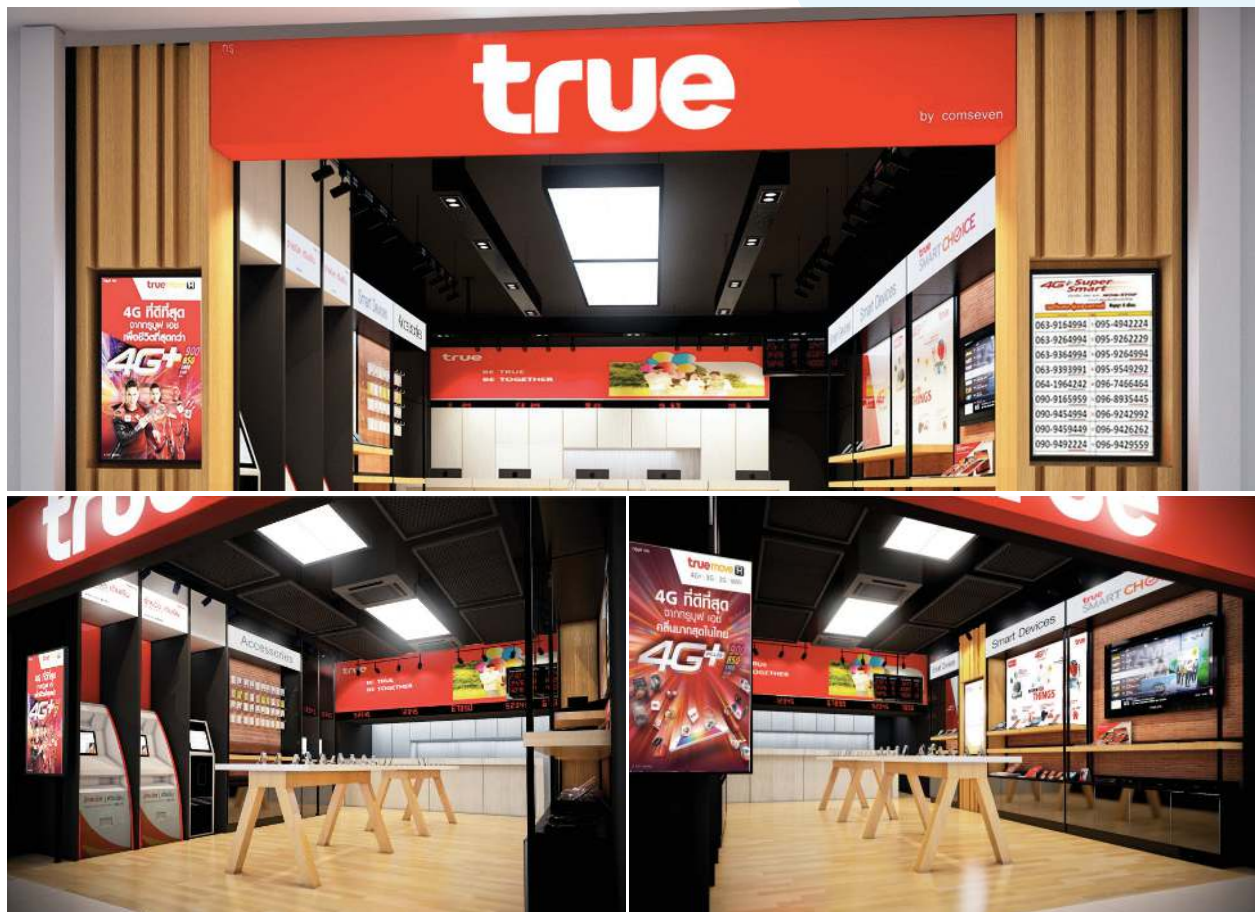
- ไม่มี -

(5) บริษัท ดับเบิลยูเอ็น จำกัด (ดับเบิลยูเอ็น) ►

5.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ดับเบิลยูเอ็นเป็นตัวแทนบริหารสาขา TRUE Shop ภายใต้ชื่อ “TRUE by Comseven” ในส่วนของห้างสรรพสินค้า Big C และ Tesco Lotus ซึ่งมีเนื้อที่ของสาขาโดยประมาณ 6 - 150 ตรม. โดยได้รับสิทธิการบริหารจัดการทั้งสิ้น 166 สาขา ในระยะเวลา 3 ปี ดับเบิลยูเอ็น ได้เริ่มดำเนินการบริหารจัดการ TRUE by Comseven ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ได้สิทธิในการต่อสัญญาจากบริษัท ทูริสทริบิวชั่น แอนด์ เซลส์ จำกัด (TDS) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ทูริสทริบิวชั่น จำกัด (มหาชน) (TRUE) จากการเป็นพันธมิตรทางการค้าร่วมกันโดยสามารถทำธุรกรรมทุกอย่างได้เหมือนกับ TRUE Shop ที่ TDS บริหารเองโดยดับเบิลยูเอ็น จะมีรายได้จากการเก็บค่า Commission ในรายการต่างๆ อาทิเช่น ค่าตอบแทน SIM ค่าขายสินค้าในร้าน TRUE by Comseven ค่าบริการหลังการขายและชำระบิล เป็นต้น

รูปภาพร้าน TRUE by COMSEVEN



► 5.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ดับเบิลยูเอ็นได้รับสิทธิ์ในการบริหารผ่านช่องทางร้านค้าปลีก (TRUE by COMSEVEN) จำนวนทั้งสิ้น 166 สาขา ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวนทั้งสิ้น 44 สาขา

ช่องทางการให้บริการและจำหน่าย (TRUEby Comseven)	จำนวนสาขา	สถานที่ตั้ง
1. ร้านให้บริการและจำหน่ายสินค้าภายใต้ชื่อ TRUE by Comseven ซึ่งตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า BIG C	21	แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ • กรุงเทพฯ 3 สาขา • ภาคกลาง 12 สาขา • ภาคตะวันออก 1 สาขา • ภาคเหนือ 2 สาขา • ภาคใต้ 2 สาขา • ภาคตะวันตก 1 สาขา
2. ร้านให้บริการและจำหน่ายสินค้าภายใต้ชื่อ TRUE by Comseven ซึ่งตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า Tesco Lotus	23	แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ • กรุงเทพฯ 8 สาขา • ภาคกลาง 4 สาขา • ภาคตะวันออก 2 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 สาขา • ภาคใต้ 8 สาขา

► 5.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของดับเบิลยูเซเวน แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักดังนี้

(1) กลุ่มลูกค้าขายปลีก/ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

ลูกค้าหน้าร้านทั่วไป ได้แก่ลูกค้าขายปลีกทั่วไปที่เดินมาซื้อของตามห้างสรรพสินค้า

(2) กลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นลูกค้า TRUE เดิม

ลูกค้าซึ่งเป็นลูกค้า TRUE เดิมมาชำระค่าบิลหรือใช้บริการหลังการขาย

► 5.4 นโยบายในการกำหนดราคา

นโยบายการกำหนดราคาสินค้าเป็นไปตามนโยบายของ TDS

► 5.5 สภาพะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สภาพะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ปัจจุบันสามารถแบ่งตามสินค้าและบริการได้ดังนี้

(1) ผลิตภัณฑ์กลุ่ม SIM

เป็นไปตามการแข่งขันในกลุ่มสื่อสารซึ่งปัจจุบัน TRUE มีความได้เปรียบจากการได้รับสัมปทานคลื่นความถี่ที่มากกว่าคู่แข่ง

(2) ผลิตภัณฑ์กลุ่มสินค้าไอที

สภาพตลาดเป็นไปตามการแข่งขันเช่นเดียวกับบริษัท คอมเซเวน จำกัด (มหาชน) สภาพะการการแข่งขันตามข้อมูลการตลาดและการแข่งขัน

(3) บริการชำระบิลและบริการหลังการขาย

- ในส่วนของการชำระบิลมีคู่แข่งที่สำคัญดังนี้ เช่น ตู้ ATM ร้านสะดวกซื้อ ชำระผ่านอินเทอร์เน็ต และการตัดบัญชีผ่านธนาคารอัตโนมัติ

- ในส่วนบริการหลังการขาย ดับเบิลยูเซเวนได้ประโยชน์จากการที่ลูกค้า TRUE ขยายเพิ่มมากขึ้นและโดยเฉพาะบางจังหวัด ได้เปรียบในแง่ของพื้นที่สาขาที่มีเฉพาะดับเบิลยูเซเวนบริหารจัดการอยู่

กลยุทธ์การแข่งขัน

ดำเนินกลยุทธ์การดำเนินงานให้สอดคล้องตามนโยบายของ TDS โดยดับเบิลยูเซเวนจะเข้ามาบริหารประสิทธิภาพในการบริการและเพิ่มความสามารถในการขายสินค้าใน TRUE by Comseven โดยมีกลยุทธ์ดังนี้

1) ปรับการวางสินค้าโชว์หน้าร้านให้มีความหลากหลายมากขึ้น

2) เพิ่มความรู้และทักษะการขายให้พนักงาน

3) จัดการสินค้าให้เพียงพอต่อการขาย

► 5.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการของดับเบิลยูเซเวนเป็นไปตามนโยบายบริหารจัดการของการจัดการของ TDS โดยที่ดับเบิลยูเซเวนไม่ต้องมีคลังสินค้าเนื่องจากไม่มีการเก็บสินค้าเองซึ่งดับเบิลยูเซเวนจะคอยบริหารจำนวนสินค้าและจำหน่ายให้แก่ลูกค้าหน้าร้านโดยไม่ต้องรับความเสี่ยงจากสินค้าด้อยค่าหรือล้าสมัย เนื่องจากสินค้าทั้งหมดที่อยู่หน้าร้านเป็นของ TDS

► 5.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากดับเบิลยูเซเวนดำเนินการบริหารจัดการ TRUE by Comseven ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

► 5.8 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -



ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างยั่งยืน และสนับสนุนให้การบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมที่นำไปสู่การสร้างสรรค์มูลค่าให้แก่องค์กร ด้วยการบริหารปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานให้อยู่ในระดับที่องค์กรสามารถควบคุมและอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยใช้กลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมในการหลีกเลี่ยง ถ้ายโอน ควบคุม หรือยอมรับความเสี่ยง ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อภาระดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ ดังนี้

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

► 1. ความเสี่ยงจากความล้าสมัยของสินค้าคงคลัง

เนื่องด้วยธุรกิจหลักของบริษัท คือ การค้าปลีกสินค้าประเภทไอที บริษัทต้องมีการจัดเก็บสินค้าคงคลังให้มีจำนวนเพียงพอเพื่อจำหน่ายในแต่ละร้านของบริษัท แต่สินค้าไอทีเป็นสินค้าที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีตลอดเวลาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค อาจเกิดความเสี่ยงจากการที่สินค้าคงคลังของบริษัทเกิดความล้าสมัยส่งผลให้มีต้นทุนในการบริหารสูงขึ้น และอาจต้องมีการตั้งราคาเพื่อสินค้าล้าสมัยหรือด้อยค่าที่อาจทำให้มีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้นำระบบ ITEC Stock ซึ่งเป็นระบบที่สามารถช่วยบริหารจัดการงานขายสินค้าและบริหารจัดการสินค้าคงคลังสาขา โดยระบบสามารถวิเคราะห์ข้อมูลการขายสินค้าและความต้องการของผู้บริโภคของแต่ละสาขา รวมทั้งสามารถตรวจสอบจำนวนสินค้าคงเหลือของแต่ละสาขา ทำให้บริษัททราบความเคลื่อนไหวของสินค้า และสามารถวางแผนและกำหนดปริมาณการสำรองสินค้าในแต่ละสาขาได้ ตลอดจนบริษัทมีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดและรายการส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อช่วยกระตุ้นยอดขายและระบายสินค้าที่มีอยู่ก่อนที่สินค้าดังกล่าวจะเสื่อมความนิยม อีกทั้งบริษัทได้รับเงื่อนไขพิเศษจากตัวแทนจำหน่ายและผู้ผลิตรายใหญ่สำหรับสินค้าบางรุ่น เช่น การให้ส่วนลดพิเศษ การเปลี่ยนคืนสินค้านั้นที่ล้าสมัยเพื่อแลกกับสินค้านั้นใหม่ หรือการได้รับชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา (Price protection) เป็นต้น ซึ่งจะสามารถช่วยลดปัญหาการล้าสมัยของสินค้าคงคลังลงได้ในระดับหนึ่ง

นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายในการตั้งราคาเพื่อมูลค่าสินค้าล้าสมัยตามประเภทและอายุสินค้าเพื่อแสดงมูลค่าที่แท้จริงของสินค้า ตลอดจนกำหนดมาตรการในการบริหารจัดการความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว เช่น

- กำหนดให้ฝ่ายจัดซื้อและบริหารสินค้าเป็นผู้ติดตามความเคลื่อนไหวและการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีของสินค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อคัดเลือกสินค้าและสั่งซื้อสินค้าในจำนวนที่เหมาะสมกับความต้องการของตลาดมาจำหน่าย เพื่อลดความเสี่ยงจากสินค้าล้าสมัย
- กำหนดช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายเพื่อเพิ่มโอกาสการกระจายสินค้า โดยการจัดทำโปรโมชั่นสำหรับการจำหน่ายสินค้าทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (BaNANA Store E-Commerce) และการจัดกิจกรรมลดราคาสินค้าประจำปี (Clearance Sale)

จากการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดดังกล่าว ประกอบกับความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหาร จึงทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงนี้ค่อนข้างน้อย

► 2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้ารายสำคัญ (Supplier)

บริษัทจัดหาสินค้าเพื่อนำมาจัดจำหน่ายจากตัวแทนจำหน่ายและผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่หลายรายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งนี้ บริษัทมียอดการซื้อสินค้าแบรนด์ Apple คิดเป็นประมาณร้อยละ 48 ของยอดสั่งซื้อตามงบการเงินรวม โดยสินค้าแบรนด์ Apple บริษัทจะทำการสั่งซื้อโดยตรงจากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Limited (“Apple SA”) และผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยที่ได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้สัญญาการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้านั้นรวมถึงการให้บริการหลังการขายซึ่งเป็นสัญญาปีต่อปี หากสัญญาระหว่างบริษัท และ Apple SA สิ้นสุดลงและไม่ได้รับการต่อสัญญาหรือบริษัทถูกยกเลิกสัญญาก็จะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าโดยตรงจาก Apple SA ได้ รวมถึงอาจจะไม่สามารถดำเนินธุรกิจร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์ของ Apple โดยตรง เช่น Studio7 ได้เช่นกันซึ่งจะทำให้เกิดผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท

การทำสัญญาแบบปีต่อปีกับ Apple SA เป็นไปตามนโยบายของ Apple SA ในการที่จะทำสัญญารูปแบบดังกล่าวกับตัวแทนจำหน่ายสินค้า Apple ในประเทศไทยทุกบริษัทอย่างใดก็ได้ บริษัทดำเนินธุรกิจร่วมกับ Apple SA มาตั้งแต่ปี 2548 และได้รับการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่องทุกปี ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทกับ Apple SA ประกอบกับความสามารถในการทำยอดขายที่จำนวนมากและเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องให้กับ Apple SA และได้รับรางวัลต่างๆ จาก Apple SA มาโดยตลอด ทำให้ผู้บริหารของบริษัทเชื่อมั่นว่า ถึงแม้สัญญาจะเป็นลักษณะสัญญาแบบปีต่อปี แต่บริษัทไม่มีความเสี่ยงจากการไม่ได้ต่อสัญญาดังกล่าวและจะได้รับการสนับสนุนจาก Apple SA อย่างต่อเนื่องในอนาคต นอกจากนี้บริษัทจำหน่ายสินค้าประเภทไอทีของทุกแบรนด์เพื่อเพิ่มโอกาสทางการขายและครอบคลุมความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

► 3. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจหลักในการนำเข้าและค้าปลีกสินค้าไอที เช่น คอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงไม่ว่าจะเป็นการแข่งขันระหว่างกลุ่มผู้ผลิตด้วยกันเองในการพัฒนาสินค้าและออกสินค้านวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง ให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้มากที่สุดเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาด หรือการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นคู่แข่งกับบริษัทโดยตรง ทั้งนี้ บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าประเภทไอทีและโทรศัพท์เคลื่อนที่ประมาณร้อยละ 80 ของรายได้รวมจากการขายและบริการ หากสถานการณ์ความรุนแรงทางการแข่งขันในตลาดหรือมีผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพสูงเข้ามาแข่งขันในธุรกิจ อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการรวมของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ดี บริษัทเห็นว่าผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขันในธุรกิจค้าปลีกอาจมีข้อจำกัดในเรื่องของการหาพื้นที่การขายสินค้าเนื่องจากในแต่ละพื้นที่จะมีผู้เช่าพื้นที่รายเดิมเป็นเจ้าของอยู่แล้ว ประกอบกับบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและมีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการบริหารพื้นที่ที่ตั้งจะเห็นได้จากตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยถูกยกเลิกพื้นที่จากผู้ให้บริการเช่าพื้นที่

นอกจากนี้ ธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอทีจะมีอัตรากำไรที่ไม่สูงและผู้ประกอบการแต่ละรายจะกำหนดราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันไม่แตกต่างกันมากนัก การแข่งขันในธุรกิจดังกล่าวจึงเน้นที่ช่องทางในการจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายรวมถึงการสร้างเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในคุณภาพของสินค้าและบริการที่ประทับใจและการบริการหลังการขายที่ลูกค้าสามารถเชื่อมั่นและไว้วางใจได้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ Apple ที่มีจำนวนสาขามากที่สุดในประเทศไทย โดยมีจำนวนสาขา Studio7 จำนวน 94 สาขาทั่วประเทศ และมีสาขาร้าน BaNANA IT, BaNANA Mobile และ BKK รวมกันมากถึง 231 สาขาทั่วประเทศและบริษัทยังมีศูนย์บริการ iCare ซึ่งเป็นศูนย์ซ่อมและบริการที่ได้รับการรับรองจาก Apple จำนวน 19 สาขาทั่วประเทศ จึงมั่นใจได้ว่าบริษัทมีช่องทางในการจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายทุกระดับ ตลอดจนมีบริการหลังการขายที่สามารถเชื่อมั่นและไว้วางใจได้ และด้วยความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ของผู้บริหารจึงทำให้เชื่อมั่นได้ว่าบริษัทมีความพร้อมและสามารถเป็นผู้นำทางการแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นในธุรกิจได้

► 4. ความเสี่ยงจากการขยายสาขา

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทคือธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอทีซึ่งช่องทางหลักในการจัดจำหน่ายสินค้าคือหน้าร้าน บริษัทจึงมีนโยบายที่จะขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มโอกาสและช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้ครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากที่สุด โดยในปี 2557-2559 บริษัทมีจำนวนสาขารวมทั้งสิ้น 324 สาขา 287 สาขา และ 325 สาขา ตามลำดับ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ผลประกอบการของสาขาที่เปิดใหม่ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์หรือตลาดเคลื่อนจากที่ประมาณการไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีหน่วยงานขยายกิจการซึ่งมีประสบการณ์และความชำนาญ ทำหน้าที่ศึกษาและวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนและความสามารถในการทำกำไร ทำเลที่ตั้งของสาขา ปริมาณลูกค้ากลุ่มเป้าหมายขนาดพื้นที่ และยอดขาย โดยเปรียบเทียบกับสาขาที่มีขนาดใกล้เคียงกัน และกำหนดให้มีการติดตามผลการดำเนินงานของสาขาอย่างใกล้ชิดโดยหากมียอดขายหลังจากเปิดดำเนินการที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด บริษัท

จะทำการวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาเพื่อดำเนินการแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้น หรือพิจารณาย้ายหรือปิดสาขาที่ขาดทุนต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทมีส่วนงานที่คอยดูแลและควบคุม ขั้นตอนการตกแต่งสาขาที่มีความชำนาญจึงทำให้ใช้งบประมาณในการตกแต่งสาขาไม่มาก และสินทรัพย์ส่วนใหญ่สามารถเคลื่อนย้ายได้ ทำให้หากมีการย้ายสาขาบริษัทจึงไม่ต้องลงทุนในสินทรัพย์ใหม่ทั้งหมด และบริษัทมีการเจรจาเพื่อขอคืนเงินมัดจำกับศูนย์การค้าหรือเจ้าของพื้นที่ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสามารถขอคืนเงินมัดจำได้ จึงทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทในกรณีที่ต้องมีการย้ายหรือปิดสาขาไม่มากนัก ประกอบกับจากประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ ในการเลือกทำเลที่ตั้งและการบริหารงานสาขาของผู้บริหาร ที่สะท้อนจากรายได้และจำนวนสาขาของบริษัทที่เพิ่มมากขึ้นทุกปี บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าการขยายสาขาใหม่ของบริษัท จะเป็นการเพิ่มช่องทางและโอกาสทางการขายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

► 1. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินร้อยละ 25

ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2559 ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ นายสุระ คณิตทวีกุล ซึ่งถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.388 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวส่งผลให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุม คณะกรรมการในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจ จึงได้จัดทำโครงสร้างการจัดการให้ประกอบด้วยคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเป็นการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่มีความอิสระจำนวน 3 ท่าน เข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทจากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน เพื่อทำหน้าที่สอบทานการทำงานและมีการถ่วงดุลอำนาจในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อย รวมทั้งช่วยกลั่นกรองเรื่องสำคัญต่างๆ อาทิเช่น ความสมเหตุสมผลในการทำรายการระหว่างกันก่อนการนำเสนอต่อที่ประชุมถือหุ้น และมีการกำหนดมาตรการและแนวทางในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อให้เกิดความโปร่งใสและเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกรายโดยเท่าเทียมกัน

► 2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากผู้บริหารหลักของบริษัทเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน เป็นผู้มีความรู้ด้านการกลยุทธ์การขาย การตลาด และการพิจารณาทำเลที่ตั้งสาขาที่มีศักยภาพ รวมถึงความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าหน้าที่ย่อยรายใหญ่ ห้างสรรพสินค้า และศูนย์การค้าที่เป็นเจ้าของพื้นที่ ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักของบริษัทที่ไม่สามารถสรรหาผู้ที่เหมาะสมและมีคุณสมบัติเหมาะสมได้ อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานและผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารดังกล่าว จึงมีนโยบายสนับสนุนให้บุคลากรของบริษัทมีส่วนร่วมในการกำหนดกลยุทธ์และแผนธุรกิจของบริษัทและผลักดันให้เกิดการทำงานเป็นทีม เพื่อสร้างศักยภาพและประสิทธิภาพในการทำงานให้เพิ่มมากขึ้นรวมทั้งมีการฝึกอบรมบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในการทำงานเพิ่มเติมอยู่เสมอ เพื่อสร้างบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถเพื่อสืบทอดงานต่อจากผู้บริหาร

นอกจากนี้ กลุ่มผู้บริหารหลักของบริษัทซึ่งได้แก่นายสุระ คณิตทวีกุล และผู้บริหารที่เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ร่วมงานกับบริษัทมาตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าผู้บริหารหลักจะทำงานกับบริษัทอย่างต่อเนื่องในระยะยาวต่อไป

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากร เนื่องด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท จำเป็นต้องมีพนักงานขายและบริการจำนวนมากเพื่อปฏิบัติหน้าที่ตามสาขาต่างๆ ของบริษัท อย่างไรก็ตาม เนื่องจากลักษณะงานของพนักงานขายและบริการที่จะต้องให้บริการและคำแนะนำแก่ลูกค้า รวมถึงต้องใช้ความขยันและอดทนในการปฏิบัติงานทำให้พนักงานในในกลุ่มดังกล่าวในกลุ่มดังกล่าวมีอัตราการเปลี่ยนงาน (Turn over) ที่ค่อนข้างสูง ซึ่งอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดพนักงานที่มีความรู้และความสามารถในการขายสินค้าและให้บริการลูกค้าและส่งผลกระทบต่อยอดขายสินค้าของบริษัท

ในสถานะที่ธุรกิจมีการแข่งขันสูง บริษัทมีความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถให้กับคู่แข่งหรือธุรกิจค้าปลีกอื่น ดังนั้น บริษัทจึงมีความพยายามที่จะ

ลดโอกาสการสูญเสียลง นอกจากนี้ยังได้มีการดูแล มอบสวัสดิการ และจัดตั้งโครงการต่างๆ เพื่อให้พนักงานมีความสุข ความมั่นคง และเกิดความผูกพันกับบริษัท เช่น

- สร้างบรรยากาศและวัฒนธรรมในการทำงานที่มุ่งเน้นการสร้างผลงานอย่างสร้างสรรค์
- โครงการมอบทุนเรียนภาษาให้แก่พนักงาน
- โครงการเพื่อนแนะนำเพื่อน โดยให้พนักงานแนะนำหรือชักชวนผู้ที่สนใจให้มาสมัครงานกับบริษัท
- โครงการสุขใจใกล้บ้าน เพื่อให้โอกาสพนักงานย้ายไปทำงานที่สาขาใน (หรือใกล้) จังหวัดบ้านเกิด

ทั้งนี้บริษัท ได้กำหนดมาตรการเพื่อลดความเสี่ยง โดยได้ดำเนินธุรกิจภายใต้นโยบายทางการเงินอย่างระมัดระวังทั้งในเรื่องอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนและการบริหารควบคุมความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยได้มีการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) เพื่อบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการนำเข้าสินค้าและอุปกรณ์ไอทีจากต่างประเทศ และมาตรการขอปรับราคาสินค้าตามการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าและอัตราแลกเปลี่ยนตามกรอบระยะเวลาที่กำหนดไว้ เพื่อลดผลกระทบที่เกิดจากการนำเข้าสินค้า

