

รายงานประจำปี 2560

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)







| | |
|-----|--|
| 03 | สารจากประธาน |
| 06 | คณะกรรมการบริษัท และ คณะกรรมการบริหาร |
| 18 | นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ |
| 28 | ลักษณะการประกอบธุรกิจ |
| 59 | ปัจจัยความเสี่ยง |
| 64 | ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น |
| 66 | ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น |
| 68 | นโยบายการจ่ายเงินปันผล |
| 70 | โครงสร้างการจัดการ |
| 85 | การทำกับดูละกิจการ |
| 96 | ความรับผิดชอบต่อสังคม |
| 102 | การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง |
| 107 | รายการระหว่างกัน |
| 120 | ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ |
| 133 | การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ |
| 139 | รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ |

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์เพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทที่แสดงไว้ใน www.sec.or.th หรือ www.comseven.com





สารจาก ประธานกรรมการ



(นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ)
ประธานกรรมการบริษัท

ในปี 2560 ที่ผ่านมา สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับเศรษฐกิจไทยว่าเป็นการเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป ซึ่งเกิดจากปัจจัยต่างๆ ได้แก่ การขยายตัวของการบริโภคและการลงทุนภาคเอกชน การส่งออกที่อยู่ในเกณฑ์สูงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา การฟื้นตัวของการใช้จ่ายภายในประเทศ การเติบโตอย่างต่อเนื่องของภาคการท่องเที่ยว รวมถึงการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ที่มีความเป็นรูปธรรมมากขึ้น ในขณะที่การลงทุนของภาครัฐลดลง กอปรกับความผันผวนในทิศทางของตลาดโลก มีผลให้การขยายตัวของ GDP ในปี 2560 อยู่ที่ร้อยละ 4.0

สำหรับในปี 2561 นั้น เป็นที่คาดการณ์ว่าเศรษฐกิจโลกจะยังคงขยายตัวแม้จะมีความเสี่ยงเรื่องความผันผวนอยู่บ้าง อัตราดอกเบี้ยโลกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น การอุปโภค การบริโภค และการลงทุนต่างๆ ของภาคเอกชนและภาครัฐภายในประเทศจะเติบโตกว่าปีที่ผ่านมา ซึ่งจะสนับสนุนให้การผลิตภาคอุตสาหกรรมและภาคเกษตรกรรม รวมถึงการส่งออก การจ้างงาน และฐานรายได้ของประชาชนปรับตัวดีขึ้น นอกจากนี้ การฟื้นตัวของการใช้จ่ายภายในประเทศและภาคการท่องเที่ยวที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง การดูแลเกษตรกรและผู้มีรายได้น้อย รวมถึงการสร้างความเข้มแข็งให้ SMEs และเศรษฐกิจฐานราก ก็จะเป็นปัจจัยบวก ในขณะที่อัตราเงินเฟ้อน่าจะขยับตัวเพิ่มขึ้นในช่วงร้อยละ 0.9-1.9 จึงคาดว่า GDP จะขยายตัวในอัตราร้อยละ 4.6

สำหรับพฤติกรรมผู้บริโภคนั้น ได้มีการปรับเปลี่ยนตามความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการที่แต่ละค่ายต่างพัฒนาและเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งการเติบโตและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมา ได้ทำให้เกิดการแข่งขันทางการบริการและการเข้าถึงด้วยความรวดเร็วในการสื่อสาร และได้ส่งผลให้ผู้บริโภคหันมาสนใจในเทคโนโลยีมากขึ้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจค้าปลีกไอที

ส่วนของบริษัทในปี 2560 นั้น ได้มีการแสวงหาโอกาสใหม่ๆ ในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงสามารถผ่านพ้นปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ไปได้ด้วยดี มีผลให้การดำเนินงาน

ของบริษัทและบริษัทย่อยเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายได้รวม 22,584.29 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 31.22 และมีกำไรสุทธิ 608.77 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 49.74 จากปี 2559

บริษัทยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาลและจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงคำนึงถึงการตอบแทนกลับคืนสู่สังคมมาโดยตลอด ตั้งแต่ก่อนที่หลักทรัพย์ของบริษัทได้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ด้วยการจัดทำ 2 โครงการหลักเป็นประจำทุกปี ต่อเนื่องกันมาเป็นระยะเวลา 5 ปีแล้ว ได้แก่ โครงการ “ห้องคอมฯ ของหนู” ซึ่งในปี 2560 บริษัทได้มอบอาคารเรียนจำนวน 1 หลัง และคอมพิวเตอร์ประมาณ 20-30 เครื่อง พร้อมอุปกรณ์การเชื่อมต่อต่างๆ ที่สนับสนุนการเรียนรู้ ให้แก่โรงเรียนในชนบทที่ขาดโอกาสในการรับรู้ข่าวสารและเทคโนโลยี และโครงการ “ยิ้มสดใสจากใจคอมเซเว่น” ซึ่งเป็นโครงการช่วยเหลือเด็กพิการปากแหว่งเพดานโหว่โดยกำเนิด ด้วยการมอบเงินบริจาคจำนวนหนึ่งให้แก่ครอบครัวของเด็กที่พิการ เพื่อให้สามารถเข้ารับการผ่าตัดรักษาจนหายขาด และกลับมาใช้ชีวิตได้เป็นปกติ ร่วมกับคนในสังคมอย่างมีความสุข

คณะกรรมการขอขอบคุณผู้มีส่วนได้เสียทุกท่าน ทั้งผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า ผู้บริหาร พนักงาน และชุมชนต่างๆ เป็นอย่างยิ่ง ที่ได้ไว้วางใจและสนับสนุนบริษัทเป็นอย่างดีตลอดปีที่ผ่านมา เรามุ่งมั่นที่จะก้าวต่อไปข้างหน้า เพื่อให้ปี 2561 เป็นอีกปีหนึ่งที่บริษัทจะเจริญเติบโตอย่างมั่นคงต่อไป



02 รายละเอียดเกี่ยวกับ
กรรมการ
ผู้บริหาร



คณะกรรมการ บริษัท

1 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ

ประธานกรรมการ/ ประธานกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

2 นายสุระ คณิตทวิกุล

รองประธานกรรมการ

3 นางสาวอารี ปรีชาบุญกุล

กรรมการ / กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

4 นายกฤษวัฒน์ วรวานิช

กรรมการ

5 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล

กรรมการ / กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

6 นางสาววรีกรณ์ อุดมคุณธรรม

กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

7 นายคัชพล จุลชาติ

กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ

ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน



คณะกรรมการ บริหาร

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





นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ

วันที่ดำรงตำแหน่ง 10 กุมภาพันธ์ 2557

อายุ 63

ตำแหน่ง > ประธานกรรมการ
> ประธานกรรมการตรวจสอบ
> กรรมการอิสระ

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร

ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

> ปริญญาโท Sul Ross University, USA

การผ่านหลักสูตรอบรม

ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

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

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2557 - ปัจจุบัน > ประธานกรรมการ / ประธานกรรมการตรวจสอบ
บมจ. คอมเซเว่น

2558-ปัจจุบัน > กรรมการ
ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)

2556-ปัจจุบัน > กรรมการ และประธานกรรมการตรวจสอบ
บมจ. แพนเอเชียฟู้ตแวร์

2547-ปัจจุบัน > กรรมการ และกรรมการตรวจสอบ
บมจ. บางกอก เซน ฮอสปีทอล

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

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

2554-ปัจจุบัน > กรรมการ
บจก. อินฟิไนท์ อีเลคทริก (ประเทศไทย)

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

ไม่มี



นางสาววรีภรณ์ อุดมคุณธรรม

วันที่ดำรงตำแหน่ง 10 กุมภาพันธ์ 2557

อายุ 45

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

2559 - ปัจจุบัน > กรรมการผู้จัดการ

บจก. อีลีเซียน โฮเทล แมเนจเม้นท์

2557- ปัจจุบัน > กรรมการผู้จัดการ

บจก. อีลีเซียน เซอร์วิสেস แมเนจเม้นท์

2544 - ปัจจุบัน > กรรมการผู้จัดการ

บจก. แอคทีฟ เนชั่น

2525 - ปัจจุบัน > กรรมการผู้จัดการ

บจก. อีลีเซียน ดีเวลลอปเม้นท์

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

ไม่มี



นายคัชพล จุลชาติ

วันที่ดำรงตำแหน่ง 16 ตุลาคม 2557

อายุ 48

ตำแหน่ง > กรรมการตรวจสอบ
> กรรมการอิสระ
> ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร

ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

> ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
California State University,
Bakersfield, USA

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 > เลขาธิการบริษัท
บมจ. อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

ไม่มี





นายสุระ คณิตทวิกุล

วันที่ดำรงตำแหน่ง 1 มกราคม 2540

อายุ 49

ตำแหน่ง > รองประธานกรรมการ
> ประธานกรรมการบริหาร
> ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

29.388

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร

น้องนางสาวณัฐนันท์ ทิรติกรยศนันท์

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

> ประธานกรรมการบริหาร

> ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

ไม่มี



นางสาวอารี ปรีชานุกูล

วันที่ดำรงตำแหน่ง 1 พฤศจิกายน 2546

อายุ 50

ตำแหน่ง > กรรมการ
> กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
> ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานการจัดการ
> กรรมการบริหาร
> กรรมการบริหารความเสี่ยง

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

4.217

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

> ปริญญาตรี นิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

การผ่านหลักสูตรอบรม

ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

> หลักสูตร Directors Accreditation
Program (DAP 113/2014)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2546 - ปัจจุบัน > กรรมการ

> กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
> ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการจัดการ
> กรรมการบริหาร
> กรรมการบริหารความเสี่ยง

บมจ. คอมเซเว่น

2559 - ปัจจุบัน > กรรมการผู้จัดการ

บมจ. เบเกอร์รี่ เทรเซอร์รี่

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

ไม่มี





นายกฤษฎวัฒน์ วรวานิช

วันที่ดำรงตำแหน่ง 1 มกราคม 2545

อายุ 50

ตำแหน่ง > กรรมการ
> ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
> ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
> กรรมการบริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

1.487

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

> ส่วนงานสนับสนุนประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
> ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
> กรรมการบริหาร
บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา
ไม่มี



นายคงศักดิ์ บรรณาสัตยกุล

วันที่ดำรงตำแหน่ง 1 กรกฎาคม 2556

อายุ 48

ตำแหน่ง > กรรมการ
> กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
> ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
ทรัพยากรบุคคล
> ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
ธุรกิจบริการ
> กรรมการบริหารความเสี่ยง

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

0.050

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร

ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

> ปริญญาตรี ครุศาสตร์วิชาภาษาอังกฤษ
มหาวิทยาลัยพายัพ

การผ่านหลักสูตรอบรม

ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

> หลักสูตร Directors Accreditation
Program (DAP 112/2014)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2556 - ปัจจุบัน > กรรมการ
> กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
> ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
ทรัพยากรบุคคล
> ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
ธุรกิจบริการ
> กรรมการบริหารความเสี่ยง
บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

ไม่มี



นางวาสนา พงศ์แสงลิก

วันที่ดำรงตำแหน่ง 16 มิถุนายน 2557

อายุ 48

ตำแหน่ง > ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
บัญชีและการเงิน
> กรรมการบริหารความเสี่ยง
> กรรมการบริหาร

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
> กรรมการบริหาร
บมจ. คอมเซเว่น

2556 - 2557 > AVP Finance & Accounting Division
บมจ. เบอร์ลี่ ยุคเกอร์

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา
ไม่มี



นางสาวณัฐนันท์ กิรติกรยศนันท์

วันที่ดำรงตำแหน่ง 2 เมษายน 2553

อายุ 50

ตำแหน่ง > ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
ธุรกิจค้าปลีก
> กรรมการบริหารความเสี่ยง
> กรรมการบริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

0.833

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร
พี่นายสุระ คณิตทวิกุล

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

> ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
สถาบันบริหารธุรกิจคีนทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การผ่านหลักสูตรอบรม

ของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
ไม่มี

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2553 - ปัจจุบัน > ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจค้าปลีก
> กรรมการบริหารความเสี่ยง
> กรรมการบริหาร
บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา
ไม่มี





3. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

3.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

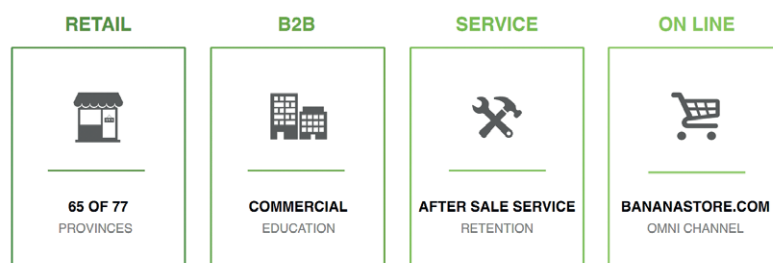
บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจหลักในการค้าปลีกสินค้าไอที เช่น คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ คอมพิวเตอร์แบบพกพา โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมต่างๆ โดยในปี 2539 บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจจากการเป็นร้านค้าปลีกสินค้าไอทีในห้างพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ซึ่งกลุ่มผู้ก่อตั้งได้เล็งเห็นถึงโอกาสของการเติบโตในธุรกิจสินค้าไอทีซึ่งในขณะนั้นประเทศไทยมีสัดส่วนประชากรที่เข้าถึงการใช้อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ไม่ถึงร้อยละ 10 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศ กลุ่มผู้ก่อตั้งจึงได้รวมตัวกันก่อตั้งบริษัทขึ้นเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2547 เพื่อจำหน่ายสินค้าไอทีในลักษณะค้าส่งให้กับร้านค้าทั่วประเทศ ซึ่งถือเป็นธุรกิจหลักของบริษัทในขณะนั้น รวมทั้งขายปลีกผ่านหน้าร้านของตนเองภายในห้างพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ต่อมาผู้บริหารของบริษัทเห็นว่าธุรกิจขายปลีกสินค้าไอทีมีโอกาสในการเติบโตและมีข้อดีมากกว่าการขายส่ง จึงได้ปรับนโยบายการทำธุรกิจของบริษัทให้เน้นการขายปลีกสินค้าไอทีมากกว่าการขายส่ง โดยการเพิ่มจำนวนช่องทางร้านค้าขายปลีกให้มากยิ่งขึ้นผ่านการขยายสาขาร้านค้าของบริษัทไปยังศูนย์การค้าต่างๆ

บริษัทมี Business Model อยู่ 4 ประเภทที่เป็นแหล่งที่มาของรายได้ดังนี้

- ธุรกิจค้าปลีก (Retail)
- ธุรกิจเชิงพาณิชย์และลูกค้าองค์กร (B2B)
- ธุรกิจบริการ (Service)
- ธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ (Online)

• **ธุรกิจค้าปลีก (Retail)** ปัจจุบันบริษัทมีสาขารอบคลุม 65 จังหวัด จาก 77 จังหวัด ในนามของชื่อร้าน BaNANA, Studio7 และ Brand Shop แบ่งได้เป็น 3 ลักษณะคือ ร้านค้าที่ขายสินค้าไอทีทั่วไป ร้านค้าที่ขายสินค้าแบรนด์ Apple และร้านค้าแบรนด์ช้อปอื่นๆ โดยร้านค้าของบริษัทรูปแบบต่างๆ มีลักษณะและประวัติความเป็นมา ดังต่อไปนี้

COM 7 BUSINESS MODEL



- ร้านขายสินค้าไอทีทั่วไป จากนโยบายของบริษัทในปี 2552 ที่ต้องการเพิ่มช่องทางการขายปลีกไปยังศูนย์การค้าต่างๆ บริษัทได้ดำเนินการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ร้านค้าขายสินค้าไอที ซึ่งในขณะนั้นมีอยู่ประมาณ 100 สาขา และแต่ละร้านคามีชื่อร้านที่หลากหลาย ให้เปลี่ยนมาใช้ชื่อเดียวกันทั้งหมด ภายใต้ชื่อ BaNANA ซึ่งนับเป็นการสร้างแบรนด์ของบริษัทเป็น การง่ายต่อการจดจำ รวมทั้งปรับภาพลักษณ์และบรรยากาศภายในร้านให้การเลือกซื้อสินค้าไอทีเป็นเรื่อง “ง่าย ง่าย” สำหรับผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย รองรับกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นสุภาพสตรี ที่มีแนวโน้มในการใช้งานสินค้าไอทีเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ



ต่อมาบริษัทได้เล็งเห็นถึงพัฒนาการของเทคโนโลยีที่ใช้ในการติดต่อสื่อสาร ที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เป็นผลให้สินค้าสมาร์ตโฟนและแท็บเล็ตได้รับความนิยมอย่างกว้างขวาง บริษัทจึงได้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าประเภทสมาร์ตโฟน และแท็บเล็ตโดยเฉพาะภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA Mobile” ในปี 2556 เพื่อให้ลูกค้าแบ่งแยกและจดจำแบรนด์ของร้านได้ชัดเจนยิ่งขึ้น และในปี 2559 บริษัทได้ซื้อทรัพย์สินร้านขายอุปกรณ์โทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม ภายใต้แบรนด์ “BKK” จำนวนทั้งสิ้น 44 สาขา เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าทุกประเภทอีกทางหนึ่งด้วย

พัฒนาการที่สำคัญอีกด้านหนึ่งของบริษัทในปี 2560 คือการเปิดตัวระบบร้านค้าเครือข่าย (Franchise) ภายใต้ชื่อ “BaNANA Shopping” เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs เน้นตลาดต่างจังหวัดในพื้นที่อำเภอรอง ที่ยังไม่มีสาขาของบริษัท บริษัทจะช่วยสนับสนุนระบบบริหารจัดการและจัดส่งสินค้าโอทีให้ทั้งหมด บริษัทมีเป้าหมายที่จะผลักดันยอดขายให้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ทั้งนี้บริษัทมีแผนที่จะเปิดร้านค้าแฟรนไชส์ 100 สาขาทั่วประเทศภายในสิ้นปี 2561

- ร้านขายสินค้าแบรนด์ Apple สินค้าของ Apple ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญต่ออุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์และสินค้าไอทีนับตั้งแต่การเปิดตัวเครื่องเล่นเพลง iPod ในปี 2544 ต่อเนื่องมาถึงการเปิดตัว iPhone และ iPad ในปี 2550 และ 2553 ตามลำดับ ส่งผลให้การใช้สมาร์ตโฟนและแท็บเล็ตได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางทั่วโลกมาจนถึงปัจจุบัน

จากการเติบโตอย่างต่อเนื่องของสินค้าแบรนด์ Apple บริษัทได้เข้าทำสัญญาเป็น Authorized Reseller กับ Apple South Asia (Thailand) Ltd. (Apple) ในปี 2548 เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้ชื่อร้าน Studio7 และสำหรับร้าน U-Store เป็นร้านขายสินค้าแบรนด์ Apple ที่เปิดภายในบริเวณมหาวิทยาลัยเพื่อเป็นช่องทางจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ให้กับนักเรียนและนักศึกษามหาวิทยาลัย ซึ่งปัจจุบันยอดขายของสินค้า Apple ยังคงสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตามยอดขาย Apple ทั่วโลก โดยบริษัทเป็นผู้ประกอบการที่มีจำนวนร้านสาขา ที่ได้รับการรับรองจาก Apple เป็นจำนวนมากที่สุดในประเทศไทย

- ร้านแบรนด์ช้อป บริษัทยังมีร้านค้าแบรนด์ช้อปอื่นๆ เช่น Samsung Shop, Oppo Shop, Huawei Shop และ ViVo Shop ตามลำดับ ซึ่งร้านค้าแบรนด์ช้อปต่างๆ ได้รับการสนับสนุนจากบริษัทเจ้าของแบรนด์ทั้งการขยายสาขา และการจัดรายการส่งเสริมการขายต่างๆ โดยร้านค้า แบรนด์ช้อปเหล่านี้ ส่งผลดีต่อทั้งบริษัท และแบรนด์สินค้า ทั้งในด้านของความน่าเชื่อถือ และการเป็นจุดรับบริการหลังการขาย ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าสมาร์ตโฟนและแท็บเล็ตของแบรนด์ชั้นนำต่างๆ โดยบริษัทได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากผู้บริโภค

• **ธุรกิจบริการ (Service)** บริการหลังการขายของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 ลักษณะคือ ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple ในประเทศไทย ภายใต้ชื่อ “iCare” ร้านให้บริการ TRUE Shop ภายใต้ชื่อ “TRUE by Comseven” และศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Banana Service Center โดยร้านค้าแต่ละลักษณะมีประวัติความเป็นมาดังนี้

- ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นว่าศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple ในประเทศไทย ที่ได้รับการรับรองจาก Apple ยังมีจำนวนน้อย และไม่เพียงพอต่อความต้องการในการใช้บริการ ในปี 2555 บริษัทได้เข้าทำสัญญาเป็น Apple Authorized Service Provider กับ Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อเปิดศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple ขึ้นภายใต้ชื่อ “iCare” เพื่อให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ทั้งที่อยู่ในประกันและนอกประกัน ซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและไว้วางใจในการซื้อสินค้าแบรนด์ Apple จากบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีศูนย์ iCare จำนวน 26 สาขา ซึ่งถือเป็นผู้ประกอบการที่มีจำนวนสาขาศูนย์บริการ iCare ที่ได้รับการรับรองจาก Apple มากที่สุดในประเทศไทย

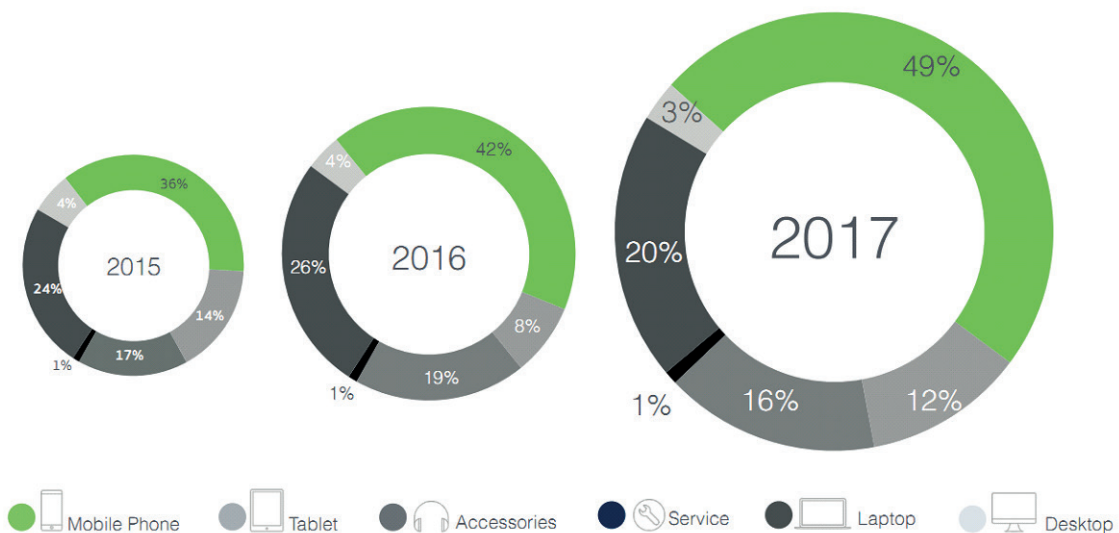
- ร้านให้บริการ TRUE by Comseven จากความสัมพันธ์อันดีของผู้บริหาร ระหว่างบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) “TRUE” กับบริษัท รวมทั้งการได้เล็งเห็นถึงประโยชน์ร่วมกันจากการลงนามในสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจครั้งนี้ บริษัทได้รับสิทธิในการบริหารร้าน TRUE Shop (สัญญา) จากบริษัท ทรู ดิสทริบิวชัน แอนด์ เซลส์ จำกัด (TDS) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ TRUE ณ วันที่ 26 เมษายน 2559 เพื่อรับมอบสิทธิในการร่วมบริหารจัดการร้าน โดยบริษัททำหน้าที่ขายสินค้าและบริการในร้าน TRUE Shop ที่ได้รับสิทธิจาก TDS ภายใต้ชื่อ TRUE by Comseven ซึ่งตั้งอยู่ในห้างบิ๊กซี และห้างโลตัส ทั่วประเทศ จำนวน 166 สาขา ภายในระยะเวลา 3 ปี เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า รวมทั้งเสริมสร้างช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีเพิ่มเติมอีกช่องทางหนึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีร้านให้บริการ TRUE by Comseven จำนวน 68 สาขา

- ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Banana Service Center ณ ศูนย์การค้า K-Village โดยให้บริการเป็นจุดรับสินค้าเพื่อส่งซ่อม โดยเปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง ทั้งนี้ลูกค้าสามารถส่งสินค้าซ่อมและรับสินค้าคืนได้ภายในวันเดียวกัน สำหรับอาการชำรุดบางประเภท

• **ธุรกิจเชิงพาณิชย์และลูกค้าองค์กร (B2B)** การขายไปยังลูกค้าที่เป็นองค์กร รวมถึงลูกค้าที่เป็นสถาบันการศึกษา บริษัทเรียกธุรกิจนี้ว่า Commercial และ Education คือการขายตรงไปยังบริษัททั่วไปที่เป็นนิติบุคคล รวมถึงมหาวิทยาลัย และโรงเรียนต่างๆ จากการเติบโตอย่างรวดเร็วของสินค้าไอทีที่มีประสิทธิภาพและความซับซ้อนมากขึ้น ภาคธุรกิจจึงมีความจำเป็นที่จะต้องจัดหาและปรับปรุงอุปกรณ์รวมถึงเทคโนโลยีให้ทันสมัย โดยบริษัทมองเห็นความต้องการดังกล่าวในทุกหน่วยงาน อาทิเช่น ธุรกิจการค้าขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ หรือองค์กรของภาครัฐ บริษัทจึงได้จัดตั้งและมอบหมายให้บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ที่ให้บริการแก่ภาคธุรกิจข้างต้น มุ่งเน้นในภาคธุรกิจ SMEs โดยอำนวยความสะดวกในการจัดหาผลิตภัณฑ์ทั้งด้านอุปกรณ์ ระบบ โปรแกรมและโซลูชัน โดยมีเป้าหมายที่จะพัฒนาและช่วยเหลือการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ทั้งนี้ทางด้านการจำหน่ายโปรแกรมของบริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด ยังได้ร่วมมือกับบริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (บริษัทย่อย) ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการด้านซอฟต์แวร์ เช่น โปรแกรมสำเร็จรูป และเขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า

OUR PRODUCT MIX



• **ธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ (Online)** จากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า ผู้บริโภคนิยมสั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์เพิ่มมากขึ้น บริษัทจึงได้ก่อตั้งบริษัท บานาน่า กรุป จำกัด เพื่อจัดตั้งช่องทางการให้บริการสั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์ภายใต้ชื่อ www.bananastore.com โดยในกลางปี 2561 บริษัทจะมีการ Rebranding ใหม่เปลี่ยนเป็น www.bananashopping.com การทำธุรกิจออนไลน์ได้เข้ามาเสริมธุรกิจหลักของหน้าร้าน เพื่อให้ลูกค้าได้มีประสบการณ์ในการซื้อสินค้าที่แตกต่างมากขึ้น จากเดิมที่เป็นการซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านเพียงช่องทางเดียว โดยการขายสินค้าออนไลน์จะเป็นตัวช่วยที่ทำให้ธุรกิจค้าปลีกของบริษัทแข็งแกร่งขึ้น

ภาพรวมของปี 2560 บริษัทมียอดขายอยู่ที่ 22,584 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31 ด้านกำไรเติบโต 608 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 49 ในเชิงของส่วนประสมของผลิตภัณฑ์ (Product Mix) จะเห็นว่าการเพิ่มขึ้นในส่วนของโทรศัพท์มือถือ โดยแบ่งสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 49 ซึ่งโทรศัพท์มือถือได้เข้ามามีบทบาทมากขึ้นในส่วนของการยอดขายปัจจุบัน บริษัทเองก็ได้มีการปรับตัวมาตลอด ทำให้ปีนี้โทรศัพท์มือถือ (Mobile Phone) ก้าวขึ้นเป็นเบอร์ 1 ของช่องทางการขายสินค้า ส่วนทางด้านช่องทางการขายสินค้าอื่นไม่ว่าจะเป็น แท็บเล็ต, แล็ปท็อป และคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ ยอดขายก็เติบโตทุกประเภทสินค้าด้วยเช่นกัน และเนื่องจากบริษัทมีการปรับช่องทางการขาย (Balance Port) ที่ดี มีประเภทสินค้าที่หลากหลาย ทำให้รายได้ของบริษัทเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง และคงที่ทุกไตรมาส

3.2 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

บริษัทมุ่งมั่นสู่การเป็นผู้นำในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีที่ทันสมัย ด้วยบริการที่เป็นเลิศ โดยการบริหารจัดการจากทีมงานที่มีประสิทธิภาพ

พันธกิจ (Mission)

• พัฒนาคุณภาพ ประสิทธิภาพ และยุทธวิธีการบริการของแต่ละธุรกิจ ให้สามารถแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งพัฒนาระบบการบริหารจัดการและระบบการให้บริการโดยเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

• ให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพและประสิทธิภาพของพนักงานและบุคลากร ให้มีศักยภาพและยอมรับผิดชอบต่องานและลูกค้า

• 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

บริษัทมีแผนในการขยายฐานลูกค้าเข้าสู่กลุ่มลูกค้านิติบุคคล และธุรกิจของผู้ประกอบการขนาดกลาง และขนาดเล็ก สถานศึกษา หรือหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ โดยนำเสนอสินค้าทั้งที่เป็นอุปกรณ์ ระบบเครือข่าย โปรแกรม และบริการวางระบบและซึ่งตลาดดังกล่าวมีมูลค่าประมาณ 44,000 ล้านบาท และบริษัทได้พัฒนาการขายสินค้าผ่านช่องทาง E-Commerce ซึ่งเริ่มในช่วงครึ่งหลังของปี 2559 และเริ่มเปิดใช้งานเชิงพาณิชย์ในช่วงกลางปี 2560 รวมถึงการขยายธุรกิจศูนย์บริการ iCare เพิ่มเติม โดยใช้ร้านแบรนด์ Apple ซึ่งได้แก่ Studio7 ที่ปัจจุบันมีอยู่จำนวน 98 สาขา เป็นจุดรับสินค้า (Drop Point)

ในปี 2560 ผลจากการขยายฐานลูกค้า ผ่านจำนวนสาขาที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้บริษัทสามารถนำเสนอสินค้าและบริการให้กับผู้บริโภคได้ครอบคลุมมากขึ้นกว่าเดิม ประกอบกับการขยายธุรกิจเข้าสู่กลุ่มลูกค้าองค์กร การขยายการขายสินค้าผ่านช่องทาง E-Commerce และการขยายธุรกิจศูนย์บริการ iCare บริษัทคาดว่าจะพัฒนาการดังที่กล่าวมาข้างต้น จะส่งผลให้รายได้สำหรับปี 2561 มีการเติบโตอย่างน้อย ประมาณร้อยละ 15 จากรายได้รวมทั้งหมดในปี 2560

จากการขยายช่องทางธุรกิจใหม่ๆ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าอัตรากำไรขั้นต้นในปัจจุบันของบริษัท โดยเฉพาะธุรกิจบริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple “iCare” ซึ่งโดยปกติมีอัตรากำไรขั้นต้นประมาณ 40% ประกอบกับแผนการปรับปรุงการดำเนินงานภายในของบริษัท เช่น การปรับประเภทผลิตภัณฑ์ที่ขายในร้าน การลดระยะเวลาในการขนส่ง และการปรับปรุงการจัดการคลังสินค้า เป็นต้น บริษัทจึงคาดว่าจะสามารถเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้นได้ 14% ต่อปีในปี 2560 ในปี 2560 นอกเหนือจากการพัฒนาช่องทางการขายใหม่ๆ ให้ใกล้ชิดลูกค้า เช่น การซื้อขายผ่านระบบ E-Commerce ของบริษัท การให้ข้อมูลต่างๆ และการสื่อสารปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านสื่อ Social Media ต่างๆ ของบริษัทแล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญกับการมีปฏิสัมพันธ์กับฐานลูกค้ากลุ่มเดิม ที่เป็นลูกค้าเก่า ซึ่งบริษัทได้จัดเก็บฐานข้อมูลลูกค้าไว้มากกว่า 2.7 ล้านรายชื่อ สามารถแยกตามพื้นที่ของลูกค้าในโซนต่างๆ ได้ และกลุ่มสินค้าที่ลูกค้าเคยซื้อไปแล้วได้ และบริษัทมีแผนพัฒนาระบบ CRM เพื่อเจาะกลุ่มและตอบสนองความต้องการสูงสุดของลูกค้า และเพื่อให้ลูกค้าเก่าของบริษัทยังคงเป็นลูกค้าของบริษัทตลอดไป โดยบริษัทมีแผนที่จะขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่ม Education และมีแผนที่จะเพิ่มสาขาของร้าน Studio7 ในเขตมหาวิทยาลัย ซึ่งจะช่วยให้ใกล้ชิดกลุ่มนักเรียน นักศึกษา ครู อาจารย์ และผู้บริหารสถานศึกษาต่างๆ เพื่อเปิดโอกาสในการขายให้กับกลุ่มดังกล่าวและโปรเจกต์ของสถานศึกษาต่อไป รวมทั้งบริษัทมีแผนที่จะขายกล้องถ่ายรูปและอุปกรณ์ ที่สามารถให้ลูกค้าใช้เป็นอุปกรณ์ในการบันทึกภาพหรือถ่ายทอดสดกิจกรรมต่างๆ ของลูกค้าได้ในราคาที่ลูกค้าทั่วไปสามารถซื้อมาใช้งานได้ เพื่อตอบสนองเทคโนโลยีและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนไปของลูกค้า



• 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 • บริษัทมีสาขาครบ 100 สาขา และมีการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์และบรรยากาศ (Rebranding) ภายใน ร้านค้าให้ทันสมัยรองรับผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย และทำการเปลี่ยนชื่อร้านค้าของบริษัททั้งหมดเป็น ร้าน “BaNANA IT” |
| ปี 2553 | • ในเดือนธันวาคม 2553 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 100 ล้านบาท เป็น 225 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท |
| ปี 2554 | • บริษัทมีจำนวนสาขาครบ 200 สาขา |
| ปี 2556 | • ในเดือนพฤษภาคม 2556 บริษัทเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าประเภทสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต โดยเฉพาะภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA Mobile” และขยายสาขาเพิ่มเติมไปยังจังหวัดเชียงใหม่และ จังหวัดใกล้เคียงในภาคเหนือ • ในเดือนธันวาคม 2556 บริษัทเพิ่มช่องทางธุรกิจโดยการเปิดร้าน “Samsung Shop” |
| ปี 2557 | • เมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2557 บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท แมงโก้ ซุปเปอร์ จำกัด (“บ.แมงโก้”) โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 20 ล้านบาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที โทรศัพท์เคลื่อนที่ และแท็บเล็ต มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มชุมชน ในต่างจังหวัด โดยบริษัทถือหุ้น บ.แมงโก้ ในสัดส่วนร้อยละ 76 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว • ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2557 มีมติดังนี้ - อนุมัติการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท - อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทอีก 75 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 225 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท โดยเห็นชอบให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ดังกล่าว เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) • เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2557 บริษัทแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยน ชื่อบริษัทจากบริษัท คอมเซเว่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) |
| ปี 2558 | • บริษัทได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) โดยเปิดให้จองซื้อระหว่าง วันที่ 31 กรกฎาคม 2558 และ 3 - 4 สิงหาคม 2558 ในราคาเสนอขายหุ้นละ 3.35 บาท จำนวนหุ้น ที่เสนอขายทั้งหมด 300,000,000 หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 1,005,000,000 บาท และตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ประกาศรับหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558 และหุ้น ของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558 เป็นวันแรกเช่นเดียวกัน |

| ปี | พัฒนาการที่สำคัญ |
|---------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> • เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558 บริษัทได้ซื้อหุ้น (บริษัท แมงโก้ ซุปเปอร์มาร์เก็ต จำกัด ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด) ทั้งหมดจาก นายทรงธรรม บุญยเกียรติ 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 การจัดอีเว้นท์ต่างๆ 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 | <ul style="list-style-type: none"> • ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 มีมติให้บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (ไอเทค ซอฟต์แวร์) โดยการซื้อหุ้นจาก นายนิธิต ธรรมลักษณ์ 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 ประกอบธุรกิจเป็นผู้นำเข้าและเป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ ใช้แล้ว เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นว่าเป็นอย่างหนึ่งธุรกิจที่จะมีกลุ่มลูกค้าจำนวนมาก เป็นการขยายฐานลูกค้าจากระดับกลางลงไป ซึ่งสอดคล้องตามนโยบายการเป็นผู้นำสินค้าด้านไอทีอย่างครบวงจร • เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2559 บริษัทเข้าลงนามในสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจการบริหารจัดการร้าน TRUE Shop (สัญญา) กับบริษัท ทูริสทริบิวชั่น 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 รวมทั้งบริษัทได้ให้เงินกู้ยืมแก่บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด เป็นจำนวนทั้งสิ้น 2,040,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 โดยชำระเมื่อทวงถามแต่ไม่เกินระยะเวลา 1 ปีนับแต่วันที่ได้เบิกใช้เงินกู้จำนวนดังกล่าว เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและเพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด |



| ปี | พัฒนาการที่สำคัญ |
|---------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 5/2559 เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2559 ได้มีมติจัดตั้งบริษัทย่อยในนาม บริษัท ดับเบิลยูเชเวน จำกัด (ดับเบิลยูเชเวน) เพื่อรองรับการเข้าบริหารจัดการร้าน TRUE Shop ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 5,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนการถือร้อยละ 100 • ในปี 2559 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อร้านจากเดิมคือ iStudio iBeat และ U-Store by Comseven มาใช้ภายใต้ชื่อ “Studio7” • ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 7/2559 เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2559 มีมติให้บริษัทซื้อหุ้นของบริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด จากนายธนวัฒน์ แซ่เจียง จำนวน 294,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียนบานาน่า ชัวร์ เนื่องจากบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่า หากปล่อยให้นายธนวัฒน์ แซ่เจียง ขายหุ้นจำนวนดังกล่าวแก่บุคคลภายนอก อาจมีปัญหาในการจัดการได้ บริษัทจึงซื้อหุ้นเพื่อให้เป็นผู้ถือหุ้นรายเดียวและสามารถบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งมีมติให้บริษัทขายหุ้นบริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด ที่บริษัทถืออยู่เป็นจำนวนทั้งสิ้น 4,375 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.5 ของทุนจดทะเบียน เป็นจำนวนทั้งสิ้น 12,500,000 บาท เท่ากับมูลค่าที่ให้ลงทุน เนื่องจากรายได้ที่ผ่านมาของบริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด ไม่เป็นไปตามที่ได้ตกลงกันครั้งเมื่อได้เข้าลงทุน • ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 8/2559 เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2559 มีมติอนุมัติให้บริษัทซื้อทรัพย์สินของบริษัท บางกอก เทเลคอม 999 จำกัด (บจก.บางกอก) โดยการรับโอนทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจเป็นเงินทั้งสิ้น 184,000,000 บาท |
| ปี 2560 | <ul style="list-style-type: none"> • ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2560 มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นของ บจก.บัพ โดยเป็นการเข้าซื้อพร้อมกับบมจ. ชินเน็ค (ประเทศไทย) และนักลงทุนรายอื่น ซึ่งบริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญ เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 120,660 หุ้น ในราคา 268,206,600 บาท คิดเป็นร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของ บจก.บัพ โดย บจก.บัพ ประกอบธุรกิจเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ และบริษัทมองว่าการเข้าร่วมลงทุนใน บจก.บัพ จะเป็นการเปิดโอกาสให้บริษัทต่อยอดขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจเข้าซื้อ เพื่อสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทต่อไปในอนาคต • ในเดือน พฤศจิกายน 2560 บริษัทร่วมมือกับธนาคารกรุงไทย เปิดตัวธุรกิจแฟรนไชส์ bananastore.com (ภายในปี 2561 จะมีการเปลี่ยนชื่อเป็น bananashopping.com) โดยเป็นการเปิดโอกาสให้กับเจ้าของกิจการ SMEs ทั้งขนาดกลางและขนาดเล็กได้เป็นเจ้าของร้าน BaNANA ในกลุ่มอำเภอรองที่ยังไม่มีร้านสาขาของบริษัท โดยที่บริษัทจะให้การสนับสนุนทั้งด้านสินค้า และการบริหารจัดการ รวมถึงการส่งเสริมการขาย และการบริการด้านอื่นๆ |

3.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ปัจจุบัน บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจอยู่ทั้งสิ้น 4 บริษัท ดังต่อไปนี้

1. บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 15 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจวางแผน จำหน่ายอุปกรณ์ และระบบ IT สำหรับลูกค้าองค์กร
2. บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 100 มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้วจำนวน 20 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอทีออนไลน์
3. บริษัท ไอเทค ซอฟท์ จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 51 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 2 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจให้บริการการเขียนโปรแกรมการจัดการต่างๆ
4. บริษัท ดับเบิลเซเว่น จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 100 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 5 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจบริหารจัดการ TRUE Shop ภายใต้ชื่อ TRUE by Comseven

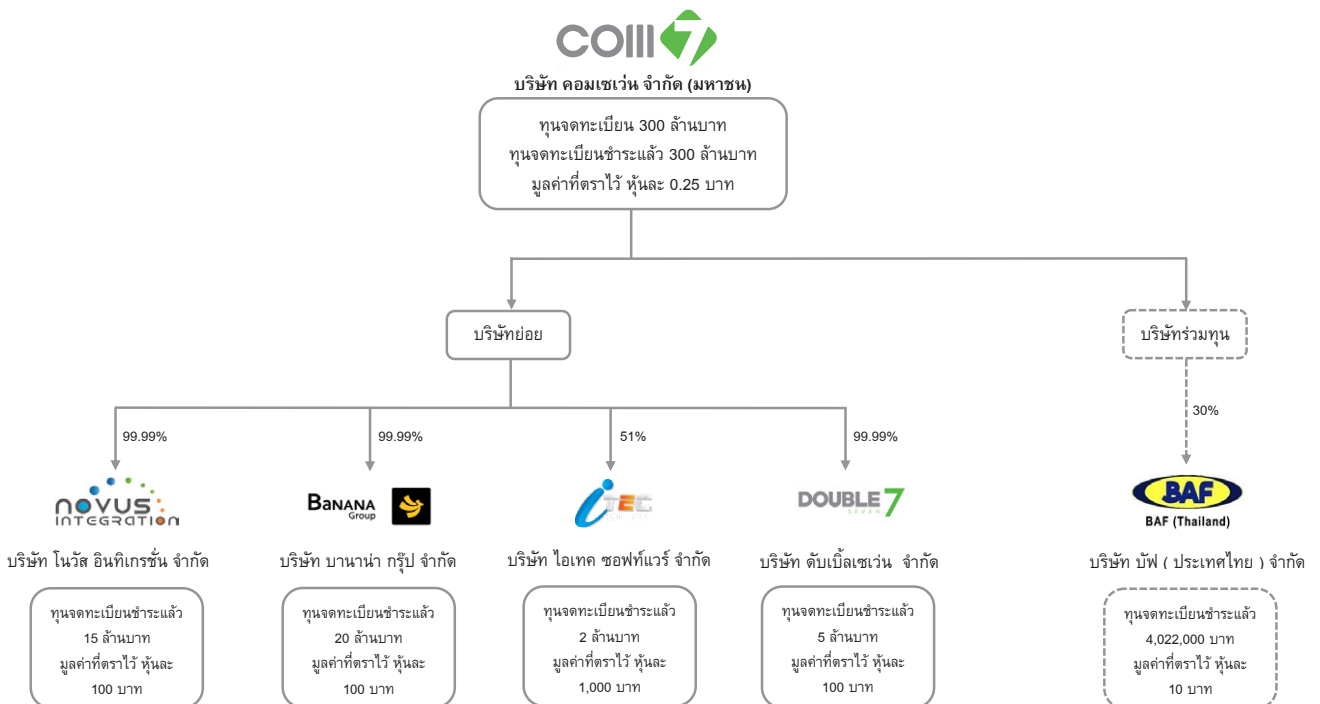
และมีบริษัทที่เข้าร่วมลงทุน 1 บริษัท ดังต่อไปนี้

1. บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 30 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 4,022,000 บาท ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท





ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

- (1) บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอทีและการให้บริการซ่อมแซมสินค้า
- (2) บริษัท โนวส์อินทีเกรชั่น จำกัด (โนวิส) ประกอบธุรกิจวางแผน จำหน่ายอุปกรณ์ และระบบ IT สำหรับลูกค้าองค์กร
- (3) บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (บานาน่ากรุ๊ป) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์
- (4) บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (ไอเทค) ประกอบธุรกิจให้บริการรับเขียนโปรแกรมเชิงพาณิชย์
- (5) บริษัท ดับเบิลยูเซเว่น จำกัด (ดับเบิลยูเซเว่น) ประกอบธุรกิจบริหารจัดการ TRUE by Comseven

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้า และการให้บริการ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

| | 2558 | | 2559 | | 2560 | |
|--------------------------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| 1. กลุ่ม IT | 4,085 | 27 | 4,278 | 25 | 4,822 | 21 |
| 2. กลุ่ม Mobile | 8,107 | 54 | 9,735 | 56.8 | 13,691 | 61 |
| 3. อุปกรณ์เสริม | 2,595 | 17 | 2,766 | 16.1 | 3,258 | 14 |
| รายได้จากการขายสินค้า | 14,787 | 99 | 16,779 | 97.9 | 21,771 | 97 |
| รายได้จากการให้บริการ | 179 | 1.2 | 357 | 2.1 | 760 | 3.4 |
| รวมรายได้จากการขายและให้บริการ | 14,966 | 100 | 17,136 | 100 | 22,531 | 100 |

*รายได้จากการให้บริการ ประกอบด้วย รายได้จากการขายประกันสินค้า และรายได้จากการให้บริการซ่อมแซมสินค้าชำรุด



1) บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

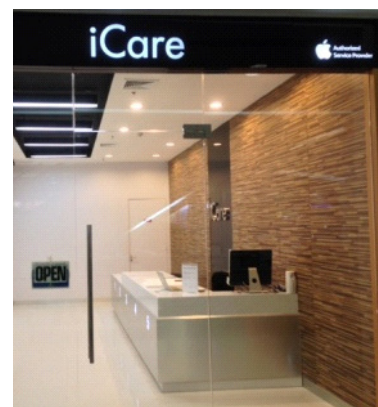
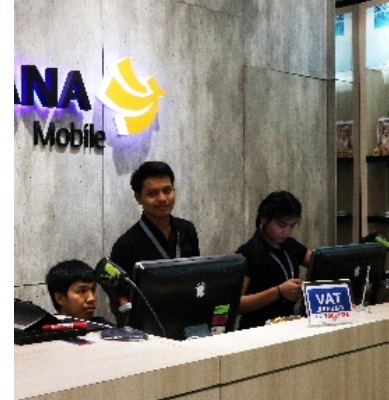
บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที ประเภทคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง ผ่านช่องทางการจำหน่ายหลัก รวมทั้งให้บริการศูนย์ซ่อมสินค้าแบรนด์ Apple ดังนี้

- 1) ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น ร้าน BaNANA
 - 2) ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้ชื่อร้าน Studio7
 - 3) ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม (“Mobile”) ซึ่งครอบคลุมร้าน BaNANA Mobile ร้าน Samsung Shop ร้าน Oppo Shop ร้าน Huawei Shop และร้าน BKK
 - 4) ศูนย์บริการรับซ่อมสินค้า Banana Service Center
 - 5) ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่ร้าน iCare
 - 6) ร้านจำหน่ายสินค้ากล้องถ่ายรูป Shot Pro
- โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท และบริษัทย่อยมีสาขาจำหน่ายสินค้ารวม 439 สาขาตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำและห้างไฮเปอร์มาร์เก็ต ครอบคลุมพื้นที่ทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด อาทิเช่น ห้างสยามพารากอน ศูนย์การค้าเอ็มควอเทียร์ ห้างเซ็นทรัลทุกสาขา ห้างเดอะมอลล์ทุกสาขา ห้างโรบินสัน

ห้างแฟชั่นไอซ์แลนด์ ห้างซีคอนสแควร์ทุกสาขา ห้างพิวเจอร์พาร์ครังสิต ห้างบิ๊กซี และห้างท้องถิ่นในจังหวัดสำคัญต่างๆ

จากจำนวนผู้ใช้งานสินค้าแบรนด์ Apple ที่เพิ่มขึ้นในช่วงที่ผ่านมา บริษัทได้ขยายธุรกิจศูนย์บริการซ่อมแซมสินค้าภายใต้ชื่อ iCare โดยมีลักษณะเป็นการให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ซึ่งประกอบด้วย iPod, iPhone, iPad, iMac, MacBook และสินค้าอื่นๆ ภายใต้แบรนด์ Apple ที่มีการชำรุดเสียหายอันเกิดจากผู้ผลิตหรือจากการใช้งานของลูกค้า ทั้งที่อยู่ในประกันและนอกประกัน สำหรับสินค้าที่อยู่ในระยะเวลาประกันนั้น Apple จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนสินค้าให้ทั้งหมด รวมทั้งให้ผลตอบแทนค่าบริการกับบริษัท ส่วนสินค้าที่อยู่นอกระยะเวลาประกัน บริษัทสามารถทำการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนสินค้าให้กับลูกค้าโดยคิดค่าอะไหล่ และค่าบริการกับลูกค้าได้โดยตรง ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความสะดวกและได้รับการบริการที่รวดเร็วมากขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีศูนย์บริการ iCare จำนวน 26 แห่ง ซึ่งทำให้บริษัทเป็นผู้ให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ที่มีศูนย์บริการมากที่สุดในประเทศไทย





สินค้าคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป (Laptop)

เครื่องคอมพิวเตอร์แล็ปท็อปถูกออกแบบมาให้มีขนาดเล็ก สามารถขนย้ายหรือพกพาได้สะดวก โดยปกติจะมีน้ำหนักอยู่ที่ประมาณ 1-3 กิโลกรัม การทำงานของแล็ปท็อปจะใช้พลังงานไฟฟ้าจากแบตเตอรี่ และในขณะเดียวกันก็ยังสามารถใช้พลังงานไฟฟ้าได้โดยตรงจากการเสียบปลั๊กไฟ ประสิทธิภาพของแล็ปท็อปโดยทั่วไปนั้นเทียบเท่ากับคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะแบบปกติ ในขณะที่ราคาของแล็ปท็อปจะสูงกว่า โดยส่วนที่แตกต่างจากคอมพิวเตอร์ทั่วไปคือ จอภาพจะเป็นลักษณะจอแอลซีดี และจะมีทัชแพดที่ใช้สำหรับควบคุมการทำงานของลูกศรบริเวณหน้าจอ

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายแล็ปท็อปทุกรุ่นภายใต้แบรนด์ Apple, Lenovo, Acer, Asus, Microsoft, HP, MSI และ Dell ผ่านช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายของบริษัท โดยสินค้าแล็ปท็อปที่จำหน่ายมีราคาตั้งแต่ 9,900 ถึง 124,000 บาท จุดเด่นของบริษัทคือการมีสินค้าให้เลือกครบทุกแบรนด์ และมีความหลากหลายตั้งแต่ราคาต่ำสุดถึงสูงสุด อีกทั้งมีสินค้ารุ่นใหม่พร้อมขายตลอดเวลา



สินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ (Desktop)

คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะเป็นคอมพิวเตอร์ที่ออกแบบมาเพื่อใช้งานตามบ้านหรือสำนักงานทั่วไป มีการแยกชิ้นส่วนประกอบเป็นซีพียู จอภาพ และแป้นพิมพ์ เป็นต้น ปัจจุบันคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะมีการผลิตที่เน้นให้มีความสวยงาม น่าใช้มากขึ้น และได้รับความนิยมในการใช้งานอย่างมาก เนื่องจากมีราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับคอมพิวเตอร์แล็ปท็อปที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกัน

บริษัทจำหน่ายชิ้นส่วนของคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะทุกประเภท ครบคลุมกว่า 50 แร่นด์ 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 กลุ่มลูกค้าที่ใช้งานด้านสถาปนิกหรือวิศวกรรม กลุ่มลูกค้าที่เป็นนักเรียน นักศึกษา และกลุ่มลูกค้าที่ใช้งานทั่วไป นอกจากนี้บริษัทยังได้จัดหาสินค้ารุ่นใหม่มาจำหน่ายอย่างต่อเนื่องในระดับราคาขายที่แข่งขันได้จากประสบการณ์ในการจัดหาและจัดจำหน่ายสินค้าประเภทดังกล่าวของทีมงานมืออาชีพที่มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 19 ปี



สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Phone)

โทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นอุปกรณ์พกพาที่ใช้สำหรับการสื่อสารสองทาง กล่าวคือผู้ส่งสารและผู้รับสารสามารถสื่อสารกันได้ในเวลาเดียวกัน โดยโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปัจจุบัน สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 รูปแบบหลักคือ

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

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



บริษัทเน้นการจำหน่ายสินค้า Smartphone เป็นหลัก โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้แบรนด์ Apple, Asus, Samsung, OPPO, Huawei, Wiko และ Vivo ในช่วงราคาตั้งแต่ 1,900 ถึง 50,000 บาท

สินค้าแท็บเล็ต (Tablet)

แท็บเล็ตเป็นอุปกรณ์ที่มีหน้าจอระบบสัมผัสขนาดใหญ่ มีน้ำหนักค่อนข้างเบาเมื่อเทียบกับคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป และคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะทั่วไป ทำให้สามารถพกพาได้สะดวก สามารถใช้งานผ่านการสัมผัสหน้าจอได้โดยตรง นอกจากนี้ยังมีแอปพลิเคชันมากมายให้เลือกใช้ ไม่ว่าจะเป็นรับ-ส่งอีเมล ใช้งานอินเทอร์เน็ต ดูหนังฟังเพลง เล่นเกมส์ หรือแม้กระทั่งใช้ทำงานเอกสาร โดยข้อดีของแท็บเล็ตคือมีหน้าจอที่กว้าง ทำให้มีพื้นที่การใช้งานมาก สามารถพกพาและใช้ทำงานทดแทนคอมพิวเตอร์ได้ในระดับหนึ่ง แท็บเล็ตจึงได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางในช่วงเวลาที่ผ่านมา

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



สินค้ากลุ่มที่เป็นอุปกรณ์สวมใส่

อุปกรณ์สวมใส่ เช่น นาฬิกา Smartwatch ซึ่งเป็นนาฬิกาข้อมือที่สามารถติดตั้งแอปพลิเคชันเสริมเพิ่มเติม ซึ่งส่วนมากแล้วต้องทำงานร่วมกับ Smartphone ผ่านการเชื่อมต่อแบบ Bluetooth โดยปกติแล้วจะมีคุณสมบัติและฟังก์ชันที่สามารถใช้งานได้หลากหลาย เช่น การสนทนาโทรศัพท์ผ่านตัวนาฬิกา การแสดงแผนที่และการนำทาง แสดงปฏิทินและการนัดหมาย รวมถึงการเก็บข้อมูลจากการวัด จำนวนก้าวการเดิน วัดการเต้นของหัวใจ วัดกิจกรรมการออกกำลังกายต่างๆ ได้



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 บริษัทจัดหาสินค้าทั้งจากในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อสร้างความหลากหลายในรูปแบบ ลักษณะ สี สัน และราคาที่เหมาะสม โดยสินค้ามีช่วงราคาตั้งแต่ 49 ถึง 48,000 บาท โดยสินค้าอุปกรณ์เสริมที่บริษัทจำหน่ายสามารถแยกประเภทตามการใช้งานออกเป็น 6 ประเภทดังนี้

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

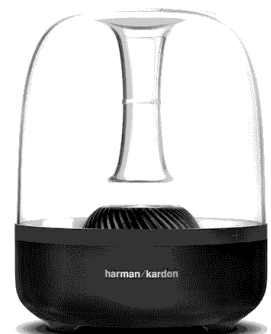
(2) Harddisk & Media เป็นอุปกรณ์เก็บข้อมูลคอมพิวเตอร์ที่สามารถพกพาหรือนำติดตัวไปยังสถานที่ต่างๆ ได้

(3) ลำโพงและหูฟัง เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการขยายเสียงจากอุปกรณ์หลักอื่นๆ เช่น แล็ปท็อป โทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ต

(4) Computer Accessories เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เชื่อมต่อกับคอมพิวเตอร์ ทั้งที่เป็นคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป และคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ เช่น Mouse, Keyboard, Joystick, Network เป็นต้น

(5) Printers เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการพิมพ์ข้อมูลจากคอมพิวเตอร์ออกมาในรูปของกระดาษ

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



1.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ช่องทางการจำหน่ายหลักของบริษัทมี 3 ช่องทาง ได้แก่

- 1) ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น ร้าน BaNANA
- 2) ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ซึ่งครอบคลุมร้าน Studio7
- 3) ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม (Mobile) ซึ่งครอบคลุมร้าน BaNANA Mobile

ร้าน Samsung Shop ร้าน Oppo Shop ร้าน Huawei Shop ร้าน Vivo Shop และร้าน BKK

นอกจากการจำหน่ายสินค้าผ่านทางช่องทางข้างต้นแล้ว บริษัทยังได้มีการขยายช่องทางสำหรับให้บริการรับซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ผ่านศูนย์บริการ iCare โดยในปี 2558 - 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนสาขา รวมทั้งสิ้น 287 สาขา 325 สาขา และ 368 ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีสาขาทั้งหมดจำนวน 368 สาขา โดยรายละเอียดของสาขาแสดงดังตารางต่อไปนี้

| ช่องทางการจำหน่าย | จำนวนสาขา | ประเภทสินค้าและบริการ | สถานที่ตั้ง |
|--|-----------|--|---|
| 1. ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA” - มีการจัดวางสินค้าแยกตามประเภทสินค้าที่จำหน่าย และมีสต็อกจัดเก็บสินค้าที่มีปริมาณเพียงพอในการให้บริการแก่ลูกค้า - ขนาดพื้นที่ร้าน 50 - 500 ตร.ม. | 161 | สินค้าหลัก • สินค้าแล็ปท็อป • สินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ • สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ • สินค้าแท็บเล็ต • สินค้าแบรนด์ Apple • สินค้าแบรนด์ Samsung สินค้าเพิ่มเติม • อุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง | ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ ซึ่งแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 31 สาขา • ภาคกลาง 33 สาขา • ภาคตะวันออก 22 สาขา • ภาคเหนือ 8 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 24 สาขา • ภาคใต้ 21 สาขา • ภาคตะวันตก 3 สาขา |
| 2. ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple | 98 | | |
| - Studio7 มีลักษณะรูปแบบของร้านและการจัดวางสินค้าตามมาตรฐานเดียวกันในทุกสาขาซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “Studio7” - ขนาดพื้นที่ 150 - 400 ตร.ม. | 90 | • สินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่ - iPod - iPhone - iPad - Mac - Apple Watch - อุปกรณ์เสริมที่ใช้กับสินค้า Apple | ร้านที่มีการบริหารงานโดยบริษัท มีจำนวน 73 สาขา แบ่งตามภูมิภาคดังนี้ - กรุงเทพฯ และปริมณฑล 14 สาขา - ภาคกลาง 21 สาขา - ภาคตะวันออก 11 สาขา - ภาคเหนือ 6 สาขา - ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 16 สาขา - ภาคใต้ 13 สาขา - ภาคตะวันตก 9 สาขา |



| ช่องทางการจำหน่าย | จำนวนสาขา | ประเภทสินค้าและบริการ | สถานที่ตั้ง |
|--|-----------|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Studio7 (เดิมชื่อ U-Store by Comseven) - เป็นร้านจำหน่ายสินค้า Apple ที่มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานเดียวกันในทุกสาขา ซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “Studio7” โดยตั้งอยู่ที่มหาวิทยาลัยชั้นนำต่างๆ - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 20 - 50 ตร.ม. | 8 | <ul style="list-style-type: none"> • สินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่ - iPod - iPhone - iPad - Mac - Apple Watch - อุปกรณ์เสริมที่ใช้สินค้า Apple | <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพมหานคร 5 สาขา • ภาคเหนือ 1 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 สาขา • ภาคกลาง 1 สาขา |
| 3. ร้านจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม | 79 | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • BaNANA Mobile - มีการจัดวางสินค้าตัวอย่างเพื่อให้ลูกค้าทดลองใช้งาน รวมทั้งมีสินค้าอุปกรณ์เสริมที่ใช้กับโทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ตเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อพร้อมกับอุปกรณ์ - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA Mobile” - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 - 100 ตร.ม. | 16 | <ul style="list-style-type: none"> • สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่แท็บเล็ตและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง | <p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆซึ่งแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 7 สาขา • ภาคตะวันออก 5 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2 สาขา • ภาคใต้ 2 สาขา |
| <ul style="list-style-type: none"> • Samsung Shop - จัดวางสินค้าแบรนด์ Samsung รวมถึง Accessories สำหรับสินค้าแบรนด์ Samsung - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขาซึ่งถูกกำหนดโดย Samsung (Thailand) - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 80 - 200 ตร.ม. | 10 | <ul style="list-style-type: none"> • แท็บเล็ตและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง โดยเน้นจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Samsung | <p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ ซึ่งแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 5 สาขา • ภาคกลาง 2 สาขา • ภาคเหนือ 1 สาขา • ภาคใต้ 2 สาขา |
| <ul style="list-style-type: none"> • BKK Shop - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขาดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “BKK” - มีการจัดวางสินค้าแยกตามประเภทสินค้าที่จำหน่าย และมีสต็อกจัดเก็บสินค้าที่มีปริมาณเพียงพอในการให้บริการแก่ทางลูกค้าได้ - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 - 80 ตร.ม. | 40 | <ul style="list-style-type: none"> • สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ • แท็บเล็ตและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง | <p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ ซึ่งแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 12 สาขา • ภาคกลาง 6 สาขา • ภาคตะวันออก 5 สาขา • ภาคเหนือ 3 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 12 สาขา • ภาคใต้ 1 สาขา • ภาคตะวันตก 1 สาขา |

| ช่องทางการจำหน่าย | จำนวนสาขา | ประเภทสินค้าและบริการ | สถานที่ตั้ง |
|--|-----------|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Oppo Shop - จัดวางสินค้าแบรนด์ Oppo รวมถึง Accessories ต่างๆ - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านในรูปแบบซึ่งถูกกำหนดโดย Oppo | 11 | <ul style="list-style-type: none"> • สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ Oppo และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง | <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 8 สาขา • ภาคเหนือ 1 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2 สาขา |
| <ul style="list-style-type: none"> • Vivo Shop - จัดวางสินค้าแบรนด์ Vivo รวมถึง Accessories ต่างๆ | 1 | <ul style="list-style-type: none"> • สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ Vivo และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง | <ul style="list-style-type: none"> • ภาคกลาง 1 สาขา |
| <ul style="list-style-type: none"> • Huawei Shop - จัดวางสินค้าแบรนด์ Huawei รวมถึง Accessories ต่างๆ | 1 | <ul style="list-style-type: none"> • สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ Huawei และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง | <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพมหานคร 1 สาขา |
| 5. iCare <ul style="list-style-type: none"> - เป็นศูนย์บริการรับซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple โดยจะไม่มีกรวางจำหน่ายสินค้า - มีลักษณะรูปแบบ และมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา ซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. | 26 | <ul style="list-style-type: none"> - ซ่อมแซมสินค้า Apple | ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ ซึ่งแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯและปริมณฑล 9 สาขา • ภาคกลาง 9 สาขา • ภาคตะวันออก 2 สาขา • ภาคเหนือ 1 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3 สาขา • ภาคใต้ 1 สาขา • ภาคตะวันตก 1 สาขา |
| 6. ร้านจำหน่ายสินค้าและโซลูชั่น Business Solution บนเนื้อที่กว่า 1,000 ตร.ม. ดำเนินการภายใต้ชื่อร้านค้า “BaNANA Business Experience Center” | 1 | สินค้า Solution ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> - Home Automation - Securities - Network - Itec - Conference - Signage - Hostel - Education | ห้างสรรพสินค้า พันธุ์ทิพย์ พลาซ่า กรุงเทพมหานคร |
| 7. Banana Service Center | 1 | ให้บริการเป็นจุดรับสินค้าซ่อม สำหรับสินค้าที่ซื้อจากบริษัท โดยเปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง | ศูนย์การค้า K-Village กรุงเทพมหานคร |
| 8. ร้านขายกล้องถ่ายรูปและอุปกรณ์เสริม Shot Pro | 2 | จัดจำหน่ายสินค้าประเภทกล้องถ่ายรูปสำหรับมืออาชีพ พร้อมอุปกรณ์เสริมอื่นๆที่เกี่ยวข้อง | <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 2 สาขา |