ความเสี่ยงด้านการเงิน

► 1. ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญาสนับสนุนทางการเงินของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ตามเงื่อนไขของสัญญาสนับสนุนทางการเงินที่บริษัทมีอยู่กับธนาคารมีข้อกำหนดเรื่องการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นและการดำรงตำแหน่งผู้บริหารหลักของนายสุระ คณิตทวีกุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทตลอดระยะเวลาของสัญญาสนับสนุนทางการเงินดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ทำสัญญากับบริษัท (Undertaking Agreement) รับรองว่าจะรักษาสัดส่วนการถือหุ้นตามที่ธนาคารกำหนดและจะยังคงเป็นผู้บริหารหลักของบริษัท จนกว่าธนาคารจะตกลงให้ยกเลิกข้อกำหนดในเรื่องดังกล่าว

บริษัทเชื่อมั่นว่าผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวเพื่อให้บริษัทได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารอย่างต่อเนื่อง

► 2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าและอุปกรณ์ไอทีบางประเภทจากต่างประเทศโดยมูลค่าการสั่งซื้อของบริษัทในปี 2559 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 2 ของต้นทุนขายรวม



ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

» 1. บริษัท

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	จำหน่ายสินค้าไอทีประเภท คอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์ แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง การให้บริการซ่อมแซมสินค้า ชำระค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และชำระค่าบริการอื่นๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
โทรศัพท์	:	02 017 7777
โทรสาร	:	02 017 7778
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107557000462
โฮมเพจบริษัท	:	http://www.comseven.com

» 2. บุคคลอื่นๆ

1) นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ข้างสถานทูตจีน) เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	:	02-009-9000
โทรสาร	:	02-009-9991

2) ผู้สอบบัญชี

บริษัท	:	นางวรารณ วรติกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4474 บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีแอส จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 179/74-80 ชั้น 15 อาคารบางกอกชิดทาวเวอร์ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์	:	02-344-1000 และ 02-824-5000
โทรสาร	:	02-344-1463

» ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-



ข้อมูลหลักทรัพ์และผู้ถือหุ้น

ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

► 5.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทุนจดทะเบียนและทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 300,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,200,000,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท

► 5.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัทและสัดส่วนการถือหุ้น 10 รายแรก ตามที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2559 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
1	กลุ่ม นายสุระ คณิตทวีกุล		
	นายสุระ คณิตทวีกุล	352,655,200	29.39
	นายพิสิษฐ์ พาณิชย์ทวีกุล	13,567,000	1.13
	นางสาวณัฐนันท์ กิริตกรยศนันท์	10,000,000	0.83
	นายชัยวัฒน์ พาณิชย์ทวีกุล	4,800,000	0.40
	นางพิมพ์วรา พาณิชย์ทวีกุล	3,600,000	0.30
	รวมกลุ่ม นายสุระ คณิตทวีกุล	384,622,200	32.05
2	นายบัญชา พันธุมโกมล	83,373,112	6.95
3	นายประชา ดำรงค์สุทธิพงศ์	61,810,700	5.15
4	นางสาวอารี ปรีชานุกูล	50,600,000	4.22
5	นายอานวย พิจิตรพงศ์ชัย	30,350,000	2.53
6	กองทุนเปิด ไทยพาณิชย์หุ้นระยะยาวปันผล 70/30	21,695,500	1.81
7	นายกฤษฎวัฒน์ วรวานิช	17,840,000	1.49
8	นางสาวอรรณณ วิเชียรทวี	17,400,000	1.45
9	กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พนักงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิต แห่งประเทศไทย ซึ่งจดทะเบียนแล้ว โดย บลจ.ยูโอพี (ประเทศไทย) จำกัด	13,843,100	1.15
10	นางสาวสรัญญา วรวงศ์สุ	13,700,000	1.14
	รวม	695,234,612	25.89

**การจัดกลุ่มดังกล่าวข้างต้น เป็นการรวมกลุ่มบุคคลในครอบครัวเดียวกัน มิได้เป็นการนับรวมการถือหุ้นโดยผู้ที่เกี่ยวข้องตามมาตรา 258 แห่งพ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535

► 5.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

บริษัทไม่มีการออกหลักทรัพย์ประเภทอื่น

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายโดยพิจารณาจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลแตกต่างไปจากนโยบายที่กำหนดไว้ได้ โดยจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการฐานะการเงิน สภาพคล่องทางการเงิน และความจำเป็นในการใช้เงินเพื่อบริหารกิจการ และการขยายธุรกิจของบริษัท รวมถึงสถานะเศรษฐกิจ

บริษัทย่อยของบริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทย่อย หลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ บริษัทย่อยจะพิจารณาจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้น เช่น ผลการดำเนินงานฐานะการเงิน สภาพคล่องทางการเงิน แผนการลงทุน และการขยายกิจการของบริษัทย่อย รวมถึงสถานะเศรษฐกิจ

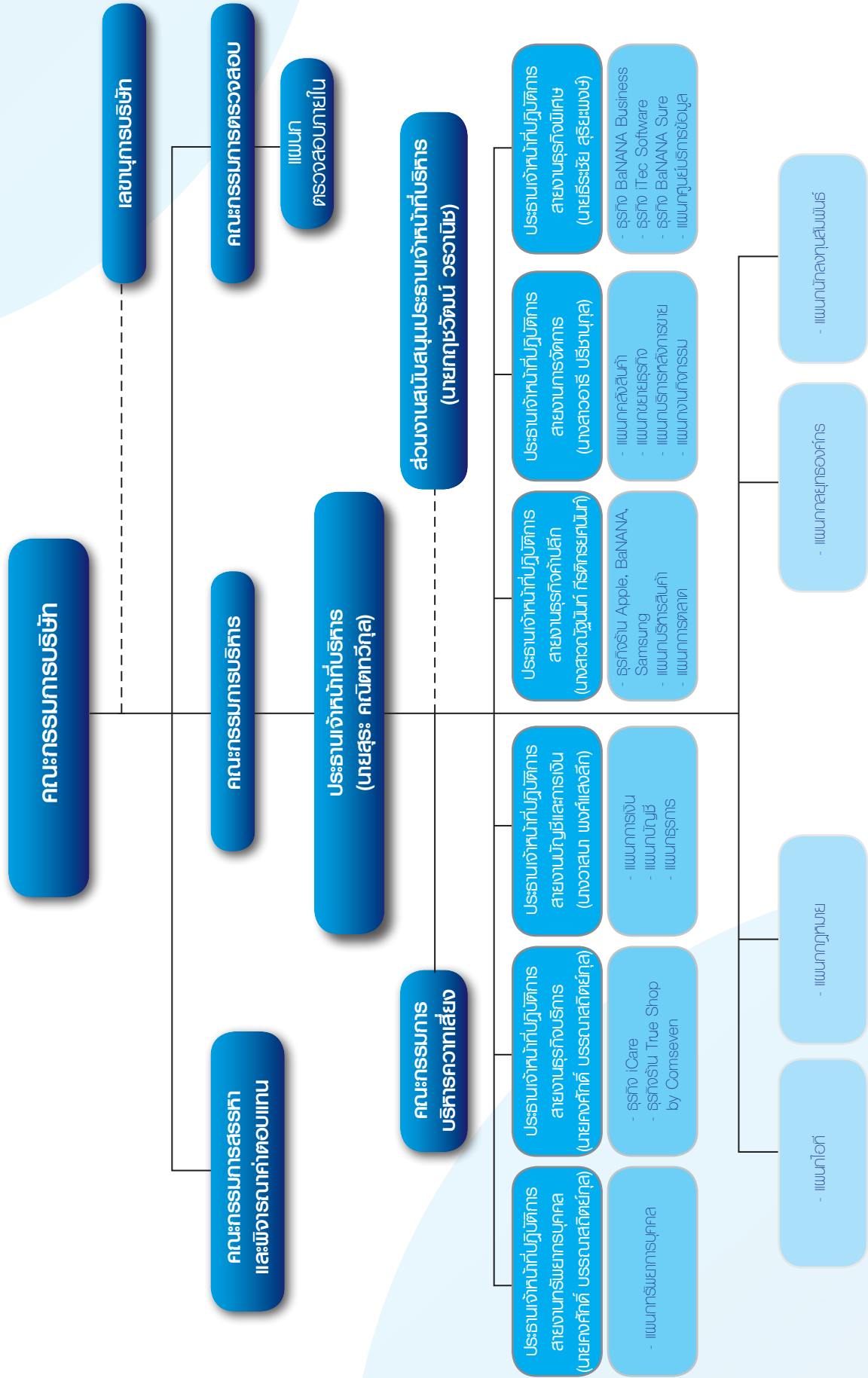




โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการ

➤ 7.1 โครงสร้างองค์กร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559



► 7.2 โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยอีก 4 คน ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน คณะกรรมการบริหาร และคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน รวมถึงผู้บริหาร

ของแต่ละคณะมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่กฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนดทั้งนี้ รายละเอียดโครงสร้างการจัดการของบริษัทมีดังนี้

7.2.1 คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 คณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวน 7 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล		ตำแหน่ง
1. นายศิริพงษ์	สมบัติศิริ	ประธานกรรมการ/ประธานกรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
2. นายสุระ	คณิตวิกุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/รองประธานกรรมการ
3. นางสาวอารี	ปรีชานุกูล	กรรมการ
4. นายกฤษวัฒน์	วรวานิช	กรรมการ
5. นายคณศักดิ์	บรรณาสถิตย์กุล	กรรมการ
6. นางสาววีรณีย์	อุดมคุณธรรม	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
7. นายคัชพล	จุลชาติ	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ

โดยมีนางสาวศศิภา สว่างไสว ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจผูกพันบริษัท

นายสุระ คณิตวิกุล หรือนายกฤษวัฒน์ วรวานิช หรือนางสาวอารี ปรีชานุกูล หรือนายคณศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล กรรมการสองในสี่คนมีผลเชื่อมโยงร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

1. คณะกรรมการมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารจัดการและดำเนินกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท

2. จัดให้มีการทำและรับผิดชอบต่อการจัดทำงบดุล และงบกำไรขาดทุนของบริษัท ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท ซึ่งผู้สอบบัญชีตรวจสอบแล้ว และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ

3. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานการดำเนินธุรกิจ งบประมาณของบริษัท รวมถึงควบคุม กำกับดูแล (Monitoring and Supervision) การบริหาร และการจัดการของฝ่ายบริหารให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

4. พิจารณาทบทวน ตรวจสอบ และอนุมัตินโยบาย ทิศทาง กลยุทธ์ แผนงานการดำเนินธุรกิจ ของบริษัทที่เสนอ โดยฝ่ายบริหาร

5. ติดตามการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนงาน และงบประมาณอย่างต่อเนื่อง

6. ดำเนินการให้บริษัทและบริษัทย่อยมีระบบงานบัญชีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และจัดให้มีการรายงานทางการเงินและการสอบบัญชีที่เชื่อถือได้ รวมทั้งจัดให้มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่เพียงพอและเหมาะสม

7. พิจารณากำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และกำกับดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการในการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยมีมาตรการรองรับและวิธีควบคุมเพื่อลดผลกระทบต่อบริษัทของบริษัทอย่างเหมาะสม

8. พิจารณากำหนดโครงสร้างการบริหารงาน มีอำนาจในการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการอื่นตามความเหมาะสม รวมถึงการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ที่แต่งตั้ง

ทั้งนี้ การมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่กำหนดนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด กับบริษัทหรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

9. กำกับและดูแลการบริหารจัดการและการดำเนินงานต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญ เท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมายอื่น

10. คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการได้โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการเห็นสมควรและภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขการมอบอำนาจนั้นๆ ได้เมื่อเห็นสมควร

ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้บุคคลดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือประกาศอื่นใดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

คุณสมบัติกรรมการอิสระ

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลของบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยนับรวมหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย

2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมในการบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่จะได้พ้นจากลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท

3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมาย ในลักษณะที่เป็นบิดามารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย

4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลของบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ หรือผู้บริหาร ของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท

5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง และไม่เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งสังกัดอยู่ เว้นแต่จะพ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท

6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ทั้งนี้ในกรณีที่ผู้ให้บริการทางวิชาชีพเป็นนิติบุคคลให้รวมถึงการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท

7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

8. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการ

ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสามเป็นอัตรา ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สองภายหลังการแปรสภาพนั้นให้จับสลากกัน ส่วนปีหลังๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งอาจได้รับเลือกตั้งใหม่อีกได้โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น

นอกจากการพ้นตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

1. เสียชีวิต
2. ลาออก
3. ขาดคุณสมบัติ หรือมีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมาย
4. ที่ประชุมผู้ถือหุ้นลงมติให้ออก ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนผู้ถือหุ้นที่มีประชุม และมีสิทธิออกเสียง และมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุม และมีสิทธิออกเสียง
5. ศาลมีคำสั่งให้ออก

การสรรหากรรมการ

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนเป็นผู้พิจารณาบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ มีประวัติการทำงานที่ดี และมีภาวะผู้นำ วิสัยทัศน์กว้างไกล รวมทั้งมีคุณธรรม จริยธรรม ตลอดจนมีทัศนคติที่ดีต่อองค์กร สามารถอุทิศเวลาให้ได้อย่างเพียงพออันเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินกิจการของบริษัท นอกจากนี้ยังคำนึงถึงคุณสมบัติที่เหมาะสมและสอดคล้องกับองค์ประกอบ และโครงสร้างของกรรมการตามกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทอีกด้วย เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี)

ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

- (1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่าจำนวนหุ้นที่ตนถือ
- (2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่เลือกตั้งบุคคลคนเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ในกรณีที่เลือกตั้งบุคคลหลายคนเป็นกรรมการจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากที่สุดเพียงใดไม่ได้
- (3) บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการ เท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมี หรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้นให้เลือกโดยวิธีจับสลากเพื่อให้ได้จำนวนกรรมการที่จะพึงมี

การประชุมคณะกรรมการบริษัท

รายชื่อกรรมการ		จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด	
		ปี 2559	ปี 2558
1. นายศิริพงษ์	สมบัติศิริ	7/9	11/11
2. นายสุระ	คณิตวิกุล	8/9	10/11
3. นางสาวอารี	ปรีชาณกุล	8/9	11/11
4. นายกฤษวัฒน์	วรวานิช	9/9	11/11
5. นายคงศักดิ์	บรรณาสถิตย์กุล	9/9	11/11
6. นางสาววีรภรณ์	อุดมคุณธรรม	9/9	6/11
7. นายคัชพล	จุลชาติ	8/9	10/11

7.2.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล		ตำแหน่ง
1. นายศิริพงษ์	สมบัติศิริ	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
2. นางสาววีรภรณ์	อุดมคุณธรรม	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
3. นายคัชพล	จุลชาติ	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ

นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ ซึ่งเป็นประธานกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านการเงินและบัญชีเพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัทได้ โดยนายศิริพงษ์ สมบัติศิริ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาบัญชี จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ จาก Sul Ross University ประเทศสหรัฐอเมริกา ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานกรรมการตรวจสอบของบริษัท แพนเอเชีย ฟุตแวร์ จำกัด (มหาชน) กรรมการตรวจสอบของบริษัท บางกอก เซน ฮอลพิทอล จำกัด (มหาชน) และกรรมการของบริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)

โดยมีนางสาวปิยพร บรรดาศักดิ์ ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการตรวจสอบ

ประธานกรรมการตรวจสอบ 3 ปี หรือเท่ากับวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

กรรมการตรวจสอบ 3 ปี หรือเท่ากับวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

ทั้งนี้ เมื่อครบวาระการดำรงตำแหน่งดังกล่าว ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการตรวจสอบที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งได้อีก

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ

2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และระบบการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน

3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชี โดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท

6. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้

(ก) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท

(ข) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท

(ค) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

(ง) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี

(จ) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

(ฉ) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน

(ช) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎบัตร (Charter)

(ซ) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

7. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ

ชื่อ-นามสกุล		จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด	
		ปี 2559	ปี 2558
1. นายศิริพงษ์	สมบัติศิริ	3/4	8/8
2. นางสาววิภารัตน์	อุดมคุณธรรม	4/4	6/8
3. นายคัชพล	จุลชาติ	4/4	7/8

7.2.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนประกอบด้วยกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจำนวน 3 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล		ตำแหน่ง
1. นายคัชพล	จุลชาติ	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
2. นายคงศักดิ์	บรรณาสถิตย์กุล	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
3. นางสาวอารี	ปรีชานุกุล	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

1. เสนอแนะโครงสร้าง ขนาด และองค์ประกอบของ คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ รวมถึงกำหนดหลักเกณฑ์และนโยบายการพิจารณาสรรหาผู้ที่ ได้รับการเสนอชื่อเพื่อรับการคัดเลือกเป็นกรรมการ และ กรรมการชุดย่อยต่างๆ ตามโครงสร้าง ขนาด และองค์ ประกอบของคณะกรรมการตามที่กำหนดไว้

2. พิจารณาเพื่อเสนอรายชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับ การแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น ในกรณีที่มีตำแหน่งว่างลง

3. พิจารณานโยบายและแนวทางในการสรรหาและ กำหนดค่าตอบแทน ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินสำหรับ คณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อนำเสนอต่อ คณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทเพื่อ พิจารณาอนุมัติต่อไป

4. ประเมินผลประกอบการของบริษัทเพื่อกำหนด การให้โบนัส และการขึ้นเงินเดือนประจำปีของบริษัท โดยใช้เกณฑ์มาตรฐานในอุตสาหกรรมที่เหมาะสมในการ พิจารณาประกอบ

5. ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบ หมาย

ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจของคณะกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทนนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบ อำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ผู้รับมอบอำนาจจาก คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนสามารถ อนุมัติรายการที่ดินหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตาม นิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้ง ทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท หรือบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทที่เกี่ยวข้อง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่า ตอบแทนไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป

การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

ชื่อ-นามสกุล	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด	
	ปี 2559	ปี 2558
1. นายคัชพล จุลชาติ	1/1	1/1
2. นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	1/1	1/1
3. นางสาวอารี ปริษานุกุล	1/1	1/1

7.2.4 คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารประกอบด้วยกรรมการบริหารทั้งหมด 6 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายสุระ คณิตทวีกุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. นางสาวอารี ปริษานุกุล	กรรมการบริหาร
3. นายกฤษวัฒน์ วรวานิช	กรรมการบริหาร
4. นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	กรรมการบริหาร
5. นางสาวณัฐนันท์ กิตติกรยศนันท์	กรรมการบริหาร
6. นางวาสนา พงศ์แสงลึก	กรรมการบริหาร

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของ คณะกรรมการบริหาร

1. ดำเนินกิจการและบริหารกิจการของบริษัท ตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง และมติของที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท

2. พิจารณากลับกรองข้อเสนองานของฝ่ายบริหาร และนำเสนอนโยบาย เป้าหมาย กลยุทธ์ การดำเนินธุรกิจของบริษัท การลงทุน การขยายกิจการ และงบประมาณ เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาและอนุมัติต่อไป

3. พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติธุรกิจของบริษัทตามงบลงทุนหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

4. ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบายของคณะกรรมการและเป้าหมายที่กำหนดไว้ และกำกับดูแลให้การดำเนินงานมีคุณภาพและประสิทธิภาพ

5. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายทางการเงินในการดำเนินการตามธุรกิจปกติของบริษัท เช่น การจัดซื้อ โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

6. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญๆ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีตามที่จะได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้ว

7. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตามปกติธุรกิจของบริษัท ตามงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทและเป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

8. มีอำนาจในการจัดหาสถานที่เพื่อขยายสาขา และอนุมัติการจัดตั้งสำนักงานสาขาต่างๆ รวมถึงการใช้จ่ายทางการเงินเพื่อใช้ในการเปิดสาขา ตามที่กำหนดไว้ในแผนธุรกิจหรืองบประมาณประจำปีของคณะกรรมการบริษัท

ได้อนุมัติไว้แล้ว โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

9. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการกู้ยืมเงิน การจัดหาวงเงินสินเชื่อ หรือการขอสินเชื่อใดๆ ของบริษัท โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว ทั้งนี้ ในกรณีที่ต้องใช้ทรัพย์สินของบริษัทเป็นหลักประกัน ต้องนำเสนอขออนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัท

10. กำหนดโครงสร้างองค์กรและอำนาจการบริหาร องค์กร และพิจารณาปรับเงินเดือน โบนัสของตั้งแต่ระดับประธานเจ้าหน้าที่บริหารลงไป รวมถึงพิจารณาอนุมัติอัตราค่าจ้างคนที่ไม่อยู่ในงบประมาณประจำปี

11. ให้มีอำนาจในการมอบอำนาจให้บุคคลอื่นใดหนึ่งคนหรือหลายคนปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิกเพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไข บุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรือการมอบอำนาจนั้นๆ ได้ตามที่เห็นสมควร

12. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหารสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท หรือบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง คณะกรรมการบริหารไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามธุรกิจปกติและเงื่อนไขการค้าปกติซึ่งเป็นไปตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด

การประชุมคณะกรรมการบริหาร

รายชื่อกรรมการ		จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด		
		ปี 2559	ปี 2558	ปี 2557
1. นายสุระ	คณิตทวีกุล	10/14	12/13	9/13
2. นางสาวอารี	ปรีชานุกุล	13/14	11/13	12/13
3. นายกฤษวัฒน์	วรวานิช	13/14	11/13	12/13
4. นายคงศักดิ์	บรรณาสถิตย์กุล	11/14	12/13	11/13
5. นางสาวณัฐนันท์	กิตติกรยศนันท์	14/14	11/13	12/13
6. นางสาวกรวรรณ	หิรัญรุจิพงศ์	-	-	11/13
7. นางวาสนา	พงศ์แสงลึก/1	13/14	13/13	1/13

/1 คณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 11/2557 เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2557 ได้แต่งตั้งนางวาสนา พงศ์แสงลึก เป็นกรรมการบริหารแทนนางสาวกรวรรณ หิรัญรุจิพงศ์ ซึ่งได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริหาร โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557

7.2.5 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงประกอบไปด้วยกรรมการบริหารความเสี่ยงทั้งหมด 6 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายกฤษวัฒน์ วรวานิช	ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง
2. นางสาวอารี ปรีชานุกุล	กรรมการบริหารความเสี่ยง
3. นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล	กรรมการบริหารความเสี่ยง
4. นางสาวณัฐนันท์ กิตติกรยศนันท์	กรรมการบริหารความเสี่ยง
5. นางวาสนา พงศ์แสงลึก	กรรมการบริหารความเสี่ยง
6. นายธนทัศน์ ธนีสันต์	กรรมการบริหารความเสี่ยง
7. นายอรรถพล วัฒนาจินดา	กรรมการบริหารความเสี่ยง

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของ
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

1. นำเสนอนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงโดยรวม (Integrated Risk Management) ต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและกำหนดเป็นนโยบายให้ปฏิบัติทั่วทั้งองค์กร

2. ติดตามความคืบหน้าในการปฏิบัติตามแผนจัดการความเสี่ยงของบริษัท

3. สื่อสารกับคณะกรรมการตรวจสอบถึงความสำคัญ

4. รายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบถึงความเสี่ยง และการจัดการบริหารความเสี่ยง

การประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

รายชื่อกรรมการ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด	
	ปี 2559	ปี 2558
1. นายกฤษวัฒน์ วรวานิช	3/3	2/3
2. นางสาวอารี ปรีชานุกุล	3/3	3/3
3. นายคณศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	3/3	1/3
4. นางสาวณัฐนันท์ กิตติกรยศนันท์	3/3	3/3
5. นางวาสนา พงศ์แสงลึก	3/3	3/3
6. นายธนทัศน์ ธนีสันต์	3/3	3/3
7. นายอรรถพล วัฒนาจินดา	3/3	3/3

► 7.3 ผู้บริหาร

ผู้บริหารของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 7 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายสุระ คณิตทวีกุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. นางสาวอารี ปรีชานุกุล	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานการจัดการ
3. นายกฤษวัฒน์ วรวานิช	ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
4. นายคณศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจบริการและสายงานทรัพยากรบุคคล
5. นางสาวณัฐนันท์ กิตติกรยศนันท์	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจค้าปลีก
6. นางวาสนา พงศ์แสงลึก	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานบัญชีและการเงิน
7. นายธีระชัย สุริยะพงษ์	ผู้บริหาร

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

1. ควบคุมดูแลการดำเนินงาน และ/หรือบริหารงานประจำวันของบริษัท
2. จัดทำ และนำเสนอนโยบาย ทิศทาง กลยุทธ์ แผนการดำเนินธุรกิจ งบประมาณ การลงทุน โครงสร้างการบริหารงานของบริษัท และหลักเกณฑ์ในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการของบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป
3. ดำเนินการหรือบริหารงานให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหาร

4. กำกับดูแลการดำเนินงานหรือการปฏิบัติงานของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการตรวจสอบและประเมินผลการดำเนินงานของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด และมีหน้าที่รายงานผลการดำเนินงานการบริหารจัดการรวมถึงความคืบหน้าในการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท

5. พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติธุรกิจของบริษัทตามงบลงทุนหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

6. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายทางการเงินในการดำเนินการตามธุรกิจปกติของบริษัท เช่น การจัดซื้อโดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

7. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญๆ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีที่จะได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้ว

8. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตามปกติธุรกิจของบริษัท ตามงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทและเป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

9. กำหนดโครงสร้างองค์กร รวมถึงการแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินค่าจ้าง ค่าตอบแทน โบนัสและการเลิกจ้างพนักงานตั้งแต่ระดับ C2 ลงไป

10. มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษาระเบียบ วินัย การทำงานภายในองค์กร

11. ประสานงานกับหัวหน้าหน่วยตรวจสอบภายใน และคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้การดำเนินการทางธุรกิจรวมทั้งการบริหารความเสี่ยงของบริษัทเป็นไปตามวัตถุประสงค์และข้อบังคับ รวมทั้งนโยบายของบริษัทตามหลักธรรมาภิบาล