1.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ ลูกค้าขายปลีก ลูกค้าขายส่ง และลูกค้านิติบุคคล

(1) กลุ่มลูกค้าขายปลีก/ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

- ลูกค้านำร้านทั่วไป ได้แก่ ลูกค้ารายย่อยที่ซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านสาขาของบริษัทซึ่งประกอบด้วยร้าน BaNANA, Studio7, BaNANA Mobile, BKK, Oppo Shop, Huawei Shop, Vivo Shop และ Samsung Shop
- ลูกค้านักเรียน และนักศึกษาที่ซื้อสินค้าผ่านร้าน Studio7 (เดิมชื่อร้าน U Store) ซึ่งตั้งอยู่ภายในบริเวณมหาวิทยาลัย โดยกลุ่มลูกค้านี้จะสามารถซื้อสินค้า Apple ได้ในราคาที่มีส่วนลดพิเศษจาก Apple South Asia (Thailand) Ltd. ซึ่งมีนโยบายในการสนับสนุนนักเรียน นักศึกษาให้ใช้สินค้า Apple

(2) กลุ่มลูกค้านิติบุคคล

- บริษัทเอกชน (Corporate)
- สถาบันการศึกษา โรงเรียน มหาวิทยาลัย
- กลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก (SME)

(3) กลุ่มลูกค้าขายส่ง

- ลูกค้านำคอมพิวเตอร์ทั่วไปที่ซื้อสินค้าไปเพื่อจำหน่ายต่ออีกทอดหนึ่ง
 - บริษัทจำหน่ายคอมพิวเตอร์ที่เป็นผู้จัดหาอุปกรณ์ไอทีให้กับภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรเอกชนขนาดใหญ่
- ปัจจุบันฐานลูกค้าส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกค้าขายปลีกที่ซื้อสินค้าจากหน้าร้าน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการมีฐานรายได้ที่หลากหลาย จึงได้เริ่มดำเนินนโยบายขยายฐานลูกค้าเข้าสู่กลุ่มลูกค้านิติบุคคลซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการขยายตัวที่ดีในช่วงที่ผ่านมา โดยบริษัทได้มีการอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้านี้ทั้งในเรื่องของการประสานงานการขาย การขนส่งสินค้า การบริการ Onsite Service รวมไปถึงการให้เครดิตเทอมในซื้อขายอีกด้วย

1.4 นโยบายในการกำหนดราคา

(1) สินค้าไอที โทรศัพท์มือถือ และแท็บเล็ต

ราคาขายของสินค้าอุปกรณ์ไอทีประเภท สินค้าแบรนด์ Apple สินค้าแบรนด์ Samsung และแบรนด์ชั้นนำอื่นๆ จะถูกกำหนดโดยคู่ค้าของบริษัทซึ่งเป็นราคาเดียวกันทั่วประเทศ สำหรับทุกรูปแบบหน้าร้านและทุกสาขา ยกเว้นบางสาขาที่มีการจัดโปรโมชั่นพิเศษในบางช่วงเวลา ทั้งนี้บริษัทจะดำเนินการปรับราคาขายสินค้าทุกครั้งตามราคาและเงื่อนไขที่คู่ค้าของบริษัทกำหนด โดยหากภายหลังสินค้ามีการลดลงราคา บริษัทจะได้รับชดเชยส่วนต่างราคาของสินค้านั้นๆ ที่มีการปรับราคาตามเงื่อนไขและระยะเวลาที่กำหนดโดยคู่ค้าแต่ละราย

(2) สินค้าประเภทอุปกรณ์เสริมอื่นๆ

โดยทั่วไปบริษัทมีนโยบายให้ Supplier มาฝากขาย และเป็นผู้กำหนดราคาสินค้า โดยบริษัทจะได้กำไรจากส่วนต่างราคาของสินค้านั้นๆ สำหรับสินค้าอุปกรณ์เสริมอื่นที่มีใช้เป็นสินค้าฝากขาย บริษัทจะสามารถกำหนดราคาได้ด้วยตนเอง ทั้งนี้ราคาขายของสินค้าขึ้นอยู่กับประเภทสินค้า และสภาพการแข่งขัน

1.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(1) สินค้าไอทีทั่วไป (ไม่รวมสินค้าแบรนด์ Apple)

บริษัทและบริษัทย่อยมีแนวทางการจัดหาสินค้าดังนี้

การจัดหาสินค้าจากต่างประเทศ

บริษัทได้มีการส่งผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติโลก รวมถึงเยี่ยมชมร้านค้าที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันหรือใกล้เคียงกันกับบริษัท เพื่อให้เกิดมุมมองและเห็นโอกาสจัดซื้อสินค้าที่ทันสมัยมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และนำมาพิจารณาจัดซื้อสินค้าที่มีศักยภาพต่อไป

การจัดหาสินค้าจากในประเทศ

ในการจัดหาสินค้าในประเทศโดยปกติจะมีผู้จัดจำหน่ายสินค้าไอที (Supplier) นำสินค้ามาเสนอแก่บริษัท เนื่องจากบริษัทเป็นร้านจำหน่ายสินค้าไอทีรายใหญ่ที่มีสาขามากที่สุดในประเทศและมียอดขายสินค้าต่อปีที่สูง ส่งผลให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับ Supplier ในประเทศค่อนข้างสูง ดังนั้นบริษัทจึงสามารถทำการต่อรองและเลือกข้อเสนอที่ดีที่สุดได้

การจัดหาสินค้าผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต

อินเทอร์เน็ตเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการจัดหาสินค้าของบริษัท โดยบริษัทมีทีมงานในการสืบค้นหาสินค้า และข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าที่น่าสนใจอยู่เสมอ เพื่อให้สินค้าที่บริษัทจำหน่ายสอดคล้องและตรงกับความต้องการของลูกค้าในการจัดหาสินค้า บริษัทจะพิจารณาถึงคุณภาพของตัวสินค้า เช่น คุณสมบัติและการออกแบบที่ตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ร่วมกับการคัดเลือกคู่ค้าซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาจากความน่าเชื่อถือของผู้จัดจำหน่าย จำนวนสั่งซื้อขั้นต่ำ โครงสร้างราคาสินค้า การขนส่ง เงื่อนไขการชำระเงิน ระยะเวลาการจัดส่งหรือระยะเวลาการผลิต การสนับสนุนและบริการหลังการขาย และการสนับสนุนด้านการตลาดต่างๆ เป็นต้น

นอกจากนี้ จากการที่บริษัทเป็นผู้จำหน่ายสินค้าไอทีชั้นนำเป็นระยะเวลานานกว่า 20 ปี บริษัทจึงมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าทั้งผู้จัดจำหน่ายและผู้ผลิตสินค้า ทำให้บริษัทได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้านวัตกรรม รวมถึงแนวโน้มของอุตสาหกรรมในความเห็นของคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์แนวโน้ม และกำหนดกลยุทธ์ของบริษัท

(2) สินค้าแบรนด์ Apple และการให้บริการที่เกี่ยวข้อง

- บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็น Authorized Premium Reseller เพื่อดำเนินการเปิดร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple อย่างเป็นทางการในประเทศไทย จากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd.
- บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็น Apple Authorized Reseller เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ Apple โดยบริษัทจะสามารถสั่งซื้อสินค้าประเภท iPhone, iPod, iPad, Mac และ Apple Watch จากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อวางจำหน่ายที่ร้านค้าของบริษัทได้โดยตรง
- บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็น Authorized Service Provider จากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ซึ่งอนุญาตให้บริษัทสามารถให้บริการรับซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้ชื่อร้าน "iCare" ได้ทั้งสินค้าที่อยู่ในระยะเวลาประกันและนอกระยะเวลาประกัน

สำหรับสาขา iBeat ที่บริหารงานโดย Franchisee ซึ่งในปัจจุบันบริษัทเป็นผู้จัดหาสินค้าแบรนด์ Apple ให้กรณีที่บริษัทไม่สามารถต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ในประเทศไทยได้อีก บริษัทจะยังคงเป็นผู้จัดหาสินค้าแบรนด์ Apple จากตัวแทนจำหน่ายรายอื่น จนกระทั่งครบอายุสัญญา iBeat Franchise รายนั้นๆ

ปัจจุบันบริษัทมีพันธมิตรคู่ค้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท จำนวนมากกว่า 200 ราย ซึ่งบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและได้ทำการค้าร่วมกันมาเป็นระยะเวลานาน โดยกลุ่มคู่ค้าหลักของบริษัทแบ่งตามประเภทและแบรนด์ของสินค้าได้ดังนี้



ตารางแสดงประเภทสินค้า ผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายรายหลักของแต่ละประเภทสินค้า

| ประเภทสินค้า | สินค้า | แบรนด์ | ผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่าย |
|--|------------------------|-----------|---|
| 1. คอมพิวเตอร์แล็ปท็อป (Laptop) | Laptop | Acer | บริษัท เอเซอร์ คอมพิวเตอร์ จำกัด |
| | | Apple | Apple South Asia (Thailand) Ltd. |
| | | Asus | บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) |
| | | | บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด |
| | | Dell | บริษัท เวลเทคกรุ๊ป จำกัด |
| | | HP | บริษัท อินแกรมไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด |
| | | Lenovo | Lenovo (Thailand) Ltd. |
| | | MSI | บริษัท ไมโคร สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด |
| 2. คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (Desktop) | PC Brand | Acer | บริษัท เอเซอร์ คอมพิวเตอร์ จำกัด |
| | | Asus | บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) |
| | | | บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด |
| | | Dell | บริษัท เวลเทคกรุ๊ป จำกัด |
| | | HP | บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด |
| | | Lenovo | Lenovo (Thailand) Ltd. |
| | CPU | AMD | บริษัท เอสเทรค (ประเทศไทย) จำกัด |
| | | INTEL | บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) |
| | Internal Hard Drives | Seagate | บริษัท เอสเทรค (ประเทศไทย) จำกัด |
| | | WD | บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) |
| | Motherboard | MSI | บริษัท เอสเทรค (ประเทศไทย) จำกัด |
| | Monitor | LG | บริษัท แอลจี อีเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด |
| 3. สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Phone) | iPhone | Apple | Apple South Asia (Thailand) Ltd. |
| | Smart Phone | Huawei | Huawei Technology Co.,Ltd. |
| | | OPPO | บริษัท ไทย ออปโป้ จำกัด |
| | | VIVO | บริษัท วีโว่ เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด |
| | | WiKo | บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) |
| | Smart Phone and Tablet | Acer | บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) |
| | | ASUS | บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด |
| | | Lenovo | Lenovo (Thailand) Ltd. |
| | | Samsung | บริษัท ไทยซัมซุงอิเล็กทรอนิกส์ จำกัด |
| 4. สินค้าแท็บเล็ต (Tablet) | iPad | Apple | Apple South Asia (Thailand) Ltd. |
| | Smart Phone and Tablet | Lenovo | Lenovo (Thailand) Ltd. |
| | Tablet | Acer | บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) |
| | | ASUS | บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด |
| | | Microsoft | |

| ประเภทสินค้า | สินค้า | แบรนด์ | ผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่าย |
|--|-------------------|-----------|---|
| 5. สินค้าอุปกรณ์เสริม (Accessories) | Speaker | Denon | บริษัท มหาจักร ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด |
| | | Harman | |
| | | JBL | |
| | | Karson | |
| | | Marshall | บริษัท แอช เอเชีย อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด |
| | Accessories | Adonit | บริษัท เจนเนอร์ชั่นเอส จำกัด |
| | | Wacom | บริษัท ไคเวอร์ซิเทคคิสทริบิวเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด |
| | Protection | Moshi | Aeovoe Corp., |
| | Peripheral | Belkin | Belkin Asia Pacific Ltd. |
| | External Harddisk | Seagate | บริษัท ชินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) |
| | | WD | Western Digital (S.E. Asia) Pte Ltd. |
| | Headphone | Beats | บริษัท ทูริสทริบิวชั่นแอนด์เซลล์ จำกัด |
| | | Jabra | บริษัท อาร์ ที บี เทคโนโลยี จำกัด |
| | Mouse & Keyboards | Logitech | บมจ. เอสไอเอสดีทริบิวชั่น (ประเทศไทย) |
| | | Microsoft | |
| | Printer | Epson | บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) |
| | | HP | บมจ. เอสไอเอสดีทริบิวชั่น (ประเทศไทย) |
| | | | บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด |
| | Sim | TRUE | บริษัท ทูริสทริบิวชั่นแอนด์เซลล์ 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) คลังสินค้า และขนส่ง (Warehouse & Logistic) เป็นบริษัทที่มีศักยภาพและมีมาตรฐาน โดยให้บริการด้านต่างๆ กับบริษัทชั้นนำหลายบริษัท ทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีลูกค้าสำคัญในหลายกลุ่มธุรกิจ เช่น ลูกค้ากลุ่มอุปกรณ์ไฮเทคและอิเล็กทรอนิกส์ ลูกค้ากลุ่มยานยนต์ และอื่นๆ ซึ่งการที่บริษัทให้บริษัท อจิลิตี้ จำกัด เป็นผู้บริหารจัดการคลังสินค้าจะช่วยทำให้บริษัทสามารถประหยัดต้นทุนในการก่อสร้างคลังสินค้า และค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างพนักงานในคลังสินค้า รวมถึงค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพนักงานที่เกี่ยวข้องได้อีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายการเข้าตรวจสอบการจัดการคลังสินค้าของบริษัท อจิลิตี้ จำกัด อย่างต่อเนื่อง โดยจะมีการตรวจนับสินค้าคงคลังทุก 3 เดือน และมีการตรวจนับร่วมกับฝ่ายบัญชีของบริษัทพร้อมกับมีประเมินผลการปฏิบัติงานทุกปี

การจัดการคลังสินค้าและการขนส่งสินค้าของบริษัทจะใช้ระบบคอมพิวเตอร์และระบบออนไลน์เชื่อมต่อกับทุกช่องทางการจำหน่ายของบริษัท ซึ่งจะทำให้เจ้าหน้าที่ส่วนกลางสามารถรับรู้ข้อมูล การสั่งซื้อ การรับเข้า การจัดส่ง

การโอนย้ายสินค้า รวมไปถึงยอดคงเหลือของสินค้าคงคลังได้ตลอดเวลา (Real-time) อีกทั้งการขายสินค้าของบริษัทจะใช้ระบบการสแกนบาร์โค้ดสินค้าและใช้ระบบการจัดสินค้าเข้าออกแบบ FIFO ทำให้ฝ่ายบริหารสามารถรับรู้ถึงอายุของสินค้าทุกรุ่น และสามารถกำหนดกลยุทธ์จัดการกับสินค้าค้างได้อย่างทันเวลา



กระบวนการบริหารสินค้าคงคลัง

1) การตรวจสินค้ารับเข้าและการจัดเก็บสินค้า

- การรับสินค้า จะมีการตรวจสอบเบื้องต้นก่อนการรับสินค้าเข้าระบบและจัดเก็บทุกครั้ง โดยหลังจากที่สินค้าผ่านการตรวจสอบและรับจัดเก็บแล้ว ผู้ให้บริการบริหารคลังสินค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายหรือสูญหายของสินค้าดังกล่าวทั้งหมด

2) การกระจายสินค้าให้สาขา

- การกระจายสินค้า จะมีการวางแผนล่วงหน้า โดยคำนวณจากสถิติยอดขายของแต่ละสาขาเพื่อประมาณการยอดคงเหลือที่แต่ละสาขาควรมี (Run Rate) ในกรณีที่ปริมาณสินค้าคงเหลือที่หน้าร้านแต่ละช่องทางต่ำกว่าจุดสั่งซื้อสินค้าที่กำหนดไว้ ระบบจะทำการสั่งสินค้าให้เข้าไปเติมที่หน้าร้านได้อย่างทันเวลา

3) การตรวจปล่อยและบรรจุสินค้า

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

4) การจัดส่งสินค้า

- การจัดส่งสินค้า ก่อนรถขนส่งทุกคันออกจากคลังสินค้า จะต้องทำการตรวจสอบจำนวนกล่องและปลายทางเพื่อให้ตรงกับผู้รับ และทุกครั้งที่แผนกขนส่งทำการส่งสินค้าไปยังปลายทางจะต้องมีการยืนยันการรับสินค้าทุกครั้ง โดยยืนยันทั้งผ่านการเซ็นรับและผ่านระบบคอมพิวเตอร์ ทั้งนี้ความรับผิดชอบต่อการสูญหายของสินค้าจะอยู่กับบริษัทที่ต่อเมื่อมีการเซ็นรับสินค้าจากพนักงานของบริษัทแล้วเท่านั้น

ระยะเวลาการส่งสินค้า

- การส่งสินค้าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ภายใน 2 วัน จัดส่งโดยบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)
- การส่งสินค้าในต่างจังหวัดทั่วประเทศ ภายใน 3 วัน จัดส่งโดยบริษัท อจิลิตี้ จำกัด

1.7 การเลือกทำเลในการเปิดสาขา

บริษัทมีนโยบายการขยายสาขา โดยมุ่งเน้นในพื้นที่ของห้างสรรพสินค้าต่างๆ การเลือกพื้นที่ที่จะพิจารณาจากลักษณะสำคัญโดยรอบของห้างสรรพสินค้าแต่ละแห่ง ดังต่อไปนี้

- ความหนาแน่นของจำนวนประชากร ในระดับจังหวัดหรืออำเภอ
- รายได้ต่อหัวของประชากรและอัตราการเติบโตของรายได้ประชากรในพื้นที่
- ปริมาณของคู่แข่งที่ประกอบธุรกิจคล้ายกันในพื้นที่
- ข้อมูลสถิติการขายจากสาขาของบริษัทที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อเปรียบเทียบกำลังซื้อในพื้นที่
- การคมนาคมขนส่ง และความสะดวกในการจัดการของบริษัท ในเรื่องของเส้นทางการส่งสินค้า และการจัดหาพนักงานสาขา

ภายหลังจากการเลือกพื้นที่และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาดและการลงทุนแล้ว บริษัทจะนำแผนการศึกษาความเป็นไปได้เสนอคณะกรรมการบริหารเพื่อพิจารณา หากสาขาใดที่ได้เปิดแล้วมีผลประกอบการไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริษัทจะติดตามผลการดำเนินงานของสาขาดังกล่าวอย่างใกล้ชิด พร้อมทั้งหาสาเหตุที่ทำให้

ผลประกอบการไม่เป็นไปตามเป้าหมายเพื่อแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น หรือดำเนินการปรับสินค้าที่ขายในสาขาให้

ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งปรับปรุงคุณภาพด้านพนักงานและบริการ หากยังไม่สามารถปรับปรุงผลประกอบการให้เป็นไปตามเป้าหมายได้ บริษัทมีนโยบายที่จะย้ายสาขาไปยังทำเลอื่นที่เหมาะสมต่อไป

นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายที่จะเป็นพันธมิตรกับผู้พัฒนาและบริหารพื้นที่ค้าปลีกเพื่อหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน อีกทั้งยังมีการกระจายการเช่าพื้นที่ที่มีความหลากหลาย เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงเจ้าของพื้นที่เช่ารายใดรายหนึ่ง

1.8 ก้าวสู่อุตสาหกรรมและกลยุทธ์การแข่งขัน

1.8.1 ก้าวสู่อุตสาหกรรมสินค้าไอที

การก้าวเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนโดยดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันของไทย ทำให้การลงทุนด้านไอทีในปี 2561 สามารถเติบโตขึ้นไปแตะที่ระดับ 4.4 แสนล้านบาท หรือขยายตัวร้อยละ 2.8 จากปีก่อนหน้า และมีแนวโน้มที่จะเติบโตต่อเนื่องไปสู่ระดับ 4.7 แสนล้านบาทได้ภายในปี 2564 ขณะที่ปี 2560 มีมูลค่าประมาณ 4.28 แสนล้านบาท เติบโตร้อยละ 12.4 จากปี 2559 ผลักดันโดย “สมาร์ทโฟน” ซึ่งสร้างสัดส่วนกว่าร้อยละ 40

อย่างไรก็ดี องค์กรที่จะสามารถแข่งขันและเติบโตได้ในเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนโดยดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชัน (Digital Transformation Economy) จะต้องปรับเปลี่ยนตนเองให้กลายเป็นองค์กรดิจิทัลโดยสมบูรณ์ (Digital Native Enterprise) เพื่อเพิ่มความสามารถในการสร้างสรรค์และใช้ประโยชน์จากนวัตกรรม จนนำไปสู่การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันได้ในที่สุด

ที่มา: IDC และ กรุงเทพธุรกิจ ณ 26 มกราคม 2561

มูลค่าตลาดสื่อสารปี 2559 และประมาณการ 2560

| รายการ | 2559A | | 2560F | |
|-----------------------------|---------|-------|---------|-------|
| | ล้านบาท | % | ล้านบาท | % |
| อุปกรณ์สื่อสาร | | | | |
| เครื่องโทรศัพท์ | 111,410 | 6.1 | 119,970 | 7.7 |
| อุปกรณ์โครงข่ายหลัก | 73,284 | 5.2 | 75,459 | 3.0 |
| อุปกรณ์สื่อสารใช้สาย | 16,733 | 4.4 | 18,115 | 8.3 |
| อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย | 45,086 | 25.9 | 47,565 | 5.5 |
| บริการสื่อสาร | | | | |
| บริการโทรศัพท์ประจำที่ | 12,006 | -18.9 | 10,265 | -14.5 |
| บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ | 241,564 | 11.6 | 282,961 | 17.1 |
| บริการอินเทอร์เน็ต | 55,740 | 10.1 | 57,691 | 3.5 |
| บริการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ | 6,960 | -32.8 | 5,170 | -25.7 |
| บริการสื่อสารข้อมูล | 14,546 | 1.7 | 14,924 | 2.6 |

ที่มา: สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ณ วันที่ 26 มกราคม 2561



1.8.2 แนวโน้มและการพัฒนาในอนาคต

กระแสและพัฒนากิจที่สำคัญที่คาดว่าจะส่งผลต่อภาพรวมตลาดและอุตสาหกรรมเทคโนโลยี สำหรับปี 2561 นั้น อาจจะขึ้นอยู่กับ 4 ส่วนหลักดังต่อไปนี้

- การประมวลผลอัจฉริยะด้วยระบบสมองกลคอมพิวเตอร์ หรือ Artificial Intelligent (AI)
- Digital Integration and Transformation เช่น Cloud, Chatbot
- เทคโนโลยีเสมือนจริง Augmented Reality และ Virtual Reality
- ระบบเครือข่ายที่เชื่อมต่อกันแบบกระจายตัว เช่น Blockchain

1. การประมวลผลอัจฉริยะด้วยระบบสมองกลคอมพิวเตอร์ หรือ Artificial Intelligent (AI)

ตัวอย่างที่ชัดเจนของระบบการประมวลผลอัจฉริยะคือ การรับคำสั่งงานด้วยเสียงหรือ Voice Command ซึ่งการค้นหาข้อมูลบนอินเทอร์เน็ตในปัจจุบัน จะเป็นระบบการสั่งงานด้วยเสียงมากขึ้น โดยการสั่งงานด้วยเสียงเป็นพฤติกรรมธรรมชาติของมนุษย์ แต่การเข้าถึงการใช้งานเทคโนโลยีนี้จะกว้างขึ้น และไวขึ้นกว่าในอดีตที่ผ่านมา อันเป็นผลมาจากการพัฒนาของเทคโนโลยี ระบบเครือข่าย และอุปกรณ์ของผู้ใช้ที่มีความสามารถเพิ่มขึ้น มีความสลับซับซ้อนมากขึ้น แต่ก็เข้าถึงได้ง่ายขึ้นจากการแข่งขันกันด้านราคาและคุณสมบัติต่างๆ จากบริษัทผู้ผลิตมากมาย โดยเราจะเห็นการเปลี่ยนแปลงอย่างชัดเจนในกลุ่มธุรกิจ E-Commerce และ Home Automation

- สำหรับปี 2561 เทคโนโลยีจำพวก VPA (Voice Personal Assistant) ยกตัวอย่างเช่น Alexa, Google Assistant, Bixby หรือ Siri จะมีความสามารถสูงขึ้นจนกลายเป็นผู้ช่วยที่มีประสิทธิภาพ

- มีการคาดการณ์ว่าในปี 2020 ทุกบ้านจะมีอุปกรณ์ VPA เฉลี่ยอย่างน้อย 2 ตัวต่อหนึ่งครอบครัว

- อุปสรรคตอนนี้คือเรื่องภาษา เช่น การสั่งงานด้วยเสียงในภาคภาษาไทยอาจจะยังไม่เป็นที่รองรับ หรือใช้ประโยชน์ได้จริงมากเท่าที่ควร แต่คาดว่าบริษัทกำลังเร่งพัฒนาให้ตัวโปรแกรมและระบบมีความสามารถที่จะเข้าใจการใช้ภาษาไทยเพื่อสั่งงานกับระบบประมวลผลอัจฉริยะเหล่านี้

2. การสื่อสารรูปแบบใหม่ ผ่านระบบโต้ตอบโดยอัตโนมัติ หรือ Chatbot

การตรวจจบบรูปแบบการสนทนาหรือ Conversational Platform เป็นรูปแบบการตอบโต้ของหุ่นยนต์กับมนุษย์ ด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าขึ้นเรื่อยๆ ทำให้ Chatbot สามารถให้ข้อมูลได้ตรงจุดกับมนุษย์มากขึ้น เริ่มมีรูปแบบการโต้ตอบที่ซับซ้อนได้มากขึ้น มีการใช้วิธีการทางจิตวิทยา

- Chatbot สามารถประมวลผลผ่านข้อมูลอันมหาศาล (Big Data) โดยมี AI หรือ Machine Learning อยู่เบื้องหลัง ซึ่งการที่บทสนทนามีจำนวนมากขึ้น ยาวขึ้น จะทำให้ระบบฉลาดขึ้น มีการโต้ตอบที่ตรงจุด และตรงประเด็นมากขึ้น อย่างไรก็ตาม Chatbot ยังมีข้อจำกัดอยู่บางประการ เช่น ไม่สามารถประมวลผลหลายเรื่องในคราวเดียวกันได้เช่นเดียวกับมนุษย์

3. เทคโนโลยีสร้างภาพจำลองเสมือนจริงและการผนวกโลกเสมือนเข้ากับความเป็นจริง

Virtual Reality Technology หรือ VR เป็นเทคโนโลยีที่จำลองโลกเสมือนจริง โดยแสดงผลผ่านอุปกรณ์ที่มีตัวตรวจจับทิศทางและการเคลื่อนไหว และสามารถสร้างเรื่องราวและสถานการณ์เสมือนที่ดูสมจริงขึ้นมาได้ ผ่านการรับมุมมองไปตามข้อมูลการเคลื่อนไหวที่ตรวจจับผ่าน sensor

ส่วน Augmented Reality หรือ AR เป็นเทคโนโลยีที่ใกล้เคียงกับ VR แตกต่างกันที่เป็นการใช้ประโยชน์จากกล้องหรือหน่วยจับภาพของอุปกรณ์เพื่อแสดงผลบนจอภาพให้ลือไปกับภาพนิ่งหรือภาพเคลื่อนไหว รวมถึงตำแหน่งของผู้ใช้ เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมที่น่าสนใจยิ่งขึ้น

4. ระบบเครือข่ายที่เชื่อมต่อกันแบบกระจายตัว

เป็นเทคโนโลยีที่ใกล้เคียงกับระบบ Cloud ในอดีต แตกต่างกันในที่เจ้าของระบบไม่ได้มีเฉพาะผู้ประกอบการหรือให้บริการโครงข่ายหรือบริการเก็บข้อมูลเท่านั้น หากแต่ยังรวมผู้ใช้ทั่วไป โดยให้ทุกหน่วยข้อมูลเชื่อมต่อกันแบบเข้ารหัส สำหรับตัวอย่างที่ชัดเจนคือเทคโนโลยี Blockchain ซึ่งถูกนำมาใช้อย่างแพร่หลายในการออกสกุลเงินดิจิทัล หรือ Cryptocurrency