12. มีอำนาจในการมอบอำนาจช่วง และ/หรือมอบหมายให้บุคคลอื่นปฏิบัติงานเฉพาะอย่างแทนได้ โดยการมอบอำนาจช่วง และ/หรือการมอบหมายดังกล่าวให้อยู่ภายใต้ขอบเขตแห่งการมอบอำนาจตามหนังสือมอบอำนาจ และ/หรือ ให้เป็นไปตามระเบียบ ข้อกำหนด หรือคำสั่งที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือบริษัทได้กำหนดไว้

13. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทหรือคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ เป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ ในการดำเนินการเรื่องใดที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือผู้รับมอบอำนาจจากประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่ง

ประเทศไทย และ/หรือ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้ส่วนเสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท และ/หรือบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง ประธานเจ้าหน้าที่บริหารไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามธุรกิจปกติและเงื่อนไขการค้าปกติซึ่งเป็นไปตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด

➤ 7.4 เลขานุการบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2557 ได้มีมติแต่งตั้งนางสาวศศิภา สว่างไสว ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 89/15 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2551) ซึ่งกำหนดให้มีเลขานุการบริษัทรับผิดชอบดำเนินการดังต่อไปนี้ ในนามของบริษัทหรือคณะกรรมการบริษัท โดยมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ดังนี้

1. จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้

(1) ทะเบียนกรรมการ

(2) หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานการประชุมคณะกรรมการและรายงานประจำปีของบริษัท

(3) หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น

2. เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร

3. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนกำหนด

➤ 7.5 คำตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

7.5.1 คำตอบแทนกรรมการ

บริษัทได้กำหนดคำตอบแทนกรรมการสำหรับปี 2559 ไว้อย่างชัดเจนโดยจ่ายในรูปของคำตอบแทนรายเดือนและบำเหน็จกรรมการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2559 ได้มีมติกำหนดคำตอบแทนกรรมการของบริษัทเป็น

(1) ค่าตอบแทนรายเดือน

ตำแหน่ง	ค่าตอบแทน
ประธานกรรมการ	30,000 บาท/เดือน
ประธานกรรมการตรวจสอบ	40,000 บาท/เดือน
กรรมการ	20,000 บาท/เดือน
กรรมการตรวจสอบ	30,000 บาท/เดือน

- หมายเหตุ 1. บริษัทไม่มีนโยบายจ่ายค่าตอบแทนให้แก่คณะกรรมการบริหาร
2. คณะกรรมการตรวจสอบจะได้รับค่าตอบแทนในฐานะคณะกรรมการตรวจสอบเท่านั้น

(2) บำเหน็จกรรมการ จำนวน 900,000 บาท โดยจ่ายสำหรับกรรมการอิสระเท่านั้น

ในการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการในครั้งนี้นี้คณะกรรมการได้พิจารณากำหนดค่าตอบแทนสำหรับคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัท โดยคณะกรรมการชุดย่อยดังกล่าวจะได้รับค่าตอบแทนตามรายละเอียดที่กำหนดข้างต้น

รายละเอียดค่าตอบแทนกรรมการของบริษัท ในปี 2558 และ 2559

(หน่วย: บาท)		
รายชื่อกรรมการ	ปี 2558	ปี 2559
1. นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ	480,000	780,000
2. นายสุระ คณิตทวีกุล	240,000	240,000
3. นางสาวอารี ปรีชานุกูล	240,000	240,000
4. นายกฤษวัฒน์ วรวานิช	240,000	240,000
5. นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	240,000	240,000
6. นางสาววีรภรณ์ อุดมคุณธรรม	360,000	660,000
7. นายคัมพล จุลชาติ	360,000	660,000
รวม	2,160,000	3,060,000

- 2) ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน/ค่าตอบแทนอื่น ๆ
-ไม่มี-

7.5.2 ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ในปี 2558 - 2559 บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนเป็นเงินเดือน โบนัส และค่าตอบแทนอื่นๆ ให้แก่ผู้บริหารบริษัทและบริษัทย่อย ดังนี้

ประเภทค่าตอบแทน	ปี 2558 (ล้านบาท)	ปี 2559 (ล้านบาท)
เงินเดือนและผลประโยชน์ระยะสั้นอื่น	28.36	35.29
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	1.14	2.08
29.50	29.50	37.37

» 7.6 บุคลากร

7.6.1 จำนวนบุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 - 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีพนักงานและบุคลากรทั้งสิ้น 1,926 คน 1,974 คน และ 2,343 คน ตามลำดับ โดยแบ่งตามสายงานได้ดังนี้

ลักษณะบุคลากร	31 ธันวาคม 2557 (คน)	31 ธันวาคม 2558 (คน)	31 ธันวาคม 2559 (คน)
ผู้บริหาร	7	6	7
ฝ่ายบริหาร	63	77	80
ฝ่ายปฏิบัติการ	1,643	1,732	1,972
ฝ่ายจัดการ	73	58	71
ฝ่ายการเงินและบัญชี	57	73	85
ฝ่ายกฎหมายและตรวจสอบภายใน	17	15	15
พนักงานบริษัทย่อย	66	13	113
รวม	1,926	1,974	2,343

7.6.2 ผลตอบแทนพนักงาน

บริษัทมีการจ่ายผลตอบแทนให้แก่พนักงานในลักษณะต่างๆ ได้แก่ เงินเดือน โบนัส และผลประโยชน์พนักงานอื่นๆ เช่น ค่าคอมมิชชั่นค่าตำแหน่งค่ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินประกันสังคม หรือค่ายานพาหนะ เป็นต้น ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจ้างงานของบริษัทและบริษัทย่อย ทั้งนี้ ผลตอบแทนพนักงานดังกล่าวไม่รวมเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร โดยในปี 2557 - 2559 สรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

ประเภทผลตอบแทน	ปี 2557 (ล้านบาท)	ปี 2558 (ล้านบาท)	ปี 2559 (ล้านบาท)
เงินเดือนและผลประโยชน์ระยะสั้น	470.53	490.64	621.9
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	4.03	1.76	1.29
รวม	474.56	492.4	623.19

7.6.3 นโยบายในการพัฒนาพนักงาน

บริษัทให้ความสำคัญกับการฝึกอบรม พัฒนาความรู้ ทักษะ และ ศักยภาพที่จำเป็นในการปฏิบัติงานทั้งในปัจจุบันและในอนาคตของพนักงาน เนื่องจากพนักงานเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่เป้าหมาย อีกทั้งเป็นแรงผลักดันสำคัญในการช่วยสนับสนุนให้องค์กรเติบโตและก้าวหน้า บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการพัฒนาพนักงานดังนี้

1. ด้าน Training

ส่งเสริม พัฒนาความรู้และทักษะของพนักงานทุกระดับให้มีศักยภาพ ด้วยการจัดฝึกอบรมในหลักสูตรต่างๆ ให้กับพนักงานใหม่และพนักงานปัจจุบัน โดยมุ่งเน้นให้พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าและการให้บริการ เพื่อให้เกิดความชำนาญ และมีความพร้อมต่อการให้บริการ อีกทั้งยังสามารถรักษามาตรฐานในการปฏิบัติงานซึ่งจะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและประทับใจในการได้รับการบริการอีกด้วย

2. ด้าน Mentoring

จัดทำระบบพี่เลี้ยงเพื่อดูแลสอนงานและให้คำแนะนำในการทำงานให้กับพนักงานใหม่โดยจัดทำเป็นคู่มือ On the Job Learning Guidelines และถ่ายทอดความรู้ระหว่างเพื่อนร่วมงาน รวมถึงการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างผู้บริหารและพนักงานตามแนวทาง Learning Organization

3. ด้าน Coaching และ Follow Up

จัดทำระบบและสร้างเครื่องมือ (App IT Easy) ซึ่งเป็นแหล่งข้อมูลอ้างอิงที่มีมาตรฐาน เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า, รายละเอียดการปฏิบัติงานต่างๆ, โปรโมชัน, ข้อมูลข่าวสารต่างๆ ฯลฯ เพื่อใช้ในการสอนงาน [Coaching Recognition System (CRS)], การวัดความรู้ [Knowledge Training Online (KTO)] รวมถึงการติดตามยอดขายของพนักงานผ่านระบบ ส่งผลให้พนักงานเกิดการตระหนักรู้และยังใช้เป็นเครื่องมือในการให้รางวัลกับพนักงาน (Employee Engagement Reward and Recognition)

4. ด้าน Development

จัดทำแผนพัฒนาบุคลากรทุกตำแหน่งงานให้มีความก้าวหน้าในอาชีพ (Career Advancement) และสร้างมาตรฐานเกณฑ์การพิจารณาการปรับตำแหน่งตามความสามารถ โดยบริษัทฯ ได้จัดหลักสูตรการเรียนรู้เพื่อพัฒนาขีดความสามารถเชิงสมรรถนะ (Competency) ของพนักงานดังนี้

สมรรถนะหลัก (Core Competency) ได้แก่ ความสามารถซึ่งแสดงถึงวัฒนธรรมการทำงานขององค์กรซึ่งบุคลากรทุกคนในองค์กรพึงมี และเป็นไปในทิศทางเดียวกันเพื่อจะทำให้องค์กรบรรลุเป้าหมายในการดำเนินงานได้

สมรรถนะบริหาร (Managerial Competency) ได้แก่ ความสามารถด้านการบริหารที่บุคลากรในองค์กรตามระดับแต่ละตำแหน่งงาน จำเป็นต้องมีการบริหารตนเอง บริหารงานผู้ใต้บังคับบัญชา เพื่อให้งานสำเร็จอีกทั้งต้องสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ และ วิสัยทัศน์ขององค์กร

สมรรถนะตามสายงาน (Functional Competency) ได้แก่ ความสามารถ ทักษะ ด้านวิชาชีพที่จำเป็นในการนำไปปฏิบัติงานให้บรรลุผลสำเร็จ ซึ่งมีความแตกต่างกันตามลักษณะงาน

7.6.4 ข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

-ไม่มี-



การกำกับดูแลกิจการ

การกำกับดูแลกิจการ

► 8.1 นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัท มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน ดำเนินธุรกิจถูกต้องตามกฎหมาย ยึดหลักคุณธรรมและจริยธรรมธุรกิจ เปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใส พัฒนาระบบควบคุมภายใน มีกลไกการตรวจสอบที่ดีและเหมาะสม การดำเนินงานคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โครงสร้างคณะกรรมการ กลไกการกำกับดูแล การบริหารงานแสดงให้เห็นถึงศักยภาพและความรับผิดชอบต่อเรื่องต่างๆ ซึ่งเป็นไปตามกรอบมาตรฐานที่ดีของ OECD (Organization for Economic Cooperating and Development) และ ASEAN CG Scorecard

คณะกรรมการบริษัท ได้กำหนดให้มี “นโยบายการกำกับดูแลกิจการ” เพื่อส่งเสริมหลักธรรมาภิบาลขององค์กร โดยมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส มีคุณธรรม จริยธรรม และความซื่อสัตย์สุจริต บนพื้นฐาน “จริยธรรมธุรกิจและข้อพึงปฏิบัติในการทำงาน” ที่เป็นลายลักษณ์อักษรและเปิดเผยในเว็บไซต์ของบริษัท หมวดนโยบายบริษัทภิบาล เพื่อใช้เป็นแนวปฏิบัติที่ดีของกรรมการผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท บริษัทย่อย และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ซึ่งจะนำไปสู่องค์กรที่ยั่งยืนอย่างแท้จริง โดยครอบคลุมหลักการสำคัญตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี 5 หมวด ดังนี้

หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น

บริษัทให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้ถือหุ้นตามแนวปฏิบัติที่ดีสำหรับการประชุมผู้ถือหุ้น ในเรื่อง (1) คุณภาพของหนังสือเชิญประชุม (2) คุณภาพของรายงานการประชุม (3) สิทธิของผู้ถือหุ้นในการได้ข้อมูลของบริษัท อย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพียงพอ ทันเวลา และเท่าเทียมกัน เพื่อประกอบการตัดสินใจในทุกๆ เรื่อง พร้อมกันนี้ได้มีการกำหนดนโยบายการอำนวยความสะดวกและส่งเสริมการเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นพร้อมทั้งสิทธิของผู้ถือหุ้นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น การดำเนินการประชุมในวันประชุมผู้ถือหุ้น และภายหลังการประชุมผู้ถือหุ้น ดังนี้

1.1 บริษัทจะจัดส่งหนังสือนัดประชุมพร้อมทั้งข้อมูลประกอบการประชุมตามวาระต่างๆ อย่างเพียงพอเพื่อให้ผู้ถือหุ้นใช้ประกอบการพิจารณา โดยจะจัดส่งเป็นการล่วงหน้าก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้นตามระยะเวลาที่กฎหมายประกาศ หรือระเบียบที่เกี่ยวข้องกำหนด เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ศึกษาข้อมูลอย่างครบถ้วน

1.2 บริษัทเพิ่มช่องทางในการรับข่าวสารของผู้ถือหุ้นผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท โดยนำข่าวสารต่างๆ และรายละเอียดไว้ที่เว็บไซต์ของบริษัท โดยเฉพาะในกรณีหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นให้เผยแพร่ก่อนวันประชุมล่วงหน้า เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถดาวน์โหลดข้อมูลระเบียบวาระการประชุมได้อย่างสะดวกและครบถ้วน

1.3 ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองได้ บริษัทจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระ หรือบุคคลใดเข้าร่วมประชุมแทนตนได้โดยใช้หนังสือมอบฉันทะที่บริษัทจะจัดส่งไปพร้อมกับหนังสือเชิญประชุม

1.4 บริษัทอำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันในการเข้าร่วมประชุมทั้งในเรื่องสถานที่และเวลาที่เหมาะสม

1.5 ในวันประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทจะดำเนินการให้มีการพิจารณาและลงคะแนนเรียงตามวาระที่กำหนด โดยไม่เปลี่ยนแปลงข้อมูลสำคัญ หรือเพิ่มวาระการประชุมอย่างกะทันหัน และเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิเท่าเทียมกันในการตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัท สอบถาม แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ

1.6 ส่งเสริมให้กรรมการทุกท่านและผู้บริหารที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุมเพื่อตอบข้อซักถามจากผู้ถือหุ้นโดยพร้อมเพรียงกัน

1.7 บริษัทจัดบันทึกรายงานการประชุมอย่างครบถ้วน ถูกต้อง รวดเร็ว โปร่งใส และบันทึกประเด็นซักถามและข้อคิดเห็นที่สำคัญไว้ในรายงานการประชุมเพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัทจะนำรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นเผยแพร่ในเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้พิจารณา รวมถึงส่งรายงานการประชุมดังกล่าวไปยังตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายใน 14 วัน นับแต่วันที่มีการประชุมผู้ถือหุ้น

หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทมีนโยบายในการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันและเป็นธรรม ทั้งผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหารและผู้ถือหุ้นที่ไม่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นชาวไทยหรือผู้ถือหุ้นต่างชาติ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้ถือหุ้นรายย่อย ดังนี้

2.1 บริษัทจะแจ้งกำหนดการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งวาระการประชุมที่เกี่ยวข้องต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเผยแพร่กำหนดการประชุมดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทก่อนการประชุมตามระยะเวลาที่กฎหมาย ประกาศ หรือระเบียบที่เกี่ยวข้องกำหนด และเผยแพร่กำหนดการประชุมดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งจะจัดทำและเผยแพร่หนังสือเชิญประชุมทั้งฉบับภาษาไทยและภาษาอังกฤษบนเว็บไซต์ของบริษัทเช่นกัน

2.2 บริษัทจะอำนวยความสะดวกให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถเสนอข้อกรรมการหรือเสนอวาระเพิ่มเติมได้ก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น โดยบริษัทจะกำหนดหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนเป็นการล่วงหน้าเกี่ยวกับวิธีการให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยจะเสนอข้อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ รวมทั้งหลักเกณฑ์เพื่อพิจารณาว่าบริษัทจะเพิ่มวาระการประชุมที่ผู้ถือหุ้นรายย่อยเสนอหรือไม่

2.3 ในการดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้นแต่ละครั้ง บริษัทจะให้โอกาสแก่ผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันโดยก่อนเริ่มการประชุม ประธานในที่ประชุมจะชี้แจงวิธีการใช้สิทธิออกเสียง และวิธีนับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่ต้องลงมติในแต่ละวาระ และยังเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะที่เข้าร่วมประชุมทุกรายสามารถแสดงความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ รวมทั้งซักถามในแต่ละวาระโดยใช้เวลาอย่างเหมาะสม และเพียงพอ โดยประธานในที่ประชุมจะดำเนินการประชุมตามระเบียบวาระที่กำหนดไว้ รวมทั้งจะมีให้ผู้บริหารเพิ่มวาระการประชุมที่ไม่แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระที่มีความสำคัญซึ่งผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ

2.4 บริษัทได้กำหนดให้กรรมการรายงานการมีส่วนได้เสียในวาระการประชุมใดๆ อย่างน้อยก่อนการพิจารณาในวาระที่เกี่ยวข้องในการประชุมคณะกรรมการบริษัท และบันทึกส่วนได้เสียดังกล่าวในรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งห้ามมิให้กรรมการที่มีส่วนได้เสียอย่างมีนัยสำคัญในลักษณะที่จะไม่สามารถให้ความเห็นได้อย่างอิสระในวาระที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วมในการประชุมในวาระนั้นๆ

2.5 บริษัทได้กำหนดแนวทางในการเก็บรักษาและป้องกันการนำข้อมูลภายในของบริษัทใช้ โดยห้ามบุคคลหรือหน่วยงานที่ทราบข้อมูลภายในนำข้อมูลดังกล่าวไปเปิดเผยต่อหน่วยงานหรือบุคคลอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง ในกรณีที่บุคคลใดเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวหรือนำข้อมูลนั้นไปใช้ไม่ว่าเพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้อื่น หรือกระทำการการที่อาจเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ถือว่าเป็นความผิดอย่างร้ายแรงและจะถูกลงโทษทางวินัย นอกจากนี้ บริษัทยังได้กำหนดให้กรรมการทุกคนและผู้บริหารที่มีหน้าที่รายงานการถือครองหลักทรัพย์ตามกฎหมายมีหน้าที่จัดส่งรายงานดังกล่าวให้แก่เลขานุการบริษัทเป็นประจำและเปิดเผยในรายงานประจำปีของบริษัท

หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทตระหนักและรับรู้ถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นผู้มีส่วนได้เสียภายใน ได้แก่ ผู้ถือหุ้น พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียภายนอก ได้แก่ ลูกค้า คู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่ง และหน่วยงานอื่นๆ รวมทั้งชุมชนใกล้เคียงที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากบริษัทได้รับการสนับสนุนจากผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มในการสร้างความสามารถทางการแข่งขันและสร้างผลกำไรให้กับบริษัท ซึ่งถือว่าการสร้างคุณค่าอย่างยั่งยืนให้กับบริษัท ดังนั้นผู้มีส่วนได้เสียเหล่านี้จึงควรได้รับการดูแลตามสิทธิที่มีตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยมีการกำหนดนโยบาย ดังนี้

3.1 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อผู้ถือหุ้น

บริษัทตระหนักอยู่เสมอว่าผู้ถือหุ้น คือ เจ้าของกิจการ และบริษัทมีหน้าที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว จึงกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานต้องปฏิบัติตามแนวทาง ดังต่อไปนี้

1. ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ตลอดจนตัดสินใจดำเนินการใดๆ ด้วยความระมัดระวัง รอบคอบ และเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทั้งรายใหญ่และรายย่อย เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นโดยรวม

2. นำเสนอรายงานสถานภาพของบริษัท ผลประกอบการ ข้อมูลฐานะทางการเงิน การบัญชี และรายงานอื่นๆ โดยสม่ำเสมอ และครบถ้วนตามความเป็นจริง

3. ห้ามมิให้แสวงหาผลประโยชน์ให้ตนเองและผู้อื่นโดยใช้ข้อมูลใดๆ ของบริษัทซึ่งยังมิได้เปิดเผยต่อสาธารณะหรือดำเนินการใดๆ ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท

3.2 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อพนักงาน

บริษัทตระหนักว่า พนักงานเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จของการบรรลุเป้าหมายของบริษัทที่มีคุณค่ายิ่ง จึงมีนโยบายที่จะปฏิบัติกับพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม การพัฒนาศักยภาพ และให้ผลตอบแทนและสวัสดิการแก่พนักงานอย่างเหมาะสม เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายดังกล่าว บริษัทจึงมีหลักปฏิบัติ ดังนี้

1. ให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมต่อพนักงาน รวมทั้งการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงาน และให้ความสำคัญในด้านการดูแลสวัสดิการของพนักงาน
2. ดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิต และทรัพย์สินของพนักงาน
3. การแต่งตั้ง โยกย้าย รวมถึงการให้รางวัล และการลงโทษพนักงาน กระทำด้วยความสุจริตใจ และตั้งอยู่บนพื้นฐานความรู้ความสามารถและความเหมาะสมของพนักงาน
4. ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ ความสามารถของพนักงาน โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาความสามารถของพนักงานให้เกิดศักยภาพในการปฏิบัติงานอย่างมืออาชีพ ซึ่งบริษัทมีการกำหนดและวางแผนการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานเป็นประจำ บริษัทมีการจัดการฝึกอบรมทั้งภายในและภายนอกให้แก่พนักงาน
5. รับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานความรู้ทางวิชาชีพของพนักงาน
6. ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับพนักงานอย่างเคร่งครัด

3.3 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อลูกค้า และ/หรือ เจ้าหนี้

บริษัทมีนโยบายให้พนักงานปฏิบัติต่อลูกค้า และ/หรือเจ้าหนี้ทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรม ซื่อสัตย์ และไม่เอารัดเอาเปรียบคู่ค้า โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท บนพื้นฐานของการได้รับผลตอบแทนที่เป็นธรรมทั้งสองฝ่าย หลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีแนวปฏิบัติ ดังนี้

1. ไม่เรียกรับ หรือรับ หรือจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตในการค้ากับคู่ค้า และ/หรือเจ้าหนี้

2. กรณีที่มีข้อมูลว่ามีการเรียกรับ หรือรับ หรือการจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตเกิดขึ้น ต้องเปิดเผยรายละเอียดต่อคู่ค้า และ/หรือเจ้าหนี้ และร่วมกันแก้ไขปัญหาโดยยุติธรรมและรวดเร็ว

3. ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ตกลงกันไว้อย่างเคร่งครัด กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดได้ ต้องรีบแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบล่วงหน้า เพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไขปัญหา

3.4 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อลูกค้า

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของลูกค้า และมุ่งมั่นที่จะเอาใจใส่และรับผิดชอบต่อกลูกค้าโดยการจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ และการบริการที่สามารถสร้างความเชื่อมั่นได้ จึงได้กำหนดนโยบายในการปฏิบัติต่อลูกค้า ดังนี้

1. บริการลูกค้าด้วยความสุภาพ มีความกระตือรือร้น พร้อมให้บริการด้วยความเต็มใจ
2. รักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ
3. ให้ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้อง เพียงพอ และทันต่อเหตุการณ์แก่ลูกค้า เพื่อให้ทราบเกี่ยวกับข้อมูลของสินค้าและบริการที่มี โดยไม่มีการโฆษณาเกินความเป็นจริงที่เป็นเหตุให้ลูกค้าเข้าใจผิดเกี่ยวกับคุณภาพหรือเงื่อนไขใดๆ ของสินค้าที่บริษัทจำหน่าย
4. ให้คำแนะนำเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทเพื่อประโยชน์กับลูกค้าสูงสุด

3.5 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อคู่แข่งทางการค้า

บริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้าโดยไม่ละเมิดความลับหรือล่วงรู้ความลับทางการค้าของคู่แข่งด้วยวิธีอันฉ้อฉลจึงกำหนดหลักนโยบาย ดังนี้

1. ประพฤติปฏิบัติภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี
2. ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริตหรือไม่เหมาะสม
3. ไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้าย

3.6 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อชุมชนและสังคม

บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตนเป็นพลเมืองที่ดีโดยปฏิบัติตามกฎหมาย และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน เน้นการปลูกฝังจิตสำนึก ความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมให้เกิดขึ้นภายในองค์กรอย่างต่อเนื่อง รวมถึงสนับสนุนกิจกรรมที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อส่วนรวม และสังคม

บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาชุมชนและสังคม ด้วยการร่วมสร้างสรรค์สังคมและชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นทั้งที่ดำเนินการเอง และร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐ โดยเน้นการส่งเสริมด้านการศึกษาและการส่งเสริมคุณภาพชีวิต เช่น โครงการห้องคอมฯ ของหนู โดยการสร้างห้องคอมพิวเตอร์เพื่อการเรียนรู้ให้กับโรงเรียนทุรกันดาร สนับสนุนทุนการศึกษา และบริจาคสิ่งของ คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ทางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการศึกษา เป็นต้น

3.7 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด ส่งเสริมให้ผู้บริหารและพนักงานเอาใจใส่ต่อกิจการที่จะเสริมสร้างคุณภาพด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม โดยจัดให้มีมาตรการประหยัดพลังงานและการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า