1.8.3 กาว-การแข่งจับ

บริษัทมุ่งเน้นในการเป็นผู้นำด้านการจำหน่ายสินค้าไอทีผ่านช่องทางแบบค้าปลีก กล่าวคือเน้น จำหน่ายสินค้าที่คัดสรรมาเพื่อตอบสนองความต้องการให้กับผู้บริโภคทุกกลุ่ม และมีความหลากหลายของสินค้า ทันกระแสและสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในขั้นสุดท้าย (End-User) โดยตรง ดังนั้นคู่แข่งของบริษัทคือผู้ประกอบการค้าปลีกที่มีการจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทเดียวกัน เช่น ร้านจำหน่ายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมอื่นๆ โดยกลุ่มผู้ประกอบการดังกล่าวจะมีทั้งในลักษณะที่เป็นเจ้าของคนเดียว มีจำนวนหน้าร้านเพียง 1-2 ร้าน (Single Shop) และบริษัทเอกชนที่มีหน้าร้านเป็นจำนวนมาก (Chain Store) นอกจากนี้ยังมีคู่แข่งที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในลักษณะของศูนย์การค้า และไฮเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ ที่มีการจัดสรรพื้นที่ภายในศูนย์การค้าของตนเองสำหรับจำหน่ายสินค้าไอทีและเครื่องใช้ไฟฟ้า (Consumer Electric) โดยคู่แข่งปัจจุบันเมื่อเปรียบเทียบกับหน้าร้านของบริษัทมีดังนี้

- 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 มาร์ท จำกัด (มหาชน) | Jaymart |
| บริษัท เอกชัย ดิสทริบิวชั่น จำกัด | Tesco Lotus |
| บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) | Big C |
| บริษัท ทีจี เซลูลาร์เวิลด์ จำกัด | TG FONE |

ที่มา: ข้อมูลของบริษัท และการประมาณการจากการเก็บข้อมูลของบริษัท

- ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple

สำหรับร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple นั้น ผู้ประกอบการจำเป็นที่จะต้องได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อให้ได้รับสิทธิในการเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการจึงจะสามารถดำเนินงานได้ ส่งผลให้มีจำนวนคู่แข่งที่น้อยรายกว่าร้านจำหน่ายสินค้าไอทีทั่วไป นอกจากนี้ลักษณะการตกแต่งร้าน การจัดวางสินค้าภายในร้าน โปรโมชันและราคาขายสินค้าจะถูกควบคุมจาก Apple ทั้งหมด ดังนั้นจุดสำคัญของการแข่งขันจึงอยู่ที่ทำเลที่ตั้งของร้านว่าอยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสมหรือไม่ อีกทั้งนโยบายของ Apple จะไม่อนุญาตให้มีร้าน Apple ประเภทเดียวกันอยู่ในศูนย์การค้าเดียวกัน ส่งผลให้การมีสาขาในบริเวณที่ทำเลดีและเปิดดำเนินการมาก่อนเป็นข้อได้เปรียบอย่างยิ่ง โดยในปัจจุบันบริษัทเป็นผู้ประกอบการร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ที่มีจำนวนสาขามากที่สุดและครอบคลุมพื้นที่ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมากที่สุดในประเทศไทย โดยนอกจากบริษัทแล้ว มีบริษัทอื่นๆ ที่ให้บริการด้านสินค้าและบริการที่ใกล้เคียงกันกับบริษัทดังนี้



• บริษัท

- บริษัท คอปเปอร์ไวร์ จำกัด
- บริษัท เอสพีวีไอ จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ยูฟิคอน จำกัด
- บริษัท กราฟฟิค แสแกน จำกัด

นอกจากนี้บริษัทยังได้ประกอบธุรกิจศูนย์ให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple (iCare) เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าและเป็นช่องทางหารายได้เพิ่มเติม โดยศูนย์บริการดังกล่าวผู้ประกอบการจำเป็นที่จะต้องได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อให้ได้รับสิทธิในการเป็นผู้ให้บริการอย่างเป็นทางการจึงจะสามารถดำเนินงานได้ ส่งผลให้มีจำนวนคู่แข่งที่น้อยราย โดยนอกจากบริษัทแล้ว มีบริษัทอื่นๆ ที่ให้บริการด้านสินค้าและบริการที่ใกล้เคียงกันกับบริษัทดังนี้

• บริษัท

- บริษัท เอสพีวีไอ จำกัด(มหาชน)
- บริษัท คอปเปอร์ไวร์ จำกัด
- บริษัท แมคคินทอชเซ็นเตอร์ จำกัด
- บริษัท ยูฟิคอน จำกัด
- บริษัท ยูนิตี้โพรเกรส จำกัด
- บริษัท ภูเก็ตอัลฟาเอนจิเนียริง จำกัด

1.8.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

ธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทอื่น ส่งผลให้การบริหารจัดการต้นทุนคงที่ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนด้านพนักงาน ต้นทุนด้านการขยายสาขา ต้นทุนทางการเงิน ล้วนแล้วแต่มีผลต่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม ดังนั้นผู้ประกอบการที่มียอดขายที่สูง หรือมีเงินทุนมากกว่า จะได้เปรียบผู้ประกอบการรายย่อยค่อนข้างมาก นอกจากบริษัทจะมีนโยบายในการควบคุมต้นทุนต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพแล้ว บริษัทยังมีการกำหนดกลยุทธ์ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขันธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีโดยมีรายละเอียดดังนี้

• ทำเลที่ตั้งของสาขา

ทำเลนับเป็นเรื่องสำคัญอันดับต้นของธุรกิจ การที่บริษัทอยู่ในธุรกิจค้าปลีกมานานกว่า 19 ปี จึงได้สะสมประสบการณ์ในการคัดเลือกทำเลที่มีศักยภาพและในปัจจุบัน จากการที่บริษัทเป็นผู้ค้าปลีกสินค้าไอทีที่มีจำนวนสาขามากที่สุดในประเทศ ส่งผลให้หน้าร้านของบริษัทสามารถกระจายครอบคลุมพื้นที่ที่มีศักยภาพสูงไว้ได้ล่วงหน้าก่อนคู่แข่ง นอกจากนี้ บริษัทก็ยังมีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อยึดทำเลที่มีโอกาสเติบโตสูงในอนาคต โดยมีการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับเจ้าของพื้นที่ซึ่งเป็นผู้พัฒนาศูนย์การค้าชั้นนำทั่วประเทศ การที่ร้านค้าของบริษัทมีภาพลักษณ์ที่ดี ส่งผลให้เจ้าของพื้นที่ศูนย์การค้าไว้วางใจและต้องการให้บริษัทเข้าไปเปิดหน้าร้าน

ดังนั้นเมื่อเจ้าของพื้นที่มีการวางแผนขยายพื้นที่ หรือขยายศูนย์การค้าเพิ่มเติม ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เจ้าของพื้นที่จะเข้ามาร่วมหารือ ชักชวน พร้อมทั้งให้บริษัทเป็นผู้เลือกทำเลในศูนย์การค้าเป็นกลุ่มต้นๆ โดยบริษัทจะเลือกทำเลที่ดีที่สุดในการศูนย์ค้านั้นๆ เช่น บริเวณที่มีคนเดินผ่านมากที่สุด อยู่หน้าบันไดเลื่อน หรืออยู่ชั้นที่มีคนเดินมาก เป็นต้น

• ความหลากหลายของสินค้า

บริษัทมีกลยุทธ์ในการบริการด้วยสินค้าหลากหลายรุ่น หลากหลายแบรนด์ และหลากหลายประเภท โดยมีราคาขายตั้งแต่หลักร้อยบาท จนถึงหลักแสนบาท ปัจจุบันสินค้าที่บริษัทจำหน่ายครอบคลุมตั้งแต่สินค้าแล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ สินค้าแท็บเล็ต และสินค้าอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง รวมกว่า 10,000 รายการ ครอบคลุม

กว่า 100 แปรณต์ทั่วโลก อาทิเช่น แปรณต์ 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 โดยบริษัทจะจัดให้มีทีมงานที่ดำเนินการคัดสรรสินค้าทั้งจากต่างประเทศ ในประเทศ และจากช่องทางอินเทอร์เน็ต รวมถึงมีมาตรการในการคัดเลือกสินค้าที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้สินค้าที่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทในปริมาณที่เหมาะสมและเพียงพอในการจำหน่ายอยู่เสมอ

• การบริการที่มีคุณภาพและครบวงจร

บริษัทมุ่งเน้นการบริการที่มีคุณภาพด้วยความทุ่มเทและความตั้งใจเพื่อสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในช่องทางการจำหน่ายต่างๆ โดยการบริการหลักของบริษัทประกอบด้วย

- **การบริการลูกค้า :** บริษัทเน้นคุณภาพของบุคลากรเพื่อให้บริการที่ดีที่สุดแก่ลูกค้าทุกราย พนักงานงานขายของบริษัทสามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการเลือกซื้อและแนะนำสินค้าที่เหมาะสมกับการใช้งาน นอกจากนี้บริษัทมีบริการด้านการชำระเงินในรูปแบบการโอนเงินผ่านธนาคารสำหรับลูกค้าทั่วประเทศ

- **การรับประกันสินค้าและบริการหลังการขาย :** สินค้าของบริษัทและบริษัทย่อมมีการรับประกันตัวสินค้าทุกชิ้น รองรับบริการเปลี่ยนและซ่อมสินค้าจากผู้ผลิตและผู้นำเข้าสินค้าชั้นนำ ลูกค้าสามารถเข้ารับบริการได้ที่ช่องทางการจำหน่ายทุกสาขาทั่วประเทศ ภายใต้เงื่อนไขของการให้บริการ

- **การจัดส่งสินค้า :** บริษัทมีทางเลือกมากมายในการจัดส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้าอย่างปลอดภัย อาทิ เช่น บริการจัดส่งทั่วประเทศผ่านบริษัทขนส่งเอกชนชั้นนำ ซึ่งเป็นที่น่าเชื่อถือด้านการขนส่งที่ระมัดระวัง ปลอดภัย และรวดเร็ว หรือไปรษณีย์ด่วนพิเศษ (EMS)

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

• การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า

บริษัทให้ความสำคัญต่อความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า โดยตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทมีคู่ค้าในส่วนของผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Supplier) กว่า 200 ราย ซึ่งบริษัทได้รับความร่วมมือและได้รับการสนับสนุนที่ดี ทั้งในด้านสินค้าที่หลากหลาย และการบริการต่างๆ จากผู้จัดจำหน่ายสินค้า นอกจากนี้ บริษัทดำเนินธุรกิจกับคู่ค้าเหมือนมิตรมากกว่าการเป็นคู่ค้า ร่วมกันทำตลาด ส่งผลประโยชน์ไปจนถึงลูกค้าปลายทางร่วมกัน โดยหากบริษัทขายของได้ คู่ค้าก็ขายของได้อีกรอบ (Repeat Order) และบริษัทมีนโยบายไม่เอาเปรียบคู่ค้า ค้าขายแบบตรงไปตรงมา และการชำระเงินตรงตามกำหนดเวลาทุกครั้ง ทำให้เมื่อคู่ค้าทั่วโลกมีสินค้าที่ต้องการจะทำตลาดในประเทศไทย ก็จะมาปรึกษาบริษัทเป็นอันดับแรกๆ และเมื่อคู่ค้ามีสินค้าใหม่ เทคโนโลยีใหม่ ก็จะมีการจัดส่งสินค้าเหล่านั้นให้บริษัทเป็นผู้จำหน่ายเป็นอันดับแรกๆ ส่งผลให้บริษัทมีสินค้าที่ทันสมัย ทันต่อเทคโนโลยีตลอดเวลา สำหรับจำหน่ายที่หน้าร้านค้าของบริษัท

• การสร้างฐานข้อมูลลูกค้าและการบริการหลังการขาย

ปกติทุกครั้งที่ลูกค้าซื้อสินค้าจากบริษัท สินค้าเกือบทุกชิ้นจะมีการรับประกันจากผู้ผลิตโดยมีระยะเวลาของการรับประกันตั้งแต่ 6 เดือนถึง 3 ปี บริษัทจะแนะนำให้ลูกค้าลงทะเบียนกับบริษัท เพื่อผลประโยชน์ของลูกค้าในการรับประกัน ทำให้หากสินค้าของลูกค้ามีปัญหาหลังจากซื้อไปลูกค้าก็สามารถกลับมาติดต่อที่บริษัทเพื่อรับบริการหลังการขายของสินค้านั้นๆ วิธีการนี้ส่งผลให้บริษัทมีข้อมูลของลูกค้าอยู่ในฐานข้อมูลของบริษัทเป็นจำนวนมากทำให้บริษัทมีรายชื่อในฐานลูกค้าเพียงพอต่อการติดต่อและสื่อสารกับลูกค้าในโอกาสต่อไป รวมถึงการให้บริการหลังการขายที่จะทำได้สะดวกยิ่งขึ้น



• การใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม

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

- การใช้สื่อผ่าน Facebook, Twitter, Website และสื่อ Magazine BaNANA ที่บริษัทจัดทำเพื่อแจกลูกค้าฟรี ที่หน้าร้านของบริษัททุกสาขา และมีการทำกิจกรรม Two-Way Communication เล่นเกมส์ ชิงรางวัล อย่างสม่ำเสมอ
- การจัดรายการส่งเสริมการขายทั้งที่หน้าร้านของบริษัท ลานโปรโมชั่นภายในห้าง และงานกิจกรรมเกี่ยวกับไอที ต่างๆ เพื่อให้ร้านเป็นที่รู้จักและช่วยกระตุ้นยอดขาย
- การจัดตกแต่งร้านตามเทศกาลต่างๆ ตามแผนงานโปรโมชั่นในแต่ละเดือน เพื่อให้ภาพลักษณ์ภายในร้านเป็นร้านไอทีที่ง่ายต่อการเลือกสินค้าและมีบรรยากาศของความสุข
- การร่วมกับธนาคาร เพื่อทำโปรโมชั่นผ่อน 0% และโปรโมชั่น “Cash Back” เพื่อกระตุ้นยอดขาย
- การจัดส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (EDM) ให้กับลูกค้าของบริษัท เพื่อแจ้งข้อมูลการตลาด รายการส่งเสริมการขาย โปรโมชั่นสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้บริการกับร้านค้าในเครืออย่างต่อเนื่อง

• การฝึกอบรมพนักงานขาย

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

1.9 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจหลักในการนำเข้าและค้าปลีกสินค้าไอที ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

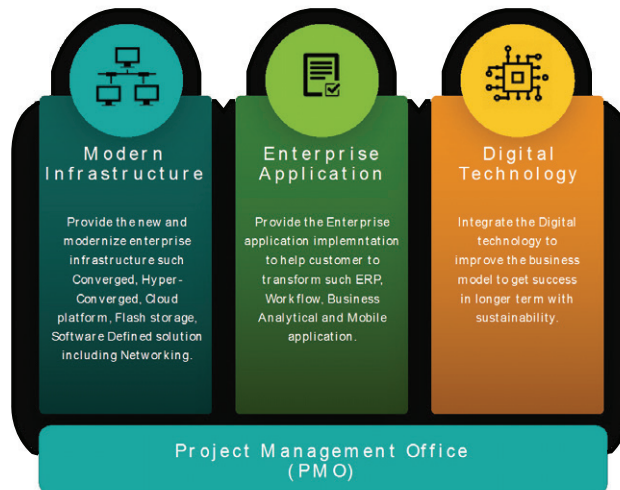
1.10 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

(2) บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด (ชื่อเดิมคือ บริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด) ประกอบธุรกิจให้บริการวางแผน และจัดจำหน่ายสินค้าไอที วางระบบ ระบบเครือข่าย โปรแกรม การบริการและโซลูชันเพื่อธุรกิจ มีกลุ่มเป้าหมาย คือลูกค้าที่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็ก ขนาดกลาง ไปจนถึงขนาดใหญ่ โดยสามารถให้บริการตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร

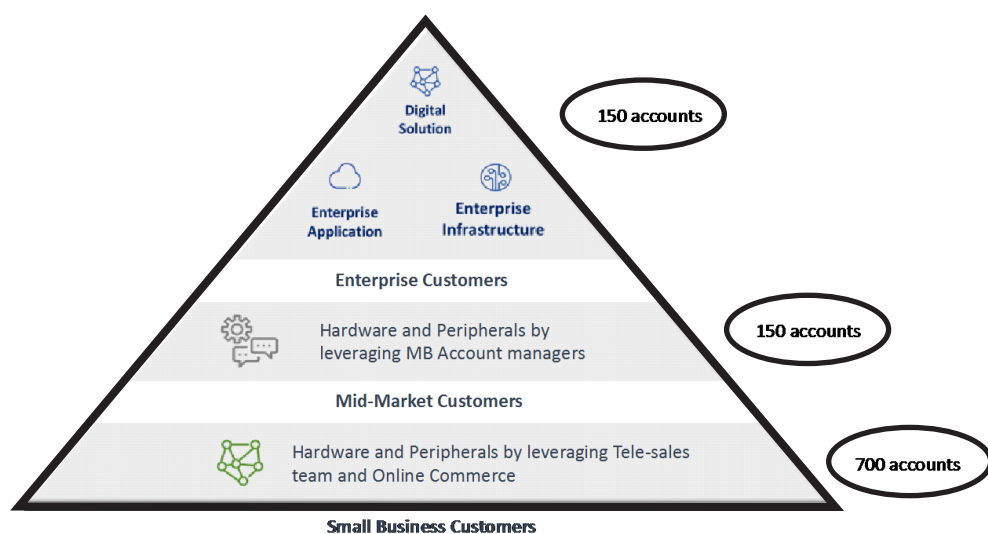


2.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ขายตรงไปถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

2.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของโนวัส แบ่งออกเป็นกลุ่มหลัก 3 กลุ่ม ได้แก่ ลูกค้าธุรกิจขนาดเล็ก ขนาดกลาง และองค์กรขนาดใหญ่ โดยปัจจุบันมีฐานลูกค้าทั้งกลุ่มลูกค้า Banana Business เดิม และกลุ่มลูกค้าองค์กรใหม่



2.4 นโยบายการกำหนดราคา

มีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการในอัตราที่ใกล้เคียงกับราคามาตรฐานทั่วไปในอุตสาหกรรม



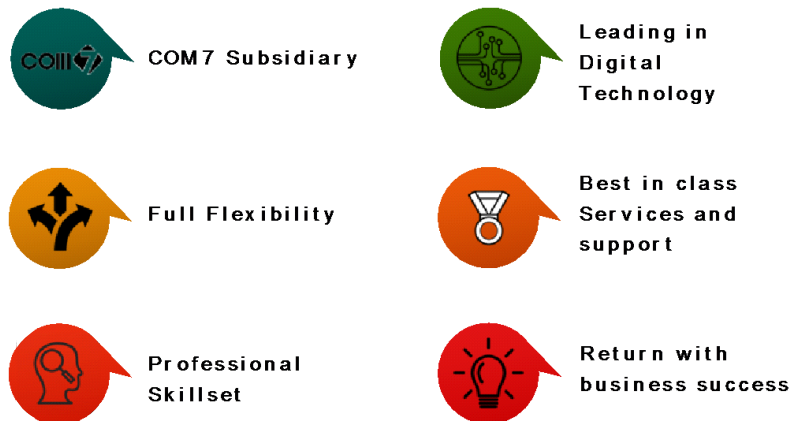
2.5 สภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สภาวะอุตสาหกรรม

การแข่งขันในตลาด ลูกค้าองค์กรในปัจจุบันซึ่งมีความต้องการในการใช้ Digital technology อย่างมาก

กลยุทธ์การแข่งขัน

ด้วยการที่โนวัสเป็นบริษัทในเครือ COM7 ทำให้มีการกำหนดสินค้า รวมถึงค่าบริการในอัตราที่แข่งขันได้ อีกทั้งยังตอบโจทย์ในด้านของการเป็นผู้นำการให้บริการออกแบบ แนะนำ ติดตั้ง รวมถึงการดูแลหลังการขาย ด้วยทีมงานมืออาชีพที่มีความพร้อมและประสบการณ์ในการออกแบบระบบเพื่อองค์กรโดยตรง



2.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทสามารถหาสินค้าจาก COM7 หรือผู้ผลิต ผู้จำหน่าย หรือตัวแทนจำหน่ายอื่น รวมถึงการจัดหาจากผู้ถือสิทธิในผลิตภัณฑ์นั้นๆ โดยบริษัทจะพิจารณาและเสนอให้ลูกค้าตัดสินใจบนพื้นฐานของข้อมูลและความพร้อมที่ถูกต้อง ครบถ้วน ทันต่อเวลาและความต้องการ

2.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ธุรกิจของบริษัทเป็นการจัดจำหน่ายและให้บริการด้านไอทีแก่ลูกค้าองค์กร จึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.8 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

(3) บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (บานาน่ากรุ๊ป)

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (บานาน่ากรุ๊ป) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที ประเภทคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้องผ่านช่องทางออนไลน์ (E-Commerce) โดยมีเว็บไซต์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้เว็บไซต์ www.bananastore.com มีรูปแบบการขายแบบ แพลตฟอร์มการขาย (Sale Platform) และตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Agent) โดยกำหนดให้ผู้จัดจำหน่าย (Seller) หรือผู้ขาย (Supplier) ทำการส่งข้อมูลสินค้าพร้อมราคาจำหน่าย นำเสนอต่อผู้เข้าชมเว็บไซต์ ผ่านระบบการเชื่อมต่อสินค้าโดยตรงกับระบบเว็บไซต์ รวมทั้งการดำเนินการจัดซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้จัดจำหน่าย เพื่อการขายสินค้าโดยตรงผ่านเว็บไซต์ที่เปิดให้บริการโดยมีระบบการรับชำระค่าสินค้าครบตามรูปแบบการชำระค่าสินค้า ทั้งในรูปแบบบัตรเครดิต การเก็บเงินปลายทาง ชำระเงินสดผ่าน เคาน์เตอร์ธนาคาร เอทีเอ็ม โอนแบบคงที่ และระบบซื้อสินค้าเงินผ่อน

บริษัทฯ มีการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้าโดยตรงผ่านบริษัทขนส่งเอกชน ได้แก่ บริษัท เคอร์รี่ เอ็กเพรส (ประเทศไทย) จำกัด ที่ให้บริการจัดส่งด่วนในวันรุ่งขึ้น (Next Day Service) และให้บริการส่งสินค้าด่วนภายใน 3 ชั่วโมง ในเขตจังหวัดกรุงเทพฯ และพื้นที่ให้บริการโดยบริษัท ลาเลอูฟ ประเทศไทย และ บริษัท บริษัท สก๊อตตาร์ บียอนด์ จำกัด เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้ารวดเร็ว ตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด

3.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ช่องทางหลักของบานาน่ากรุ๊ป คือการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางเว็บไซต์ช้อปปิ้งออนไลน์ www.bananastore.com ในลักษณะตัวแทนขายสินค้า ซึ่งมีราคาสินค้าที่จัดจำหน่าย ระหว่าง 399 – 100,000 บาท โดยมีกลุ่มสินค้าที่มีการจัดจำหน่ายดังนี้

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



3.3 ลูกค้าย่อยและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบานาน่ากรุ๊ป แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักดังนี้

(1) กลุ่มลูกค้าขายปลีก/ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

ลูกค้าที่มีการซื้อสินค้าบนเว็บไซต์ ที่เป็นแบบสมัครสมาชิกของเว็บไซต์ และแบบที่ไม่สมัครสมาชิกที่อาศัยอยู่ในประเทศ และต่างประเทศที่มีการเข้าใช้งานระบบ Internet โดยใช้เบราว์เซอร์ (Browser) เข้าถึงข้อมูลที่ URL www.bananastore.com

(2) กลุ่มลูกค้านิติบุคคล

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

ปัจจุบันฐานลูกค้าที่เข้ามาสั่งซื้อสินค้าบนเว็บไซต์เป็นฐานลูกค้าปลีกและกลุ่มลูกค้านิติบุคคลจากการจัดส่งรายการสินค้า และการจัดเก็บข้อมูลจากรายชื่อสมาชิกที่มีการสั่งซื้อสินค้า โดยกลุ่มลูกค้าขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 90 และกลุ่มลูกค้านิติบุคคลร้อยละ 10 โดยบริษัทได้มุ่งแผนงานในการทำการตลาดไปยัง 2 กลุ่มลูกค้าสำคัญ โดยใช้การสื่อสารการตลาดร่วมกับกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ เพื่อนำเสนอสินค้าของเว็บไซต์บานาน่าสโตร์ ส่งตรงไปยังกลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุด เพื่อสร้างกระแสการรับรู้และการเข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์ เพื่อคาดหวังให้เกิดการซื้อสินค้าจากกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว

3.4 นโยบายในการกำหนดราคา

บานาน่ากรุ๊ปมีการร่วมกำหนดราคาขายปลีกสินค้า (SRP: Suggested Retail Price) กับผู้จัดจำหน่าย หรือผู้ขายที่นำสินค้ามาขายบนเว็บไซต์ ภายใต้นโยบายความสามารถทางการแข่งขัน (Price Competitiveness) เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าชนิดหรือประเภทเดียวกัน ที่มีการจัดจำหน่ายอยู่บนช่องทางของคู่แข่ง ทั้งทางตรงและทางอ้อมเพื่อให้สมาชิกของเว็บไซต์ สามารถเลือกซื้อสินค้าและมีการตัดสินใจซื้อสินค้าได้อย่างรวดเร็ว

3.5 สภาพแวดล้อมและการแข่งขัน

สภาพแวดล้อม

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 โดยผลการสำรวจมูลค่าธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) ในประเทศไทย ปี 2560 มีการเติบโตต่อเนื่องจากปีที่แล้วร้อยละ 14 ซึ่งนำโดยอุตสาหกรรมค้าปลีก-ค้าส่ง บริการที่พักและการผลิต โดยสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ ETDA คาดการณ์ไว้ว่า ปี 2560 กลุ่มธุรกิจอีคอมเมิร์ซในประเทศไทย อาจมีมูลค่าสูงถึง 2.8 ล้านล้านบาท

ในส่วนของมูลค่า E-Commerce แบบ B2G มาจาก 2 ส่วน คือ

1. จากการจัดซื้อจัดจ้าง โดยวิธีการประมูลงานผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตของภาครัฐ (e-Auction)
2. จากผู้ประกอบการทำธุรกิจ E-Commerce กับหน่วยงานภาครัฐไม่ผ่าน e-Auction

หากแบ่งมูลค่า E-Commerce ปี 2560 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%)

ที่มา : สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) ณ วันที่ 28 มกราคม 2561

สภาวะการแข่งขัน

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

- บริษัทจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์ ไอที สมาร์ทโฟน อุปกรณ์เสริม แอปเปิ้ล โน้ตบุ๊ก แท็บเล็ต

| บริษัท | ชื่อเว็บไซต์ |
|---|----------------------|
| บริษัท เจ ไอ บี คอมพิวเตอร์ กรุ๊ป 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 |

- บริษัทจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์ ไอที สมาร์ทโฟน อุปกรณ์เสริม แอปเปิ้ล โน้ตบุ๊ก และสินค้าทั่วไปในรูปแบบห้างสรรพสินค้าออนไลน์

| บริษัท | ชื่อเว็บไซต์ |
|--|--------------------|
| บริษัท อีเลฟเว่น สตรีท (ประเทศไทย) จำกัด | www.11street.co.th |
| บริษัท ลาซาด้าประเทศไทย จำกัด | www.lazada.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

- ความหลากหลายของสินค้า

บานาน่ากรุ๊ปมีกลยุทธ์ในการนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าที่เข้าชมเว็บไซต์ โดยมีความหลากหลายของสินค้าทั้งในส่วนของสินค้าประเภทอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ไอที สมาร์ทโฟน อุปกรณ์เสริม ผลิตภัณฑ์แอปเปิ้ล โน้ตบุ๊ก แท็บเล็ต กล้องที่มีมากกว่า 3,000 รายการ ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายที่มีสินค้าครบและมากที่สุด เมื่อเทียบกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

- การรับสินค้าได้ที่ร้านสาขา บานาน่า และ สตูดิโอ 7 ทั่วประเทศไทย

บานาน่ากรุ๊ปกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้า โดยการซื้อสินค้าที่เว็บไซต์ พร้อมชำระเงินเสร็จสิ้น โดยลูกค้าสามารถเลือกสาขา ร้าน บานาน่า หรือร้านสตูดิโอ 7 ใกล้บ้าน เพื่อเข้าไปรับสินค้าพร้อมรับการให้บริการเพิ่มเติม ทั้งการแนะนำการใช้งานสินค้า และการตรวจสอบสินค้าจากพนักงาน เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในการซื้อสินค้าจากเว็บไซต์ และเพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำในครั้งต่อไป

- การให้บริการหลังการขายและการรับประกันสินค้า

บานาน่ากรุ๊ปมุ่งเน้นการให้บริการหลังการขายเป็นกลยุทธ์สำคัญที่จะทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในการซื้อสินค้าทางเว็บไซต์ โดยลูกค้าสามารถเข้าใช้บริการซ่อมสินค้าได้ที่ร้านในเครือบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) ได้ทุกสาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสามารถเข้ารับบริการขอคำปรึกษา แนะนำการใช้งานได้กับพนักงานได้ทุกที่ ซึ่งจะทำให้ลูกค้ากล้าที่จะตัดสินใจซื้อผ่านสินค้าผ่านเว็บไซต์ของ www.bananastore.com

- ความปลอดภัยในการใช้งานเว็บไซต์ และระบบการป้องกันข้อมูลส่วนบุคคล

บานาน่ากรุ๊ปได้ดำเนินการใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาเว็บไซต์เพื่อให้ลูกค้ามีความปลอดภัยในการใช้งานสูงสุด ทั้งระบบการเข้ารหัสป้องกันการเข้าถึงข้อมูล SSL (Secure Socket Layer) ในระหว่างการชำระเงินค่าสินค้าออนไลน์บนเว็บไซต์ ซึ่งเป็นมาตรฐานความปลอดภัยใช้งานในระดับสูงสุด ที่ถูกควบคุมการดำเนินงานจากธนาคารและระบบการชำระเงินแบบสากล

- 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) โดยจะมีการเพิ่มรายการข้อมูลสินค้าที่พร้อมจำหน่าย ซึ่งบานาน่ากรุ๊ปจะร่วมดำเนินงานในการบริหารจำนวนสินค้า และการร่วมกำหนดราคาขาย เพื่อให้สินค้ามีเพียงพอต่อการจำหน่าย เป็นการป้องกันการเกิดสถานะสินค้าขาด

(2) บริการขนส่ง

บานาน่ากรุ๊ปมีการคัดเลือกผู้ให้บริการขนส่งสินค้า โดยใช้มาตรฐานการดำเนินงานที่สามารถรองรับการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่มีการสั่งซื้อได้ทั่วประเทศ โดยมีระยะเวลาการจัดส่งไม่เกิน 2 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

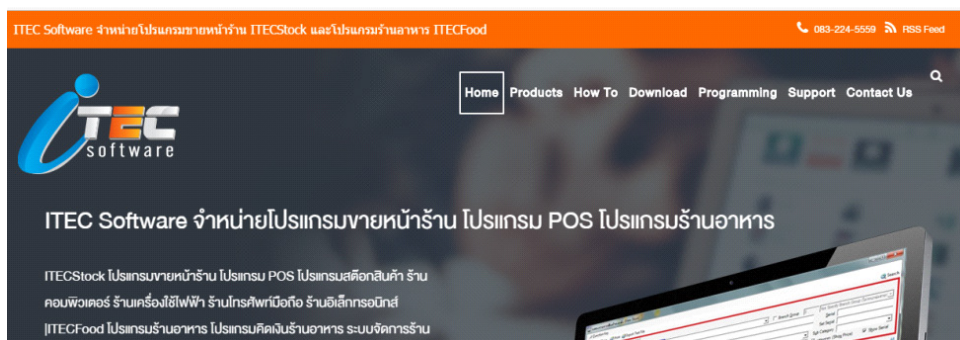
บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (ไอเทค) ดำเนินการเขียนและขายโปรแกรมให้แก่บริษัทต่างๆ ในการช่วยดำเนินธุรกิจของกลุ่มลูกค้า ซึ่งมีราคาตั้งแต่ 15,000 ถึง 1,000,000 บาทขึ้นไป โดยมีสินค้าและบริการ 2 รายการดังนี้

- โปรแกรมสำเร็จรูป ได้แก่ โปรแกรมสำเร็จรูปบริหารสต็อกและขายหน้าร้าน และโปรแกรมร้านอาหาร
- เขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า (Customize)

4.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ไอเทคมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการบริการหลักดังนี้

- การแนะนำต่อของกลุ่มลูกค้า
- ผ่านทางหน้าเว็บไซต์ของไอเทค URL: www.itecsoftware.co.th
- ผ่านทางหน้าร้าน Banana ทุกสาขาทั่วประเทศ



4.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของไอเทคแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

- บริษัทค้าปลีก
- กลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

4.4 นโยบายในการกำหนดราคา

ไอเทคมีการกำหนดราคาตามต้นทุนของการบริการ รวมทั้งราคาโดยทั่วไปของตลาด ซึ่งโดยปกติจะมีอัตราราคาขั้นต่ำแต่ละเนื้องาน แบ่งเป็นขนาด เล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ เพื่อให้เกิดการแข่งขันได้

4.5 สภาวะอุตสาหกรรมการแข่งขัน

สภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ในประเทศไทยไม่รวมเกมและแอนิเมชันสำหรับปี 2560 และ 2561 มีแนวโน้มหดตัวลดลงราวร้อยละ 4-5 หรือมีมูลค่าการผลิตในประเทศราว 47,623 - 48,124 ล้านบาท แต่ยังมีปัจจัยบวกจากการตื่นตัวของกลุ่มธุรกิจขนาดเล็ก เช่น เทศสตาร์ทอัพ นโยบายภาครัฐทั้งไทยแลนด์ 4.0 ดิจิทัลพาร์ค และพร้อมเพย์ กระตุ้นให้มีการใช้งานไอทีมากขึ้น ทั้งจะมีธุรกิจที่ใช้ซอฟต์แวร์มาให้บริการมากขึ้น

กลยุทธ์การแข่งขัน

- การทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์และหน้าร้าน

ไอเทคได้ดำเนินการใช้สื่อออนไลน์ในการแนะนำสินค้าและการบริการให้แก่ลูกค้า ได้แก่ ผ่านทางเฟสบุ๊ก ผ่านทางเว็บไซต์ ประกอบกับไอเทคเป็นบริษัทย่อยของบริษัทจึงสามารถดำเนินการผ่านหน้าร้าน BANANA ที่มีสาขารอบคลุมทั่วประเทศเป็นช่องทางแนะนำการบริการและสินค้าของไอเทคให้แก่ลูกค้า รวมทั้งการบริการหลังการขาย

- คุณภาพเนื้องานและการตรงต่อเวลา

ไอเทคเน้นย้ำถึงคุณภาพของเนื้องานให้แก่ลูกค้า โดยยึดถือความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลักและการส่งมอบเนื้องานที่ตรงต่อเวลา โดยที่ผ่านมาได้รับความเชื่อมั่นจากกลุ่มลูกค้าจนเกิดการบอกต่อของกลุ่มลูกค้า

4.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ไอเทคเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายโปรแกรมสำเร็จรูปตามความต้องการของลูกค้า จึงมีต้นทุนเป็นบุคคลากร และค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ซึ่งได้รับการจัดหาจากบริษัท

4.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากไอเทคจำหน่ายสินค้าซอฟต์แวร์ ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

4.8 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

(5) บริษัท ดับเบิลยูเจเวน จำกัด (ดับเบิลยูเจเวน)

5.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ดับเบิลยูเจเวนเป็นตัวแทนบริหารสาขา TRUE Shop ภายใต้ชื่อ “TRUE by Comseven” ในส่วนของห้างสรรพสินค้า Big C และ Tesco Lotus ซึ่งมีเนื้อที่ของสาขาโดยประมาณ 60-150 ตรม. โดยได้รับสิทธิการบริหารจัดการทั้งสิ้น 166 สาขา ในระยะเวลา 3 ปี ดับเบิลยูเจเวนได้เริ่มดำเนินการบริหารจัดการ TRUE by Comseven ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 และได้สิทธิในการต่อสัญญาจากบริษัท ทูริสทริบิวชั่น แอนด์ เซลส์ จำกัด (TDS) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ทูร์คอปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (TRUE) จากการเป็นพันธมิตรทางการค้าร่วมกัน โดยสามารถทำธุรกรรมทุกอย่างได้เหมือนกับ TRUE Shop ที่ TDS บริหารเอง โดยดับเบิลยูเจเวนจะมีรายได้จากการเก็บค่า Commission ในรายการต่างๆ อาทิเช่น ค่าตอบแทน SIM ค่าขายสินค้าในร้าน TRUE by Comseven ค่าบริการหลังการขายและชำระบิล เป็นต้น



5.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ดับเบิลยูเจเวนได้รับสิทธิในการบริหารผ่านช่องทางร้านค้าปลีก (TRUE by Comseven) จำนวนทั้งสิ้น 166 สาขา ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวนทั้งสิ้น 68 สาขา

5.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของดับเบิลยูเจเวน แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักดังนี้

(1) กลุ่มลูกค้าขายปลีก/ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

ลูกค้าหน้าร้านทั่วไป ได้แก่ลูกค้าขายปลีกทั่วไปที่เดินมาซื้อของตามห้างสรรพสินค้า

(2) กลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นลูกค้า TRUE เดิม

ลูกค้าซึ่งเป็นลูกค้า TRUE เดิมมาชำระค่าบิลหรือใช้บริการหลังการขาย

5.4 นโยบายในการกำหนดราคา

นโยบายการกำหนดราคาสินค้าเป็นไปตามนโยบายของ TDS



5.5 สภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ปัจจุบันสามารถแบ่งตามสินค้าและบริการได้ดังนี้

- ผลิตภัณฑ์กลุ่ม SIM

เป็นไปตามการแข่งขันในกลุ่มสื่อสารซึ่งปัจจุบัน TRUE มีความได้เปรียบจากการได้รับสัมปทานคลื่นความถี่ที่มากกว่าคู่แข่ง

- ผลิตภัณฑ์กลุ่มสินค้าไอที

สภาพตลาดเป็นไปตามการแข่งขันเช่นเดียวกับบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) สภาวะการแข่งขันตามข้อมูลการตลาดและการแข่งขัน

- บริการชำระบิลและบริการหลังการขาย

- ในส่วนของการชำระบิลมีคู่แข่งที่สำคัญดังนี้ เช่น ตู้ ATM ร้านสะดวกซื้อ ชำระผ่านอินเทอร์เน็ต และการตัดบัญชีผ่านธนาคารอัตโนมัติ

- ในส่วนบริการหลังการขาย ดับเบิลยูเซเว่นได้ประโยชน์จากการที่ลูกค้า TRUE ขยายเพิ่มมากขึ้น และโดยเฉพาะบางจังหวัด ได้เปรียบในแง่ของพื้นที่สาขาที่มีเฉพาะดับเบิลยูเซเว่นบริหารจัดการอยู่

กลยุทธ์การแข่งขัน

ดำเนินกลยุทธ์การดำเนินงานให้สอดคล้องตามนโยบายของ TDS โดยดับเบิลยูเซเว่นจะเข้ามาบริหารประสิทธิภาพในการบริการและเพิ่มความสามารถในการขายสินค้าใน TRUE by Comseven โดยมีกลยุทธ์ดังนี้

- ปรับการวางสินค้าโชว์หน้าร้านให้มีความหลากหลายมากขึ้น
- เพิ่มความรู้และทักษะการขายให้พนักงาน
- จัดการสินค้าให้เพียงพอต่อการขาย

5.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการของดับเบิลยูเซเว่นเป็นไปตามนโยบายบริหารจัดการของการ TDS โดยที่ดับเบิลยูเซเว่นไม่ต้องมีคลังสินค้าเนื่องจากไม่มีการเก็บสินค้าเอง ซึ่งดับเบิลยูเซเว่นจะคอยบริหารจำนวนสินค้าและจำหน่ายให้แก่ลูกค้าหน้าร้านโดยไม่ต้องรับความเสี่ยงจากสินค้าด้อยค่าหรือล้าสมัย เนื่องจากสินค้าทั้งหมดที่อยู่หน้าร้านเป็นของ TDS

5.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากดับเบิลยูเซเว่นดำเนินการบริหารจัดการ TRUE by Comseven ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

5.8 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -



5. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างยั่งยืนและสนับสนุนให้การบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมที่นำไปสู่การสร้างสรรค์มูลค่าให้แก่องค์กร ด้วยการบริหารปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานให้อยู่ในระดับที่องค์กรสามารถควบคุมและอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยใช้กลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมในการหลีกเลี่ยง ถ่ายโอน ควบคุม หรือยอมรับความเสี่ยง ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ ดังนี้

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากความล้าสมัยของสินค้าคงคลัง

เนื่องด้วยธุรกิจหลักของบริษัท คือ การค้าปลีกสินค้าประเภทไอที บริษัทต้องมีการจัดเก็บสินค้าคงคลังให้มีจำนวนเพียงพอเพื่อจำหน่ายในแต่ละร้านของบริษัท แต่สินค้าไอทีเป็นสินค้าที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีตลอดเวลาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค อาจเกิดความเสี่ยงจากการที่สินค้าคงคลังของบริษัทเกิดความล้าสมัยส่งผลให้มีต้นทุนในการบริหารสูงขึ้น และอาจต้องมีการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยหรือด้อยค่าที่อาจทำให้มีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้นำระบบ ITEC Stock ซึ่งเป็นระบบที่สามารถช่วยบริหารจัดการงานขายสินค้าและบริหารจัดการสินค้าคงคลังสาขา โดยระบบสามารถวิเคราะห์ข้อมูลการขายสินค้าและความต้องการของผู้บริโภคของแต่ละสาขา รวมทั้งสามารถตรวจสอบจำนวนสินค้าคงเหลือของแต่ละสาขา ทำให้บริษัททราบความเคลื่อนไหวของสินค้าและสามารถวางแผนและกำหนดปริมาณการสำรองสินค้าในแต่ละสาขาได้ ตลอดจนบริษัทมีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดและรายการส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อช่วยกระตุ้นยอดขายและระบายสินค้าที่มีอยู่ก่อนที่สินค้าดังกล่าวจะเสื่อมความนิยม อีกทั้งบริษัทได้รับเงื่อนไขพิเศษจากตัวแทนจำหน่ายและผู้ผลิตรายใหญ่สำหรับสินค้าบางรุ่น เช่น การให้ส่วนลดพิเศษ การเปลี่ยนคืนสินค้านั้นที่ล้าสมัยเพื่อแลกกับสินค้านั้นใหม่ หรือการได้รับขดเซยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา (Price Protection) เป็นต้น ซึ่งจะสามารถช่วยลดปัญหาการล้าสมัยของสินค้าคงคลังลงได้ในระดับหนึ่ง

นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายในการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าล้าสมัยตามประเภทและอายุสินค้าเพื่อแสดงมูลค่าที่แท้จริงของสินค้า 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”) และผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยที่ได้รับอนุญาตให้แต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้สัญญาการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ารวมถึงการให้บริการหลังการขายซึ่งเป็นสัญญาปีต่อปี หากสัญญาระหว่างบริษัทและ Apple SA สิ้นสุดลงโดยไม่ได้รับการต่อ

3. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจหลักในการนำเข้าและค้าปลีกสินค้าไอที เช่น คอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น ซึ่งธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงไม่ว่าจะเป็นการแข่งขันระหว่างกลุ่มผู้ผลิตด้วยกันเองในการพัฒนาสินค้าและออกสินค้านั้นใหม่อย่างต่อเนื่อง ให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

ให้มากที่สุดเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาด หรือการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นคู่แข่งกับบริษัทโดยตรงทั้งนี้ บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าประเภทไอทีและโทรศัพท์เคลื่อนที่ประมาณร้อยละ 80 ของรายได้รวมจากการขายและบริการ หากสถานการณ์ความรุนแรงทางการแข่งขันในตลาดหรือมีผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพสูงเข้ามาแข่งขันในธุรกิจอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการรวมของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ดี บริษัทเห็นว่าผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขันในธุรกิจค้าปลีกอาจมีข้อจำกัดในเรื่องของการหาพื้นที่การขายสินค้าเนื่องจากในแต่ละพื้นที่จะมีผู้เช่าพื้นที่รายเดิมเป็นเจ้าของอยู่แล้วประกอบกับบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและมีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการบริหารพื้นที่ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทไม่เคยถูกยกเลิกพื้นที่จากผู้ให้บริการเช่าพื้นที่ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา

นอกจากนี้ ธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอทีจะมีอัตรากำไรที่ไม่สูงและผู้ประกอบการแต่ละรายจะกำหนดราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันไม่แตกต่างกันมากนัก การแข่งขันในธุรกิจดังกล่าวจึงเน้นที่ช่องทางในการจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายรวมถึงการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในคุณภาพของสินค้าการบริการที่ประทับใจและการบริการหลังการขายที่ลูกค้าสามารถเชื่อมั่นและไว้วางใจได้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ Apple ที่มีจำนวนสาขามากที่สุดในประเทศไทย โดยมีจำนวนสาขา Studio7 จำนวน 98 สาขาทั่วประเทศ และมีสาขาร้าน BaNANA IT, BaNANA Mobile และ BKK รวมกันมากถึง 217 สาขาทั่วประเทศและบริษัทยังมีศูนย์บริการ iCare ซึ่งเป็นศูนย์ซ่อมและบริการที่ได้รับการรับรองจาก Apple จำนวน 26 สาขาทั่วประเทศ จึงมั่นใจได้ว่าบริษัทมีช่องทางในการจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายทุกระดับ ตลอดจนมีบริการหลังการขายที่สามารถเชื่อมั่นและไว้วางใจได้ และด้วยความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหารจึงทำให้เชื่อมั่นได้ว่าบริษัทมีความพร้อมและสามารถเป็นผู้นำทางการแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นในธุรกิจได้

4. ความเสี่ยงจากการขยายสาขา

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทคือธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอทีซึ่งช่องทางหลักในการจัดจำหน่ายสินค้าคือหน้าร้าน บริษัทจึงมีนโยบายที่จะขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มโอกาสและช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้ครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากที่สุด โดยในปี 2558-2560 บริษัทมีจำนวนสาขารวมทั้งสิ้น 287 สาขา 325 สาขา และ 341 สาขาตามลำดับ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ผลประกอบการของสาขาที่เปิดใหม่ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์หรือตลาดเคลื่อนจากที่ประมาณการไว้อย่างไรก็ดี บริษัทมีหน่วยงานขยายกิจการซึ่งมีประสบการณ์และความชำนาญ ทำหน้าที่ศึกษาและวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนและความสามารถในการทำกำไรทำเลที่ตั้งของสาขา ปริมาณลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ขนาดพื้นที่และยอดขาย โดยเปรียบเทียบกับสาขาที่มีขนาดใกล้เคียงกัน และกำหนดให้มีการติดตามผลการดำเนินงานของสาขาอย่างใกล้ชิดโดยหากมียอดขายหลังจากเปิดดำเนินการที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด บริษัทจะทำการวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาเพื่อดำเนินการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น หรือพิจารณาย้ายหรือปิดสาขาที่ขาดทุนต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทมีส่วนงานที่มีความชำนาญในการดูแลและควบคุมขั้นตอนการตกแต่งสาขาจึงทำให้ใช้งบประมาณในการตกแต่งสาขาไม่มาก และสินทรัพย์ส่วนใหญ่สามารถเคลื่อนย้ายได้ หากมีการย้ายสาขาบริษัทจึงไม่ต้องลงทุนในสินทรัพย์ใหม่ทั้งหมด และบริษัทจะมีการเจรจาเพื่อขอคืนเงินมัดจำจากศูนย์การค้าหรือเจ้าของพื้นที่ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสามารถขอคืนเงินมัดจำได้ จึงทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทในกรณีที่ต้องมีการย้ายหรือปิดสาขาไม่มากนัก ประกอบกับจากประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการเลือกทำเลที่ตั้งและการบริหารงานสาขาของผู้บริหารที่สะท้อนจากรายได้และจำนวนสาขาของบริษัทที่เพิ่มมากขึ้นทุกปี บริษัทเชื่อมั่นว่าการขยายสาขาใหม่ของบริษัทจะเป็นการเพิ่มช่องทางและโอกาสทางการขายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน



1. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินร้อยละ 25

ณ วันที่ 12 ธันวาคม 2560 ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ นายสุระ คณิตทวีกุล ซึ่งถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.388 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท การถือหุ้นในสัดส่วนดังกล่าวส่งผลให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด

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

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากผู้บริหารหลักของบริษัทเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน เป็นผู้มีความรู้ ทักษะการขยาย การตลาด และการพิจารณาทำเลที่ตั้งสาขาที่มีศักยภาพ รวมถึงมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ ห้างสรรพสินค้า และศูนย์การค้าที่เป็นเจ้าของพื้นที่ ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการบริหารงานซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลัก และไม่สามารถสรรหาผู้ที่มีความเหมาะสมได้ อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารดังกล่าว จึงมีนโยบายสนับสนุนให้บุคลากรของบริษัทมีส่วนร่วมในการกำหนดกลยุทธ์และแผนธุรกิจของบริษัท และผลักดันให้เกิดการทำงานเป็นทีม เพื่อสร้างศักยภาพและ

ประสิทธิภาพในการทำงานให้เพิ่มมากขึ้นรวมทั้งมีการฝึกอบรมบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในการทำงานเพิ่มเติมอยู่เสมอ เพื่อสร้างบุคลากรที่มีประสิทธิภาพและความสามารถเพื่อสืบทอดงานต่อจากผู้บริหาร นอกจากนี้ กลุ่มผู้บริหารหลักของบริษัทซึ่งได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล และผู้บริหารที่เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ร่วมงานกับบริษัทมาตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าผู้บริหารหลักจะทำงานกับบริษัทอย่างต่อเนื่องในระยะยาวต่อไป

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรเนื่องด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท จำเป็นต้องมีพนักงานขายและบริการจำนวนมากเพื่อปฏิบัติหน้าที่ตามสาขาต่างๆ ของบริษัท อย่างไรก็ตาม เนื่องจากด้วยลักษณะงานของพนักงานขายและบริการที่จะต้องให้บริการและคำแนะนำแก่ลูกค้ารวมถึงต้องใช้ความขยันและอดทนในการปฏิบัติงานทำให้พนักงานในในกลุ่มดังกล่าวในกลุ่มดังกล่าวมีอัตราการเปลี่ยนงาน (Turn over) ที่ค่อนข้างสูง ซึ่งอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดพนักงานที่มีความรู้และความสามารถในการขายสินค้าและให้บริการลูกค้าและส่งผลกระทบต่อยอดขายสินค้าของบริษัท

ในสถานะที่ธุรกิจมีการแข่งขันสูง บริษัทมีความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถให้กับคู่แข่งหรือธุรกิจค้าปลีกอื่น ดังนั้น บริษัทจึงมีความพยายามที่จะลดโอกาสการสูญเสียลง นอกจากนี้ยังได้มีการดูแลมอบสวัสดิการและจัดตั้งโครงการต่างๆ เพื่อให้พนักงานได้มีความสุข ความมั่นคง และเกิดความผูกพันกับบริษัท เช่น

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

1. ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญา สนับสนุนทางการเงินของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ตามเงื่อนไขของสัญญาสนับสนุนทางการเงินที่บริษัทมีอยู่กับธนาคารมีข้อกำหนดเรื่องการดำรงสัดส่วนการถือหุ้น และการดำรงตำแหน่งผู้บริหารหลักของนายสุระ คณิตทวิกุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทตลอดระยะเวลาของสัญญาสนับสนุนทางการเงินดังกล่าวอย่างไรก็ดี ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ทำสัญญากับบริษัท (Undertaking Agreement) รับรองว่าจะรักษาสัดส่วนการถือหุ้นตามที่ธนาคารกำหนดและจะยังคงเป็นผู้บริหารหลักของบริษัท จนกว่าธนาคารจะตกลงให้ยกเลิกข้อกำหนดในเรื่องดังกล่าวบริษัทเชื่อมั่นว่าผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวเพื่อให้บริษัทได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารอย่างต่อเนื่อง

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของ อัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าและอุปกรณ์ไอทีบางประเภทจากต่างประเทศโดยมูลค่าการสั่งซื้อของบริษัทในปี 2560 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 3 ของต้นทุนขาย รวมทั้งบริษัทได้กำหนดมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงโดยได้ดำเนินธุรกิจภายใต้นโยบายทางการเงินอย่างระมัดระวังทั้งในเรื่องอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนและการบริหารควบคุมความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยได้มีการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) เพื่อบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการนำเข้าสินค้าและอุปกรณ์ไอทีจากต่างประเทศ และมาตรการขอปรับราคาสินค้าตามการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าและอัตราแลกเปลี่ยนตามกรอบระยะเวลาที่กำหนดไว้ เพื่อลดผลกระทบที่เกิดจากการนำเข้าสินค้า





6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ก. บริษัท

| | | |
|------------------------|---|---|
| บริษัทที่ออกหลักทรัพย์ | : | บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) |
| ประเภทธุรกิจ | : | จำหน่ายสินค้าไอที ประเภทคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง การให้บริการซ่อมแซมสินค้า ชำระค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และชำระค่าบริการอื่นๆ |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | เลขที่ 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 |
| โทรศัพท์ | : | 0 2017 7777 |
| โทรสาร | : | 0 2017 7778 |
| เลขทะเบียนบริษัท | : | 0107557000462 |
| โฮมเพจบริษัท | : | http://www.comseven.com |

ว. บุคคลอื่นๆ

1) นายทะเบียนหลักทรัพย์

| | | |
|---------------------|---|--|
| บริษัท | : | บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ข้างสถานทูตจีน) เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 |
| โทรศัพท์ | : | 0 2009 9000 |
| โทรสาร | : | 0 2009 9991 |

2) ผู้สอบบัญชี

| | | |
|---------------------|---|---|
| บริษัท | : | นางวราภรณ์ วรดิกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4474 บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีแอส จำกัด |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | เลขที่ 179/74 - 80 ชั้น 15 อาคารบางกอกซิटीทาวเวอร์ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 |
| โทรศัพท์ | : | 0 2344 1000 และ 0 2824 5000 |
| โทรสาร | : | 0 2344 1463 |

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-





7. ข้อมูลหลักกรัฟยและผู้ถือหุ้น

7.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีทุนจดทะเบียนและทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 300,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,200,000,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท

7.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัทและสัดส่วนการถือหุ้น 15 รายแรก ตามที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 12 ธันวาคม 2560 โดยมีรายละเอียดดังนี้

| vav | รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ | จำนวนหุ้น (หุ้น) | สัดส่วนการถือหุ้น (%) |
|-----|---|--------------------|-----------------------|
| 1 | นายสุระคณิต ทวีกุล | 352,655,200 | 29.388 |
| | นายชัยวัฒน์ พาณิชยทวีกุล | 1,800,000 | 0.150 |
| | นางพิมพ์วรา พาณิชยทวีกุล | 2,000,000 | 0.167 |
| | นายพิสิษฐ์ พาณิชยทวีกุล | 11,102,900 | 0.925 |
| | รวมกลุ่มนายสุระ คณิตทวีกุล | 367,558,100 | 30.630 |
| 2 | นายพงศ์ศักดิ์ ธรรมธัชอารี | 88,788,000 | 7.399 |
| 3 | นายบัญชา พันธุมโกมล | 68,528,212 | 5.711 |
| 4 | นายประชาดำรงค์ สุทธิพงษ์ | 58,800,100 | 4.900 |
| 5 | น.ส.อารี ปรีชานุกูล | 50,600,000 | 4.217 |
| 6 | บริษัทไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด | 49,449,830 | 4.121 |
| 7 | นายอำนาจ พิจิตรพงศ์ชัย | 24,959,100 | 2.080 |
| 8 | นายภุชชวัฒน์ วรวานิช | 17,840,000 | 1.487 |
| 9 | น.ส.อรรณณ วิเชียรกรวี | 17,400,000 | 1.450 |
| 10 | กองทุนเปิดไทยพาณิชย์ หุ้นระยะยาวปันผล 70/30 | 15,221,400 | 1.268 |
| 11 | กองทุนเปิดบริษัทภิบาล หุ้นระยะยาว | 11,168,100 | 0.931 |
| 12 | น.ส.สรัญญา วรวงศ์สุ | 10,829,500 | 0.902 |
| 13 | น.ส.ณัฐนันท์ กิตติกรยศนันท์ | 9,990,800 | 0.833 |
| 14 | นายแสงทอง ศรีประกอบพร | 9,267,600 | 0.772 |
| 15 | นายจิรายุ อุดมพรพฤติ | 8,000,000 | 0.667 |
| | | 808,400,742 | 67.368 |

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

7.3 การออกหลักกรัฟยอื่น

บริษัทไม่มีการออกหลักกรัฟยประเภทอื่น



นโยบาย
08 การจ่ายเงิน
ปันผล



8. นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังการหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายโดยพิจารณาจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทอย่างไรก็ตามบริษัทอาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลแตกต่างไปจากนโยบายที่กำหนดไว้ได้โดยจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการฐานะการเงินสภาพคล่องทางการเงินและความจำเป็นในการใช้เงินเพื่อบริหารกิจการและการขยายธุรกิจของบริษัทรวมถึงสถานะเศรษฐกิจ

บริษัทย่อยของบริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทย่อยหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายทั้งนี้บริษัทย่อยจะพิจารณาจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นเช่นผลการดำเนินงานฐานะการเงินสภาพคล่องทางการเงินแผนการลงทุนและการขยายกิจการของบริษัทย่อยรวมถึงสถานะเศรษฐกิจ



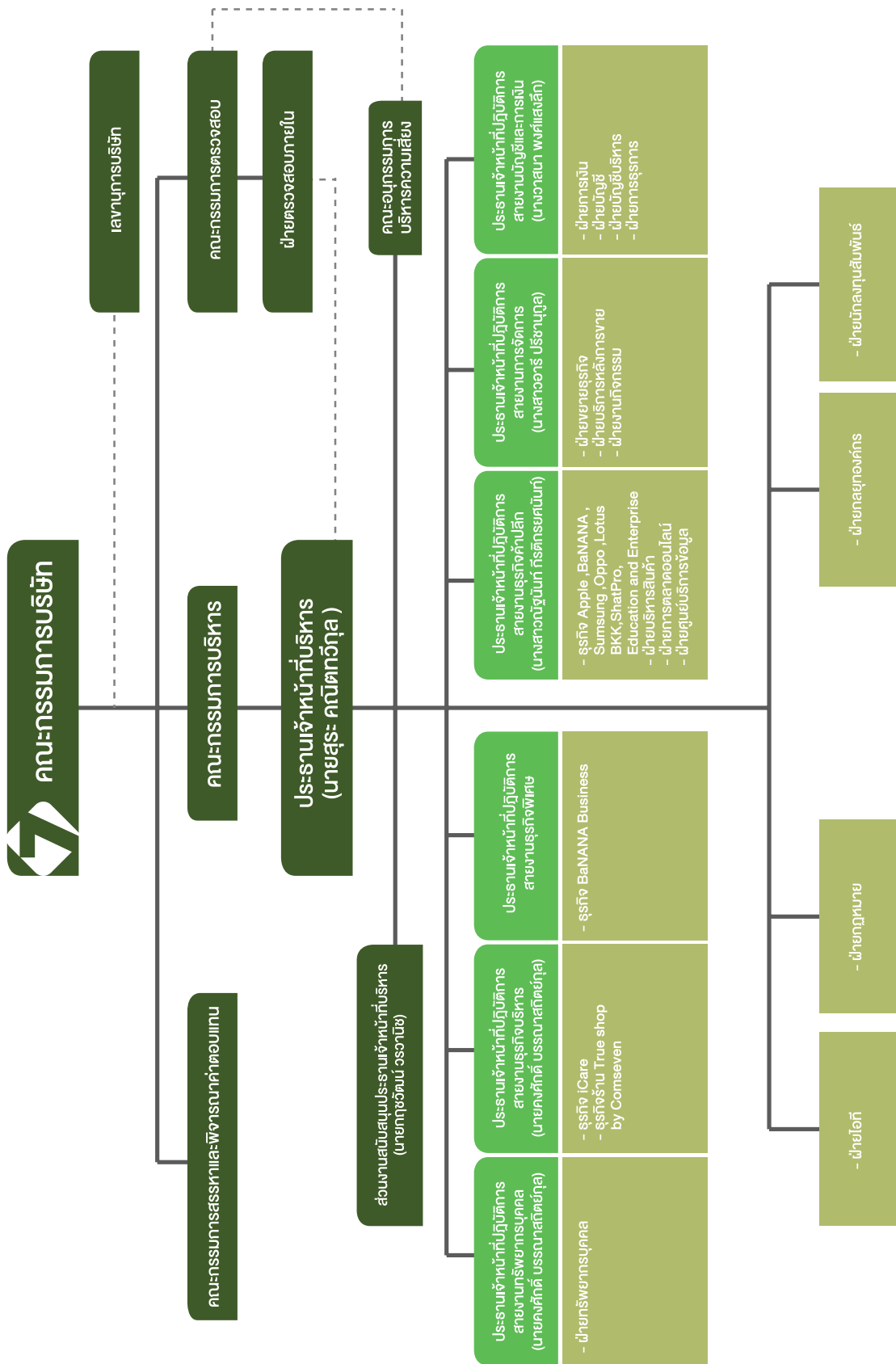
09 โครงสร้าง
การจัดการ



9. โครงสร้างการจัดการ

9.1 โครงสร้างองค์กร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

โครงสร้างองค์กร



9.2 โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยอีก 4 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน คณะกรรมการบริหาร และคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน รวมถึงผู้บริหารของแต่ละคณะมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่กฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนดทั้งนี้ รายละเอียดโครงสร้าง การจัดการของบริษัทมีดังนี้