โดยบริษัทได้ออกแบบอาคารสำนักงานให้เป็นอาคารประหยัดพลังงาน ด้วยการติดตั้งระบบโซล่าเซลล์เพื่อการผลิตไฟฟ้าและนำมาใช้เองภายในอาคารสำนักงานหรือที่เรียกว่า Self consumption โดยมีกำลังผลิตรวม 101 กิโลวัตต์ (kWp) ซึ่งจะสามารถผลิตไฟฟ้าได้ประมาณ 12,600 หน่วยต่อเดือน คิดเป็นจำนวนเงินที่ประหยัดได้ประมาณ 40,000-50,000 บาทต่อเดือน ขึ้นอยู่กับช่วงฤดูกาล หรือ 500,000-600,000 บาท เปรียบเทียบการลงทุนจะสามารถคืนทุนในระยะเวลา 6-7 ปี ซึ่งถือว่าคุ้มค่ามากหากเปรียบเทียบกับอายุการใช้งานของแผงโซล่าเซลล์ที่มากกว่า 25 ปี อีกทั้งยังสามารถช่วยให้บริษัทลดการใช้พลังงานจากฟอสซิล และลดการผลิตคาร์บอนไดออกไซด์ได้มากกว่า 100,000 ตันต่อปี อันเป็นเป้าหมายของบริษัทที่มุ่งเน้นในการเป็นร่วมรับผิดชอบต่อสังคม หรือ CSR ของเรา การบำรุงรักษาสามารถทำได้ง่าย ๆ คือดูแลความสะอาดบนหน้าแผงโซล่าเซลล์ โดยการล้างฝุ่นหรือมูลนกประมาณ 6 เดือนต่อครั้ง และการตรวจสอบอุปกรณ์ภายในระบบรายปีเหมือนระบบไฟฟ้าทั่วไป

หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูล และความโปร่งใส

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายที่จะเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศทางการเงินและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทที่ตรงต่อความเป็นจริง ครบถ้วนเพียงพอ สม่าเสมอ ทันเวลา แสดงให้เห็นถึงสถานะทางการเงินและการประกอบกิจการที่แท้จริงของบริษัทรวมทั้งอนาคตทางธุรกิจของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมุ่งมั่นที่จะดูแลให้มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใสอย่างเคร่งครัด โดยจัดให้มีการเผยแพร่ข้อมูลทางเว็บไซต์ของบริษัท สื่อเผยแพร่ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อให้ผู้ถือหุ้น และผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ ได้รับทราบข้อมูลของบริษัทได้อย่างทั่วถึง และจะทำการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้สอดคล้องกับแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ประกาศใช้บังคับ

บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่ที่ทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับนักลงทุนหรือผู้ถือหุ้น รวมถึงนักลงทุนสถาบันและผู้ถือหุ้นรายย่อย บริษัทจะจัดให้มีการประชุมเพื่อวิเคราะห์ผลการดำเนินงานเป็นประจำ รวมทั้งจะเผยแพร่ข้อมูลทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทั่วไปให้แก่ผู้ถือหุ้น และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ การรายงานต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เว็บไซต์ของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญในการเปิดเผยข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับข่าวสารเป็นประจำ เว็บไซต์ของบริษัทจะมีการปรับปรุงให้ทันสมัยอยู่เสมอ

นอกจากนี้ บริษัทให้ความสำคัญต่อรายงานทางการเงิน เพื่อแสดงให้เห็นถึงสถานะทางการเงินและผลประกอบการที่แท้จริงของบริษัท โดยอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลทางบัญชีที่ถูกต้อง ครบถ้วน และเพียงพอตามมาตรฐานการบัญชีซึ่งเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป บริษัทจะเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับกรรมการแต่ละท่าน ตลอดจนบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทในรายงานประจำปีของบริษัท (แบบ 56-2) และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และจะเปิดเผยคำตอบแทนของกรรมการและผู้บริหารระดับสูงในรายงานประจำปีของบริษัท (แบบ 56-2) และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท การกำกับดูแลกิจการให้เป็นไปตามเป้าหมายและแนวทางที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่ปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว และเพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานของบริษัทเป็นไปในทิศทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการจัดทำวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย นโยบาย ทิศทางการดำเนินงาน แผนกลยุทธ์ แผนงาน และงบประมาณประจำปีของบริษัท โดยคณะกรรมการบริษัทจะร่วมแสดงความคิดเห็นเพื่อให้เกิดความเข้าใจในภาพรวมของธุรกิจร่วมกันก่อนที่จะพิจารณาอนุมัติ และติดตามให้มีการบริหารงานเพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยจะยึดถือแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

คณะกรรมการของบริษัทมีจำนวน 7 ท่าน มีวาระดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี แบ่งเป็นกรรมการที่มาจากฝ่ายบริหารจำนวน 4 ท่าน กรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน โดยกรรมการอิสระเป็นบุคคลที่มีคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด และสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ที่ได้กำหนดให้บริษัทจดทะเบียนต้องมีจำนวนกรรมการอิสระมากกว่าหรือเท่ากับ 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด คณะกรรมการประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิทั้งด้านธุรกิจ บัญชีและการเงินซึ่งเกี่ยวข้องและสนับสนุนธุรกิจบริษัททั้งหมด

บริษัทได้แบ่งแยกบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบระหว่างคณะกรรมการบริษัทกับผู้บริหารอย่างชัดเจน โดยคณะกรรมการทำหน้าที่กำหนดนโยบายและกำกับดูแลการดำเนินงานของผู้บริหารในระดับนโยบาย ในขณะที่ผู้บริหารทำหน้าที่บริหารงานของบริษัทในด้านต่างๆ ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด

คณะกรรมการได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อช่วยกำกับดูแลกิจการของบริษัท โดยคณะกรรมการตรวจสอบมีจำนวน 3 ท่าน ทุกท่านเป็นกรรมการอิสระ คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่เฝ้าสังเกตประสิทธิภาพของงานตรวจสอบ การจัดการความเสี่ยง การควบคุมภายในทางการเงินและการบัญชี และการรายงานทางการเงิน รวมทั้งหน้าที่อื่นๆ ตามที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด

คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และกรรมการรายบุคคล ควรมีการประเมินผลการปฏิบัติตนเองอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยกำหนดบรรทัดฐานที่จะใช้เปรียบเทียบกับผลการปฏิบัติงานอย่างมีหลักเกณฑ์ เพื่อให้คณะกรรมการร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหาเพื่อการพัฒนาและแก้ไขให้เหมาะสมต่อไป และค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

นอกจากนั้น เพื่อช่วยในการบริหารงานและกำกับการบริหาร กรรมการบริษัทและประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้มีการจัดตั้งกรรมการชุดย่อยขึ้นอีก 5 คณะ คือ

1. คณะกรรมการตรวจสอบ
2. คณะกรรมการบริหาร
3. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
4. คณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง
5. คณะทำงานจัดทำแบบประเมินตนเองเกี่ยวกับ

มาตรการต่อต้านการคอร์รัปชัน

► 8.2 นโยบายการลงทุนของบริษัท นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมุ่งเน้นการลงทุนในบริษัท และบริษัทร่วมที่มีศักยภาพในการเติบโต และสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการลงทุน เพื่อให้บริษัทเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีที่ครอบคลุมความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ทั้งนี้ การขออนุมัติเกี่ยวกับการลงทุนจะต้องสอดคล้องเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ.2547

การลงทุนในกิจการดังกล่าวข้างต้น บริษัทจะเน้นการลงทุนระยะยาว โดยพิจารณาจากปัจจัยพื้นฐานของธุรกิจที่จะเข้าไปลงทุน รวมถึงแนวโน้มของธุรกิจนั้นๆ เป็นสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายการลงทุนในสัดส่วนที่มากพอเพื่อให้สามารถมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการและกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการที่ควบคุมร่วมกันนั้น รวมทั้งการส่งเสริมกิจการที่เข้าลงทุนให้มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

ในการตัดสินใจลงทุนใดๆ บริษัทจะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการและพิจารณาถึงศักยภาพ รวมทั้งความเสี่ยงจากการลงทุน และนำเสนอผลการลงทุนต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณารวมถึงให้คำแนะนำ เพื่อลดความเสี่ยงทางการลงทุนที่อาจเกิดขึ้น

ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยนั้น บริษัทจะส่งตัวแทนของบริษัทไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยซึ่งบุคคลดังกล่าวต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจดังกล่าวและไม่มีผลประโยชน์ขัดแย้งในทางธุรกิจ โดยผู้แทนดังกล่าวจะต้องบริหารและจัดการธุรกิจของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามนโยบายที่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัท และตามกฎหมายและระเบียบตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับบริษัท และกฎหมายของบริษัทย่อยที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ บริษัทจะติดตามอย่างใกล้ชิดถึงผลประกอบการและการดำเนินงานของธุรกิจดังกล่าว และนำเสนอผลวิเคราะห์รวมถึงแสดงความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัทของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมหรือกิจการที่ควบคุมร่วมกันนั้นๆ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณากำหนดนโยบายหรือปรับปรุงส่งเสริมให้ธุรกิจของบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือกิจการที่ควบคุมร่วมกัน มีการพัฒนาและเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องต่อไป

» 8.3 นโยบายการดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อความโปร่งใสและป้องกันการแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตนจากการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทที่ยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชน บริษัทได้กำหนดนโยบายการใช้ข้อมูลภายในบริษัท ดังนี้

1. ให้ความรู้แก่กรรมการและผู้บริหาร เกี่ยวกับการที่ในการรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตน คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ต่อสำนักงานคณะกรรมการ

กำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) รวมทั้งการรายงานการได้มาหรือจำหน่ายหลักทรัพย์ของตน คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ตามมาตรา 246 และบทกำหนดโทษ ตามมาตรา 298 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไข)

2. ให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทรวมถึงคู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ จัดทำและเปิดเผยรายงานการถือครองหลักทรัพย์และรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษ ตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และจัดส่งสำเนารายงานนี้ให้แก่บริษัท ในวันเดียวกันกับวันที่ส่งรายงานต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

3. กรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้างของบริษัทและบริษัทย่อย ที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ต้องใช้ความระมัดระวังในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือน ก่อนที่การเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน และในช่วงระยะเวลา 24 ชั่วโมงภายหลังจากที่ข้อมูลภายในของบริษัทได้เปิดเผยต่อสาธารณชนแล้ว ผู้ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายในต้องไม่เปิดเผยข้อมูลนั้นให้ผู้อื่นทราบจนกว่าจะได้มีการแจ้งข้อมูลนั้นให้แก่ตลาดหลักทรัพย์ฯ หากมีการกระทำการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติดังกล่าวข้างต้น บริษัทถือเป็นความผิดทางวินัยตามข้อบังคับการทำงานของบริษัทโดยจะพิจารณาลงโทษตามควรแก่กรณี ได้แก่ การตัดเงินเดือนวาระ การตัดเดือนเป็นหนังสือ การภาคทัณฑ์ ตลอดจนการเลิกจ้างพ้นสภาพการเป็นพนักงานด้วยเหตุไล่ออก ปลดออก หรือให้ออก แล้วแต่กรณี

4. ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท ใช้ข้อมูลภายในบริษัทที่มีหรืออาจมีผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งยังมิได้เปิดเผยต่อสาธารณชน ซึ่งตนได้ล่วงรู้มาในตำแหน่งหรือฐานะเช่นนั้น มาใช้เพื่อการซื้อหรือขายหรือเสนอซื้อหรือเสนอขาย หรือชักชวนให้บุคคลอื่นซื้อหรือขาย หรือเสนอซื้อ

หรือเสนอขายหุ้นหรือหลักทรัพย์อื่น (ถ้ามี) ของบริษัท ไม่ว่าทั้งทางตรงหรือทางอ้อม ในประการที่น่าจะเกิดความเสียหายแก่บริษัท ไม่ว่าทั้งทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าการกระทำดังกล่าวจะทำให้ประโยชน์ต่อตนเองหรือผู้อื่น หรือนำข้อเท็จจริงเช่นนั้นออกเปิดเผยเพื่อให้ผู้อื่นกระทำการดังกล่าวโดยตนได้รับผลประโยชน์ตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

5. กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท หรืออดีตรกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้างมีหน้าที่เก็บรักษาความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัท และมีหน้าที่ในการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทเพื่อประโยชน์การดำเนินธุรกิจของบริษัทเท่านั้น ห้ามมิให้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท นำความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทไปใช้ประโยชน์ให้แก่บริษัทอื่นที่ตนเองเป็น ผู้ถือหุ้น กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้าง กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท มีหน้าที่ปฏิบัติตามแนวทางการใช้ข้อมูลภายในของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และพระราชบัญญัติมหาชนจำกัด รวมถึงกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง

► 8.4 นโยบายป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการบริษัทกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์บนหลักการที่ว่า การตัดสินใจใดๆ ในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจจะต้องทำเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเท่านั้น และควรหลีกเลี่ยงการกระทำที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยกำหนดให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสียกับรายการที่พิจารณา ต้องแจ้งให้บริษัททราบถึงความสัมพันธ์หรือการมีส่วนได้เสียของตนในรายการดังกล่าวและต้องไม่เข้าร่วมการพิจารณาตัดสินใจ รวมถึงไม่มีอำนาจอนุมัติในธุรกรรมนั้นๆ

หากผู้บริหารหรือกรรมการบริษัทเห็นว่ารายการใดรายการหนึ่งเป็นรายการที่เข้าข่ายรายการที่เกี่ยวข้องหรือรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างชัดเจนและเจตนาจะปฏิบัติตามประกาศของคณะกรรมการหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ.2546 และ/หรือ มาตรา 80 ของพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด ว่าด้วยการดออกเสียงของกรรมการที่มีส่วนได้เสียทั้งทางตรงหรือทางอ้อม

► 8.5 นโยบายนักลงทุนสัมพันธ์

บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations) เพื่อทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับนักลงทุนหรือผู้ถือหุ้น รวมถึงนักลงทุนสถาบันและผู้ถือหุ้นรายย่อย โดยบริษัทจะจัดให้มีการประชุมเพื่อวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน รวมทั้งเผยแพร่ข้อมูลขององค์กรทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทั่วไปให้แก่ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์หลักทรัพย์และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ การรายงานต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญในการเปิดเผยข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับข่าวสารเป็นประจำโดยผ่านช่องทางเว็บไซต์ของบริษัท อาทิ วิสัยทัศน์ พันธกิจ งบการเงิน ข่าวประชาสัมพันธ์ รายงานประจำปี โครงสร้างบริษัทและผู้บริหาร โครงสร้างการถือหุ้นและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้ถือหุ้นหรือนักลงทุนยังสามารถติดต่อเพื่อขอรับทราบข้อมูลข่าวสารได้ที่

จดหมาย : ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนา

เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

เว็บไซต์นักลงทุนสัมพันธ์ : <http://www.comseven.com/investor-relations>

โทรศัพท์ : 02 017 7777

โทรสาร : 02 017 7778

► 8.6 นโยบายการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัท

บริษัทจะปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับการเข้าทำรายการระหว่างกัน ทั้งนี้ ผู้บริหาร หรือผู้มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการระหว่างกัน ดังกล่าวได้

ในกรณีที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บริษัทจะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการทำรายการและความ

สมเหตุสมผลของรายการนั้นๆ ทั้งนี้ การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป และการทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ให้มีหลักการดังนี้

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

การทำรายการระหว่างกันที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ระหว่างบริษัทและบริษัทย่อย กับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ได้รับอนุมัติเป็นหลักเกณฑ์จากคณะกรรมการบริษัท ให้ฝ่ายจัดการสามารถอนุมัติการทำธุรกรรมดังกล่าวได้หากรายการดังกล่าวมีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ บริษัทจะจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับการทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการประชุมคณะกรรมการในทุกไตรมาส

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป จะต้องถูกพิจารณาและให้ความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป ทั้งนี้ ให้ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะแต่งตั้งผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าวเพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ และ/

หรือ คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี เพื่อให้มั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวมีความจำเป็น และมีความสมเหตุสมผลโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีและหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัท

► 8.7 นโยบายการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัทในอนาคต

รายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตนั้น คณะกรรมการบริษัทต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึง การปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวข้องกันของบริษัท หรือบริษัทย่อยตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย

ในกรณีที่เป็นการรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจที่เป็นปกติของบริษัท และเป็นรายการที่เกิดขึ้นต่อเนื่องไปในอนาคต บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์ และแนวทางในการดำเนินการดังกล่าวให้มีลักษณะที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณารับรองหลักเกณฑ์ และแนวทางในการดำเนินงานดังกล่าว

กรณีที่เป็นการเข้าทำรายการระหว่างกันในอนาคต บริษัทจะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบให้คณะกรรมการตรวจสอบให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของรายการดังกล่าว ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่เกิดขึ้น บริษัทจะจัดให้มีบุคคลที่มีความรู้ ความชำนาญพิเศษเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกัน โดยความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบหรือบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษจะถูกนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้น แล้วแต่กรณี เพื่อให้มีความมั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวเป็นการทำรายการที่บริษัทได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นทุกราย

► 8.8 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีของบริษัท (Audit fee) ประจำปี 2559 เป็นจำนวนเงินรวม 3,360,000 บาท (บริษัท ไม่มีค่าบริการอื่นนอกเหนือจากค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี)

► 8.9 กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2557 กับบริษัท หลักทรัพย์จัดการกองทุน กลีกรไทย จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการออมของพนักงานในระยะยาว สร้างหลักประกันให้กับพนักงานและครอบครัวในกรณีที่ออกจากงาน เกษียณอายุ หรือเสียชีวิต นอกจากนี้กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ยังเป็นแรงจูงใจทำให้พนักงานทำงานกับบริษัทเป็นระยะเวลานาน ก่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างนายจ้างและลูกจ้างซึ่งช่วยให้ประสิทธิภาพในการทำงานดีขึ้น โดยในปี 2559 บริษัทจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ จำนวน 9,199,029 บาท

► 8.10 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

บริษัทให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานของบริษัท โดยเฉพาะพนักงานขายที่ประจำตามสาขาต่างๆ จึงมีนโยบายในการพัฒนาพนักงานในด้านต่างๆ สรุป ดังนี้

1. ด้าน Training เน้นการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรทุกตำแหน่งงาน ด้วยการจัดฝึกอบรมในหลักสูตรต่างๆ ให้กับพนักงานใหม่และพนักงานปัจจุบัน โดยมุ่งเน้นให้พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าและการให้บริการ เพื่อให้พนักงานมีความรู้ ความชำนาญ และมีความพร้อมต่อการให้บริการลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและประทับใจในการได้รับการบริการ

2. ด้าน Mentoring เน้นการจัดทำระบบพี่เลี้ยงเพื่อดูแลสอนงานและให้คำแนะนำในการทำงานให้กับพนักงานใหม่ โดยจัดทำเป็นคู่มือ On the Job Learning Guidelines

3. ด้าน Coaching และ Follow Up เน้นการจัดทำระบบ สร้างเครื่องมือ (Application IT Easy) ที่เป็นแหล่งข้อมูลอ้างอิงที่มีมาตรฐาน เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า รายละเอียดการปฏิบัติงานต่างๆ โปรโมชัน ตลอดจนข่าวสารต่างๆ ฯลฯ และใช้ในการสอนงาน (Coaching Recognition System (CRS)), การวัดความรู้ (Knowledge Training Online (KTO)) รวมถึงการติดตามยอดขายของพนักงานผ่านระบบ ซึ่งสามารถทำให้เกิดการจดจำและการให้รางวัลกับพนักงาน

4. ด้าน Development เน้นการจัดทำแผนพัฒนาบุคลากรทุกตำแหน่งงานให้มีความก้าวหน้าในอาชีพ (Career Path) และสร้างมาตรฐานเกณฑ์การพิจารณาการปรับตำแหน่งตามความสามารถ (Competency)



ความรับผิดชอบต่อสังคม

ความรับผิดชอบต่อสังคม

► 9.1 นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม

9.1.1 นโยบายภาพรวม

บริษัทมีเจตนารมณ์ที่จะบริหารงานและดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล และคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Corporate Social Responsibility – CSR) เพื่อนำไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์กรที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2557 จึงได้มีมติอนุมัตินโยบายการดำเนินงานด้าน

ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมขององค์กรอย่างชัดเจน เพื่อเป็นแนวทางให้ยึดถือปฏิบัติภายในองค์กร ตามหลักการดังนี้

1. การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

บริษัทมุ่งเน้นการประกอบธุรกิจตามหลักคุณธรรม จริยธรรม สร้างความน่าเชื่อถือโดยยึดหลักการบริหารงานด้วยความสุจริต โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ และยึดหลักการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้า และคู่แข่งทางการค้าด้วยความเป็นธรรม เสมอภาค ไม่เอาเปรียบ หรือไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการโจมตี ให้อายหรือทำลายชื่อเสียงของคู่แข่ง บริษัทจะส่งเสริมการแข่งขันทางการค้าที่เป็นธรรมเพื่อกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาบริการให้ดีขึ้น หลีกเลี่ยงการดำเนินการที่อาจนำไปสู่การกระทำที่ผิดกฎหมายหรือการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา เช่น การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นใส่ใจการให้บริการแก่ลูกค้าด้วยการให้ข้อมูลที่ถูกต้อง เพียงพอเกี่ยวกับสินค้าและบริการ ตลอดจนรับฟังและให้คำแนะนำวิธีการแก้ไขปัญหาและให้ความช่วยเหลือแก่ลูกค้า

2. การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทตระหนักถึงผลกระทบจากการทุจริตคอร์รัปชัน จึงมีการกำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันและแนวปฏิบัติในการดำเนินการที่เหมาะสมเพื่อป้องกันการทุจริตคอร์รัปชัน และเป็นแนวทางให้กรรมการผู้บริหาร และพนักงานในทุกระดับยึดถือปฏิบัติ เพื่อหลีกเลี่ยงมิให้มีการทุจริตคอร์รัปชันเกิดขึ้น และกำกับดูแลการปฏิบัติเพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยมีแนวทางการปฏิบัติดังนี้

1) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนจะต้องปฏิบัติตามนโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน โดยต้องไม่เข้าไปเกี่ยวข้องไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม ตลอดจนไม่ละเลยหรือเพิกเฉยเมื่อพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายเป็นการทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

2) ไม่กระทำหรือสนับสนุนให้มีการทุจริตคอร์รัปชันในทุกรูปแบบทั้งทางตรงและทางอ้อม ไม่จำกัดเฉพาะการให้หรือรับสินบน ของขวัญ ของกำนัล สิ่งของ การเลี้ยงรับรอง เงินบริจาค และผลประโยชน์อื่นใดจากบุคคลที่ทำการธุรกิจกับบริษัท หรือให้แก่เจ้าหน้าที่ของรัฐหรือหน่วยราชการใดๆ

3) จัดให้มีแนวปฏิบัติในการรับหรือให้ของขวัญหรือของกำนัลหรือทรัพย์สิน การเลี้ยงรับรอง การบริจาคเงินหรือผลประโยชน์อื่นใดไว้อย่างชัดเจน เพื่อลดความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงกำหนดมาตรการลงโทษผู้ที่เกี่ยวข้อง

4) จัดให้มีช่องทางสำหรับการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการทุจริต และกำหนดมาตรการคุ้มครองและรักษาความลับของผู้ร้องเรียนหรือผู้ให้ข้อมูลหรือผู้ถูกกล่าวโทษ เพื่อไม่ให้ผู้ร้องเรียนหรือผู้ให้ข้อมูลหรือผู้ถูกกล่าวโทษได้รับความเดือดร้อนจากการให้ข้อมูลทุจริตดังกล่าว

3. การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญและเคารพต่อสิทธิมนุษยชน ไม่เอาเปรียบลูกค้า คู่ค้า พนักงาน ปฏิบัติต่อทุกฝ่ายอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมกัน ไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการละเมิดสิทธิเสรีภาพของบุคคลใดๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม

4. การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทตระหนักดีว่าพนักงานเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยส่งเสริมให้บริษัทประสบความสำเร็จ และเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ บริษัทจึงใส่ใจต่อคุณภาพชีวิตของพนักงาน โดยมีนโยบายที่จะปฏิบัติกับพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม ส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความก้าวหน้าด้วยการจัดอบรมพัฒนาทักษะในการทำงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและสร้างโอกาสความเจริญก้าวหน้าในสายงาน

5. ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และได้รับรองมาตรฐานสากล ดำเนินการขายที่ไม่เอาเปรียบผู้บริโภค มีบริการหลังการขาย และมีการรับประกันสินค้าเพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจในการซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีกระบวนการรับซื้อร้องเรียนจากลูกค้าผ่านช่องทางโทรศัพท์ ผ่านพนักงานของบริษัท หรือทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ โดยมีฝ่ายคอลเซ็นเตอร์เป็นผู้รับผิดชอบคำร้องเรียน เพื่อตรวจสอบและแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า รวมทั้งกำหนดมาตรการเพื่อป้องกันมิให้เกิดปัญหาซ้ำจากสาเหตุเดียวกันอีก

6. การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

แม้ว่าธุรกิจของบริษัทจะไม่ได้ก่อให้เกิดผลกระทบโดยตรงต่อสิ่งแวดล้อม แต่บริษัทมีนโยบายส่งเสริมให้พนักงานให้ความสำคัญและช่วยกันดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร เช่น รณรงค์การใช้ไฟฟ้าและน้ำประปาอย่างประหยัด การติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์บนอาคารสำนักงานใหญ่ เพื่อใช้พลังงานธรรมชาติจากแสงอาทิตย์มาใช้งานในอาคารสำนักงานใหญ่ และยังเป็นการลดต้นทุนค่าพลังงานไฟฟ้าอีกด้วย ลดการใช้ปริมาณกระดาษโดยการนำกระดาษกลับมาใช้ใหม่ หรือเพิ่มการสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น เป็นต้น

7. การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาชุมชนและสังคม ร่วมสร้างสรรค์สังคมและชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นทั้งที่ดำเนินการเองและร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐ บริษัทกำหนดให้มีการจัดสรรงบประมาณส่วนหนึ่งเพื่อนำมาดำเนินกิจกรรมทางสังคม โดยเน้นการส่งเสริมด้านการศึกษา และการส่งเสริมคุณภาพชีวิต เช่น สร้างห้องคอมพิวเตอร์ให้กับโรงเรียนทูลกระหม่อมพิทยาสรรค์ 2 ห้อง การสนับสนุนทุนการศึกษา การร่วมบริจาคสิ่งของ คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ทางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการศึกษา เป็นต้น

9.1.2 การดำเนินงาน

บริษัทจะจัดทำแผนการดำเนินการด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นประจำทุกปี และรายงานผลการดำเนินการตามแผนให้คณะกรรมการทราบ

9.1.3 กิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (CSR-After-Process)

บริษัทส่งเสริมและสนับสนุนการทำกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการสนับสนุนทางด้านการศึกษา กิจกรรมที่บริษัทกระทำในปี 2559 ได้แก่

1. โครงการสร้างห้องคอมพิวเตอร์ให้กับโรงเรียนที่ยากจนในถิ่นทุรกันดาร โดยสร้างเป็นอาคารเรียนคอมพิวเตอร์ พร้อมกับบริจาคเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์เอกสาร โปรเจคเตอร์ และติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ตไร้สาย ให้กับโรงเรียนดังกล่าวเพื่อใช้ในการเรียนการสอน ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการโครงการดังกล่าวอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 5 และสามารถสร้างห้องคอมพิวเตอร์ให้กับโรงเรียนแล้วจำนวน 5 แห่ง ได้แก่ โรงเรียนบ้านแม่สลับ จังหวัดเชียงราย โรงเรียนคำกุงประชานุกุล จังหวัดอุดรธานี โรงเรียนบ้านทุ่งทอง จังหวัดนครสวรรค์ในปี 2559 ได้สร้างที่ โรงเรียนวัดปากแพรก จังหวัดนครราชสีมา และโรงเรียนอุบลรัตน์ราชกัญญาราชวิทยาลัย จังหวัดนครนายก เรียบร้อยแล้ว และสำหรับในปี 2560 อยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง 1 แห่ง และคัดเลือกโรงเรียนที่จะสร้างห้องคอมพิวเตอร์อีก 1 โรงเรียน



ห้องคอมพิวเตอร์
COM for Kid's



ห้องคอมที่ 1 จังหวัดนครสวรรค์



ห้องคอมที่ 2 จังหวัดอุดร



ห้องคอมที่ 3 จังหวัดเชียงราย



ห้องคอมที่ 4 จังหวัดนครศรีธรรมราช



ห้องคอมที่ 5 จังหวัดนครนายก

2. โครงการยิ้มสดใสจากใจคอมเซเวน โดยพนักงานมีส่วนร่วมกับเงินที่จะบริจาคให้กับมูลนิธิตะวันฉาย เพื่อเป็นทุนสนับสนุนในการรักษาเด็กพิการปากแหว่งเพดานโหว่ จังหวัดขอนแก่น อย่างน้อยปีละ 2 ราย ซึ่งโครงการดังกล่าว บริษัทได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 6 ซึ่งสามารถช่วยเด็กดังกล่าวแล้วจำนวน 13 คน



» 9.2 นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Policy)

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารงานและดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล โดยยึดหลักการดำเนินธุรกิจด้วยความสุจริตและโปร่งใส ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2557 จึงได้มีมติอนุมัตินโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันขึ้น เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท รวมไปถึงผู้รับสิทธิ (Franchisee) หรือบุคคลใดๆ ที่กระทำการแทนในนามบริษัทหลีกเลี่ยงการกระทำความผิดที่อาจเป็นการเกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบไม่ว่าจะเพื่อประโยชน์ทางตรงหรือทางอ้อมแก่ตนเอง ครอบครัว เพื่อน หรือบุคคลใดที่เกี่ยวข้องกับตน

9.2.1 หน้าที่และความรับผิดชอบ

1. คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่กำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการนำนโยบายและมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันไปใช้ปฏิบัติให้เกิดประสิทธิภาพ

2. คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่สอบทานรายงานการตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน และการประเมินความเสี่ยงเกี่ยวกับการทุจริตตามที่ฝ่ายตรวจสอบภายในเสนอ เพื่อให้มั่นใจว่าระบบดังกล่าวมีความเสี่ยงน้อยที่สุดที่จะเกิดโอกาสการทุจริตที่มีผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท รวมถึงมีความเหมาะสมกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจของบริษัท

3. ฝ่ายจัดการมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการสื่อสารไปยังพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายเพื่อให้มีการนำนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันไปปฏิบัติอย่างจริงจังและเคร่งครัด รวมถึงต้องหมั่นทบทวนความเหมาะสมของนโยบายดังกล่าวให้เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ หรือข้อกำหนดของกฎหมาย เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการ

4. ฝ่ายตรวจสอบภายในจะต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามแผนการตรวจสอบภายในที่กำหนดไว้ และเสนอรายงานการตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน และการประเมินความเสี่ยงเกี่ยวกับการทุจริตที่เกิดจากการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในให้คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและ/หรือรับทราบ รวมถึงต้องปฏิบัติตามที่คณะกรรมการตรวจสอบได้มอบหมาย เช่น เรื่องการตรวจสอบการทุจริตที่เกี่ยวข้องกับองค์กร นอกเหนือจากแผนการตรวจสอบภายในที่กำหนดไว้

9.2.2 นโยบายและแนวทางปฏิบัติ

กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ลูกจ้างของบริษัท ต้องปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันอย่างเคร่งครัด โดยจะต้องไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับการทุจริตทั้งทางตรงและทางอ้อม ดังนี้

1. กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ลูกจ้างของบริษัทต้องไม่กระทำการใดๆ ที่มีพฤติกรรมหรือมีส่วนร่วมที่แสดงให้เห็นว่าเป็นการให้หรือรับสินบนแก่ผู้มีส่วนได้เสียในเรื่องที่ตนทำหน้าที่รับผิดชอบทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์ในทางมิชอบหรือเรียกหรือรับผลประโยชน์ใดๆ จากคู่ค้าหรือผู้ที่ทำธุรกิจกับบริษัท การให้หรือรับของขวัญ ของกำนัล การเลี้ยงรับรอง ให้ดำเนินการได้ตามที่กำหนดในจรรยาบรรณ

2. การใช้เงินหรือทรัพย์สินของบริษัทเพื่อบริจาคการกุศลหรือให้เงินสนับสนุนต้องกระทำในนามบริษัทเท่านั้น โดยการบริจาคเพื่อการกุศล ต้องเป็นมูลนิธิ สถานศึกษา องค์กรสาธารณกุศล วัด โรงพยาบาล สถานพยาบาลหรือองค์กรเพื่อประโยชน์ต่อสังคม ซึ่งมีหลักฐานที่ตรวจสอบได้ และดำเนินการผ่านขั้นตอนตามระเบียบของบริษัท

3. บริษัทมีนโยบายเป็นกลางทางการเมือง สนับสนุนการปฏิบัติตามกฎหมาย จะไม่ให้การสนับสนุนหรือช่วยเหลือทางการเมืองแก่พรรคการเมืองใดไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อมอันอาจนำไปสู่การได้สิทธิพิเศษหรือผลประโยชน์อันมิชอบ

9.2.3 การแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการทุจริต

บุคคลใดหากพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายการทุจริต หรือส่อไปในทางทุจริต ที่มีผลเกี่ยวข้องกับการทุจริตทั้งทางตรงและทางอ้อม ต้องไม่ละเลยหรือเพิกเฉยต่อพฤติกรรมดังกล่าว ควรแจ้งให้คณะกรรมการตรวจสอบหรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารทราบทันที หรือแจ้งผ่านช่องทางการแจ้งเบาะแส ตามที่ได้กำหนด ดังนี้

1) แจ้งผ่านช่องทางอีเมลของคณะกรรมการตรวจสอบที่ whistleblower@comseven.com

2) แจ้งผ่านช่องทางโทรศัพท์ที่เบอร์ 02-0177777 (เลขานุการบริษัท)

3) แจ้งผ่านช่องทางไปรษณีย์หรืออื่นโดยตรงมาที่ สำนักงานเลขานุการบริษัท บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) เลขที่ 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนา เขต บางนา จังหวัด กรุงเทพมหานคร 10260

9.2.4 มาตรการคุ้มครอง และรักษาความลับ

เพื่อเป็นการคุ้มครองสิทธิของผู้แจ้งเบาะแสร้องเรียน และผู้ให้ข้อมูลที่กระทำโดยเจตนาสุจริต บริษัทจะปกปิดชื่อ ที่อยู่ หรือข้อมูลใดๆ ที่สามารถระบุตัวบุคคลดังกล่าวได้ และจะเก็บรักษาข้อมูลเหล่านั้นไว้เป็นความลับโดยจำกัดเฉพาะผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินการตรวจสอบเท่านั้นที่สามารถเข้าถึงข้อมูลดังกล่าวได้

คณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มีหน้าที่ในการใช้ดุลยพินิจสั่งการตามความเห็นสมควร เพื่อคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสร้องเรียน พยาน และบุคคลที่ให้ข้อมูลในการสืบสวนหาข้อเท็จจริง ไม่ให้ได้รับความเดือดร้อน อันตรายใด หรือความไม่ชอบธรรมใดๆ อันเกิดมาจากการแจ้งเบาะแสร้องเรียน การเป็นพยาน หรือการให้ข้อมูล ทั้งนี้ ผู้ได้รับข้อมูลจากการปฏิบัติหน้าที่ข้างต้นมีหน้าที่เก็บรักษาข้อมูลและเอกสารหลักฐานไว้เป็นความลับ ห้ามเปิดเผยข้อมูลแก่บุคคลอื่นที่ไม่มีหน้าที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นการเปิดเผยตามหน้าที่ที่กฎหมายกำหนด

9.2.5 ขั้นตอนการดำเนินการสืบสวน และบทลงโทษ

1. เมื่อได้รับการแจ้งเบาะแสร้องเรียน คณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะเป็นผู้ลงโทษ สืบสวนข้อเท็จจริง
2. ระหว่างการสืบสวนข้อเท็จจริง คณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารอาจจะมอบหมายให้ตัวแทน (ผู้บริหาร) แจ้งผลความคืบหน้าเป็นระยะให้ผู้แจ้งเบาะแสร้องเรียนทราบ
3. หากสืบสวนข้อเท็จจริงแล้วพบว่า ข้อมูลหรือหลักฐานที่มี มีเหตุอันควรเชื่อได้ว่าผู้ที่ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตจริง บริษัทจะให้สิทธิผู้ถูกกล่าวหาได้รับทราบข้อกล่าวหา และพิสูจน์ตนเองโดยการหาข้อมูลหรือหลักฐานเพิ่มเติมที่แสดงให้เห็นว่าตนไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกระทำอันทุจริต ตามที่ได้ถูกกล่าวหา
4. หากผู้ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตจริง การทุจริตนั้นถือว่าเป็นการกระทำความผิดนโยบายต่อต้านการทุจริต หรือจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัท จะต้องได้รับการพิจารณาโทษทางวินัยตามระเบียบที่บริษัทได้กำหนดไว้ และหากการกระทำทุจริตนั้นผิดกฎหมาย ผู้กระทำผิดอาจจะต้องได้รับโทษทางกฎหมายด้วย



การบริหารความเสี่ยง การควบคุมภายใน
และการตรวจสอบภายใน

การบริหารความเสี่ยง การควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน

การบริหารความเสี่ยง

บริษัทตระหนักดีว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นพื้นฐานสำคัญที่จะช่วยให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยได้มีการดำเนินงานตามนโยบายและกรอบแนวทางการบริหารความเสี่ยงแบบทั่วทั้งองค์กร (Enterprise Risk Management: ERM) ซึ่งครอบคลุมทั้งในระดับองค์กรและระดับปฏิบัติงาน เพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยกำหนดให้พนักงานมีการวัดประสิทธิภาพของการควบคุมด้วยตนเอง (Control Self – Assessment: CSA) ซึ่งเป็นการส่งเสริมให้พนักงานพัฒนาระบบการควบคุมภายในด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง โดยการกำหนดกรอบโครงสร้างและกระบวนการบริหารความเสี่ยงอิงตามมาตรฐานสากลของ The Committee of Sponsoring Organization of the Tread way Commission (COSO)

ทั้งนี้ บริษัทจัดให้มีระบบการบริหารความเสี่ยง โดยมีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงจากแต่ละสายงาน และมีผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นประธาน ทำหน้าที่รับผิดชอบในการกำหนดกรอบนโยบาย มอบหมายผู้รับผิดชอบ รวมถึงการจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ทุกหน่วยงานประเมินปัจจัยเสี่ยงด้านต่างๆ ผลกระทบ โอกาสเกิด และแผนการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับความเสี่ยงที่เปลี่ยนแปลงทั้งจากภายในและภายนอก รวมไปถึงการกำหนดมาตรการบริหารความเสี่ยงให้เหลืออยู่ในระดับที่ยอมรับได้ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีการประชุมเพื่อทบทวนความเสี่ยงและติดตามความสำเร็จของการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งในปี 2559 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีการพิจารณาทบทวนความเสี่ยง 3 ครั้ง และมีการติดตามผลสำเร็จของการบริหารความเสี่ยง โดยพิจารณาจากแผนงานของฝ่ายจัดการที่รับผิดชอบในปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ และในการประชุมทุกครั้ง คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงจะกำหนดให้ฝ่ายจัดการที่รับผิดชอบรายงานผลการบริหารความเสี่ยงที่ได้แจกแจงไว้จากการประชุมครั้งก่อน รวมทั้งมีการพิจารณาว่าระดับความเสี่ยงมีการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงมีประสิทธิภาพอย่างแท้จริง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงได้นำเสนอผลการบริหารความเสี่ยงให้คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริษัทได้รับทราบเป็นประจำทุกไตรมาส เพื่อให้มั่นใจว่าความเสี่ยงของบริษัทอยู่ในระดับที่ยอมรับและจัดการได้

การควบคุมภายใน

ฝ่ายบริหารมีหน้าที่จัดวางระบบการควบคุมภายในอย่างเพียงพอ เหมาะสม และสอดคล้องกับระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ ตลอดจนส่งเสริมบรรยากาศหรือสภาพแวดล้อมต่างๆ ของบริษัท ให้เป็นไปตามมาตรฐานการควบคุมภายใน ประกอบด้วย 5 องค์ประกอบ ของการควบคุมภายใน สำคัญ ดังนี้

1. สภาพแวดล้อมการควบคุม (Control Environment)

บริษัทตระหนักถึงการมีสภาพแวดล้อมของการควบคุมภายในที่ดีซึ่งเป็นรากฐานเพื่อสนับสนุนให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพทั่วทั้งองค์กร ผ่านการบริหารจัดการตามลำดับสายการรายงาน และการมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจนเพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติตามได้ตามที่บริษัทคาดหวัง

คณะกรรมการบริษัท มีความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหาร มีความรู้ ความสามารถอย่างเพียงพอในการกำกับดูแลการบริหารจัดการ มีการกำหนดและจำกัดอำนาจการดำเนินการในระดับบริหารและระดับปฏิบัติการไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ฝ่ายบริหารได้มีการกำหนดเป้าหมายตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงานจัดทำเป็นแผนธุรกิจประจำปี และจัดประชุมแจ้งผู้บริหารและพนักงานรับทราบเป็นประจำทุกปี โดยจัดให้มีการพิจารณาทบทวนเป้าหมายองค์กรให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแข่งขันอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการแจ้งผลสำเร็จการปฏิบัติงานและการพิจารณาให้รางวัลผลตอบแทนที่สอดคล้องตามข้อกำหนดแผนธุรกิจของบริษัท

2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)

บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยงไว้อย่างชัดเจน โดยมีการกำหนดวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ และเผยแพร่ให้พนักงานได้รับทราบเพื่อให้มั่นใจว่า วัตถุประสงค์ที่กำหนดมีความสอดคล้องกับเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ โดยในระหว่างปีมีกระบวนการทบทวน วิเคราะห์ ติดตาม และกำหนดมาตรการในการบริหารความเสี่ยงอย่างบูรณาการ และมุ่งสร้างทัศนคติและความเข้าใจที่ดีให้แก่พนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยในเรื่องการบริหารความเสี่ยงให้กับบุคลากรทุกระดับ

ทั้งนี้ บริษัทมีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ทำหน้าที่กำกับดูแลความเสี่ยงระดับองค์กร และคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบทานประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการบริหารความเสี่ยงในระดับองค์กร ฝ่ายบริหารทำหน้าที่ Risk and Control Owner ประเมินและจัดการความเสี่ยงในระดับหน่วยงานอย่างต่อเนื่อง

3. กิจกรรมการควบคุม (Control Activities)

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย 3 คณะ ประกอบด้วย คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ซึ่งคณะกรรมการทั้ง 3 คณะ ได้ปฏิบัติงานภายใต้ขอบเขต อำนาจหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ในการควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร โดยคำนึงถึงหลักการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในงาน 3 ด้าน คือ หน้าที่การอนุมัติ หน้าที่บันทึกรายการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ และหน้าที่ในการดูแลจัดเก็บทรัพย์สินออกจากกันเพื่อให้มีการตรวจสอบซึ่งกันและกันอย่างเหมาะสม

นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบ ได้พิจารณา ทบทวนและอนุมัติแผนการตรวจสอบประจำปี เพื่อให้ครอบคลุมทุกกระบวนการปฏิบัติงานที่มีความเสี่ยงสูง เพื่อให้มั่นใจว่าหน่วยงานต่างๆ มีการควบคุมการปฏิบัติงานที่เพียงพอ ทั้งด้านการเงิน การปฏิบัติงาน การปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ กฎเกณฑ์ต่างๆ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาประเด็นสำคัญและข้อตรวจพบจากการตรวจสอบ โดยได้เสนอแนะให้ฝ่ายบริหารดำเนินการแก้ไข และให้มีการรายงานผลการแก้ไข ตลอดจนมาตรการป้องกันความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น

กรณีมีการทำธุรกรรมกับกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท อันอาจจะนำมาซึ่งความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทกับกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทนั้น ธุรกรรมที่เกิดขึ้นจะต้องผ่านขั้นตอนการอนุมัติตามระเบียบของบริษัทเช่นเดียวกับธุรกรรมปกติและผู้เกี่ยวข้องกับการทำรายการจะต้องทำหน้าที่พิจารณาว่าการทำรายการมีความสมเหตุสมผล และเป็นไปตามปกติของธุรกิจ โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัท และผู้ถือหุ้น เสมือนเป็นรายการที่กระทำกับบุคคลภายนอก และถูกต้องตามกฎหมาย โดยธุรกรรมอันอาจจะนำมาซึ่งความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียง และมีการเปิดเผยข้อมูลตามที่กฎหมายกำหนด

4. สารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication)

บริษัทมีการรายงานทางการเงินโดยใช้นโยบายบัญชีที่มีความเหมาะสมกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและเป็นไปตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป รวมทั้งได้ใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศหรือ International Financial Reporting Standards (IFRS) โดยได้ดำเนินการจัดเตรียมข้อมูลและระบบสารสนเทศเพื่อรองรับการรายงานทางการเงินตามมาตรฐานดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดให้มีระบบสารสนเทศให้ข้อมูลเพียงพอต่อการตัดสินใจ มีการสื่อสารข้อมูลสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน นโยบาย และระเบียบปฏิบัติต่างๆ ของบริษัทให้พนักงานได้รับทราบเพื่อสนับสนุนให้การปฏิบัติงานและการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

5. การกำกับติดตามและประเมินผล (Monitoring Activities)

บริษัท มีระบบการติดตามและประเมินผลการควบคุมภายใน ได้แก่

การติดตามผลในระหว่างการปฏิบัติงาน ซึ่งครอบคลุมทุกกิจกรรมสำคัญอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ โดยฝ่ายบริหารทุกระดับและผู้นำระดับสูง เช่น รายงานผลการประชุม เป็นต้น

การประเมินผลเป็นรายครั้ง ประกอบด้วย การประเมินผลการควบคุมภายในด้วยตนเอง (Control Self Assessment : CSA) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ประเมินความเพียงพอ เหมาะสมของระบบการควบคุมภายในตามที่กำหนดไว้ในคู่มือตรวจสอบภายในของบริษัท ฝ่ายบริหารจะดำเนินการปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะตามข้อตรวจพบจากผลการตรวจสอบ และ/หรือการสอบทานอื่นอย่างเหมาะสม ทันเวลา เพื่อให้ระบบการควบคุมภายในทันต่อเหตุการณ์ ใช้งานได้จริงและพร้อมรับต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปทุกขณะ

การตรวจสอบภายใน



ฝ่ายตรวจสอบภายในมีความเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการ โดยรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบในด้านการปฏิบัติงานตรวจสอบภายใน และรายงานต่อประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารในด้านงบบริหารหน่วยงาน โดยฝ่ายตรวจสอบภายในมีหน้าที่ประเมินประสิทธิภาพและประสิทธิผลของระบบการควบคุมภายใน การประเมินความเสี่ยง และการกำกับดูแลกิจการ รวมทั้งเป็นที่ปรึกษาเพื่อสนับสนุนให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

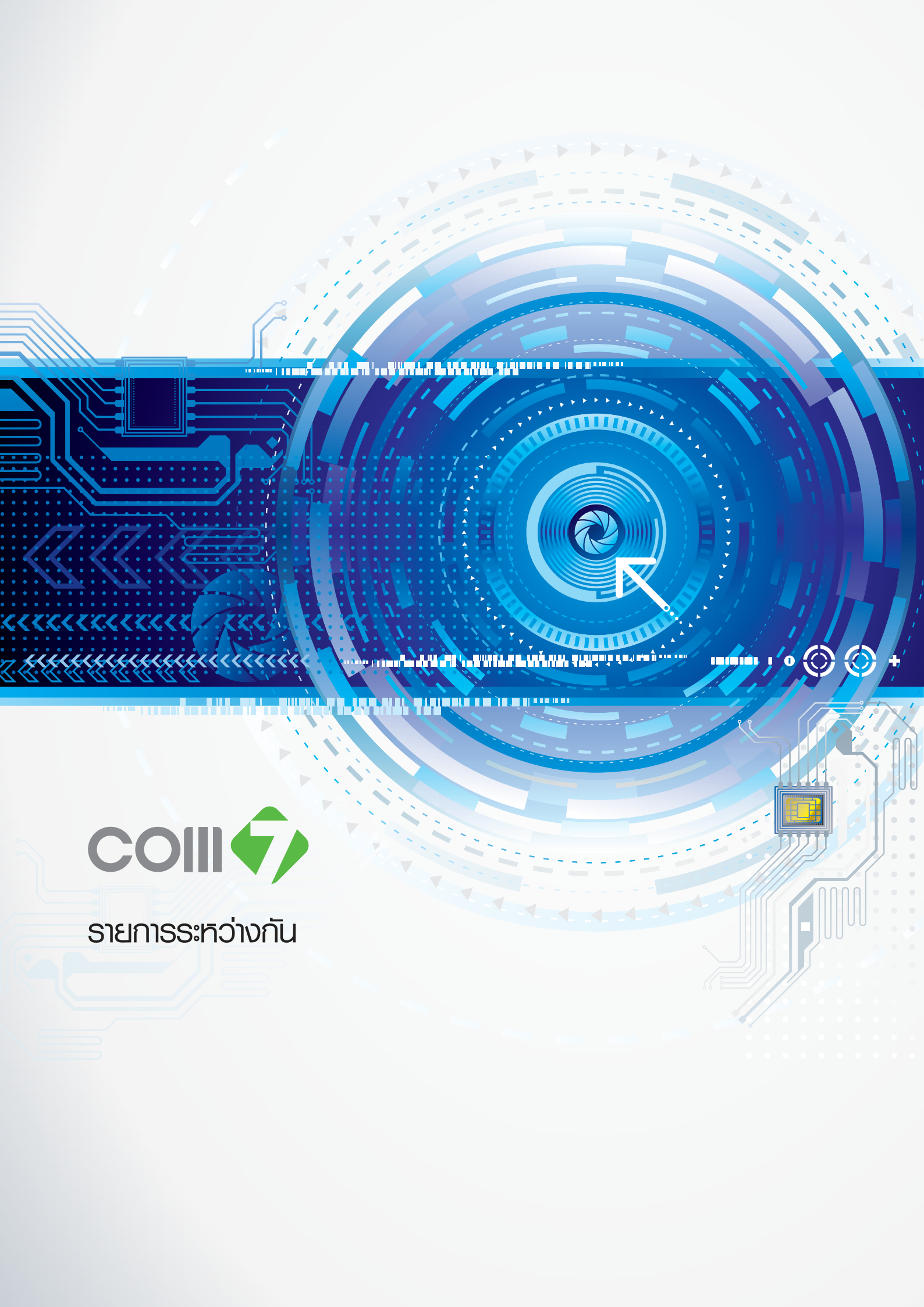
แผนการตรวจสอบภายในประจำปีของฝ่ายตรวจสอบภายในได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยใช้หลักเกณฑ์การตรวจสอบตามผลการประเมินความเสี่ยง (Risk Based Audit Approach) ครอบคลุมกระบวนการดำเนินงานทางธุรกิจที่สำคัญ (Key Control Points) โดยประยุกต์ใช้เทคนิคการตรวจสอบอ้างอิงตามมาตรฐานการปฏิบัติงานสากล อีกทั้งฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการรับข้อร้องเรียนการกระทำผิดและการกระทำทุจริตทั้งจากบุคคลภายในและบุคคลภายนอก เพื่อให้การดำเนินงานสอดคล้องตามแนวนโยบายจริยธรรมธุรกิจและข้อพึงปฏิบัติในการทำงาน (Code of Conduct) และ แนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Policy)

จากการประเมินระบบการควบคุมภายใน คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นตรงกันกับคณะกรรมการตรวจสอบว่า บริษัทมีการควบคุมและตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย

วัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทจัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ และให้ความสำคัญต่อการควบคุมภายในอย่างต่อเนื่อง สามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทจากการที่กรรมการหรือผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการทำธุรกรรมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ตลอดจนในปีที่ผ่านมาคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทไม่เคยได้รับรายงานว่ามีข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญจากผู้สอบบัญชีและฝ่ายตรวจสอบภายในแต่อย่างใด

หัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน ยึดถือกรอบโครงสร้างการปฏิบัติงานวิชาชีพตรวจสอบภายในตามมาตรฐานสากลและกฎบัตรของฝ่ายตรวจสอบภายใน

ในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 ได้แต่งตั้ง นางสาวปิยพร บรรดาศักดิ์ เป็นหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน และปฏิบัติหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อสนับสนุนให้คณะกรรมการตรวจสอบสามารถดำเนินการตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย ทั้งนี้ การพิจารณาและอนุมัติแต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้าย รวมถึงพิจารณาประเมินผลการปฏิบัติงานหัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทต้องผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในปรากฏในเอกสารแนบ



รายการระหว่างกัน

รายการระหว่างกัน

บริษัทได้มีการตกลงเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยรายการดังกล่าวเป็นรายการตามธุรกิจปกติของบริษัท และเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไป

บริษัทมีนโยบายเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เข้าข่ายตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทจดทะเบียน

สำหรับงวดบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2558 บริษัทมีรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดย

ผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ตรวจสอบและคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบทานแล้ว และมีความเห็นว่ารายการระหว่างกันทุกรายการเป็นการทำรายการอย่างสมเหตุสมผลและเป็นไปในทางการค้าปกติ โดยบริษัทได้คิดราคาซื้อขายสินค้า และบริการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันด้วยราคาที่สมเหตุสมผล มีการเปรียบเทียบกับราคากลางของตลาดในธุรกิจนั้นๆ แล้ว โดยมีเงื่อนไขต่างๆ ตามปกติธุรกิจโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. รายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
1 บริษัท อินเตอร์ วิชั่นบิสซิเนสกรุ๊ป จำกัด (“Inter Vision”) ดำเนินธุรกิจบริการเขียนซอฟต์แวร์	> มีกรรมการร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปริษานุกุลและนายภุชชวัฒน์ วรวานิช > มีผู้ถือหุ้นร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 49.9%
2 บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (“ITEC Software”) เดิมชื่อ บริษัท ซอฟท์บ็อกซ์ จำกัด (“Softbox”) ดำเนินธุรกิจผลิต จำหน่าย พัฒนา แก้ไข ปรับปรุง โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และให้คำปรึกษาทางระบบ และติดตั้งซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์	> บริษัทย่อยร้อยละ 51 > นายนิธิศ สทลลักษณ์ เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นในสัดส่วน 48.95% > นายนิธิศ สทลลักษณ์ เป็นคู่สมรสของ น.ส.อารี ปริษานุกุล > จัดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2558
3 บริษัท ดับเบิลแวลู จำกัด (“Double Value”) (เดิมชื่อบริษัท ดับเบิล เซเวน จำกัด) ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	> มีกรรมการร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปริษานุกุลและนายภุชชวัฒน์ วรวานิช > มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล นายบัญชา พันธุมโกมล น.ส.อารี ปริษานุกุล นายภุชชวัฒน์ วรวานิช และนายคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล ถือหุ้นในสัดส่วน 41.63%, 23.45%, 7.84%, 4.2% และ 3.00% ตามลำดับ
4 บริษัท เซเวน ซาลอน จำกัด (“7Salon”) ดำเนินธุรกิจร้านเสริมสวย	> มีกรรมการร่วมกัน คือ นายสุระ คณิตทวีกุล และน.ส.อารี ปริษานุกุล > มีผู้ถือหุ้นร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล และ น.ส.อารี ปริษานุกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 87.9% และ 6.1% ตามลำดับ

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
5 บริษัท คลับ ซักเซส จำกัด (“Club Success”) (เดิมชื่อบริษัท คลับ เซเวน จำกัด) ดำเนินธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม	> มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล และ น.ส.อารี ปรีชานุกูล > มีผู้ถือหุ้นร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล และ น.ส.อารี ปรีชานุกูล ถือหุ้นในสัดส่วน 45.05% และ 30.52% ตามลำดับ
6 บริษัท ซักเซสมาร์ช จำกัด (“Success March”) (เดิมชื่อบริษัท เซเวนสมาร์ท จำกัด) ดำเนินธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม	> มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล และ น.ส.อารี ปรีชานุกูล > มีผู้ถือหุ้นร่วมกันคือ นายบัญชา พันธุมโกมล นายสุระ คณิตทวีกุล และ น.ส.อารี ปรีชานุกูล ถือหุ้นในสัดส่วน 18%, 55.25%, และ 13.75% ตามลำดับ
7 บริษัท แอลแอนด์ที แอสเสท จำกัด (“L&T Asset”) ดำเนินธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์	> มีกรรมการร่วมกัน คือ นายสุระ คณิตทวีกุล > มีผู้ถือหุ้นร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 10.0%
8 บริษัท ออร์แกนิก โซน จำกัด (“Organic”) (เดิมชื่อบริษัท พี.ซี. โซน จำกัด) ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	> มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล > มีผู้ถือหุ้นร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 99.9%
9 บริษัท โยคะแมทเทอร์ จำกัด (“Yoga Matters”) ดำเนินธุรกิจบริการสถานที่ออกกำลังกาย	> มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล > มีผู้ถือหุ้นร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 37.5%
10 บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (“Banana Group”) เดิมชื่อ บริษัท แมงโก้ซอปปิง จำกัด	> บริษัทย่อยร้อยละ 99.99 > จัดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2558
11 บริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด (“Banana Sure”) > บริษัทย่อยร้อยละ 51	
12 นายสุระ คณิตทวีกุล (“นายสุระ”) > กรรมการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้ถือหุ้นใหญ่	
13 นายบัญชา พันธุมโกมล (“นายบัญชา”) > ผู้ถือหุ้นใหญ่ / อดีตกรรมการบริษัท Com7	
14 น.ส.อารี ปรีชานุกูล (“น.ส.อารี”) > กรรมการและผู้ถือหุ้น	
15 นายนิธิศ สทนต์ลักษณ์ (“นายนิธิศ”) > คู่สมรสของ น.ส.อารี ปรีชานุกูล	
16 นายกฤษวัฒน์ วรวานิช (“นายกฤษวัฒน์”) > กรรมการและผู้ถือหุ้น	
17 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล (“นายคงศักดิ์”) > กรรมการและผู้ถือหุ้น	
18 นางวาสนา พงศ์แสงลึก > ผู้บริหาร > กรรมการ บริษัท ทวีชัยวาสนาดี จำกัด	
19 น.ส.ณัฐนันท์ กิตติกรยศนันท์ > ผู้บริหารและผู้ถือหุ้น	
20 นายสุรเดช สร้อยรุ่งเรือง > ผู้ถือหุ้น	

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
21 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ	> ประธานกรรมการ > กรรมการของบริษัท ดังต่อไปนี้ - บมจ. ธนาคารทหารไทย - บมจ. เอพี (ไทยแลนด์) - บจก. เอเซีย นพรีอเพอร์ตี้ (กรุงเทพ) - บจก. เอเซีย นพรีอเพอร์ตี้ (2011) - บจก. เอเซีย นพรีอเพอร์ตี้ (2012) - บจก. เอเซีย นพรีอเพอร์ตี้ (2013) - บจก. เอเซีย นพรีอเพอร์ตี้ (2014) - บจก. เอพี เอ็มอี 2 - บจก. เอพี เอ็มอี 3 - บจก. เอพี (รัชโยธิน) - บจก. เอสคิวอี คอนสตรัคชั่น - บจก. เดอะแวลูพรีอเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ - บจก. ทองหล่อ เรสซิเดนซ์ - บจก. ซิกเนเจอร์ แอดไวซอรี พาทเนอร์ส - บจก. อินฟินิก เทคโนโลยี คอร์ปอเรชั่น - บจก. ไทยบีกเบลล์ > กรรมการตรวจสอบของบริษัท ดังต่อไปนี้ - บมจ. แพนเอเชียฟูดแวร์ - บมจ. บางกอก เซน ฮอสพิทอล
22 นายคัมพล จุลชาติ	> กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ > รองผู้อำนวยการฝ่ายกำกับกฎระเบียบและข้อบังคับธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน)
23 น.ส.วีรภรณ์ อุดมคุณธรรม	> กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ > กรรมการของบริษัท ดังต่อไปนี้ - บริษัท อีลิเซีย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด - บริษัท อีลิเซีย เซอร์วิสแอนด์เมเนจเม้นท์ จำกัด - บริษัท แฟชั่น ฟิเลล จำกัด - บริษัท เกาะมะพร้าว ไอส์แลนด์ จำกัด - บริษัท เชียงไฮ้ อินน์ จำกัด - บริษัท เดอะเรดดราก้อน จำกัด - บริษัท บุราสำหรับ กรุป จำกัด - บริษัท พานาลี จำกัด - บริษัท ภูเก็ต ปาตอง คลับ จำกัด - บริษัท ภูเก็ต รีสอร์ท คลับ จำกัด - บริษัท ภูเก็ตสแควร์ เซอร์วิส จำกัด - บริษัท อาร์แอล พี จำกัด - บริษัท โกลบอล แบรินด์ เน็ทเวิร์ค จำกัด - บริษัท ยูเอสไอ โฮลดิ้ง จำกัด - บริษัท แอคทีฟเนชั่น จำกัด

2. รายการระหว่างกันกับบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำการตรวจสอบ ของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2558	ปี 2559	
1. Inter Vision	1) ค่าเขียนระบบ : > ค่าเขียนโปรแกรม EDM (E-mail Direct Marketing) ซึ่งเป็นระบบการส่งข้อความและค่าบริการจัดการระบบ สำหรับบริการจอง iPhone 6 > ค่าจัดทำระบบ E-Commerce จอง iPhone 7	25,000	30,000	รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและมีความเหมาะสมผลของรายการโดยเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท เนื่องจาก > Inter Vision เป็นบริษัทที่มีความชำนาญในการเขียนโปรแกรมการตรวจสอบประวัติการสั่งซื้อสินค้าให้กับบริษัทฯ เป็นเวลานานและเพื่อป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลเนื่องจากที่ว่าจ้างดังกล่าวเป็นข้อมูลเกี่ยวกับฐานลูกค้าของบริษัทซึ่งเป็นข้อมูลสำคัญและจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ > Inter Vision เป็นบริษัทที่พัฒนาระบบ iDo ซึ่งมีความชำนาญในโปรแกรมดังกล่าว อีกทั้งเพื่อป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลเนื่องจากงานที่ว่าจ้างดังกล่าวเป็นข้อมูลเกี่ยวกับฐานลูกค้าของบริษัทซึ่งเป็นข้อมูลสำคัญและจำเป็นในการดำเนินการประกอบธุรกิจของบริษัท
	2) ค่าบำรุงรักษาระบบ iDo : iDo เป็นระบบที่ใช้ในการตรวจสอบการซื้อสินค้า การจองสินค้า การรับสินค้าฟรีแถมและเป็นโปรแกรมที่ช่วยติดตามการบริการหลังการขายรวมถึงความช่วยเหลือด้านการใช้งานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง	112,500	-	
	3) ค่าติดตั้งและเก็บรักษาดูแล Server : ต่อสัญญาถึง 31/12/2559 ขอบเขตการดำเนินงาน แบ่งเป็น 1) ค่าบริการเช่าพื้นที่สำหรับวาง Co-Location Server Hosting ซึ่งเป็น Server สำหรับใช้งานระบบของเว็บไซต์ของ Banana IT 2) ค่าบริการเช่าพื้นที่สำหรับวาง Co-Location Server Hosting ซึ่งเป็น Server สำหรับใช้งานระบบเว็บไซต์ของบริษัทและระบบอื่นๆ	96,000	96,000	> การ Set-up Server ต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญในการดำเนินงานเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่าระบบเครือข่ายของบริษัทจะมีความเสถียร เพราะระบบเครือข่ายจะเป็นศูนย์กลางซึ่งทำหน้าที่ในการให้บริการหรือสนับสนุนการทำงานของเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เป็นลูกค้า (Client) ประกอบกับการให้บริการที่ผ่านมาสามารถตอบสนองความต้องการของบริษัทด้วยดีตลอดมา
	4) ค่าบริการรายปี Reid SSL : ค่าบริการ SSL (Secure Socket Layer) ซึ่งเป็นระบบรักษาความปลอดภัยให้กับเว็บไซต์ของบริษัท	2,035	2,035	
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด		8,560	8,560	

บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการความเห็น ของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2558	ปี 2559	
2. ITEC Software	1) ค่าบริการดูแลระบบ ITECStock : ต่อสัญญาถึง 31/12/2559 รายการดังกล่าวเป็นค่าบริการสำหรับการดูแลระบบฐานข้อมูลของ โปรแกรม ITECStock เป็นรายปี อัตราค่าบริการปีละ 600,000 บาท โดยมีเงื่อนไขการชำระเงินทุกเดือนแบ่งเป็น 12 งวดๆ ละ 50,000 บาท สัญญาสิ้นสุดวันที่ 31 ธ.ค. 59	600,000	600,000	รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการรวมทั้งมี ความเป็นธรรมชาติของราคาและเงื่อนไขของรายการ และเป็นไป เพื่อประโยชน์ของบริษัท เนื่องจากโปรแกรม ITECStock เป็น โปรแกรมที่บริษัทใช้สำหรับการบริหารงานขายหน้าร้านและ บริหารงานสินค้าตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจ ดังนั้นหากมีการ เปลี่ยนแปลงระบบอาจทำให้ธุรกิจเกิดการหยุดชะงักประกอบ กับโปรแกรมดังกล่าวมีความยืดหยุ่นและสามารถรองรับความ ต้องการของบริษัท ในการปรับเปลี่ยนและเพิ่มเติมฟังก์ชันงาน ใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และแผนธุรกิจของบริษัท
	2) ค่าบริการตรวจสอบการใช้งาน : รายงานข้อมูลการใช้งานโปรแกรม ITECStock ที่มีพฤติกรรมเข้าข่าย ต้องสงสัย อัตราค่าบริการปีละ 300,000 บาท โดยมีเงื่อนไขการ ชำระเงินทุกเดือนๆ ละ 25,000 บาท สัญญาสิ้นสุด 31 ธ.ค. 59	300,000	300,000	
	3) ค่าบริการเขียนโปรแกรม : รายการดังกล่าวเป็นค่าบริการเพิ่มเติมฟังก์ชันงานของระบบ ITECStock, ITEC Insurance และปรับปรุงหน้าโปรแกรมการใช้งาน เพื่อสนับสนุน ระบบขายสินค้าของสาขาให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และแผนการธุรกิจ ของบริษัท ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น	2,255,000	1,801,000	รายการดังกล่าวมีความเป็นธรรมชาติของราคาและเงื่อนไขของ รายการ โดยอัตราค่าจ้างโปรแกรมเมอร์ต่อคนต่อวัน เท่ากับ 10,000 บาท ซึ่งอยู่ในอัตราเดียวกันกับที่ Softbox ให้บริการ กับลูกค้าจ้างอื่น
	4) ค่าสินค้า : เป็นต้นทุนในการซื้อโปรแกรม ITECStock 2007 และ โปรแกรม ITECFood 2007 เพื่อนำไปขายต่อ	124,000	-	รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการรวมทั้งมี ความเป็นธรรมชาติของราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับ ที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	5) รายได้จากการขายสินค้า : เป็นการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ในราคาที่ตกลงร่วมกัน คือราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	-	217,794	รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการรวมทั้งมี ความเป็นธรรมชาติของราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับ ที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก

บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการรวมเห็น ของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2558	ปี 2559	
	6) รายได้จากการบริหารจัดการ :	-	180,000	รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของการเช่นเดียวกับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	7) เงินกู้ยืมแก่บริษัท ITEC Software : ยอดคงค้าง ณ ต้นงวด เพิ่ม ขึ้นระหว่างงวด (ลดลง) ระหว่างงวด ดอกเบี้ยรับ		37,055	
	รวม รายจ่ายจาก ITEC Software	3,155,000	2,701,000	รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของการเช่นเดียวกับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	รวม เงินให้กู้ยืมทั้งหมด	-	2,040,000	
	รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้	-	58,455	รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของการเช่นเดียวกับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้	187,250	26,750	
3. Banana Group เดิมชื่อ แมงโกซอปปิง	1) รายได้จากการขายสินค้า :	1,661,278	290,880	รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของการเช่นเดียวกับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	เป็นการขายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์ไอที ในราคาที่ตกลงร่วมกัน คือราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน			
	2) รายได้จากการบริหารจัดการ :	294,678	23,217	รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของการเช่นเดียวกับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้บริหารจัดการกิจการภายใน และเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจให้อัตราค่าบริการบริหารจัดการตามยอดขายที่ตกลงร่วมกัน			
	3) ค่าซื้อทรัพย์สิน และอุปกรณ์ :	2,512,560	114,791	รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา เนื่องจากเป็นการขายทรัพย์สินซึ่งสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้ โดยคิดในราคาตามบัญชีบวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน
	เป็นการซื้อทรัพย์สินประกอบด้วยของตกแต่งและอุปกรณ์ต่างๆ ซึ่งทางบริษัท Com7 ขอซื้อในราคาตามบัญชีบวกกำไรส่วนเพิ่ม 1%			

บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำการตรวจสอบ ของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2558	ปี 2559	
4) ค่าสินค้า :				
	เป็นการซื้อสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์ไอที ตาม ราคาที่ตกลงกัน คือ ราคาขายบวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	4,825,219	60,113	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมี ความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของการชำระเงินเดียวกับ ที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
5) ค่าคอมมิชชั่น :				
	ค่าคอมมิชชั่นและค่าธรรมเนียมจากการขายสินค้า E-Commerce	-	1,666,452	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมี ความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของการชำระเงินเดียวกับ ที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
6) เงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อย				
ยอดคงค้าง ณ ต้นงวด				
เพิ่ม ขึ้นระหว่างงวด				
(ลดลง) ระหว่างงวด				
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด				
ดอกเบี้ยรับ				
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด				
		1,626,270	1,135,602	> รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการเนื่องจาก บริษัทมีความจำเป็นในการกู้ยืมเพื่อใช้ในการบริหารและ จัดการหมุนเวียนภายในบริษัทซึ่งเป็นเรื่องปกติสำหรับ ธุรกิจที่เริ่มดำเนินการ
		2,073,803	3,043,016	> คณะกรรมการตรวจสอบอนุมัติให้กำหนดวงเงินสำหรับ การดำเนินธุรกิจในช่วงดังกล่าวไม่เกินปีละ 20 ล้านบาท ซึ่งหากมีความจำเป็นจะต้องใช้เงินเพิ่มเติมจากวงเงินที่ กำหนดไว้จะต้องขออนุมัติการให้กู้ยืมดังกล่าวจากคณะ กรรมการตรวจสอบก่อนทำการ
รวม รายได้จากธนาคาร กู้รับ		3,582,225	1,449,699	
รวม รายจ่ายจากธนาคาร กู้รับ		7,337,780	1,841,356	
รวม เงินให้กู้ยืมทั้งหมด		38,300,000	35,000,000	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		51,952	12,944,918	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้		863,973	825,432	

บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำการตรวจสอบ ของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2558	ปี 2559	
4.Banana Sure	1) รายได้จากค่าบริการจัดการ : เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้บริหารจัดการกิจการภายในและ ค่าบริการอินเทอร์เน็ตให้แก่ Banana Sure 2) รายได้จากการขายสินค้า : เป็นการขายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์ไอที ในราคา ที่ตกลงร่วมกัน คือราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน รายการกับบุคคลภายนอก 3) ค่าสินค้า : เป็นต้นทุนในการซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์เพื่อขายต่อตามราคา ที่ตกลงกัน คือ ราคาขายบวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน รายการกับบุคคลภายนอก	-	886,667	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมี ความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับ ที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
		-	107,152	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมี ความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับ ที่ทำ
		-	9,240,224	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมี ความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับ ที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด				
5.Double Value	ค่าเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัทเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเนื้อที่ 199 ตร.ม. เป็นอาคาร พาณิชย์หน้ากว้าง 14.9 เมตร จำนวน 3 ชั้น เลขที่ 1/65 ม.6 ต.บ่อผุด อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เพื่อใช้เป็นสาขา Banana IT โดยมีระยะ เวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีอัตราค่าเช่าและค่าบริการรายเดือนๆ ละ 150,000 บาท (คิดเป็น ค่าเช่า 753.77 บาท/ตร.ม.)	1,800,000	1,800,000	> รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการ ซึ่งจะ ทำให้ต้นทุนมีพื้นที่มากขึ้นกว่าเดิม (จากเดิม 4 เมตร เป็น 14.9 เมตร) เพื่อดึงดูดลูกค้า และเพิ่มโอกาสในการ ขายสินค้า > รายการดังกล่าวมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไข ของรายการ เนื่องจากอัตราค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตรถูก ลงจากพื้นที่เดิมซึ่งอยู่บริเวณใกล้เคียงกัน โดยจากเดิม ค่าเช่าต่อเดือน 973.50 บาท/ตร.ม. ลดลงเหลือ 753.77 บาท/ตร.ม.
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด				

บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำการตรวจสอบ ของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2558	ปี 2559	
6.Double 7	รายได้จากค่าบริการจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้บริหารจัดการกิจการภายในและเป็นที่ ปรึกษาด้านธุรกิจ เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ในอัตราค่าบริการจัดการตามยอดขายที่ตกลงร่วมกัน	2,185,790		รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมเหตุผลของรายการเนื่องจาก อัตราค่าบริการจัดการคิดตามสัดส่วนของยอดขาย
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด - 2,185,790				
7.Organic Zone	ค่าเช่าสำนักงาน บริษัทได้ทำสัญญาเช่าอาคารสำนักงาน เลขที่ 549/1 ถนนสรรพบุรี แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ สัญญาเช่า 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีอัตราค่าเช่ารายเดือนๆ ละ 5,500,000 บาท ทรัพย์สินที่เช่า ประกอบด้วย - ที่ดิน 5 ไร่ 77 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสรรพบุรี แขวง/เขตบางนา กรุงเทพมหานคร - อาคารสำนักงาน 6 ชั้น เลขที่ 549/1 พื้นที่ใช้สอยทั้งสิ้นจำนวน 9,630 ตร.ม. - โกดังเก็บสินค้า พื้นที่ใช้สอยจำนวน 1,420 ตร.ม.	2,750,000		รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมเหตุผลของรายการรวมพ้องมี ความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของการเช่าเช่นเดียวกับการ ที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด - 2,750,000				
8.นายคงศักดิ์	ค่าเช่าจ่าย บริษัทได้ทำสัญญาเช่าอาคารพาณิชย์/ตึกแถว เลขที่ 24-24/1 ถ.ศรีมงคลจารย์ ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ สัญญาเช่าลงวันที่ 1 มกราคม 2558 กำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีอัตราค่าเช่ารายเดือนๆ ละ 70,000 บาท	854,737	840,000	รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมเหตุผลเพื่อเพิ่มโอกาส ทางการขายจากการเช่าพื้นที่ ความเป็นธรรมของราคา โดยอัตราค่าเช่าเดือนละ 35,000 บาทต่อห้อง เป็นราคาตลาด เทียบเคียงอาคารพาณิชย์ที่อยู่ใกล้เคียงกัน
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด - -				



ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

► 12.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

ประจำงวด	ผู้สอบบัญชี	สรุปรายงานการตรวจสอบ
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557	นางวรารภรณ์ วรจิตกุล ผู้สอบบัญชี รับอนุญาตเลขที่ 4474 จากบริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอปียีเอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชี ที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.	ผู้สอบบัญชีได้ดำเนินการตรวจสอบบัญชีตามมาตรฐานการ สอบบัญชีที่รับรองทั่วไปและให้ความเห็นว่า งบการเงินที่ได้ ตรวจสอบได้แสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และ กระแสเงินสดของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระ สำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558	นางวรารภรณ์วรจิตกุล ผู้สอบบัญชี รับอนุญาตเลขที่ 4474 จากบริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอปียีเอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชี ที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.	ผู้สอบบัญชีได้ดำเนินการตรวจสอบบัญชีตามมาตรฐานการ สอบบัญชีที่รับรองทั่วไปและให้ความเห็นว่า งบการเงินที่ได้ ตรวจสอบได้แสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และ กระแสเงินสดของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระ สำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559	นางวรารภรณ์วรจิตกุล ผู้สอบบัญชี รับอนุญาตเลขที่ 4474 จากบริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอปียีเอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชี ที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.	ผู้สอบบัญชีได้ดำเนินการตรวจสอบบัญชีตามมาตรฐานการ สอบบัญชีที่รับรองทั่วไปและให้ความเห็นว่า งบการเงินที่ได้ ตรวจสอบได้แสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และ กระแสเงินสดของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระ สำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