9.2.1 คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 คณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวน 7 คน ได้แก่

| ชื่อ-นามสกุล | ตำแหน่ง |
|--------------------------------|------------------------------|
| 1. นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ | ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ |
| 2. นายสุระ คณิตทวิกุล | รองประธานกรรมการ |
| 3. นางสาวอารี ปรีชานุกูล | กรรมการ |
| 4. นายกฤษวัฒน์ วรวานิช | กรรมการ |
| 5. นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล | กรรมการ |
| 6. นางสาววีรภรณ์ บรรณาสถิตยกุล | กรรมการอิสระ |
| 7. นายคัชพล จุลชาติ | กรรมการอิสระ |

โดยมีนางสาวศศิภา สว่างไสว ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจผูกพันบริษัท

นายสุระ คณิตทวิกุล หรือนายกฤษวัฒน์วรวานิช หรือนางสาวอารี ปรีชานุกูล หรือนายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล กรรมการสองในสี่คนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

1. คณะกรรมการมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารจัดการและดำเนินกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท
2. จัดให้มีการทำและรับผิดชอบต่อการจัดทำงบดุลและงบกำไรขาดทุนของบริษัท ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท ซึ่งผู้สอบบัญชีตรวจสอบแล้ว และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
3. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานการดำเนินธุรกิจ งบประมาณของบริษัท รวมถึงควบคุมกำกับดูแล (Monitoring and Supervision) การบริหารและการจัดการของฝ่ายบริหารให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
4. พิจารณาทบทวน ตรวจสอบ และอนุมัตินโยบาย ทิศทาง กลยุทธ์ แผนงานการดำเนินธุรกิจ ของบริษัทที่เสนอโดยฝ่ายบริหาร
5. ติดตามการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณอย่างต่อเนื่อง
6. ดำเนินการให้บริษัทและบริษัทย่อยมีระบบงานบัญชีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และจัดให้มีการรายงานทางการเงินและการสอบบัญชีที่เชื่อถือได้ รวมทั้งจัดให้มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่เพียงพอและเหมาะสม

7. พิจารณากำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และกำกับดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการในการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยมีมาตรการรองรับและวิธีควบคุมเพื่อลดผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทอย่างเหมาะสม

8. พิจารณากำหนดโครงสร้างการบริหารงาน มีอำนาจในการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะกรรมการอื่นตามความเหมาะสมรวมถึงการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะกรรมการชุดต่างๆที่แต่งตั้ง

ทั้งนี้การมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่กำหนดนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะกรรมการชุดต่างๆ ดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด กับบริษัทหรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

9. กำกับและดูแลการบริหารจัดการและการดำเนินงานต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญเท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมายอื่น

10. คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการได้โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการเห็นสมควรและภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิก เพิกถอนเปลี่ยนแปลง 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 ในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา 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 และไม่เป็นผู้อถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งสังกัดอยู่ เว้นแต่จะพ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท

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

7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้อถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้อถือหุ้น ซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้อถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

8. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการ

ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสามเป็นอัตราถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สองภายหลังการแปรสภาพนั้นให้จับสลากกัน ส่วนปีหลังๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่ยอยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งอาจได้รับเลือกตั้งใหม่อีกได้โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น

นอกจากการพ้นตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

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

การสรรหากรรมการ

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเป็นผู้พิจารณาบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ มีประวัติการทำงานที่ดี และมีภาวะผู้นำ วิสัยทัศน์กว้างไกล รวมทั้งมีคุณธรรม จริยธรรม ตลอดจนมีทัศนคติที่ดีต่อองค์กร สามารถใช้เวลาให้ได้อย่างเพียงพออันเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินกิจการของบริษัท นอกจากนี้ยังคำนึงถึงคุณสมบัติที่เหมาะสม และสอดคล้องกับองค์ประกอบ และโครงสร้างของกรรมการตามกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทอีกด้วย เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี)

ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

- (1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่าจำนวนหุ้นที่ตนถือ
- (2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่เลือกตั้งบุคคลคนเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ในกรณีที่เลือกตั้งบุคคลหลายคนเป็นกรรมการจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
- (3) บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการ เท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมามีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมี หรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้นให้เลือกโดยวิธีจับสลากเพื่อให้ได้จำนวนกรรมการที่จะพึงมี

การประชุมคณะกรรมการบริษัท

| รายชื่อกรรมการ | จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด | |
|--------------------------------|--|---------|
| | ปี 2560 | ปี 2559 |
| 1. นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ | 8/8 | 7/9 |
| 2. นายสุระ คณิตทวีกุล | 7/8 | 8/9 |
| 3. นางสาวอารี ปรีชานุกุล | 6/8 | 8/9 |
| 4. นายกฤษวัฒน์ วรวานิช | 8/8 | 9/9 |
| 5. นายคณศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล | 7/8 | 9/9 |
| 6. นางสาววีรภรณ์ บรรณาสถิตยกุล | 6/8 | 9/9 |
| 7. นายคัชพล จุลชาติ | 8/8 | 8/9 |

9.2.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 คน ได้แก่

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

โดยมีนางสาวปิยพร บรรณาคศักดิ์ ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

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

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

| รายชื่อกรรมการ | จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด | |
|---------------------------------|--|---------|
| | ปี 2560 | ปี 2559 |
| 1. นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ | 4/4 | 3/4 |
| 2. นางสาววีรภรณ์ บรรณาสถิตย์กุล | 2/4 | 4/4 |
| 3. นายคัชพล จุลชาติ | 4/4 | 4/4 |

9.2.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนประกอบด้วยกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจำนวน 3 คน ได้แก่

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

โดยมีผู้จัดการแผนกทรัพยากรบุคคลทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

| รายชื่อกรรมการ | จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด | |
|------------------------------|--|---------|
| | ปี 2560 | ปี 2559 |
| 1. นายคัชพล จุลชาติ | 2/2 | 1/1 |
| 2. นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล | 2/2 | 1/1 |
| 3. นางสาวอารี ปรีชานุกุล | 2/2 | 1/1 |

9.2.4 คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารประกอบด้วยกรรมการบริหารทั้งหมด 6 คน ได้แก่

| ชื่อ-นามสกุล | ตำแหน่ง |
|----------------------------------|-------------------------|
| 1. นายสุระ คณิตทวีกุล | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |
| 2. นางสาวอารี ปรีชานุกุล | กรรมการบริหาร |
| 3. นายฤทธิวัฒน์ วรวานิช | กรรมการบริหาร |
| 4. นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล | กรรมการบริหาร |
| 5. นางสาวณัฐนันท์ กิตติกรยศนันท์ | กรรมการบริหาร |
| 6. นางวาสนา พงศ์แสงสีก | กรรมการบริหาร |

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร

1. ดำเนินกิจการและบริหารกิจการของบริษัท ตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง และมติของที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท
2. พิจารณากลั่นกรองข้อเสนองานของฝ่ายบริหาร และนำเสนอแนะนโยบาย เป้าหมาย กลยุทธ์ การดำเนินธุรกิจของบริษัท การลงทุน การขยายกิจการ และงบประมาณ เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาและอนุมัติต่อไป
3. พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติธุรกิจของบริษัทตามงบลงทุนหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว
4. ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบายของคณะกรรมการและเป้าหมายที่กำหนดไว้ และกำกับดูแลให้การดำเนินงานมีคุณภาพและประสิทธิภาพ
5. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายทางการเงินในการดำเนินการตามธุรกิจปกติของบริษัท เช่น การจัดซื้อโดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว
6. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญๆ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีตามที่จะได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้ว
7. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตามปกติธุรกิจของบริษัท ตามงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทและเป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท



8. มีอำนาจในการจัดหาสถานที่เพื่อขยายสาขาและอนุมัติการจัดตั้งสำนักงานสาขาต่างๆ รวมถึงการใช้จ่ายทางการเงินเพื่อใช้ในการเปิดสาขา ตามที่กำหนดไว้ในแผนธุรกิจหรืองบประมาณประจำปีที่คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้แล้ว โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

9. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการกู้ยืมเงิน การจัดหาเงินสินเชื่อ หรือการขอสินเชื่อใดๆ ของบริษัท โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว ทั้งนี้ ในกรณีที่ต้องใช้ทรัพย์สินของบริษัทเป็นหลักประกัน ต้องนำเสนอขออนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัท

10. กำหนดโครงสร้างองค์กรและอำนาจการบริหารองค์กร และพิจารณาปรับเงินเดือน โบนัสของตั้งแต่ระดับประธานเจ้าหน้าที่บริหารลงไป รวมถึงพิจารณาอนุมัติอัตราค่าจ้างคนที่ไม่อยู่ในงบประมาณประจำปี

11. ให้มีอำนาจในการมอบอำนาจให้บุคคลอื่นใดหนึ่งคนหรือหลายคนปฏิบัติอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไข บุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรือการมอบอำนาจนั้นๆ ได้ตามที่เห็นสมควร

12. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเป็นคราวๆ ไป

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

การประชุมคณะกรรมการบริษัท

| รายชื่อกรรมการ | จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด | |
|----------------------------------|--|---------|
| | ปี 2560 | ปี 2559 |
| 1. นายสุระ คณิตวิกุล | 11/13 | 10/14 |
| 2. นางสาวอารี ปรีชานุกูล | 12/13 | 13/14 |
| 3. นายถุชวัฒน์ วรวานิช | 11/13 | 13/14 |
| 4. นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล | 12/13 | 11/14 |
| 5. นางสาวณัฐนันท์ กิริตกรยศนันท์ | 12/13 | 14/14 |
| 6. นางวาสนา พงศ์แสงลึก | 12/13 | 13/14 |

9.2.5 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงประกอบไปด้วยกรรมการบริหารความเสี่ยงทั้งหมด 6 คน ได้แก่

| ชื่อ-นามสกุล | ตำแหน่ง |
|----------------------------------|----------------------------------|
| 1. นายฤทธิวัฒน์ วรวานิช | ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 2. นางสาวอารี ปรีชานุกุล | กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 3. นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล | กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 4. นางสาวณัฐนันท์ กิตติกรยศนันท์ | กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 5. นางวาสนา พงศ์แสงลึก | กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 6. นายธนัทสน์ ธนีสันต์ | กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 7. นายอรรถพล วัฒนาจินดา | กรรมการบริหารความเสี่ยง |

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

1. นำเสนอนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงโดยรวม (Integrated Risk Management) ต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและกำหนดเป็นนโยบายให้ปฏิบัติทั่วทั้งองค์กร
2. ติดตามความคืบหน้าในการปฏิบัติตามแผนจัดการความเสี่ยงของบริษัท
3. สื่อสารกับคณะกรรมการตรวจสอบถึงความเสี่ยงที่สำคัญ
4. รายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบถึงความเสี่ยง และการจัดการบริหารความเสี่ยง

การประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

| รายชื่อกรรมการ | จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด | |
|----------------------------------|--|---------|
| | ปี 2560 | ปี 2559 |
| 1. นายฤทธิวัฒน์วรวานิช | 3/3 | 3/3 |
| 2. นางสาวอารี ปรีชานุกุล | 3/3 | 3/3 |
| 3. นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล | 3/3 | 3/3 |
| 4. นางสาวณัฐนันท์ กิตติกรยศนันท์ | 3/3 | 3/3 |
| 5. นางวาสนา พงศ์แสงลึก | 3/3 | 3/3 |
| 6. นายธนัทสน์ ธนีสันต์ | 3/3 | 3/3 |
| 7. นายอรรถพล วัฒนาจินดา | 3/3 | 3/3 |



9.3 ผู้บริหาร

ผู้บริหารของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 6 คน ได้แก่

| ชื่อ-นามสกุล | ตำแหน่ง |
|----------------------------------|--|
| 1. นายสุระ คณิตทวีกุล | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |
| 2. นางสาวอารี ปรีชานุกูล | ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานการจัดการ |
| 3. นายกฤษวัฒน์วรวานิช | ส่วนงานสนับสนุนประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |
| 4. นายคณศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล | ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจบริการและ ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานทรัพยากรบุคคล |
| 5. นางสาวณัฐนันท์ กิริตกรยศนันท์ | ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจค้าปลีก |
| 6. นางวาสนา พงศ์แสงสีก | ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานบัญชีและการเงิน |

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

1. ควบคุมดูแลการดำเนินงานกิจการ 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 การจัดซื้อ โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว
7. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีตามที่จะได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้ว
8. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตามปกติธุรกิจของบริษัท ตามงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทและเป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว
9. กำหนดโครงสร้างองค์กร รวมถึงการแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินค่าจ้าง ค่าตอบแทน โบนัส และการเลิกจ้างพนักงานตั้งแต่ระดับ C2 ลงไป

10. มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษาระเบียบ วินัย การทำงานภายในองค์กร

11. ประสานงานกับหัวหน้าหน่วยตรวจสอบภายในและคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้การดำเนินการทางธุรกิจรวมทั้ง การบริหารความเสี่ยงของบริษัทเป็นไปตามวัตถุประสงค์และข้อบังคับ รวมทั้งนโยบายของบริษัทตามหลักธรรมาภิบาล

12. มีอำนาจในการมอบอำนาจช่วง และ/หรือมอบหมายให้บุคคลอื่นปฏิบัติงานเฉพาะอย่างแทนได้ โดยการมอบ อำนาจช่วง และ/หรือการมอบหมายดังกล่าวให้อยู่ภายใต้ขอบเขตแห่งการมอบอำนาจตามหนังสือมอบอำนาจ และ/หรือ ให้ เป็นไปตามระเบียบ ข้อกำหนด หรือคำสั่งที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือบริษัทได้กำหนดไว้

13. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทหรือคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ เป็นคราวๆ ไป ทั้งนี้ ในการดำเนินการเรื่องใดที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือผู้รับมอบอำนาจจากประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้ส่วนเสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท และ/หรือบริษัท ย่อย และ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง ประธานเจ้าหน้าที่บริหารไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าว จะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป ยกเว้นเป็นการอนุมัติ รายการที่เป็นไปตามธุรกิจปกติและเงื่อนไขการกำกับตซึ่งเป็นไปตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด

9.4 เลขาธิการบริษัท

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

1. จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้
 - (ก) ทะเบียนกรรมการ
 - (ข) หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานการประชุมคณะกรรมการและรายงานประจำปีของบริษัท
 - (ค) หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
2. เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร
3. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนกำหนด

9.5 คำตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

9.5.1 คำตอบแทนกรรมการ

บริษัทได้กำหนดคำตอบแทนกรรมการสำหรับปี 2560 ไว้อย่างชัดเจนโดยจ่ายในรูปของคำตอบแทนรายเดือนและ บำเหน็จกรรมการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ก) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2560 ได้มีมติกำหนดคำตอบแทนกรรมการของบริษัท



(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) บำเหน็จกรรมการจำนวน 1,500,000 บาท โดยจ่ายสำหรับกรรมการอิสระเท่านั้น

ในการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการในครั้งนี้คณะกรรมการได้พิจารณากำหนดค่าตอบแทนสำหรับคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัท โดยคณะกรรมการชุดย่อยดังกล่าวจะได้รับค่าตอบแทนตามรายละเอียดที่กำหนดข้างต้น

รายละเอียดค่าตอบแทนกรรมการของบริษัท ในปี 2559 และ 2560

| รายชื่อกรรมการ | ปี 2559 | ปี 2560 |
|-------------------------------|---------|---------|
| 1. นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ | 780,000 | 980,000 |
| 2. นายสุระ คณิตทวีกุล | 240,000 | 240,000 |
| 3. นางสาวอารี ปรีชานุกูล | 240,000 | 240,000 |
| 4. นายกฤษวัฒน์วรวานิช | 240,000 | 240,000 |
| 5. นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล | 240,000 | 240,000 |
| 6. นางสาววีรภรณ์ อุดมคุณธรรม | 660,000 | 860,000 |
| 7. นายคัชพล จุลชาติ | 660,000 | 860,000 |

ข) ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน/ค่าตอบแทนอื่นๆ

-ไม่มี-

9.5.2 ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ในปี 2559 - 2560 บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนเป็นเงินเดือน โบนัส และค่าตอบแทนอื่นๆ ให้แก่ผู้บริหารบริษัท และบริษัทย่อย ดังนี้

| ประเภทค่าตอบแทน | ปี 2559 | ปี 2560 |
|------------------------------------|---------|---------|
| เงินเดือนและผลประโยชน์ระยะสั้นอื่น | 35.29 | 44.63 |
| ผลประโยชน์หลังออกจากงาน | 2.08 | 1.67 |
| รวม | 37.37 | 46.3 |

9.6 บุคลากร

9.6.1 จำนวนบุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558-2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีพนักงานและบุคลากรทั้งสิ้น 1,974 คน 2,343 คน และ 3,119 คน ตามลำดับ โดยแบ่งตามสายงานได้ดังนี้

| ลักษณะบุคลากร | 31 ธันวาคม 2558 (คน) | 31 ธันวาคม 2559 (คน) | 31 ธันวาคม 2560 (คน) |
|---------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| ผู้บริหาร | 6 | 7 | 7 |
| ฝ่ายบริหาร | 77 | 80 | 91 |
| ฝ่ายปฏิบัติการ | 1,732 | 1,972 | 2,170 |
| ฝ่ายจัดการ | 58 | 71 | 66 |
| ฝ่ายการเงินและบัญชี | 73 | 85 | 87 |
| ฝ่ายกฎหมายและตรวจสอบภายใน | 15 | 15 | 17 |
| พนักงานบริษัทย่อย | 13 | 113 | 681 |
| รวม | 1,974 | 2,343 | 3,119 |

9.6.2 ผลตอบแทนพนักงาน

บริษัทมีการจ่ายผลตอบแทนให้แก่พนักงานในลักษณะต่างๆ ได้แก่เงินเดือน โบนัส และผลประโยชน์พนักงานอื่นๆ เช่น ค่าคอมมิชชั่นค่าตำแหน่งค่ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินประกันสังคม หรือค่ายานพาหนะ เป็นต้น ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจ้างงานของบริษัทและบริษัทย่อย ทั้งนี้ ผลตอบแทนพนักงานดังกล่าวไม่รวมเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร โดยในปี 2558-2560 สรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

| ประเภทค่าตอบแทน | ปี 2558 (ล้านบาท) | ปี 2559 (ล้านบาท) | ปี 2560 (ล้านบาท) |
|--------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| เงินเดือนและผลประโยชน์ระยะสั้น | 490.64 | 621.9 | 741.13 |
| ผลประโยชน์หลังออกจากงาน | 1.76 | 1.29 | 3.59 |
| รวม | 492.4 | 623.19 | 744.73 |

9.6.3 นโยบายในการพัฒนาพนักงาน

บริษัทให้ความสำคัญกับการฝึกอบรม พัฒนาความรู้ ทักษะ และ ศักยภาพที่จำเป็นในการปฏิบัติงานทั้งในปัจจุบันและในอนาคตของพนักงาน เนื่องจากพนักงานเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่เป้าหมาย อีกทั้งเป็นแรงผลักดันสำคัญในการช่วยสนับสนุนให้องค์กรเติบโตและก้าวหน้า บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการพัฒนาพนักงานดังนี้

1. ด้าน Training

ส่งเสริม พัฒนาความรู้และทักษะของพนักงานทุกระดับให้มีความรู้ ทักษะ และ ศักยภาพด้วยการจัดฝึกอบรมในหลักสูตรต่างๆ ให้กับพนักงานใหม่และพนักงานปัจจุบัน โดยมุ่งเน้นให้พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าและการให้บริการ เพื่อให้เกิดความชำนาญ และมีความพร้อมต่อการให้บริการ อีกทั้งยังสามารถรักษามาตรฐานในการปฏิบัติงานซึ่งจะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและประทับใจในการได้รับการบริการอันดีเยี่ยม

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, โพรโมชัน, ข้อมูลข่าวสารต่างๆ ฯลฯ เพื่อใช้ในการสอนงาน [Coaching Recognition System (CRS)], การวัดความรู้ [Knowledge Training Online (Go to training)] 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 ความสามารถด้านการบริหารที่บุคลากรในองค์กรตามระดับแต่ละตำแหน่งงานที่จำเป็นต้องมีเพื่อใช้ในการบริหารตนเอง บริหารงานผู้ใต้บังคับบัญชา เพื่อให้งานสำเร็จอีกทั้งต้องสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ และวิสัยทัศน์ขององค์กร

สมรรถนะตามสายงาน (Functional Competency) ได้แก่ ความสามารถ ทักษะ ด้านวิชาชีพที่จำเป็นในการนำไปปฏิบัติงานให้บรรลุผลสำเร็จ ซึ่งมีความแตกต่างกันตามลักษณะงาน

อีกทั้งยังมีการจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพผู้บริหารให้มีความพร้อมสามารถเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง และขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ไปสู่การปฏิบัติให้เกิดผลงานเพิ่มขึ้น ควบคู่ไปกับการสร้างวัฒนธรรมการทำงาน และค่านิยมที่สามารถช่วยส่งเสริมและผลักดันการพัฒนาระบบการบริหารสมัยใหม่ให้เกิดขึ้น ตลอดจนการจัดการความรู้และองค์กรแห่งการเรียนรู้ไปถ่ายทอดให้กับบุคลากรในหน่วยงานเพื่อส่งเสริมให้เกิดการพัฒนากระบวนการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และก่อให้เกิดผลสำเร็จในภาพรวม

9.6.4 ข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

-ไม่มี-





10. การกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัท มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน ดำเนินธุรกิจถูกต้องตามกฎหมาย ยึดหลักคุณธรรมและจริยธรรมธุรกิจ เปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสพัฒนาระบบควบคุมภายใน 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” ที่เป็นลายลักษณ์อักษร และเปิดเผยในเว็บไซต์ของบริษัท หมวดนโยบายบริษัทภิบาล เพื่อใช้เป็นแนวปฏิบัติที่ดีของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท บริษัทย่อย และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ซึ่งจะนำไปสู่องค์กรที่ยั่งยืนอย่างแท้จริงโดยครอบคลุมหลักการสำคัญตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี 5 หมวด ดังนี้

หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น

บริษัทให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้ถือหุ้นตามแนวปฏิบัติที่ดีสำหรับการประชุมผู้ถือหุ้น ในเรื่อง (1) คุณภาพของหนังสือเชิญประชุม (2) คุณภาพของรายงานการประชุม (3) สิทธิของผู้ถือหุ้นในการได้ข้อมูลของบริษัท อย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพียงพอ ทันเวลา และเท่าเทียมกัน เพื่อประกอบการตัดสินใจในทุก ๆ เรื่อง พร้อมกันนี้ได้มีการกำหนดนโยบายการอำนวยความสะดวกและส่งเสริมการเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งสิทธิของผู้ถือหุ้นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งก่อนวันประชุม ผู้ถือหุ้น การดำเนินการประชุมในวันประชุมผู้ถือหุ้น และภายหลังการประชุมผู้ถือหุ้น ดังนี้

1.1 บริษัทจะจัดส่งหนังสือนัดประชุมพร้อมทั้งข้อมูลประกอบการประชุมตามวาระต่างๆ อย่างเพียงพอเพื่อให้ผู้ถือหุ้นใช้ประกอบการพิจารณา โดยจะจัดส่งเป็นการล่วงหน้า

ก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้นตามระยะเวลาที่กฎหมายประกาศหรือระเบียบที่เกี่ยวข้องกำหนด 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 บริษัทจะแจ้งกำหนดการประชุมผู้ถือหุ้นรวมทั้งวาระการประชุมที่เกี่ยวข้องต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเผยแพร่กำหนดการประชุมดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทก่อนการประชุมตามระยะเวลาที่กฎหมาย ประกาศ หรือระเบียบที่เกี่ยวข้องกำหนด และเผยแพร่กำหนดการประชุมดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งจะจัดทำและเผยแพร่หนังสือเชิญประชุมทั้งฉบับภาษาไทย และภาษาอังกฤษบนเว็บไซต์ของบริษัทเช่นกัน

2.2 บริษัทจะอำนวยความสะดวกให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถเสนอข้อกรรมการหรือเสนอวาระเพิ่มเติมได้ก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น โดยบริษัทจะกำหนดหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนเป็นการล่วงหน้าเกี่ยวกับวิธีการที่ให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยจะเสนอข้อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ รวมทั้งหลักเกณฑ์เพื่อพิจารณาว่าบริษัทจะเพิ่มวาระการประชุมที่ผู้ถือหุ้นรายย่อยเสนอหรือไม่

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

2.4 บริษัทได้กำหนดให้กรรมการรายงานการมีส่วนได้เสียในวาระการประชุมใดๆ อย่างน้อยก่อนการพิจารณาในวาระที่เกี่ยวข้องในการประชุมคณะกรรมการบริษัทและบันทึกส่วนได้เสียดังกล่าวในรายงานการประชุม

คณะกรรมการบริษัท รวมทั้งห้ามมิให้กรรมการที่มีส่วนได้เสียอย่างมีนัยสำคัญในลักษณะที่ไม่สามารถให้ความเห็นได้อย่างอิสระในวาระที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วมในการประชุมในวาระนั้นๆ

2.5 บริษัทได้กำหนดแนวทางในการเก็บรักษาและป้องกันการนำข้อมูลภายในของบริษัทไปเปิดเผยต่อหน่วยงานที่ทราบข้อมูลภายในนำข้อมูลดังกล่าวไปเปิดเผยต่อหน่วยงานหรือบุคคลอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง ในกรณีที่บุคคลใดเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวหรือนำข้อมูลนั้นไปใช้ไม่ว่าเพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้อื่น หรือกระทำการที่อาจเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ถือเป็นการฝ่าฝืนอย่างร้ายแรงและจะถูกลงโทษทางวินัย นอกจากนี้ บริษัทยังได้กำหนดให้กรรมการทุกคนและผู้บริหารที่มีหน้าที่รายงานการถือครองหลักทรัพย์ตามกฎหมายมีหน้าที่จัดส่งรายงานดังกล่าวให้แก่เลขานุการบริษัทเป็นประจำและเปิดเผยในรายงานประจำปีของบริษัท

หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

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

3.1 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อผู้ถือหุ้น

บริษัทตระหนักอยู่เสมอว่าผู้ถือหุ้น คือ เจ้าของกิจการ และบริษัทมีหน้าที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว จึงกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานต้องปฏิบัติตามแนวทาง ดังต่อไปนี้

1. ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ตลอดจนตัดสินใจดำเนินการใดๆ ด้วยความระมัดระวัง รอบคอบ และเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทั้งรายใหญ่และรายย่อย เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นโดยรวม

2. นำเสนอรายงานสภาพภาพของบริษัท ผลประกอบการ ข้อมูลฐานะทางการเงิน การบัญชี และรายงานอื่นๆ โดยสม่ำเสมอ และครบถ้วนตามความเป็นจริง



3. ห้ามไม่ให้แสวงหาผลประโยชน์ให้ตนเอง และผู้อื่นโดยใช้ข้อมูลใดๆ ของบริษัทซึ่งยังมิได้เปิดเผยต่อสาธารณะหรือดำเนินการใดๆ ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท

3.2 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อพนักงาน

บริษัทตระหนักว่า พนักงานเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จของการบรรลุเป้าหมายของบริษัทที่มีคุณค่ายิ่ง จึงมีนโยบายที่จะปฏิบัติกับพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม การพัฒนาศักยภาพ และให้ผลตอบแทนและสวัสดิการแก่พนักงานอย่างเหมาะสม เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายดังกล่าว บริษัทจึงมีหลักปฏิบัติ ดังนี้

1. ให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมต่อพนักงาน รวมทั้งมีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงาน และให้ความสำคัญในการดูแลสวัสดิการของพนักงาน
2. ดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิต และทรัพย์สินของพนักงาน
3. การแต่งตั้ง โยกย้าย รวมถึงการให้รางวัลและการลงโทษพนักงาน กระทำด้วยความสุจริตใจ และตั้งอยู่บนพื้นฐานความรู้ความสามารถและความเหมาะสมของพนักงาน
4. ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงาน โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาความสามารถของพนักงานให้เกิดศักยภาพในการปฏิบัติงานอย่างมืออาชีพ ซึ่งบริษัทมีการกำหนดและวางแผนการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานเป็นประจำ บริษัทมีการจัดการฝึกอบรมทั้งภายในและภายนอกให้แก่พนักงาน
5. รับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานความรู้ทางวิชาชีพของพนักงาน
6. ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง กับพนักงานอย่างเคร่งครัด

3.3 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อลูกค้า และ/หรือเจ้าหนี้
บริษัทมีนโยบายให้พนักงานปฏิบัติต่อลูกค้า และ/หรือเจ้าหนี้ทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรม ซื่อสัตย์ และไม่เอารัดเอาเปรียบลูกค้า โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท บนพื้นฐานของการได้รับผลตอบแทนที่เป็นธรรมทั้งสองฝ่าย หลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีแนวปฏิบัติ ดังนี้

1. ไม่เรียก หรือรับ หรือจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตในการค้ากับลูกค้า และ/หรือเจ้าหนี้
2. กรณีที่มีข้อมูลว่ามีการเรียก หรือรับ หรือการจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตเกิดขึ้น ต้องเปิดเผยรายละเอียดต่อลูกค้า และ/หรือเจ้าหนี้ และร่วมกันแก้ไขปัญหาโดยยุติธรรมและรวดเร็ว
3. ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ตกลงกันไว้อย่างเคร่งครัด กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดได้ ต้องรีบแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบล่วงหน้า เพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไขปัญหา

3.4 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อลูกค้า

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของลูกค้า และมุ่งมั่นที่จะเอาใจใส่และรับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพและบริการที่สามารถสร้างความเชื่อมั่นได้ จึงได้กำหนดนโยบายในการปฏิบัติต่อลูกค้า ดังนี้

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

3.5 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อคู่แข่งทางการค้า

บริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้า โดยไม่ละเมิดความลับหรือล่วงรู้ความลับทางการค้าของคู่แข่งด้วยวิธีอันลึกลับกำหนดหลักนโยบาย ดังนี้

1. ประพฤติปฏิบัติภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี
2. ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริตหรือไม่เหมาะสม
3. ไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้าย

3.6 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อชุมชนและสังคม

บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตนเป็นพลเมืองที่ดีโดยปฏิบัติตามกฎหมาย และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน เน้นการปลูกฝังจิตสำนึก ความรับผิดชอบต่อชุมชน และสังคมให้เกิดขึ้นภายในองค์กรอย่างต่อเนื่อง รวมถึงสนับสนุนกิจกรรมที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อส่วนรวม และสังคม

บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาชุมชนและสังคม ด้วยการร่วมสร้างสรรค์สังคมและชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นทั้งที่ดำเนินการเอง และร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐ โดยเน้นการส่งเสริมด้านการศึกษาและการส่งเสริมคุณภาพชีวิต เช่น โครงการห้องคอมพิวเตอร์ของหนู โดยการสร้างห้องคอมพิวเตอร์เพื่อการเรียนรู้ให้กับโรงเรียนทุรกันดาร สนับสนุนทุนการศึกษาและบริจาคสิ่งของ คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ทางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการศึกษา ตลอดจนกำหนดแผนงานที่จะผสานความร่วมมือกับ Learned Education ในการจัดทำ Software เพื่อสร้างการเรียนรู้รูปแบบใหม่ ช่วยลดความเหลื่อมล้ำทางการศึกษา เป็นต้น

3.7 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด ส่งเสริมให้ผู้บริหารและพนักงานเอาใจใส่ต่อกิจการที่จะเสริมสร้างคุณภาพด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม โดยจัดให้มีมาตรการลดการใช้พลังงาน การจัดการขยะ และการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า

โดยบริษัทได้ออกแบบอาคารสำนักงานให้เป็นอาคารประหยัดพลังงานด้วยการติดตั้งระบบโซล่าเซลล์เพื่อการผลิตไฟฟ้าและนำมาใช้เองภายในอาคารสำนักงาน หรือที่เรียกว่า Self-consumption โดยมีกำลังผลิตรวม 101 กิโลวัตต์ (kWp) ซึ่งจะสามารถผลิตไฟฟ้าได้ประมาณ 12,600 หน่วยต่อเดือน คิดเป็นจำนวนเงินที่ประหยัดได้ประมาณ 40,000-50,000 บาทต่อเดือนขึ้นอยู่กับช่วงฤดูกาล หรือ 500,000-600,000 บาท เปรียบเทียบการลงทุนจะสามารถคืนทุนในระยะเวลา 6-7 ปี ซึ่งถือว่าคุ้มค่ามากหากเปรียบเทียบกับอายุการใช้งานของแผงโซล่าเซลล์ที่มากกว่า 25 ปี อีกทั้งยังสามารถช่วยให้บริษัทลดการใช้พลังงาน

ฟอสซิล และลดการผลิตคาร์บอนไดออกไซด์ได้มากกว่า 100,000 ตันต่อปี อันเป็นเป้าหมายของบริษัทที่มุ่งเน้นในการเป็นร่วมรับผิดชอบต่อสังคม หรือ CSR ของเราการบำรุงรักษาสามารถทำได้ง่าย ๆ คือดูแลความสะอาดบนหน้าแผงโซล่าเซลล์ โดยการล้างฝุ่นหรือมูลนกประมาณ 6 เดือนต่อครั้ง และการตรวจสอบอุปกรณ์ภายในระบบรายปีเหมือนระบบไฟฟ้าทั่วไป

หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูล และความโปร่งใส

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายที่จะเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศทางการเงินและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทที่ตรงต่อความเป็นจริง ครบถ้วนเพียงพอ สม่าเสมอ ทันเวลา แสดงให้เห็นถึงสถานภาพทางการเงินและการประกอบกิจการที่แท้จริงของบริษัทรวมทั้งอนาคตทางธุรกิจของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมุ่งมั่นที่จะดูแลให้มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใสอย่างเคร่งครัดโดยจัดให้มีการเผยแพร่ข้อมูลทางเว็บไซต์ของบริษัท สื่อเผยแพร่ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อให้ผู้ถือหุ้น และผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ ได้รับทราบข้อมูลของบริษัทได้อย่างทั่วถึง และจะทำการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้สอดคล้องกับแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ประกาศใช้บังคับ

บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่ที่ทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับนักลงทุนหรือผู้ถือหุ้น รวมถึงนักลงทุนสถาบันและผู้ถือหุ้นรายย่อย บริษัทจะจัดให้มีการประชุมเพื่อวิเคราะห์ผลการดำเนินงานเป็นประจำ รวมทั้งจะเผยแพร่ข้อมูลทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทั่วไปให้แก่ผู้ถือหุ้น และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ การรายงานต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และเว็บไซต์ของบริษัท

นอกจากนี้ บริษัทให้ความสำคัญต่อรายงานทางการเงินเพื่อแสดงให้เห็นถึงสถานะทางการเงินและผลประกอบการที่แท้จริงของบริษัท โดยอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลทางบัญชีที่ถูกต้อง ครบถ้วน และเพียงพอตามมาตรฐานการบัญชีซึ่งเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป บริษัทจะเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับกรรมการแต่ละท่าน ตลอดจนบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการ



บริษัท 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 โดยปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว และเพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานของบริษัทเป็นไปในทิศทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย คณะกรรมการบริษัทจะดูแลให้มีการจัดทำวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย นโยบาย ทิศทางการดำเนินงาน แผนกลยุทธ์ แผนงาน และงบประมาณประจำปีของบริษัท โดยคณะกรรมการบริษัทจะร่วมแสดงความคิดเห็นเพื่อให้เกิดความเข้าใจในภาพรวมของธุรกิจร่วมกันก่อนที่จะพิจารณาอนุมัติ และติดตามให้มีการบริหารงานเพื่อเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยจะยึดถือแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

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 คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่เฝ้าสังเกตประสิทธิผลของงานตรวจสอบ การจัดการความเสี่ยง การควบคุมภายในทางการเงินและการบัญชี และการรายงานทางการเงิน รวมทั้งหน้าที่อื่นๆ ตามที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด

คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และกรรมการรายบุคคล ควรมีการประเมินผลการปฏิบัติงานของตนเองอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยกำหนดบรรทัดฐานที่จะใช้เปรียบเทียบกับผลการปฏิบัติงานอย่างมีหลักเกณฑ์ เพื่อให้คณะกรรมการร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหาเพื่อการพัฒนาและแก้ไขให้เหมาะสมต่อไป และคำตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

นอกจากนั้น เพื่อช่วยในการบริหารงานและกำกับดูแลการบริหาร กรรมการบริษัทและประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้มีการจัดตั้งกรรมการชุดย่อยขึ้นอีก 4 คณะ คือ

1. คณะกรรมการตรวจสอบ
2. คณะกรรมการบริหาร
3. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
4. คณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง

6.1 นโยบายการลงทุนของบริษัท นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมุ่งเน้นการลงทุนในบริษัท และบริษัทร่วมที่มีศักยภาพในการเติบโต และสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการลงทุน เพื่อให้บริษัทเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีที่ครอบคลุมความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ทั้งนี้ การขออนุมัติเกี่ยวกับการลงทุนจะต้องสอดคล้องเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งหลักทรัพย์ และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งหลักทรัพย์ พ.ศ. 2547

การลงทุนในกิจการดังกล่าวข้างต้น บริษัทจะเน้นการลงทุนระยะยาว โดยพิจารณาจากปัจจัยพื้นฐานของธุรกิจที่จะเข้าไปลงทุน รวมถึงแนวโน้มของธุรกิจนั้นๆ เป็นสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายการลงทุนในสัดส่วนที่มากพอเพื่อให้สามารถมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการและกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการที่ควบคุมร่วมกันนั้น รวมทั้งการส่งเสริมกิจการที่เข้าลงทุนให้มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

ในการตัดสินใจลงทุนใดๆ บริษัทจะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการและพิจารณาถึงศักยภาพ รวมทั้งความเสี่ยงจากการลงทุน และนำเสนอผลการลงทุนต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณารวมถึงให้คำแนะนำเพื่อลดความเสี่ยงทางการลงทุนที่อาจเกิดขึ้น

ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยนั้น บริษัทจะส่งตัวแทนของบริษัทไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยซึ่งบุคคลดังกล่าวต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจดังกล่าวและไม่มีผลประโยชน์ขัดแย้งในทางธุรกิจ โดยผู้แทนดังกล่าวจะต้องบริหารและจัดการธุรกิจของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามนโยบายที่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัท และตามกฎหมายและระเบียบตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับบริษัท และกฎหมายของบริษัทย่อยที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ บริษัทจะติดตามอย่างใกล้ชิดถึงผลประกอบการและการดำเนินงานของธุรกิจดังกล่าว และนำเสนอผลวิเคราะห์รวมถึงแสดงความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัทของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมหรือกิจการที่ควบคุมร่วมกันนั้นๆ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณา กำหนดนโยบายหรือปรับปรุงส่งเสริมให้ธุรกิจของบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือกิจการที่ควบคุมร่วมกัน มีการพัฒนาและเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องต่อไป

6.2 นโยบายการดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อความโปร่งใสและป้องกันการแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตนจากการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทที่ยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชน บริษัทได้กำหนดนโยบายการใช้ข้อมูลภายในบริษัท ดังนี้

1. ให้ความรู้แก่กรรมการและผู้บริหาร เกี่ยวกับหน้าที่ในการรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตน คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) รวมทั้งการรายงานการได้มาหรือจำหน่ายหลักทรัพย์ของตน คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ตามมาตรา 246 และบทกำหนดโทษ ตามมาตรา 298 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไข)

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

3. กรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้างของบริษัทและบริษัทย่อย ที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ต้องใช้ความระมัดระวังในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือน ก่อนที่งบการเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน และในช่วงระยะเวลา 24 ชั่วโมงภายหลังจากที่ข้อมูลภายในของบริษัทได้เปิดเผยต่อสาธารณชนแล้ว ผู้ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายในต้องไม่เปิดเผยข้อมูลนั้นให้ผู้อื่นทราบจนกว่าจะได้มีการแจ้งข้อมูลนั้นให้แก่ตลาดหลักทรัพย์ฯ หากมีการกระทำการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติดังกล่าวข้างต้น บริษัทถือเป็นความผิดทางวินัยตามข้อบังคับการทำงานของ บริษัทโดยจะพิจารณาลงโทษตามควรแก่กรณี ได้แก่ การตักเตือนด้วยวาจา การตักเตือนเป็นหนังสือ การภาคทัณฑ์ ตลอดจนการเลิกจ้างพนักงานการเป็นพนักงานด้วยเหตุไล่ออก ปลดออก หรือให้ออก แล้วแต่กรณี

4. ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท ใช้ข้อมูลภายในบริษัทที่มีหรืออาจมีผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งยังมิได้เปิดเผยต่อสาธารณชน ซึ่งตนได้ล่วงรู้มาในตำแหน่งหรือฐานะเช่นนั้น มาใช้เพื่อการซื้อหรือขายหรือเสนอซื้อหรือเสนอขาย หรือชักชวนให้บุคคลอื่นซื้อหรือขาย หรือเสนอซื้อ หรือเสนอขาย หุ้นหรือหลักทรัพย์อื่น (ถ้ามี) ของบริษัท ไม่ว่าทั้งทางตรงหรือทางอ้อม ในประการที่น่าจะเกิดความเสียหายแก่บริษัท ไม่ว่าทั้งทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าการกระทำความดังกล่าวจะทำให้ประโยชน์ต่อตนเองหรือผู้อื่น หรือนำข้อเท็จจริงเช่นนั้น ออกเปิดเผยเพื่อให้ผู้อื่นกระทำการดังกล่าวโดยตนได้รับผลประโยชน์ตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

5. กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท หรืออดีตกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้าง มีหน้าที่เก็บรักษาความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัท และมีหน้าที่ในการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทเพื่อประโยชน์ การดำเนินธุรกิจของบริษัทเท่านั้น ห้ามมิให้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท นำความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทไปใช้ประโยชน์ให้แก่บริษัทอื่นที่ตนเองเป็นผู้ถือหุ้น กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้าง

6. กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทมีหน้าที่ปฏิบัติตามแนวทางการใช้ข้อมูลภายในของ

พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และพระราชบัญญัติมหาชนจำกัด รวมถึงกฎเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง

6.3 นโยบายป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการบริษัทกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์บนหลักการที่ว่า การตัดสินใจใดๆ ในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจจะต้องทำเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเท่านั้น และควรหลีกเลี่ยงการกระทำที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยกำหนดให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสียกับรายการที่พิจารณา ต้องแจ้งให้บริษัททราบถึงความสัมพันธ์หรือการมีส่วนได้เสียของตนในรายการดังกล่าวและต้องไม่เข้าร่วมการพิจารณาตัดสินใจ รวมถึงไม่มีอำนาจอนุมัติในธุรกรรมนั้นๆ





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

6.4 นโยบายนักลงทุนสัมพันธ์

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

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญในการเปิดเผยข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับข่าวสารเป็นประจำโดยผ่านช่องทางเว็บไซต์ของบริษัท อาทิ วิสัยทัศน์ พันธกิจ งบการเงิน ข่าว

ประชาสัมพันธ์ รายงานประจำปี โครงสร้างบริษัทและผู้บริหาร โครงสร้างการถือหุ้นและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้ถือหุ้นหรือนักลงทุนยังสามารถติดต่อเพื่อขอรับทราบข้อมูลข่าวสารได้ที่

| | |
|--|--------------------------|
|  | จดหมาย |
| ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) เลขที่ 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 | |
|  | เว็บไซต์นักลงทุนสัมพันธ์ |
| http://www.comseven.com/investor-relations | |
|  | โทรศัพท์ |
| 02 017 7777 | |
|  | โทรสาร |
| 02 017 7778 | |

6.5 นโยบายการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัท

บริษัทจะปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับการเข้าทำรายการระหว่างกัน ทั้งนี้ ผู้บริหาร หรือผู้มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการระหว่างกันดังกล่าวได้

ในกรณีที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บริษัทจะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการทำรายการและความสมเหตุสมผลของรายการนั้นๆ ทั้งนี้ การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป และการทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าทั่วไป ให้มีหลักการดังนี้

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

การทำรายการระหว่างกันที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ระหว่างบริษัทและบริษัทย่อย กับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องได้รับอนุมัติเป็นหลักเกณฑ์จากคณะกรรมการบริษัท ให้

ฝ่ายจัดการสามารถอนุมัติการทำธุรกรรมดังกล่าวได้หากรายการดังกล่าวนั้นมีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกันด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจะจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับการทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการประชุมคณะกรรมการในทุกรอบไตรมาส

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าทั่วไป

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป จะต้องถูกพิจารณาและให้ความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป ทั้งนี้ ให้ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะแต่งตั้งผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าวเพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือ คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี เพื่อให้มั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวมีความจำเป็นและมีความสมเหตุสมผลโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีและหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัท

6.6 นโยบายการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัทในอนาคต

รายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตนั้น คณะกรรมการบริษัทต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลัก



ทรัพย์สินและตลาดหลักทรัพย์และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึง การปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวโยงกันของบริษัท หรือบริษัทย่อยตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย

ในกรณีที่เป็นการรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจที่เป็นปกติของบริษัท และเป็นรายการที่เกิดขึ้นต่อเนื่องไปในอนาคต บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์ และแนวทางในการดำเนินการดังกล่าวให้มีลักษณะที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณารับรองหลักเกณฑ์ และแนวทางในการดำเนินงานดังกล่าว

กรณีที่เป็นการเข้าทำรายการระหว่างกันในอนาคต บริษัทจะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบให้คณะกรรมการตรวจสอบให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของรายการดังกล่าว ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่เกิดขึ้น บริษัทจะจัดให้มีบุคคลที่มีความรู้ ความชำนาญพิเศษเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกัน โดยความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบหรือบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษจะถูกนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้น แล้วแต่กรณี เพื่อให้มีความมั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวเป็นการทำรายการที่บริษัทได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นทุกราย

6.7 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

บริษัทให้ความสำคัญกับการฝึกอบรม พัฒนาความรู้ ทักษะ และ ศักยภาพที่จำเป็นในการปฏิบัติงานทั้งในปัจจุบันและในอนาคตของพนักงาน เนื่องจากพนักงานเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่เป้าหมาย อีกทั้งเป็นแรงผลักดันสำคัญในการช่วยสนับสนุนให้องค์กรเติบโตและก้าวหน้า บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการพัฒนาพนักงานดังนี้

1. ด้าน Training

ส่งเสริม พัฒนาความรู้และทักษะของพนักงานทุกระดับให้มีศักยภาพ ด้วยการจัดฝึกอบรมในหลักสูตรต่างๆ ให้กับพนักงานใหม่และพนักงานปัจจุบัน โดยมุ่งเน้นให้พนักงาน

มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าและการให้บริการ เพื่อให้เกิดความชำนาญ และมีความพร้อมต่อการให้บริการ อีกทั้งยังสามารถรักษามาตรฐานในการปฏิบัติงานซึ่งจะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและประทับใจในการได้รับการบริการอันดีเยี่ยม

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 (Go to training)] รวมถึงการติดตามยอดขายของพนักงานผ่านระบบ ส่งผลให้พนักงานเกิดการตระหนักรู้และยังใช้เป็นเครื่องมือในการให้รางวัลกับพนักงาน (Employee Engagement Reward and Recognition)

4. ด้าน Development

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

สมรรถนะหลัก (Core Competency) ได้แก่ ความสามารถซึ่งแสดงถึงวัฒนธรรมการทำงานขององค์กร ซึ่งบุคลากรทุกคนในองค์กรพึงมี และเป็นไปในทิศทางเดียวกันเพื่อจะทำให้องค์กรบรรลุเป้าหมายในการดำเนินงานได้

สมรรถนะบริหาร (Managerial Competency) ได้แก่ ความสามารถด้านการบริหารที่บุคลากรในองค์กรตามระดับแต่ละตำแหน่งงานที่จำเป็นต้องมีเพื่อใช้ในการบริหารตนเอง บริหารงานผู้ใต้บังคับบัญชา เพื่อให้งานสำเร็จ อีกทั้งต้องสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ และ วิสัยทัศน์ขององค์กร

สมรรถนะตามสายงาน (Functional Competency) ได้แก่ ความสามารถ ทักษะ ด้านวิชาชีพที่จำเป็นในการนำไปปฏิบัติงานให้บรรลุผลสำเร็จ ซึ่งมีความแตกต่างกันตามลักษณะงาน

อีกทั้งยังมีการจัดทำแผนพัฒนาศักยภาพผู้บริหารให้มีความพร้อมสามารถเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง และขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ไปสู่การปฏิบัติให้เกิดผลงานเพิ่มขึ้น ควบคู่ไปกับการสร้างวัฒนธรรมการทำงาน และค่านิยมที่สามารถช่วยส่งเสริมและผลักดันการพัฒนาระบบการบริหารสมัยใหม่ให้เกิดขึ้น ตลอดจนการจัดการความรู้และองค์กรแห่งการเรียนรู้ไปถ่ายทอดให้กับบุคลากรในหน่วยงานเพื่อส่งเสริมให้เกิดการพัฒนากระบวนการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และก่อให้เกิดผลสำเร็จในภาพรวม

6.8 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีของบริษัท (Audit fee) ประจำปี 2560 เป็นจำนวนเงินรวม 4,060,000 บาท (บริษัทไม่มีค่าบริการอื่นนอกเหนือจากค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี)

6.9 กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2557 กับบริษัท หลักทรัพย์จัดการกองทุน กลีกรไทย จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการออมของพนักงานในระยะยาว สร้างหลักประกันให้กับพนักงานและครอบครัวในกรณีที่ออกจากงาน เกษียณอายุ หรือเสียชีวิต นอกจากนี้กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ยังเป็นแรงจูงใจทำให้พนักงานทำงานกับบริษัทเป็นระยะเวลานาน ก่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างนายจ้างและลูกจ้างซึ่งช่วยให้ประสิทธิภาพในการทำงานดีขึ้น โดยในปี 2560 บริษัทจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ จำนวน 8,730,855 บาท





11. ความรับผิดชอบต่อสังคม

นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม

11.1 นโยบายภาพรวม

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

1. การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

บริษัทมุ่งเน้นการประกอบธุรกิจตามหลักคุณธรรมจริยธรรม สร้างความน่าเชื่อถือโดยยึดหลักการบริหารงานด้วยความสุจริต โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ และยึดหลักการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้า และคู่แข่งทางการค้าด้วยความเป็นธรรม เสมอภาค ไม่เอาเปรียบ หรือไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการโจมตี ให้อายหรือทำลายชื่อเสียงของคู่แข่ง บริษัทจะส่งเสริมการแข่งขันทางการค้าที่เป็นธรรมเพื่อกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาบริการให้ดีขึ้น หลีกเลี่ยงการดำเนินการที่อาจนำไปสู่การกระทำที่ผิดกฎหมายหรือการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา เช่น การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นใส่ใจการให้บริการแก่ลูกค้าด้วยการให้ข้อมูลที่ถูกต้อง เพียงพอเกี่ยวกับสินค้า และบริการ ตลอดจนรับฟังและให้คำแนะนำวิธีการแก้ไขปัญหาและให้ความช่วยเหลือแก่ลูกค้า

2. การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทตระหนักถึงผลกระทบจากการทุจริตคอร์รัปชัน จึงมีการกำหนดนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันและแนวปฏิบัติในการดำเนินการที่เหมาะสม เพื่อป้องกันการทุจริตคอร์รัปชัน และเป็นแนวทางให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานในทุกระดับยึดถือปฏิบัติ เพื่อหลีกเลี่ยงมิให้มีการทุจริตคอร์รัปชันเกิดขึ้น และกำกับดูแลการปฏิบัติเพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยมีแนวทางการปฏิบัติดังนี้

1) กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนจะต้องปฏิบัติตามนโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน โดยต้องไม่เข้าไปเกี่ยวข้องไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม ตลอดจนไม่ละเลยหรือเพิกเฉยเมื่อพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายเป็นการทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

2) ไม่กระทำหรือสนับสนุนให้มีการทุจริตคอร์รัปชันในทุกรูปแบบทั้งทางตรงและทางอ้อม ไม่จำกัดเฉพาะการให้หรือรับสินบน ของขวัญ ของกำนัล สิ่งของการเลี้ยบริบรอง เงินบริจาค และผลประโยชน์อื่นใดจากบุคคลที่ทำงานกับบริษัท หรือให้แก่เจ้าหน้าที่ของรัฐหรือหน่วยราชการใดๆ

3) จัดให้มีแนวปฏิบัติในการรับหรือให้ของขวัญหรือของกำนัลหรือทรัพย์สิน การเลี้ยบริบรอง การบริจาคเงิน หรือผลประโยชน์อื่นใดไว้อย่างชัดเจน เพื่อลดความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงกำหนดมาตรการลงโทษผู้ที่กระทำทุจริต

4) จัดให้มีช่องทางสำหรับการแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการทุจริต และกำหนดมาตรการคุ้มครองและรักษาความลับของผู้ร้องเรียนหรือผู้ให้ข้อมูลหรือผู้ถูกกล่าวโทษเพื่อไม่ให้ผู้ร้องเรียนหรือผู้ให้ข้อมูลหรือผู้ถูกกล่าวโทษได้รับความเดือดร้อนจากการให้ข้อมูลทุจริตดังกล่าว

3. การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญและเคารพต่อสิทธิมนุษยชน ไม่เอาเปรียบลูกค้า คู่ค้า พนักงาน ปฏิบัติต่อทุกฝ่ายอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมกัน ไม่กระทำการใดที่เป็นการละเมิดสิทธิเสรีภาพของบุคคลใดๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม

4. การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทตระหนักดีว่าพนักงานเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยส่งเสริมให้บริษัทประสบความสำเร็จ และเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ บริษัทจึงใส่ใจต่อคุณภาพชีวิตของพนักงาน โดยมีนโยบายที่จะปฏิบัติกับพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม ส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความก้าวหน้าด้วยการจัดอบรมพัฒนาทักษะในการทำงาน เพื่อ



เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและสร้างโอกาสความเจริญก้าวหน้าในสายงาน

5. ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

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

6. การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

แม้ว่าธุรกิจของบริษัทจะไม่ได้ก่อให้เกิดผลกระทบโดยตรงต่อสิ่งแวดล้อม แต่บริษัทมีนโยบายส่งเสริมให้พนักงานให้ความสำคัญและช่วยกันดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร เช่นรณรงค์การใช้ไฟฟ้าและน้ำประปาอย่างประหยัด การติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์บนอาคารสำนักงานใหญ่เพื่อใช้พลังงานธรรมชาติจากแสงอาทิตย์มาใช้งานในอาคารสำนักงานใหญ่ และยังเป็น การลดต้นทุนค่าพลังงานไฟฟ้าอีกด้วย ลดการใช้ปริมาณกระดาษโดยการนำกระดาษกลับมาใช้ใหม่ หรือเพิ่มการสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น เป็นต้น

7. การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

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

11.2 การดำเนินงาน

บริษัทจะจัดทำแผนการดำเนินการด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นประจำทุกปี และรายงานผลการดำเนินการตามแผนให้คณะกรรมการทราบ

11.3 กิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (CSR-After-Process)

บริษัทส่งเสริมและสนับสนุนการทำกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการสนับสนุนทางด้านการศึกษา กิจกรรมที่บริษัทกระทำในปี 2560 ได้แก่

1. โครงการสร้างห้องคอมพิวเตอร์ของหนูให้กับโรงเรียนที่ยากจนในถิ่นทุรกันดาร โดยสร้างเป็นอาคารเรียนคอมพิวเตอร์พร้อมกับบริจาคเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์เอกสาร โปรเจคเตอร์ และติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ตไร้สาย ให้กับโรงเรียนดังกล่าวเพื่อใช้ในการเรียนการสอนซึ่งบริษัทได้ดำเนินการโครงการดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 6 และสามารถสร้างห้องคอมพิวเตอร์ให้กับโรงเรียนแล้วจำนวน 6 แห่งได้แก่

- (1) โรงเรียนบ้านแม่สแลบ จังหวัดเชียงราย
 - (2) โรงเรียนคำกุงประชานุกุล จังหวัดอุดรธานี
 - (3) โรงเรียนบ้านทุ่งทอง จังหวัดนครสวรรค์
 - (4) โรงเรียนวัดปากแพรก จังหวัดนครศรีธรรมราช
 - (5) โรงเรียนอุบลรัตน์ราชกัญญาราชวิทยาลัย จังหวัดนครนายก
 - (6) โรงเรียนบ้านกุดโจด จังหวัดยโสธรปี 2560
- และสำหรับในปี 2561 อยู่ระหว่างการคัดเลือกโรงเรียนที่จะสร้างห้องคอมพิวเตอร์ของหนูอีก 1 โรงเรียน



โครงการสร้างห้องคอมฯ ของมูลนิธิกับโรงเรียนที่ยากจนในถิ่นทุรกันดาร



ห้องคอมที่ 1 จังหวัดนครสวรรค์



ห้องคอมที่ 2 จังหวัดอุดร



ห้องคอมที่ 3 จังหวัดเชียงราย



ห้องคอมที่ 4 จังหวัดนครราชสีมา



ห้องคอมที่ 5 จังหวัดนครนายก



ห้องคอมที่ 6 จังหวัดเชียงใหม่

2. โครงการยืมสไลด์จากใจคอมเซเวน โดยพนักงาน มีส่วนร่วมกับเงินที่จะบริจาคให้กับมูลนิธิตะวันตก เพื่อเป็นทุนสนับสนุนในการรักษาเด็กพิการปากแหว่งเพดานโหว่ จังหวัดขอนแก่น อย่างน้อยปีละ 2 ราย ซึ่งโครงการดังกล่าว บริษัทได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 7 ซึ่งสามารถช่วยเด็กดังกล่าวแล้วจำนวน 19 คน

11.4 นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Policy)

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบริหารงานและดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล โดยยึดหลักการดำเนินธุรกิจด้วยความสุจริตและโปร่งใส ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2557 จึงได้มีมติอนุมัตินโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันขึ้นเพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท รวมไปถึงผู้รับสิทธิ (Franchisee) หรือบุคคลใดๆ ที่กระทำการแทนในนามบริษัทหลีกเลี่ยงการกระทำอันใดที่อาจเป็นการเกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบไม่ว่าจะเพื่อประโยชน์ทางตรงหรือทางอ้อมแก่ตนเอง ครอบครัว เพื่อน หรือบุคคลใดที่เกี่ยวข้องกับตน

11.4.1 หน้าที่และความรับผิดชอบ

- คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่กำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการนำนโยบายและมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันไปใช้ปฏิบัติให้เกิดประสิทธิภาพ
- คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่สอบทานรายงานการตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน และการประเมินความเสี่ยงเกี่ยวกับการทุจริตตามที่ฝ่ายตรวจสอบภายในเสนอ เพื่อให้มั่นใจว่าระบบดังกล่าวมีความเสี่ยงน้อยที่สุดที่จะเกิดโอกาสการทุจริตที่มีผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท รวมถึงมีความเหมาะสมกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจของบริษัท
- ฝ่ายจัดการมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการสื่อสารไปยังพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายเพื่อให้การนำนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันไปปฏิบัติอย่างจริงจังและเคร่งครัด รวมถึงต้องหมั่นทบทวนความเหมาะสมของนโยบายดังกล่าวให้เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ หรือข้อกำหนดของกฎหมาย เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการ
- ฝ่ายตรวจสอบภายในจะต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามแผนการตรวจสอบภายในที่กำหนดไว้ และเสนอรายงานการตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน และการประเมินความเสี่ยงเกี่ยวกับการทุจริตที่เกิดจากการตรวจ



สอบระบบการควบคุมภายในให้คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและ/หรือรับทราบ รวมถึงจะต้องปฏิบัติงานตามที่คณะกรรมการตรวจสอบได้มอบหมาย เช่น เรื่องการตรวจสอบการทุจริตที่เกี่ยวข้องกับองค์กร นอกเหนือจากแผนการตรวจสอบภายในที่กำหนดไว้

11.4.2 นโยบายและแนวทางปฏิบัติ

กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ลูกจ้างของบริษัทต้องปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันอย่างเคร่งครัดโดยจะต้องไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับการทุจริตทั้งทางตรงและทางอ้อม ดังนี้

1. กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ลูกจ้างของบริษัทต้องไม่กระทำการใดๆ ที่มีพฤติกรรมหรือมีส่วนร่วมที่แสดงให้เห็นว่าเป็นการให้หรือรับสินบนแก่ผู้มีส่วนได้เสียในเรื่องที่ตนทำหน้าที่รับผิดชอบทั้งทางตรงและทางอ้อมเพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์ในทางมิชอบหรือเรียกหรือรับผลประโยชน์ใดๆ จากลูกค้าหรือผู้ที่ทำธุรกิจกับบริษัท การให้หรือ