» 12.2 ตารางสรุปงบการเงิน

12.2.1 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

รายการ	ปี 2557 (ตรวจสอบ)		ปี 2558 (ตรวจสอบ)		ปี 2559 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้						
รายได้จากการขายและบริการ	14,080.11	99.84%	14,965.76	99.83%	17,136.269	9.58%
รายได้อื่น	22.35	0.16%	25.97	0.17%	71.95	0.42%
รายได้รวม	14,102.46	100.00%	14,991.73	100.00%	17,208.21	100.00%
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนขาย	12,399.39	87.92%	13,075.05	87.22%	14,769.70	85.83%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	1,065.55	7.56%	1,186.88	7.92%	1,504.81	8.74%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	332.77	2.36%	346.64	2.31%	410.59	2.39%
ขาดทุน(กำไร)จากอัตราแลกเปลี่ยน (สุทธิ)	(2.04)	(0.01%)	3.05	0.02%	(3.38)	(0.02%)
ค่าใช้จ่ายรวม	13,795.67	97.82%	14,611.62	97.46%	16,681.72	96.94%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและ						
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	306.79	2.18%	380.11	2.54%	526.49	3.06%
ต้นทุนทางการเงิน	38.43	0.27%	42.86	0.29%	21.35	0.12%
กำไรก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล	268.36	1.90%	337.25	2.25%	505.14	2.94%
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	61.52	0.44%	74.79	0.50%	100.06	0.58%
กำไรสุทธิสำหรับปี	206.84	1.47%	262.46	1.75%	405.08	2.36%
ส่วนแบ่งกำไร:-						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	209.72		268.46		406.54	
ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(2.88)		(6.00)		(1.46)	
รวม	206.84		262.46		405.08	
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น:						
ผลขาดทุนจากการประมาณการตามหลัก						
คณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการ						
ผลประโยชน์พนักงาน – สุทธิจากภาษี	(3.30)		-		(2.13)	
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	203.54		262.46		402.95	
ส่วนแบ่งกำไรเบ็ดเสร็จ:-						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	206.42		268.46		404.41	
ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(2.88)		(6.00)		(1.46)	
รวม	203.54		262.46		402.95	
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.23		0.26		0.34	
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาท)	0.25		0.25		0.25	
จำนวนหุ้นสามัญ (พันหุ้น)1/	900,000		1,018,356		1,200,000	

1/ ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่4/2557 เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2557 มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.25 บาท ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานจึงทำการปรับปรุงกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานใหม่เสมือนว่าบริษัทมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาทมาตั้งแต่ปี 2557

2/ รายได้อื่น เช่น รายได้จากค่าบริหารจัดการ Franchise, ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

12.5.2 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

รายการ	ปี 2557 (ตรวจสอบ)		ปี 2558 (ตรวจสอบ)		ปี 2559 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้						
รายได้จากการขายและบริการ	14,062.08	99.83%	14,940.78	99.80%	17,046.49	99.57%
รายได้อื่น	23.52	0.17%	30.67	0.20%	73.45	0.43%
รายได้รวม	14,085.60	100.00%	14,971.45	100.00%	17,119.94	100.00%
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนขาย	12,386.79	87.94%	13,050.88	87.17%	14,691.95	85.82%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	1,053.78	7.48%	1,170.90	7.82%	1,504.74	8.79%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	325.20	2.31%	339.85	2.27%	389.75	2.28%
ขาดทุน(กำไร)จากอัตราแลกเปลี่ยน (สุทธิ)	(2.04)	(0.01%)	3.05	0.02%	(3.38)	(0.02%)
ค่าใช้จ่ายรวม	13,763.73	97.72%	14,564.68	97.28%	16,583.06	96.86%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและ						
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	321.87	2.28%	406.77	2.72%	536.88	3.14%
ต้นทุนทางการเงิน	38.27	0.27%	42.11	0.28%	21.32	0.13%
กำไรก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล	283.60	2.01%	364.66	2.44%	515.56	3.01%
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	64.40	0.46%	72.42	0.49%	99.35	0.58%
กำไรสุทธิสำหรับปี	219.20	1.55%	292.24	1.95%	416.21	2.43%
ส่วนแบ่งกำไร:-						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	219.20		292.24		416.21	
ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-		-		-	
รวม	219.20		292.24		416.21	
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น:						
ผลขาดทุนจากการประมาณการตามหลัก						
คณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการ						
ผลประโยชน์พนักงาน – สุทธิจากภาษี	(3.21)		-		(2.67)	
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	215.99		292.24		413.54	
ส่วนแบ่งกำไรเบ็ดเสร็จ:-						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	215.99		292.24		413.54	
ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-		-		-	
รวม	215.99		292.24		413.54	
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.24		0.29		0.35	
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาท)	0.25		0.25		0.25	
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (พันหุ้น)1/ 900,000			1,018,356		1,200,000	

1/ ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2557 มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.25 บาท ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานจึงทำการปรับปรุงกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานใหม่เสมือนว่าบริษัทมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาทมาตั้งแต่ปี 2557

2/ รายได้อื่น เช่น รายได้จากค่าบริหารจัดการ Franchise, ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

12.2.3 งบแสดงฐานะการเงินรวมของบริษัท คอมเซเวน จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2557 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2558 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2559 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	255.23	5.82%	730.25	16.59%	710.80	14.73%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้การค้าอื่น- สุทธิ	179.41	4.09%	344.42	7.82%	499.12	10.34%
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	2,812.26	64.14%	2,250.16	51.12%	2,182.94	45.23%
สิทธิการเช่าส่วนที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปี	7.35	0.17%	17.13	0.39%	25.53	0.53%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	98.29	2.24%	55.11	1.25%	32.52	0.67%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย	-	0.00%	-	0.00%	12.50	0.27%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,352.54	76.46%	3,397.07	77.17%	3,463.41	71.77%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน	372.21	8.49%	265.42	6.03%	336.60	6.97%
อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	335.06	7.64%	326.53	7.42%	449.47	9.31%
ค่าความนิยม - สุทธิ	-	0.00%	-	0.00%	53.37	1.11%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน- สุทธิ	8.42	0.19%	14.13	0.32%	64.35	1.33%
สิทธิการเช่า - สุทธิ	46.05	1.05%	126.76	2.88%	173.51	3.60%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	18.25	0.42%	20.51	0.47%	37.07	0.77%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น-เงินมัดจำ	252.26	5.75%	251.36	5.71%	248.04	5.14%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,032.25	23.54%	1,004.71	22.83%	1,362.41	28.23%
รวมสินทรัพย์	4,384.79	100.00%	4,401.78	100.00%	4,825.82	100.00%
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	1,897.72	43.28%	693.18	15.75%	953.44	19.76%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	1,879.08	42.85%	1,767.88	40.16%	1,708.27	35.40%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	0.00%	14.34	0.32%	14.34	0.30%
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	0.85	0.02%	0.26	0.01%	0.02	0.00%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ	3.00	0.07%	-	0.00%	1.96	0.04%
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	13.97	0.32%	37.04	0.84%	53.69	1.11%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	21.74	0.49%	21.19	0.48%	25.81	0.53%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	3,816.36	87.03%	2,533.89	57.56%	2,757.53	57.14%

12.2.3 งบแสดงฐานะการเงินรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (ต่อ)

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2557 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2558 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2559 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	0.00%	53.61	1.22%	39.27	0.81%
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	0.28	0.01%	0.02	0.00%	-	0.00%
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	12.51	0.29%	15.42	0.35%	22.16	0.46%
ประมาณการหนี้สินค่าเรือถอนสินทรัพย์ถาวร	-	0.00%	0.90	0.03%	0.90	0.02%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	31.70	0.72%	33.70	0.76%	16.72	0.35%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	44.49	1.01%	103.65	2.36%	79.05	1.64%
รวมหนี้สิน	3,860.85	88.05%	2,637.54	59.92%	2,836.58	58.78%
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	300.00	6.84%	300.00	6.82%	300.00	6.22%
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	225.00	5.13%	300.00	6.82%	300.00	6.22%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	-	0.00%	898.76	20.42%	898.76	18.62%
กำไรสะสม						
- จัดสรรแล้วสำรองตามกฎหมาย	30.00	0.68%	30.00	0.68%	30.00	0.62%
- ยังไม่ได้จัดสรร	267.02	6.09%	535.48	12.16%	759.90	15.75%
รวมส่วนของบริษัทใหญ่	522.02	11.91%	1,764.24	40.08%	1,988.66	41.21%
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	1.92	0.04%	-	0.00%	0.58	0.01%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	523.94	11.95%	1,764.24	40.08%	1,989.24	41.22%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	4,384.79	100.00%	4,401.78	100.00%	4,825.82	100.00%

12.2.4 งบแสดงฐานะการเงินเฉพาะของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2557 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2558 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2559 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	252.44	5.78%	729.19	16.43%	624.94	12.99%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้การค้าอื่น- สุทธิ	176.85	4.04%	344.92	7.77%	468.64	9.74%
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	20.00	0.46%	38.30	0.86%	37.04	0.77%
สินค้าคงเหลือ – สุทธิ	2,792.75	63.93%	2,250.16	50.69%	2,182.94	45.39%
สิทธิการเช่าส่วนที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปี	7.35	0.17%	17.13	0.39%	25.53	0.53%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	94.30	2.16%	52.40	1.18%	30.66	0.64%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย	-	0.00%	-	0.00%	12.50	0.26%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,343.69	76.54%	3,432.10	77.32%	3,382.25	70.32%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน	364.71	8.35%	257.92	5.81%	329.10	6.84%
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	16.20	0.37%	15.20	0.34%	86.62	1.80%
อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ	324.60	7.43%	326.15	7.35%	447.61	9.31%
ค่าความนิยม – สุทธิ	-	0.00%	-	0.00%	45.66	0.95%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ	7.29	0.17%	10.30	0.23%	60.42	1.26%
สิทธิการเช่า – สุทธิ	46.05	1.05%	126.75	2.86%	173.51	3.61%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	15.46	0.35%	20.09	0.45%	36.69	0.76%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น-เงินมัดจำ	250.75	5.74%	250.46	5.64%	247.85	5.15%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,025.06	23.46%	1,006.87	22.68%	1,427.46	29.68%
รวมสินทรัพย์	4,368.75	100.00%	4,438.97	100.00%	4,809.71	100.00%
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	1,882.64	43.09%	693.18	15.61%	953.44	19.82%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	1,874.14	42.90%	1,772.44	39.93%	1,654.60	34.40%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	0.00%	14.34	0.32%	14.34	0.30%
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	0.85	0.02%	0.26	0.01%	0.02	0.00%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	13.97	0.32%	37.03	0.83%	53.59	1.11%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	21.61	0.50%	21.15	0.48%	24.67	0.51%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	3,793.21	86.83%	2,538.40	57.18%	2,700.66	56.15%

12.2.4 งบแสดงฐานะการเงินเฉพาะของบริษัท คอมเซเวน จำกัด (มหาชน) (ต่อ)

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2557 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2558 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2559 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	0.00%	53.61	1.21%	39.27	0.82%
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	0.28	0.01%	0.02	0.00%	-	0.00%
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	11.86	0.27%	14.65	0.33%	21.00	0.44%
ประมาณการหนี้สินค่ารถถอนสินทรัพย์ถาวร	-	0.00%	0.90	0.02%	0.90	0.02%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	31.70	0.72%	33.70	0.76%	16.65	0.35%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	43.84	1.00%	102.88	2.32%	77.82	1.62%
รวมหนี้สิน	3,837.05	87.83%	2,641.28	59.50%	2,778.48	57.77%
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	300.00	6.87%	300.00	6.76%	300.00	6.24%
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	225.00	5.15%	300.00	6.76%	300.00	6.24%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	-	0.00%	898.76	20.25%	898.76	18.69%
กำไรสะสม						
- จัดสรรแล้วสำรองตามกฎหมาย	30.00	0.69%	30.00	0.68%	30.00	0.62%
- ยังไม่ได้จัดสรร	276.70	6.33%	568.93	12.81%	802.47	16.68%
รวมส่วนของบริษัทใหญ่	531.70	12.17%	1,797.69	40.50%	2,031.23	42.23%
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	531.70	12.17%	1,797.69	40.50%	2,031.23	42.23%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	4,368.75	100.00%	4,438.97	100.00%	4,809.71	100.00%

12.2.5 งบกระแสเงินสดรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

รายการ	ปี 2557 (ตรวจสอบ) (ล้านบาท)	ปี 2558 (ตรวจสอบ) (ล้านบาท)	ปี 2559 (ตรวจสอบ) (ล้านบาท)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไรก่อนภาษีเงินได้	268.36	337.25	505.14
รายการปรับปรุง			
ค่าเสื่อมราคา	115.75	128.25	133.48
ค่าตัดจำหน่าย - สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.92	0.85	1.52
ค่าตัดจำหน่าย - สิทธิการเช่า	8.52	13.62	18.62
(กลับรายการ) ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(8.90)	3.31	1.46
(กลับรายการ) ค่าเผื่อสินค้าเคลื่อนไหวช้า	(52.01)	1.82	15.65
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	5.08	2.91	3.38
ขาดทุน(กำไร)จากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	0.37	(2.16)	(0.21)
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	7.69	14.10	10.44
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	0.33	0.03
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสิทธิการเช่า	-	-	0.04
ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้น	-	2.13	-
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น	(0.27)	(0.27)	-
การด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์	-	-	7.94
ดอกเบี้ยรับ	(3.40)	(5.68)	(4.02)
ดอกเบี้ยจ่าย	38.43	42.87	21.35
กำไรก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	380.54	539.33	714.82
สินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	9.85	(168.32)	(156.16)
สินค้าคงเหลือ	(1,187.67)	560.28	51.57
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(74.38)	43.26	23.20
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(24.61)	0.90	3.32
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	587.91	(114.45)	(192.22)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(48.29)	(0.48)	4.77
เงินจ่ายผลประโยชน์พนักงาน	(4.57)	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	(4.26)	2.00	(16.98)
เงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน)	(365.48)	862.52	432.32
กิจกรรมดำเนินงาน			
จ่ายดอกเบี้ย	(37.76)	(44.17)	(21.51)
จ่ายภาษีเงินได้	(52.24)	(54.06)	(99.60)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน)	(455.48)	764.29	311.21
กิจกรรมดำเนินงาน			

12.2.5 งบกระแสเงินสดรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (ต่อ)

รายการ	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
	(ตรวจสอบ)	(ตรวจสอบ)	(ตรวจสอบ)
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน	(186.71)	106.79	(71.18)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อหน่วยธุรกิจ	-	-	(46.73)
เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	(7.60)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนระยะยาวอื่น	-	-	(12.50)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(2.91)	(6.50)	(2.16)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออาคารและอุปกรณ์	(146.85)	(132.87)	(221.05)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสิทธิการเช่า	(37.17)	(104.11)	(43.95)
เงินสดรับคืนจากเงินให้กู้ยืมแก่บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1.00	-	-
เงินสดรับจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	9.88	6.31	0.84
เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.14	-	-
ดอกเบี้ยรับ	3.40	5.68	4.47
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน)			
กิจกรรมลงทุน	(359.22)	(124.70)	(399.86)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ	93.00	7.00	1.96
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคล หรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	(91.00)	(6.00)	-
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	7,467.01	7,396.22	4,476.93
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	(6,531.36)	(8,602.62)	(4,216.67)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	71.54	-
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	(3.59)	(14.34)
เงินสดจ่ายคืนหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	(6.13)	(0.88)	(0.27)
เงินสดรับจากการเพิ่มทุนหุ้นสามัญ	-	1,005.00	-
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพื่อการเพิ่มทุนหุ้นสามัญ	-	(31.24)	-
เงินสดรับจากการออกหุ้นของบริษัทย่อยให้ผู้ถือหุ้นอื่น	4.80	-	29.40
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อยจาก			
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	(27.82)
เงินปันผลจ่าย	(200.00)	-	(179.99)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน)			
กิจกรรมจัดหาเงิน	736.32	(164.57)	69.20
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(78.38)	475.02	(19.44)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี	333.61	255.23	730.25
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี	255.23	730.25	710.80

12.2.6 งบกระแสเงินสดเฉพาะของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

รายการ	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
	(ตรวจสอบ)	(ตรวจสอบ)	(ตรวจสอบ)
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไรก่อนภาษีเงินได้	283.60	364.66	515.56
รายการปรับปรุง			
ค่าเสื่อมราคา	114.74	126.48	133.00
ค่าตัดจำหน่าย - สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.92	0.76	1.40
ค่าตัดจำหน่าย - สิทธิการเช่า	8.52	13.62	18.62
(กลับรายการ) ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(8.90)	2.79	1.73
(กลับรายการ) ค่าเผื่อสินค้าเคลื่อนไหวช้า	(52.15)	1.96	15.65
รายได้จากการยกหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากการรวมการ	-	(4.00)	-
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	4.54	2.79	3.01
ขาดทุนจากการเลิกกิจการของบริษัทย่อย	-	0.21	-
กำไรจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	(0.17)	(0.58)	(0.21)
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	7.69	9.85	10.32
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	0.33	0.03
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสิทธิการเช่า	-	-	0.04
ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้น	-	2.13	-
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น	(0.27)	(0.27)	-
การด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์	-	-	7.94
ดอกเบี้ยรับ	(3.84)	(7.20)	(5.03)
ดอกเบี้ยจ่าย	38.27	42.11	21.32
กำไรก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	392.95	555.64	723.38
สินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	12.40	(169.73)	(124.47)
สินค้าคงเหลือ	(1,168.02)	540.64	51.56
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(70.38)	41.90	22.15
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(23.10)	0.30	2.60
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	583.08	(104.45)	(250.84)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(48.42)	(0.48)	3.53
เงินจ่ายผลประโยชน์พนักงาน	(4.57)	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	(4.26)	2.00	(17.05)
เงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน)	(330.32)	865.82	410.86
กิจกรรมดำเนินงาน			
จ่ายดอกเบี้ย	(37.60)	(43.94)	(20.98)
จ่ายภาษีเงินได้	(52.35)	(53.99)	(98.73)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน)	(420.27)	767.89	291.15
กิจกรรมดำเนินงาน			

12.2.6 งบกระแสเงินสดเฉพาะของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (ต่อ)

รายการ	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
	(ตรวจสอบ)	(ตรวจสอบ)	(ตรวจสอบ)
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน	(179.21)	106.79	(71.18)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อหน่วยธุรกิจ	-	-	(46.73)
เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในบริษัทย่อย	(15.20)	-	(71.42)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนระยะยาวอื่น	-	-	(12.50)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(1.77)	(3.71)	(1.94)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออาคารและอุปกรณ์	(134.61)	(133.01)	(219.40)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสิทธิการเช่า	(37.17)	(104.11)	(43.95)
เงินสดรับจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย	-	-	3.30
เงินจ่ายเพื่อเงินให้กู้ยืมแก่บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	(20.00)	(14.30)	(2.04)
เงินสดรับคืนทุนจากการเลิกกิจการของบริษัทย่อย	-	0.79	-
เงินสดรับจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	9.64	0.82	0.76
เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.14	-	-
ดอกเบี้ยรับ	3.84	6.08	4.04
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน)			
กิจกรรมลงทุน	(374.34)	(140.65)	(461.06)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดรับจากเงินกู้ระยะสั้นยืมจากกรรมการ	90.00	-	-
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ระยะสั้นจากบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	(91.00)	-	-
เงินสดรับจากเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	7,439.95	7,381.45	4,476.93
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	(6,519.38)	(8,572.77)	(4,216.67)
เงินสดรับจากเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	71.54	-
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	(3.59)	(14.34)
เงินสดจ่ายคืนหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	(6.13)	(0.88)	(0.27)
เงินสดรับจากการเพิ่มทุนหุ้นสามัญ	-	1,005.00	-
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพื่อการเพิ่มทุนหุ้นสามัญ	-	(31.24)	-
จ่ายเงินปันผล	(200.00)	-	(179.99)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน)			
กิจกรรมจัดหาเงิน	713.44	(150.49)	65.66
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(81.17)	476.75	(104.25)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี	333.61	252.44	729.19
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี	252.44	729.19	624.94

» 12.3 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

งบการเงินรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

	หน่วย	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	0.88	1.34	1.26
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.11	0.42	0.44
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	(0.14)	0.24	0.12
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	76.44	57.14	40.63
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	4.71	6.30	8.86
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	5.66	5.17	6.66
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	63.65	69.69	54.03
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	8.30	7.27	8.21
ระยะเวลาชำระหนี้	วัน	43.38	49.52	43.84
วงจรเงินสด	วัน	24.99	26.48	19.05
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น	%	11.94	12.63	13.81
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	%	1.91	2.25	2.95
อัตราส่วนเงินสดต่อการหากำไร	%	(1.70)	2.27	0.62
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	%	1.47	1.75	2.35
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	49.27	22.94	21.58
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	%	5.67	5.97	8.78
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	%	98.07	118.11	138.81
อัตรากาไรหมุนของสินทรัพย์	เท่า	3.87	3.41	3.73
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายการเงิน				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	7.37	1.49	1.43
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	7.98	8.87	24.65
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	เท่า	0.18	0.47	0.62
อัตรากาไรจ่ายปันผล**	%	96.69	-	44.43

หมายเหตุ :

**อัตรากาไรจ่ายปันผลคำนวณจากจำนวนเงินที่จ่ายปันผลสำหรับผลประกอบการในปีนั้นๆ



การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

» 13.1 ผลการดำเนินงาน

ภาพรวม

ผลประกอบการของ บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) และบริษัทย่อย ตามงบการเงินรวมประจำปี 2559 เปรียบเทียบกับผลประกอบการประจำปี 2558 ดังนี้

- รายได้รวมสำหรับปี 2559 เท่ากับ 17,211.6 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 14.8%
- กำไรขั้นต้นสำหรับปี 2559 เท่ากับ 2,366.6 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 25.2%
- ค่าใช้จ่ายในการขายสำหรับปี 2559 เท่ากับ 1,504.8 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 26.8%
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับปี 2559 เท่ากับ 410.6 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 18.5%
- กำไร(ขาดทุน)ส่วนของบริษัทใหญ่สำหรับปี 2559 เท่ากับ 406.5 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 51.4%
- กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จรวมของบริษัทใหญ่สำหรับปี 2559 เท่ากับ 404.4 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 50.6%

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (งบการเงินรวม)

	2559		2558		เปรียบเทียบ
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	YoY%
รายได้จากการขายและการให้บริการ	17,136.3	99.6	14,965.8	99.8	14.5
ต้นทุนขายและการให้บริการ	14,769.7	85.8	13,075.0	87.2	13.0
กำไรขั้นต้น	2,366.6	13.8	1,890.8	12.6	25.2
กำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ	3.3	0.0	(3.0)	(0.0)	(210.0)
รายได้อื่น	72.0	0.4	26.0	0.2	178.0
รายได้รวม	17,211.6	100.0	14,988.7	100.0	14.8
ค่าใช้จ่ายในการขาย	1,504.8	8.7	1,186.9	7.9	26.8
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	410.6	2.4	346.6	2.3	18.5
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษี	526.5	3.1	380.2	2.5	38.5
ต้นทุนทางการเงิน	21.4	0.1	42.9	0.3	(50.1)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	505.1	2.9	337.3	2.3	49.7
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	100.0	0.6	74.8	0.5	33.7
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	405.1	2.4	262.5	1.8	54.3
กำไร(ขาดทุน)ส่วนของบริษัทใหญ่	406.5	2.4	268.5	1.8	51.4
กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จรวม	402.9	2.3	262.5	1.8	53.5
กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จรวมส่วนของบริษัทใหญ่	404.4	2.3	268.5	1.8	50.6

1. รายได้

รายได้รวมสำหรับปี 2559 เท่ากับ 17,211.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2558 เป็นจำนวน 2,222.9 ล้านบาท คิดเป็นการเติบโต 14.8% เนื่องจากการเติบโตโดยยอดขายของกลุ่มสมาร์ทโฟน และแล็ปท็อป อาทิเช่น IPHONE 6S, IPHONE 7, IPHONE SE, IPHONE 7 PLUS, SAMSUNG J7, OPPO Smartphone, HP notebook, ACER notebook และ ASUS notebook รวมทั้งรายได้อื่นๆที่เพิ่มขึ้นจากการที่ได้รับสนับสนุนค่าการตลาด ตามตารางด้านล่าง

โครงสร้างรายได้แยกตามกลุ่มธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจ	2559		2558		เปรียบเทียบ
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	YoY%
สินค้า IT	4,533	26.4	4,357	29.1	4.0
สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่	9,676	56.2	8,070	53.8	19.9
อุปกรณ์เชื่อมต่อและบริการอื่นๆ	2,927	17.0	2,539	16.9	15.3
รายได้จากการขายและการให้บริการ	17,136	99.6	14,966	99.8	14.5
กำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิและรายได้อื่น	75	0.4	23	0.2	226.1
รายได้รวม	17,211	100.0	14,989	100.0	14.8

หมายเหตุ: 1. %แต่ละรายการคิดเทียบจากรายได้รวม

2. รายได้จากการสมัครสมาชิกเครือข่ายมือถือ (รายได้SIM) ถูกคิดรวมอยู่ในรายได้จากอุปกรณ์เชื่อมต่อและบริการอื่นๆ

โดยมีปัจจัยที่สำคัญดังนี้

1. การคัดสรรสินค้าและการทำกิจกรรมทางการตลาดตลอดทั้งปีที่ผ่านมา
2. การเปิดตัวสินค้า IPHONE SE ในไตรมาส 2/2559
3. บริษัทฯ ได้รับสินค้าโดยตรงจาก Apple South Asia (Thailand) Limited ทำให้มีสินค้า Apple ที่เพียงพอในการขาย โดยเริ่มตั้งแต่ไตรมาส 2/2559
4. การร่วมเป็นพันธมิตรกับ TRUE ซึ่งได้มีการจัดโปรโมชั่นการเปิดเบอร์มือถือพร้อมส่วนลดการซื้อสินค้าใน BaNANA Shop ซึ่งเริ่มในไตรมาส 2/2559 โดยยอดขายเลขซิมทุกค่ายผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือทั้งหมดในปี 2559 และ 2558 เท่ากับ 120,697 หมายเลข และ 73,035 หมายเลข ตามลำดับ คิดเป็นเติบโต 65.3%
5. การเปิดตัวสินค้า IPHONE 7 ในไตรมาส 4/2559
6. การกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐซื้อช่วยชาติในเดือนธันวาคม 2559
7. การขยายสาขาจากการซื้อทรัพย์สินของ บริษัท บางกอก เทเลคอม 999 จำกัด (BKK) จำนวน 44 สาขา ในเดือนธันวาคม 2559

2. ต้นทุนขายและการให้บริการ

บริษัทฯ มีต้นทุนขายและการให้บริการสำหรับปี 2559 และ 2558 เท่ากับ 14,769.7 ล้านบาท และ 13,075.0 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นเพิ่มขึ้น 13.0% เป็นการเติบโตตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น

3. กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นของบริษัทฯ สำหรับปี 2559 ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับกำไรขั้นต้นสำหรับปี 2558 ที่ 475.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นเติบโตดีขึ้น 25.2% เนื่องจากการขายสินค้าที่มีกำไรขั้นต้นสูงในกลุ่มผลิตภัณฑ์สมาร์ทโฟน รวมทั้งการรับสินค้าโดยตรงจาก Apple South Asia (Thailand) Limited และ กำไรจากการเปิดสมาชิกเครือข่ายมือถือที่เข้าร่วมเป็นพันธมิตรกับ TRUE

4. ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายสำหรับปี 2559 และ 2558 เท่ากับ 1,504.8 ล้านบาท และ 1,186.9 ล้านบาท ตามลำดับคิดเป็นเพิ่มขึ้น 26.8% เนื่องจากการทำโปรโมชั่นและกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย

5. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายการบริหารสำหรับปี 2559 และ 2558 เท่ากับ 410.6 ล้านบาท และ 346.6 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นเพิ่มขึ้น 18.5% เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจใหม่ๆ และเพื่อรองรับการขยายธุรกิจของบริษัทย่อย

6. ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ สำหรับปี 2559 เท่ากับ 21.4 ล้านบาท ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2558 ที่ 42.9

ล้านบาท สาเหตุจากบริษัทฯ นำเงินเพิ่มทุนส่วนหนึ่งจาก IPO นำมาชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน และอัตราดอกเบี้ยระยะสั้นที่ลดลง

7. กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จรวม (ส่วนของบริษัทใหญ่)

กำไรสุทธิสำหรับปี 2559 เท่ากับ 404.4 ล้านบาท หรือคิดเป็น 2.3% ต่อรายได้รวม เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2558 ที่ 268.5 ล้านบาท หรือ 1.8% ต่อรายได้รวม คิดเป็นการเติบโต 50.6%

» 13.2 งบแสดงฐานะทางการเงิน (งบการเงินรวม)

งบฐานะการเงิน (งบรวม)

	2559		2558	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	710.8	14.7	730.2	16.6
สินค้ำคงเหลือ	2,182.9	45.3	2,250.2	51.1
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	569.7	11.8	416.7	9.5
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,463.4	71.8	3,397.1	77.2
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,362.4	28.2	1,004.7	22.8
รวมสินทรัพย์	4,825.8	100.0	4,401.8	100.0
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	1,708.3	35.4	1,767.9	40.2
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1,049.2	21.7	766.0	17.4
รวมหนี้สินหมุนเวียน	2,757.5	57.1	2,533.9	57.6
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	79.1	1.7	103.7	2.4
รวมหนี้สิน	2,836.6	58.8	2,637.6	60.0
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,989.2	41.2	1,764.2	40.0
รวมส่วนของหนี้สินและผู้ถือหุ้น	4,825.8	100.00	4,401.8	100.0

1. สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 4,825.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 424.0 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.6% เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2558 เกิดจากลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น-สุทธิเพิ่มขึ้น 154.7 ล้านบาท อาคารและอุปกรณ์-สุทธิเพิ่มขึ้น 122.9 ล้านบาท และเงินฝากสถาบันการเงินที่ติดภาระค่าประกันเพิ่มขึ้น 71.2 ล้านบาท

2. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 710.8 ล้านบาท คิดเป็นลดลง 2.7% สาเหตุหลักเกิดจากเงินสดสุทธิที่ใช้ไปในกิจกรรมการลงทุนจำนวน 399.9 ล้านบาท เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2558 จากการนำเงินสดส่วนหนึ่งไปซื้อทรัพย์สินของ BKK และลงทุนเพิ่มเติมในบริษัทย่อย รวม

ทั้งการจ่ายเงินสดเพื่อซื้ออาคารและอุปกรณ์เพื่อรองรับการขยายการเติบโต

3. ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นจำนวน 499.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 154.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นเพิ่มขึ้น 44.9% เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2558 สาเหตุหลักเกิดจากได้ค่าสนับสนุนทางการตลาดจาก ซัพพลายเออร์ ส่งผลให้ลูกหนี้อื่นเพิ่มขึ้น 112.0 ล้านบาท

4. สินค้าคงเหลือ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสินค้าคงเหลือจำนวน 2,182.9 ล้านบาท (หรือคิดเป็น 45.3% ของสินทรัพย์รวม) ซึ่งลดลงจำนวน 67.3 ล้านบาท หรือลดลง 3.0% เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2558 สาเหตุหลักเกิดจากการขายสินค้าช่วงปลายปีจำนวนมากจากนโยบายกระตุ้นการบริโภคของรัฐบาล และบริษัทมีการบริหารสินค้าคงเหลือได้ดีขึ้น

5. อาคารและอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีอาคารและอุปกรณ์สุทธิจำนวน 449.5 ล้านบาท (หรือคิดเป็นสัดส่วน 9.31% ต่อสินทรัพย์รวม) เพิ่มขึ้น 122.9 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 37.7% จากปี 2558 สาเหตุหลักมาจากการซื้อสินทรัพย์ลงทุนเพิ่มขึ้นและค่าตกแต่งออฟฟิศใหม่

6. หนี้สินรวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีหนี้สินรวมจำนวน 2,836.6 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจำนวน 199.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นเพิ่มขึ้น 7.5% เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2558 สาเหตุหลักเกิดจากระหว่างปี 2559 มีการกู้ยืมเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มเติมเป็นจำนวนทั้งสิ้น 260.3 ล้านบาท

7. เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นจำนวน 1,708.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 35.4% ต่อสินทรัพย์ ลดลง 59.6 ล้านบาท หรือลดลง 3.4% เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2558 เนื่องจากมีการชำระคืนเจ้าหนี้การค้าตามยอดค้างชำระ

8. แหล่งที่มาของเงินทุน

8.1 เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

ณ สิ้นปี 2559 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคารจำนวน 953.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวมที่ 19.8% เพิ่มขึ้น 260.3 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 37.5% สาเหตุหลักเกิดจากการนำเงินสดไปใช้ในการขยายเงินทุนหมุนเวียน

8.2 เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน

ณ สิ้นปี 2559 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารจำนวน 53.6 ล้านบาท ลดลง 14.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นลดลง 21.1% เนื่องจากการชำระคืนตามกำหนดเวลา

9. ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น (ส่วนของบริษัทใหญ่) จำนวน 1,988.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 224.4 ล้านบาท สาเหตุหลักเกิดจากการกำไรเบ็ดเสร็จรวมที่เพิ่มขึ้น 404.4 ล้านบาท ในขณะที่จ่ายปันผลเป็นจำนวนทั้งสิ้น 180.0 ล้านบาท

มูลค่าทางบัญชีต่อหุ้น

ณ สิ้นปี 2559 และปี 2558 บริษัทมีมูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 1.66 บาทต่อหุ้น และ 1.47 บาทต่อหุ้น ตามลำดับ (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท)

10. ความเพียงพอของสภาพคล่อง

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน

สำหรับปี 2559 บริษัทมีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 311.2 ล้านบาท เป็นผลมาจากกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น

อัตราส่วนสภาพคล่อง

สภาพคล่องของบริษัทโดยหลักมาจากความสามารถในการหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ การเรียกชำระเงินของลูกค้าหนี้การค้า และการชำระคืนเงินเจ้าหนี้การค้า โดยสำหรับปี 2558 และ 2559 ระยะเวลาการหมุนเวียนของสินทรัพย์ที่สนับสนุนสภาพคล่องดังกล่าวแสดงดังตารางด้านล่าง

อัตราส่วนสภาพคล่อง	หน่วย	ปี 2559	ปี 2558
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	8.9	6.3
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	54.0	69.7
ระยะเวลารับหนี้เฉลี่ย	วัน	42.6	47.5
Cash Cycle	วัน	20.3	28.5

หมายเหตุ: จำนวนวันที่นำมาใช้ในการคำนวณคิดจาก 360 วันต่อปี

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย : ในปี 2559 บริษัทมีระยะเวลาเก็บหนี้เพิ่มขึ้น สาเหตุหลักเกิดจากบริษัททยอยมีนโยบายการเก็บลูกหนี้เฉลี่ยประมาณ 60 วัน

ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย: ในปี 2559 บริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยลดลง เนื่องจากบริษัทได้มีการบริหารจัดการสินค้าที่ดีขึ้นในการขายสินค้าที่ใกล้จะค้างสต็อกและสินค้าล้าสมัย

ระยะเวลารับหนี้เฉลี่ย: ในปี 2559 บริษัทมีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยลดลง เป็นผลมาจากนโยบายการได้ส่วนลดจากซัพพลายเออร์ที่ดีขึ้น

กระแสเงินสดจากการลงทุน

ปี 2559 บริษัทมีกระแสเงินสดใช้ไปในการลงทุนสุทธิจำนวน 399.9 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสาเหตุหลักมาจากการลงทุนซื้ออาคารและอุปกรณ์และสิทธิการเช่าเพื่อขยายสาขาใหม่รวมถึงเงินสดจ่ายเพื่อซื้อทรัพย์สินของ BKK

กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน

ปี 2559 บริษัทมีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินสุทธิจำนวน 69.2 ล้านบาท สาเหตุหลักเกิดจากการกู้ยืมเงินระยะสั้นจากสถาบันการเงิน



รายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ

รายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ได้แก่ นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ ตำแหน่งประธานกรรมการตรวจสอบ นายคชพล จุลชาติ และนางสาววริทธิ์ อดมคุณธรรม ตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ และมีนางสาวปิยพร บรรดาศักดิ์ หัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบทุกท่านมีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีนายศิริพงษ์ สมบัติศิริ ซึ่งเป็นประธานกรรมการตรวจสอบ เป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์ด้านบัญชีและการเงิน ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบตามกฎหมายที่อนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท

ในรอบบัญชีปี 2559 คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมร่วมกับฝ่ายบริหาร ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้สอบบัญชีรวม 4 ครั้ง คณะกรรมการตรวจสอบได้รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่และข้อเสนอแนะต่างๆ ต่อคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกไตรมาส ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญของการปฏิบัติหน้าที่ได้ดังนี้

1. **งบการเงิน :** สอบทานงบการเงินรายไตรมาสและประจำปี 2559 รวมทั้งการเปิดเผยข้อมูลในหมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัท ซึ่งได้ผ่านการสอบทานและตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี ตลอดจนได้หารือร่วมกับฝ่ายบริหารและผู้สอบบัญชีเพื่อพิจารณาถึงนโยบายการบัญชีที่สำคัญ การประมาณการและการใช้ดุลยพินิจต่างๆ เพื่อใช้ในการจัดทำงบการเงิน และประเด็นทางบัญชีที่เป็นสาระสำคัญ ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดทำและนำเสนองบการเงิน และรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่จำเป็นในการจัดทำงบการเงินในขณะที่ผู้สอบบัญชีเป็นผู้รับผิดชอบในการแสดงความเห็นต่องบการเงินดังกล่าว
2. **การบริหารความเสี่ยง :** สอบทานการบริหารความเสี่ยงรวมถึงมาตรการต่างๆ ในการจัดการกับความเสี่ยงที่สำคัญ ทั้งนี้บริษัทได้เปิดเผยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจไว้ภายใต้หัวข้อปัจจัยเสี่ยงในรายงานประจำปี 2559
3. **การควบคุมภายใน :** สอบทานผลการประเมินระบบการควบคุมภายในตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และกรอบการควบคุมภายใน COSO- Internal Control Integrated Framework ซึ่งจัดทำโดยฝ่ายบริหาร นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบยังได้ติดตามและสอบทานให้บริษัทปรับปรุงระบบการควบคุมภายในในเรื่องที่สำคัญ ซึ่งจะส่งเสริมให้บริษัทมีสภาพแวดล้อมของการควบคุมที่ดียิ่งขึ้น เช่น การทบทวนนโยบายอำนาจอนุมัติ (Level of Authorization Policy) การปรับปรุงนโยบายการรับเรื่องร้องเรียนและเบาะแสการกระทำผิดและการทุจริต ตลอดจนปรับปรุงจริยธรรมและข้อพึงปฏิบัติในการทำงาน เป็นต้น
4. **งานตรวจสอบภายใน :** พิจารณานุมัติแผนการตรวจสอบภายในประจำปี 2559 รวมทั้งได้สอบทานความเป็นอิสระ แนวทางการดำเนินงาน และความเพียงพอของทรัพยากรที่สำคัญต่อการปฏิบัติงานของฝ่ายตรวจสอบภายใน สอบทานผลการตรวจสอบภายใน และติดตามความคืบหน้าของการปฏิบัติงานเป็นประจำทุกไตรมาส ตลอดจนประเมินผลการปฏิบัติงานของหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน และประชุมร่วมกับผู้ตรวจสอบภายในโดยไม่มีฝ่ายบริหารเข้าร่วมประชุมเพื่อปรึกษาหารือกันอย่างเป็นอิสระ นอกจากนี้ ยังได้ทบทวนและอนุมัติกฎบัตรของฝ่ายตรวจสอบภายใน ซึ่งได้มีการปรับปรุงให้สอดคล้องกับสภาวการณ์ปัจจุบันของบริษัท

5. **การปฏิบัติตามกฎหมาย** : สอบทานการปฏิบัติงานตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าบริษัทได้มีการกำกับดูแลการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดต่างๆ อย่างถูกต้องเหมาะสม
6. **การกำกับดูแลกิจการ** : สอบทานและให้ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงนโยบายการกำกับดูแลกิจการของบริษัทให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หลักเกณฑ์ด้านการกำกับดูแลกิจการของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และ ASEAN CG Scorecard
7. **ผู้สอบบัญชี** : พิจารณาการปฏิบัติงานของผู้สอบบัญชีในปีที่ผ่านมาและคำตอบแทนของผู้สอบบัญชี จากความรู้ทางธุรกิจ ประสบการณ์ ความเหมาะสมของคำตอบ และความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี จึงเสนอให้มีการพิจารณาแต่งตั้งนางสาวราภรณ์ วรธิตกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4474 และนางสาวอมรรัตน์ เพิ่มพูนวัฒนาสุข ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4599 และนายประสิทธิ์ เยื้องศรีกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4174 และนายวิเชียร กิ่งมนตรี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3977 แห่งบริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอเปไอเอส จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทต่ออีกวาระหนึ่ง โดยได้เสนอต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้เสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2560 ต่อไป
8. **รายการที่เกี่ยวข้องกัน** : สอบทานความสมเหตุสมผลของการเปิดเผยรายการที่มีความเกี่ยวข้องหรือรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทได้ดำเนินการตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ อย่างเคร่งครัด โดยจากการสอบทานไม่พบรายการผิดปกติที่เป็นสาระสำคัญ รายการที่เกี่ยวข้องทางการค้าเป็นรายการที่เป็นไปตามปกติธุรกิจของบริษัท นอกจากนี้คณะกรรมการตรวจสอบได้ทบทวนกระบวนการจัดการรายการที่เกี่ยวข้องกันเพื่อส่งเสริมให้การจัดทำรายการที่เกี่ยวข้องหรือรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์มีความโปร่งใสงยิ่งขึ้น
9. **การประเมินผลการปฏิบัติงานตนเอง** : สอบทานและประเมินผลการปฏิบัติงานด้วยตนเองประจำปี 2559 โดยได้เปรียบเทียบกับแนวทางปฏิบัติที่ดีและกฎบัตร ซึ่งผลของการประเมินดังกล่าวคณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นไปตามขอบเขตความรับผิดชอบที่กำหนดไว้ในกฎบัตร นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบยังได้ทบทวนและเสนอขออนุมัติต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อขยายขอบเขตความรับผิดชอบในกฎบัตรให้ครอบคลุมในเรื่องการสอบทานระบบการรับเรื่องร้องเรียนและเบาะแสการกระทำผิดและการทุจริต

จากการปฏิบัติงานดังกล่าวข้างต้น คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นโดยสรุปว่าในปี 2559 บริษัทได้จัดทำทางการเงินขึ้นอย่างเหมาะสมตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป มีการเปิดเผยข้อมูลระหว่างกันอย่างเพียงพอ และบริษัทได้ดำเนินธุรกิจอย่างสอดคล้องกับกฎระเบียบว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ระบบตรวจสอบภายใน ระบบควบคุมภายใน และการบริหารจัดการความเสี่ยง มีความเหมาะสมกับธุรกิจ ทำให้มั่นใจได้ว่า ข้อมูลทางการเงินมีความสมบูรณ์ ถูกต้อง เชื่อถือได้ และมีการเปิดเผยอย่างเพียงพอ



(นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ)
ประธานกรรมการตรวจสอบ



รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ
ผู้บริหารและเลขานุการบริษัท

1 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ

ประธานกรรมการ/ ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

2 นายสุระ คณิตาวิกุล

รองประธานกรรมการ

3 นางสาวอารี ปรีชาบุญกุล

กรรมการ / กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

4 นายกฤษวัฒน์ วรวานิช

กรรมการ

5 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล

กรรมการ / กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

6 นางสาววีรภรณ์ อุดมคุณธรรม

กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

7 นายศิขพล จุลชาติ

กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

คณะกรรมการ บริษัท





คณะกรรมการ บริหาร

- 1 นายสุระ คณิตทวิกุล
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
- 2 นางสาวอารี ปรีชานุกุล
กรรมการบริหาร
- 3 นายกฤษวัฒน์ วรวานิช
กรรมการบริหาร
- 4 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล
กรรมการบริหาร
- 5 นางสาวณัฐนันท์ กිරติทรยศนันท์
กรรมการบริหาร
- 6 นางวาสนา พงศ์แสงลิก
กรรมการบริหาร

วันที่ดำรงตำแหน่ง 10 กุมภาพันธ์ 2557

อายุ 62

ตำแหน่ง > ประธานกรรมการ
> ประธานกรรมการตรวจสอบ
> กรรมการอิสระ

สัดส่วนการถือหุ้น (%) ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ
และผู้บริหาร ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

ปริญญาโท Sul Ross University, USA

การผ่านหลักสูตรอบรม

ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

> หลักสูตร Directors Accreditation
Program (DAP 2/2003)
> หลักสูตร Ethical Leadership
Program (ELP) 1/2015



นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2557 - ปัจจุบัน > ประธานกรรมการ และ กรรมการอิสระ /
ประธานกรรมการตรวจสอบ
บมจ. คอมเซเว่น

2558-ปัจจุบัน > กรรมการ
ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)

2556-ปัจจุบัน > กรรมการ และประธานกรรมการตรวจสอบ
บมจ. แพนเอเชียฟู้ตแวร์

2547-ปัจจุบัน > กรรมการ และกรรมการตรวจสอบ
บมจ. บางกอก เซน ฮอสปิเทล

2545-ปัจจุบัน > กรรมการ และกรรมการบริหาร
บมจ. เอฟ (ไทยแลนด์) และบริษัทในเครือ

2550-2551 > ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่
ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)

2552-ปัจจุบัน > กรรมการ
บริษัทย่อยในเครือ บมจ. เอฟ (ไทยแลนด์)

2554-ปัจจุบัน > กรรมการ
บจก. อินฟินิท อิเลคทริก (ประเทศไทย)

2544-2549 > กรรมการ
บจก. เมืองไทยประกันภัย

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา
ไม่มี



นางสาววริกรณ์ อดมคุณธรรม

วันที่ดำรงตำแหน่ง 10 กุมภาพันธ์ 2557

อายุ 44

ตำแหน่ง > กรรมการตรวจสอบ
> กรรมการอิสระ

สัดส่วนการถือหุ้น (%)
ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

ปริญญาโท บริหารธุรกิจ

Columbia University, New York, USA

การผ่านหลักสูตรอบรม

ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

> หลักสูตร Directors Certification
Program (DCP 189/2014)

> หลักสูตร Family Business Governance
(FBD5/2016)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2557 - ปัจจุบัน > กรรมการตรวจสอบ

> กรรมการอิสระ

บมจ. คอมเซเว่น

2554 - ปัจจุบัน > กรรมการผู้จัดการ

บจก. อีลิเซียน ดีเวลลอปเม้นท์

2546 - ปัจจุบัน > กรรมการ

บจก. บุราสำหรับ กรู๊ป

2546 - ปัจจุบัน > กรรมการ

บจก. แอคทีฟ เนชั่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

ไม่มี

วันที่ดำรงตำแหน่ง 16 ตุลาคม 2557

อายุ	47
ตำแหน่ง	> กรรมการตรวจสอบ > กรรมการอิสระ > ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน

สัดส่วนการถือหุ้น (%)
ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด
ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
California State University,
Bakersfield, USA



นายพงษ์พล จุลชาติ

การผ่านหลักสูตรอบรม
ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
หลักสูตร Directors Accreditation
Program (DAP 116/2015)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2557 - ปัจจุบัน	> กรรมการตรวจสอบ > กรรมการอิสระ > ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน
	บมจ. คอมเซเว่น
2558 - ปัจจุบัน	> รองผู้อำนวยการฝ่ายกำกับกฎระเบียบ และข้อบังคับ
	บมจ. ธนาคารธนชาติ
2553 - 2558	> เลขานุการบริษัท
	บมจ. อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต
2545 - 2553	> เลขานุการบริษัท
	บมจ. หลักทรัพย์คันทรีกรุ๊ป

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา
ไม่มี



นายสุร: คณิตทวิกุล

วันที่ดำรงตำแหน่ง 1 มกราคม 2540

อายุ 48

ตำแหน่ง > รองประธานกรรมการ
> ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

29.39

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
น้องนางสาวณัฐนันท์ กิริตกรยศนันท์

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
Indiana University, USA

การผ่านหลักสูตรอบรม

ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

> หลักสูตร Directors Certification
Program (DCP 176/2013)
> หลักสูตร Directors Accreditation
Program (DAP 103/2013)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2540 - ปัจจุบัน > รองประธานกรรมการ
> ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการกำหนดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา
ไม่มี



นางสาวอารี ปิCHANกุล

วันที่ดำรงตำแหน่ง 1 พฤศจิกายน 2546

อายุ 49

ตำแหน่ง > กรรมการ
> กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
> ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานการจัดการ
> กรรมการบริหารความเสี่ยง

สัดส่วนการถือหุ้น (%)
4.22

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด
ปริญญาตรี นิติศาสตร์
มหาวิทยาลัยรามคำแหง

การผ่านหลักสูตรอบรม
ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
หลักสูตร Directors Accreditation
Program (DAP 113/2014)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี
2546 - ปัจจุบัน > กรรมการ
> กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
> รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการจัดการ
> กรรมการบริหารความเสี่ยง
บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา
ไม่มี



นายกฤษฎวัฒน์ วรวานิช

วันที่ดำรงตำแหน่ง 1 มกราคม 2545

อายุ 49

ตำแหน่ง > กรรมการ
> ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
> ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

1.49

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

ปริญญาตรี การตลาด
มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

การผ่านหลักสูตรอบรม

ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

> หลักสูตร Directors Certification Program (DCP 181/2013)
> หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP 104/2013)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2545 - ปัจจุบัน > กรรมการ
> ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
> ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการกำพิททางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านม
ไม่มี

วันที่ดำรงตำแหน่ง 1 กรกฎาคม 2556

อายุ 47

ตำแหน่ง > กรรมการ
> กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
> ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
ทรัพยากรบุคคล
> ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
ธุรกิจบริการ
> กรรมการบริหารความเสี่ยง

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

0.05

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
ไม่มี

นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

ปริญญาตรี ครุศาสตร์วิชาภาษาอังกฤษ
มหาวิทยาลัยพายัพ

การผ่านหลักสูตรอบรม

ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
หลักสูตร Directors Accreditation
Program (DAP 112/2014)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2556 - ปัจจุบัน > กรรมการ
> กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
> ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
ทรัพยากรบุคคล
> ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
ธุรกิจบริการ
> กรรมการบริหารความเสี่ยง
บมจ. คอมเซเว่น
2540 - 2556 > กรรมการผู้จัดการ
บจก. แม็คโซน

ประวัติการกำหนดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา
ไม่มี





นางวาสนา วงศ์แสงสีก

วันที่ดำรงตำแหน่ง 16 มิถุนายน 2557

อายุ 47

ตำแหน่ง > ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
บัญชีและการเงิน
> กรรมการบริหารความเสี่ยง

สัดส่วนการถือหุ้น (%)
ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

ปริญญาโท บริหารธุรกิจ

University of Wales in Cardiff, UK

การผ่านหลักสูตรอบรม

ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

ไม่มี

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2557 - ปัจจุบัน > ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
บัญชีและการเงิน

> กรรมการบริหารความเสี่ยง

บมจ. คอมเซเว่น

2556 - 2557 > AVP Finance & Accounting Division

บมจ. เบอร์ลี่ ยุคเกอร์

2553 - 2555 > ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

บจก. เอเชียบูคส์

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

ไม่มี



นางสาวณัฐนันท์ กิรติกรยณันท์

วันที่ดำรงตำแหน่ง 2 เมษายน 2553

อายุ 49

ตำแหน่ง > ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
ธุรกิจค้าปลีก
> กรรมการบริหารความเสี่ยง

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

0.83

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
พินายสุระ คณิตทวิกุล

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
สถาบันบริหารธุรกิจศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การผ่านหลักสูตรอบรม

ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

ไม่มี

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2553 - ปัจจุบัน > รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายปฏิบัติการ
> กรรมการบริหารความเสี่ยง
บมจ. คอมเซเว่น

2540 - 2553 > Division Manager

บก. คลับ 21 (ประเทศไทย)

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

ไม่มี