รับของขวัญ ของกำนัล การเลี้ยงรับรอง ให้ดำเนินการได้ตามที่กำหนดในจรรยาบรรณ

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

3. บริษัทมีนโยบายเป็นกลางทางการเมือง สนับสนุนการปฏิบัติตามกฎหมาย จะไม่ให้การสนับสนุนหรือช่วยเหลือทางการเมืองแก่พรรคการเมืองใดไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อมอันอาจนำไปสู่การได้สิทธิพิเศษหรือผลประโยชน์อันมิชอบ

11.4.3 การแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการทุจริต

บุคคลใดหากพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายการทุจริต หรือส่อไปในทางทุจริต ที่มีผลเกี่ยวข้องกับบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม ต้องไม่ละเลยหรือเพิกเฉยต่อ

พฤติกรรมดังกล่าว ควรแจ้งให้คณะกรรมการตรวจสอบหรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารทราบทันที หรือแจ้งผ่านช่องทางการแจ้งเบาะแส ตามที่ได้กำหนด ดังนี้

1) แจ้งผ่านช่องทางอีเมลของคณะกรรมการตรวจสอบที่ whistleblower@comseven.com

2) แจ้งผ่านช่องทางโทรศัพท์ที่เบอร์ 02-0177777 (เลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ)

3) แจ้งผ่านช่องทางไปรษณีย์หรือยื่นโดยตรงมาที่สำนักงานเลขานุการบริษัท บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) เลขที่ 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260

11.4.4 มาตรการคุ้มครอง และรักษาความลับ

เพื่อเป็นการคุ้มครองสิทธิของผู้แจ้งเบาะแส ร้องเรียนและผู้ให้ข้อมูลที่กระทำโดยเจตนาสุจริต บริษัทจะปกปิดชื่อ ที่อยู่หรือข้อมูลใดๆ ที่สามารถระบุตัวบุคคลดังกล่าวได้ และจะเก็บรักษาข้อมูลเหล่านั้นไว้เป็นความลับ โดยจำกัดเฉพาะผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินการตรวจสอบเท่านั้นที่สามารถเข้าถึงข้อมูลดังกล่าวได้

คณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มีหน้าที่ในการใช้ดุลยพินิจสั่งการตามความเห็นสมควร เพื่อคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแส หรือผู้ร้องเรียน พยาน และบุคคลที่ให้ข้อมูลในการสืบสวนหาข้อเท็จจริง ไม่ให้ได้รับความเดือดร้อน อันตรายใด หรือความไม่ชอบธรรมใดๆ อันเกิดมาจากการแจ้งเบาะแส ร้องเรียน การเป็นพยาน หรือการให้ข้อมูลทั้งนี้ ผู้ได้รับข้อมูลจากการปฏิบัติหน้าที่ข้างต้นมีหน้าที่เก็บรักษาข้อมูลและเอกสารหลักฐานไว้เป็นความลับ ห้ามเปิดเผยข้อมูลแก่บุคคลอื่นที่ไม่มีหน้าที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นการเปิดเผยตามหน้าที่ที่กฎหมายกำหนด

11.4.5 ขั้นตอนการดำเนินการสืบสวน และบทลงโทษ

1. เมื่อได้รับการแจ้งเบาะแส คณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะเป็นผู้กลั่นกรองสืบสวนข้อเท็จจริง

2. ระหว่างการสืบสวนข้อเท็จจริง คณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารอาจจะมอบ

หมายให้ตัวแทน (ผู้บริหาร) แจ้งผลความคืบหน้าเป็นระยะให้ผู้แจ้งเบาะแส หรือร้องเรียนทราบ

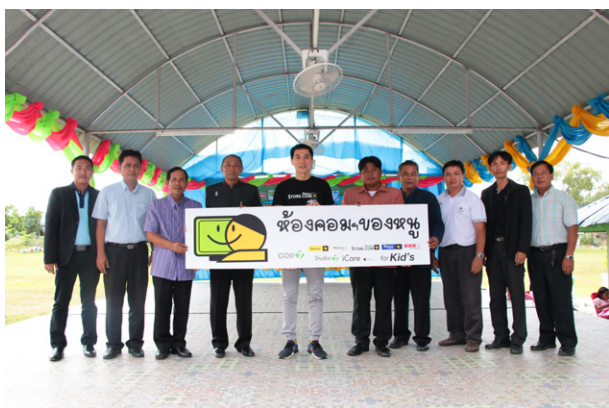
3. หากสืบสวนข้อเท็จจริงแล้วพบว่า ข้อมูลหรือหลักฐานที่มี มีเหตุอันควรเชื่อได้ว่าผู้ที่ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตจริง บริษัทจะให้สิทธิผู้ถูกกล่าวหาได้รับทราบข้อกล่าวหา และพิสูจน์ตนเองโดยการหาข้อมูลหรือหลักฐานเพิ่มเติมที่แสดงให้เห็นว่าตนไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกระทำอันทุจริต ตามที่ได้ถูกกล่าวหา

4. หากผู้ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตจริง การทุจริตนั้นถือว่าเป็นการกระทำผิดนโยบายต่อต้านการทุจริต หรือจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัท จะต้องได้รับการพิจารณาโทษทางวินัยตามระเบียบที่บริษัทได้กำหนดไว้ และหากการกระทำทุจริตนั้นผิดกฎหมาย ผู้กระทำผิดอาจจะต้องได้รับโทษทางกฎหมายด้วย

โครงการยิ้มสดใสจากใจคอมเซว่น



โครงการห้องคอมฯ ของหนู





12. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

12.1 การบริหารความเสี่ยง

บริษัทตระหนักดีว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นพื้นฐานสำคัญที่จะช่วยให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยได้มีการดำเนินงานตามนโยบายและกรอบแนวทางการบริหารความเสี่ยงแบบทั่วทั้งองค์กร (Enterprise Risk Management : ERM) ซึ่งครอบคลุมทั้งในระดับองค์กรและระดับปฏิบัติงาน เพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยกำหนดให้พนักงานมีการวัดประสิทธิภาพของการควบคุมด้วยตนเอง (Control Self - Assessment : CSA) รวมถึงการกำหนดกรอบโครงสร้างและกระบวนการบริหารความเสี่ยงอิงตามมาตรฐานสากลของ The Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission (COSO)

คณะกรรมการตรวจสอบ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนคณะกรรมการบริษัท ในการกำหนดนโยบายและกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงของบริษัท และทำหน้าที่ประเมินประสิทธิภาพการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้มั่นใจว่าการบริหารความเสี่ยงดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล และสอดคล้องกับแนวทางที่กำหนด

ฝ่ายตรวจสอบภายใน ทำหน้าที่ตรวจสอบหน่วยงานปฏิบัติงาน และหน่วยงานกำกับและสนับสนุนอื่นๆ เพื่อให้มีความเชื่อมั่นว่ามีการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม และรายงานผลต่อคณะกรรมการตรวจสอบ นอกจากนี้ยังให้คำปรึกษาแก่หน่วยงานผู้รับการตรวจ และมีการสื่อสารความคิดเห็นจากคณะกรรมการตรวจสอบกลับมายังผู้ปฏิบัติงานเพื่อนำไปปรับปรุง

คณะบริหารจัดการความเสี่ยง ประกอบด้วยผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นประธาน และมีผู้บริหารระดับสูงจากแต่ละสายงาน ทำหน้าที่รับผิดชอบในการกำหนดกรอบนโยบาย มอบหมายผู้รับผิดชอบ รวมถึงการจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ทุกหน่วยงานประเมินปัจจัยเสี่ยงด้านต่างๆ ผลกระทบ โอกาสเกิด และแผนการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับความเสี่ยงที่เปลี่ยนแปลงทั้งจากภายในและภายนอก รวมไปถึงการกำหนดมาตรการบริหารความเสี่ยงให้เหลืออยู่ในระดับที่ยอมรับได้

กระบวนการบริหารความเสี่ยง นำกรอบการบริหารความเสี่ยงมาใช้ในการดำเนินงานหลัก 4 ด้าน ได้แก่ ด้านกลยุทธ์ ด้านการปฏิบัติงาน ด้านการเงิน และด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบ โดยกระบวนการบริหารความเสี่ยงได้ถูกรวบรวมไว้ใน “คู่มือการบริหารความเสี่ยง” โดยแบ่งตามกระบวนการหลัก 4 ขั้นตอน คือ

- 1) ระบุความเสี่ยง/โอกาสในการดำเนินธุรกิจ
- 2) ประเมินความเสี่ยง
- 3) กำหนดมาตรการจัดการและการแก้ไข
- 4) รายงานความเสี่ยงต่อคณะกรรมการบริหารจัดการความเสี่ยง ก่อนที่จะรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

12.2 การควบคุมภายใน

ฝ่ายบริหารมีหน้าที่จัดวางระบบการควบคุมภายในอย่างเพียงพอ เหมาะสม และสอดคล้องกับระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ ตลอดจนส่งเสริมบรรยากาศหรือสภาพแวดล้อมต่างๆ ของบริษัท ให้เป็นไปตามมาตรฐานการควบคุมภายใน ประกอบด้วย 5 องค์ประกอบของการควบคุมภายใน สำคัญ ดังนี้

• **สภาพแวดล้อมการควบคุม (Control Environment)** บริษัทตระหนักถึงการมีสภาพแวดล้อมของการควบคุมภายในที่ดี ซึ่งเป็นรากฐานเพื่อสนับสนุนให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพทั่วทั้งองค์กร ผ่านการบริหารจัดการตามลำดับสายการรายงาน และการมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติตามที่บริษัทคาดหวัง



คณะกรรมการบริษัท มีความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหาร มีความรู้ และความสามารถอย่างเพียงพอในการกำกับดูแลการบริหารจัดการ มีการกำหนดและจำกัดอำนาจการดำเนินการในระดับบริหารและระดับปฏิบัติการไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ฝ่ายบริหารได้มีการกำหนดเป้าหมาย และตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงาน จัดทำเป็นแผนธุรกิจประจำปี และจัดประชุมแจ้งผู้บริหารและพนักงานรับทราบเป็นประจำทุกปี โดยจัดให้มีการพิจารณาทบทวนเป้าหมายองค์กรให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแข่งขันอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการแจ้งผลสำเร็จการปฏิบัติงานและการพิจารณาให้รางวัลผลตอบแทนที่สอดคล้องตามข้อกำหนดแผนธุรกิจของบริษัท

• **การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)** บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยงไว้อย่างชัดเจน โดยมีการกำหนดวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ และเผยแพร่ให้พนักงานได้รับทราบ เพื่อให้มั่นใจว่าวัตถุประสงค์ที่กำหนดมีความสอดคล้องกับเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ โดยในระหว่างปีมีกระบวนการทบทวน วิเคราะห์ ติดตาม และกำหนดมาตรการในการบริหารความเสี่ยงอย่างบูรณาการ และมุ่งสร้างทัศนคติและความเข้าใจที่ดีให้แก่พนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยในเรื่องการบริหารความเสี่ยง

ทั้งนี้ บริษัทมีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่กำกับดูแลความเสี่ยงระดับองค์กร และคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบทานประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการบริการความเสี่ยงในระดับองค์กร ฝ่ายบริหารทำหน้าที่ Risk and Control Owner ประเมินและจัดการความเสี่ยงในระดับหน่วยงานอย่างต่อเนื่อง

• **กิจกรรมการควบคุม (Control Activities)** คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย 3 คณะ ประกอบด้วย คณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ซึ่งคณะกรรมการทั้ง 3 คณะ ได้ปฏิบัติงานภายใต้ขอบเขต และอำนาจหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายในการควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร โดยคำนึงถึงหลักการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในงาน 3 ด้าน คือ หน้าที่การอนุมัติ หน้าที่การบันทึกการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ และหน้าที่การดูแลจัดเก็บทรัพย์สินออกจากกันเพื่อให้มีการตรวจสอบซึ่งกันและกันอย่างเหมาะสม

นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาทบทวนและอนุมัติแผนการตรวจสอบประจำปี เพื่อให้ครอบคลุมทุกกระบวนการปฏิบัติงานที่มีความเสี่ยงสูง และเพื่อให้มั่นใจว่าหน่วยงานต่างๆ มีการควบคุมการปฏิบัติงานที่เพียงพอ ทั้งด้านการเงิน การปฏิบัติงาน การปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ กฎเกณฑ์ต่างๆ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาประเด็นสำคัญและข้อตรวจพบจากการตรวจสอบ โดยได้แนะนำให้ฝ่ายบริหารดำเนินการแก้ไข และให้มีการรายงานผลการแก้ไข ตลอดจนมาตรการป้องกันความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น

กรณีมีการทำธุรกรรมกับกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท อันอาจจะนำมาซึ่งความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทกับกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทนั้น ธุรกรรมที่เกิดขึ้นจะต้องผ่านขั้นตอนการอนุมัติตามระเบียบของบริษัทเช่นเดียวกับธุรกรรมปกติ โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้น เสมือนเป็นรายการที่กระทำกับบุคคลภายนอก และถูกต้องตามกฎหมาย โดยธุรกรรมอันอาจจะนำมาซึ่งความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียง และมีการเปิดเผยข้อมูลตามที่กฎหมายกำหนด

• **สารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication)** บริษัทมีการรายงานทางการเงินโดยใช้นโยบายบัญชีที่มีความเหมาะสมกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและเป็นไปตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป รวมทั้งได้ใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศหรือ International Financial Reporting Standards (IFRS) โดยได้ดำเนินการจัดเตรียมข้อมูลและระบบสารสนเทศเพื่อรองรับการรายงานทางการเงินตามมาตรฐานดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดให้มีระบบสารสนเทศให้มีข้อมูลเพียงพอต่อการตัดสินใจ มีการสื่อสารข้อมูลสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน นโยบาย และระเบียบปฏิบัติต่างๆ ของบริษัทให้พนักงานได้รับทราบ เพื่อสนับสนุนให้การปฏิบัติงานและการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

• **การกำกับติดตามและประเมินผล (Monitoring Activities)** บริษัทมีระบบการติดตามและประเมินผล การควบคุมภายใน ได้แก่

- การติดตามผลในระหว่างการทำงาน ซึ่งครอบคลุมทุกกิจกรรมสำคัญอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ โดยฝ่ายบริหารทุกระดับ เช่น รายงานผลการประชุม เป็นต้น
- การประเมินผลเป็นรายครั้ง ประกอบด้วย การประเมินผลการควบคุมภายในด้วยตนเอง (Control Self-Assessment : CSA) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ประเมินความเพียงพอ และความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในตามที่กำหนดไว้ในคู่มือตรวจสอบภายในของบริษัท ฝ่ายบริหารจะดำเนินการปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะ และข้อตรวจพบจากผลการตรวจสอบ และ/หรือการสอบทานอื่นอย่างเหมาะสม ทันเวลา เพื่อให้ระบบการควบคุมภายในทันต่อเหตุการณ์ ใช้งานได้จริง และพร้อมรับต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปทุกขณะ

12.3 การตรวจสอบภายใน

ฝ่ายตรวจสอบภายในมีความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหาร โดยรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งกำกับการปฏิบัติงานตรวจสอบมีความเป็นอิสระ เที่ยงธรรม มีจรรยาบรรณ ปฏิบัติหน้าที่เยี่ยงมืออาชีพตามมาตรฐานวิชาชีพ การตรวจสอบภายใน และรายงานต่อประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารในด้านงบบริหารหน่วยงาน

ฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ให้ความเชื่อมั่น (Assurance Service) และให้คำปรึกษา (Consulting Service) โดยการประเมินประสิทธิภาพและประสิทธิผลของระบบการควบคุมภายใน ระบบการบริหารความเสี่ยง และการกำกับดูแลกิจการ เพื่อสนับสนุนให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ โดยมีกฎบัตรของฝ่ายตรวจสอบภายใน ซึ่งได้กำหนดภารกิจ ขอบเขตการปฏิบัติงาน อำนาจ และหน้าที่ความรับผิดชอบ และแนวทางการปฏิบัติงานไว้อย่างชัดเจน และมีการทบทวนให้เหมาะสมกับสถานการณ์อยู่เสมอ

หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายใน ปฏิบัติหน้าที่เป็นเลขานุการของคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อสนับสนุนให้คณะกรรมการตรวจสอบสามารถดำเนินการตามที่คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมาย และเป็นพี่ปรึกษาเพื่อให้คำแนะนำในด้านต่างๆ เช่น ด้านการควบคุมภายใน ด้านการบริหารความเสี่ยง ด้านจริยธรรมธุรกิจ ด้านความปลอดภัยของระบบสารสนเทศ เป็นต้น (ทั้งนี้ คุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในปรากฏในเอกสารแนบ)

แผนการตรวจสอบภายในประจำปีของฝ่ายตรวจสอบภายในได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยใช้หลักเกณฑ์การตรวจสอบตามผลการประเมินความเสี่ยง (Risk Based Audit Approach) ครอบคลุมกระบวนการดำเนินงานทางธุรกิจที่สำคัญ (Key Control Points) โดยประยุกต์ใช้เทคนิคการตรวจสอบอ้างอิงตามมาตรฐานการปฏิบัติงานสากล อีกทั้งฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการรับข้อร้องเรียนการกระทำผิดและการกระทำทุจริตทั้งจากบุคคลภายในองค์กรและบุคคลภายนอก เพื่อให้การดำเนินงานสอดคล้องตามนโยบายจริยธรรมธุรกิจและข้อพึงปฏิบัติในการทำงาน (Code of Conduct) และแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Policy)

การกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท (Compliance)

บริษัท มีการกำหนดหน่วยงานที่รับผิดชอบการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎระเบียบ ข้อบังคับ ขององค์กร ประกอบด้วย

• **สำนักกรรมการ ผู้บริหาร และเลขานุการบริษัท** รับผิดชอบดูแลติดตามให้บริษัทและบริษัทย่อย/ คณะกรรมการบริษัท/ ผู้บริหาร/ หน่วยงาน ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งเป็นศูนย์กลางในการรวบรวม ติดตามข้อมูลเกี่ยวกับระเบียบภายนอกที่เกี่ยวข้อง และสื่อสารให้ความรู้ คำปรึกษา เพื่อให้บุคคล/ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการได้อย่างถูกต้อง



•ฝ่ายกฎหมาย รับผิดชอบกำกับดูแลงานด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจรวมทั้งกฎหมายด้านการเป็นบริษัทจดทะเบียน และข้อบังคับประกาศ คำสั่งที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นๆ

•ฝ่ายตรวจสอบภายใน รับผิดชอบประเมินประสิทธิภาพและความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน และตรวจสอบการปฏิบัติงานของทั้งองค์กร

จากการประเมินระบบการควบคุมภายใน คณะกรรมการบริษัทที่มีความเห็นตรงกันกับคณะกรรมการตรวจสอบว่าบริษัทมีการควบคุมและตรวจสอบภายในที่เหมาะสม และเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมายวัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทจัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ และให้ความสำคัญต่อการควบคุมภายในอย่างต่อเนื่อง สามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทจากการที่กรรมการหรือผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการทำธุรกรรมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ตลอดจนในปีที่ผ่านมาคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทไม่เคยได้รับรายงานว่ามีข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญจากผู้สอบบัญชีและฝ่ายตรวจสอบภายในแต่อย่างใด





13. รายการระหว่างกัน

บริษัทได้มีการตกลงเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยรายการดังกล่าวเป็นรายการตามธุรกิจปกติของบริษัท และเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไป

บริษัทมีนโยบายเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เข้าข่ายตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทจดทะเบียน

สำหรับไตรมาสที่ 4 ปี 2560 และปี 2560 บริษัทมีรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ตรวจสอบและคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบทานแล้ว และมีความเห็นว่ารายการระหว่างกันทุกรายการเป็นการทำรายการอย่างสมเหตุสมผลและเป็นไปในทางการค้าปกติ โดยบริษัทได้คิดราคาซื้อ-ขายสินค้า และบริการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันด้วยราคาที่สมเหตุสมผล มีการเปรียบเทียบกับราคากลางของตลาดในธุรกิจนั้นๆ แล้ว โดยมีเงื่อนไขต่างๆ ตามปกติธุรกิจโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. รายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

| บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง | ความสัมพันธ์ |
|---|---|
| 1. บริษัท อินเตอร์ วิชั่นบิสซิเนสกรุ๊ป จำกัด ("Inter Vision") ดำเนินธุรกิจบริการเขียนซอฟต์แวร์ | <ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกัน คือ นายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปรีชานุกูล และนายภฤชวัฒน์ วรรณนิช |
| 2. บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด ("ITEC Software") เดิมชื่อ บริษัท ซอฟท์บ็อกซ์ จำกัด ("Softbox") ดำเนินธุรกิจผลิต จำหน่าย พัฒนา แก้ไข ปรับปรุง โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และให้คำปรึกษาวางระบบและติดตั้งซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ | <ul style="list-style-type: none"> • บริษัทย่อยร้อยละ 51 • นายนิศ สหลักษณ์ เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นในสัดส่วน 48.95% • นายนิศ สหลักษณ์ เป็นคู่สมรสของ น.ส.อารี ปรีชานุกูล • จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2558 |
| 3. บริษัท ดับเบิลแวลู จำกัด ("Double Value") (เดิมชื่อบริษัท ดับเบิล เซเวน จำกัด) ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ | <ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปรีชานุกูล และนายภฤชวัฒน์ วรรณนิช • มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน ได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปรีชานุกูล นายภฤชวัฒน์ วรรณนิช และนายคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล ถือหุ้นในสัดส่วน 41.63%, 7.84%, 4.2% และ 3.00% ตามลำดับ |
| 4. บริษัท เซเวน ซาลอน จำกัด ("7Salon") ดำเนินธุรกิจร้านเสริมสวย | <ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกัน คือ นายสุระ คณิตทวีกุล และ น.ส.อารี ปรีชานุกูล |
| 5. บริษัท ซักเซ่มาร์ช จำกัด ("Success March") (เดิมชื่อบริษัท เซเวนสมาร์ท จำกัด) ดำเนินธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม | <ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกัน คือ นายสุระ คณิตทวีกุล และ น.ส.อารี ปรีชานุกูล • มีผู้ถือหุ้นร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล และ น.ส.อารี ปรีชานุกูล ถือหุ้นในสัดส่วน 12.50% และ 6.25% ตามลำดับ |

| บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง | ความสัมพันธ์ |
|---|---|
| 6. บริษัท แอลแอนด์ที แอสเสท จำกัด (“L&T Asset”) ดำเนินธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ | <ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกัน คือ นายสุระ คณิตทวีกุล |
| 7. บริษัท ออร์แกนิก โซน จำกัด (“Organic”) (เดิมชื่อบริษัท พี.ซี. โซน จำกัด) ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ | <ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล • มีผู้ถือหุ้นร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 99.9% |
| 8. บริษัท โยคะแมทเทอร์ จำกัด (“Yoga Matters”) ดำเนินธุรกิจบริการสถานที่ออกกำลังกาย | <ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล • มีผู้ถือหุ้นร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 37.5% |
| 9. บริษัท โอเอ็กซ์เอ็ม จำกัด (“OXM”) ดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีก (Family Mart) | <ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล • มีผู้ถือหุ้นร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 48.99% |
| 10. บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (“Banana Group”) เดิมชื่อ บริษัท แมงโก้ซอปปิง จำกัด | <ul style="list-style-type: none"> • บริษัทย่อยร้อยละ 99.99 • จัดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2558 |
| 11. บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด (“Novus”) เดิมชื่อ บริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด | <ul style="list-style-type: none"> • บริษัทย่อยร้อยละ 99.99 • จัดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2560 |
| 12. บริษัท ดับเบิลเซเวน จำกัด (“Double 7”) | <ul style="list-style-type: none"> • บริษัทย่อยร้อยละ 99.99 |
| 13. บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด | <ul style="list-style-type: none"> • บริษัทย่อยร้อยละ 30 • มีกรรมการร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล |
| 14. บริษัท เบเกอรี่ เทอเรซ “Bakery” | <ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกัน คือ นายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปรีชานุกูล และนายภุชวฒน์ วรวานิช • มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน ได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปรีชานุกูล และนายภุชวฒน์ วรวานิช ถือหุ้นในสัดส่วน 53%, 20%, 5% ตามลำดับ |
| 15. นายสุระ คณิตทวีกุล (“นายสุระ”) | <ul style="list-style-type: none"> • กรรมการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้ถือหุ้นใหญ่ |
| 16. นายบัญชา พันธุมโกมล (“นายบัญชา”) | <ul style="list-style-type: none"> • ผู้ถือหุ้นใหญ่ / อดีตกรรมการบริษัท Com7 |
| 17. น.ส.อารี ปรีชานุกูล (“น.ส.อารี”) | <ul style="list-style-type: none"> • กรรมการและผู้ถือหุ้น |
| 18. นายนิธิต สหรัถลักษณ์ (“นายนิธิต”) | <ul style="list-style-type: none"> • คู่สมรสของ น.ส.อารี ปรีชานุกูล |
| 19. นายภุชวฒน์ วรวานิช (“นายภุชวฒน์”) | <ul style="list-style-type: none"> • กรรมการและผู้ถือหุ้น |
| 20. นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล (“นายคงศักดิ์”) | <ul style="list-style-type: none"> • กรรมการและผู้ถือหุ้น |
| 21. นางวาสนา พงศ์แสงลึก | <ul style="list-style-type: none"> • ผู้บริหาร • กรรมการ บริษัท ทวีชัยวาสนาดี จำกัด |
| 22. น.ส.ณัฐนันท์ กิริตกรยศนันท์ | <ul style="list-style-type: none"> • ผู้บริหารและผู้ถือหุ้น |
| 23. นายสุรเดช สร้อยรุ่งเรือง | <ul style="list-style-type: none"> • ผู้ถือหุ้น |

| บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง | ความสัมพันธ์ |
|-----------------------------|---|
| 24. นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ | <ul style="list-style-type: none"> • ประธานกรรมการ • กรรมการบริษัท ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) • กรรมการบริษัท อินฟินิท เทคโนโลยี คอร์ปอเรชั่น จำกัด • กรรมการในกลุ่ม บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) • กรรมการตรวจสอบของบริษัท ดังต่อไปนี้ บมจ. แพนเอเชียฟุตแวร์ บมจ. บางกอก เซน ฮอสพิทอล |
| 25. นายคัมพล จุลชาติ | <ul style="list-style-type: none"> • กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ • รองผู้อำนวยการฝ่ายกำกับกฎระเบียบและข้อบังคับ ธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน) |
| 26. น.ส.วริภรณ์ อุดมคุณธรรม | <ul style="list-style-type: none"> • กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ • กรรมการของบริษัท ดังต่อไปนี้ กลุ่มบริษัท อีลิเซียน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด บริษัท แพชั่น พีเพิล จำกัด บริษัท บุราสำหรับ กรู๊ป จำกัด บริษัท อาร์แอล พี จำกัด บริษัท ยูเอสไอ โฮลดิ้ง จำกัด บริษัท แอคทีฟเนชั่น จำกัด |

2. รายการระหว่างกันกับบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน
รายการที่เป็นการรับและจ่ายเงิน

| บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์กับบริษัท | ลักษณะรายการ | มูลค่ารายการระหว่างกัน (บาท) | | เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ |
|---|--|------------------------------|---------------|---|
| | | ปี 2559 | ไตรมาส 4/2560 | |
| Inter Vision | ค่าเขียนระบบ - ค่าเขียนโปรแกรม EDM (E-mail Direct Marketing) ซึ่งเป็นระบบการส่งข้อความและค่าบริการจัดการระบบสำหรับการจอง iPhone - ค่าจัดทำระบบ E-Commerce จอง iPhone - ค่าบริการเชื่อมต่อระบบ Payment Gateway (สำหรับกิจกรรมเปิดตัว iPhone 8) | 30,000 | - | รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและมีความสมเหตุสมผลของรายการ โดยเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท เนื่องจาก Inter Vision เป็นบริษัทที่มีความชำนาญ • Inter Vision เป็นบริษัทที่มีความชำนาญในการเขียนโปรแกรมการตรวจสอบประวัติการสั่งซื้อสินค้าให้กับบริษัทมาเป็นเวลานาน และเพื่อป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลเนื่องจากการงานที่ว่าจ้างดังกล่าวเป็นข้อมูลเกี่ยวกับฐานลูกค้าของบริษัท ซึ่งเป็นข้อมูลสำคัญและจำเป็นในการ ดำเนินธุรกิจ |
| | ค่าติดตั้งและเก็บรักษาดูแล Server ต่อสัญญาถึง 31/12/2559 สำหรับไตรมาส 4 ปี 2560 ขอบเขตการดำเนินงาน แบ่งเป็น - ค่าบริการเช่าพื้นที่สำหรับวาง Co-Location Server Hosting ซึ่งเป็น Server สำหรับใช้งานระบบของเว็บไซต์ของ Banana IT - ค่าบริการเช่าพื้นที่สำหรับวาง Co-Location Server Hosting ซึ่งเป็น Server สำหรับใช้งานระบบเว็บไซต์ของบริษัทและระบบอื่นๆ | 96,000 | 10,500 | - การ Set-up Server ต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญในการดำเนินงานเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่าระบบเครือข่ายของบริษัทจะมีความเสถียร เพราะระบบเครือข่ายจะเป็นศูนย์กลางซึ่งทำหน้าที่ในการให้บริการหรือสนับสนุนการทำงานของเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เป็นลูกค้า (Client) |
| | ค่าบริการรายปี Reid SSL ค่าบริการ SSL (Secure Socket Layer) ซึ่งเป็นระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลให้กับเว็บไซต์ของบริษัท | 2,035 | - | |



| บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์กับบริษัท | ลักษณะรายการ | มูลค่ารายการระหว่างกัน (บาท) | | | เหตุผลและความจำเป็นของการรายการ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ |
|---|---|------------------------------|---------------|-----------|---|
| | | ปี 2559 | ไตรมาส 4/2560 | ปี 2560 | |
| | ค่าโปรแกรม ค่าโปรแกรม Britrix 24 Professional Licenes ใช้กับส่วนทีม Sale Banana Business ระยะเวลา 01/09/2017 ถึง 01/09/2018) | - | 15,516 | 20,688 | |
| | รวมยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้ รวมยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้ | - 8,560 | - - | 3,500 | |
| ITEC Software | ค่าบริการดูแลระบบ ITECStock รายการดังกล่าวเป็นค่าบริการสำหรับการดูแล ระบบฐานข้อมูลของโปรแกรม ITECStock เป็น รายปี อัตราค่าบริการปีละ 600,000 บาท โดยมี เงื่อนไขการชำระเงินทุกเดือนแบ่งเป็น 12 งวด งวดละ 50,000 บาท สัญญาสิ้นสุดวันที่ 31 ธ.ค. 59 | 600,000 | - | - | รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการ และเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท เนื่องจาก โปรแกรม ITECStock เป็นโปรแกรมที่บริษัทใช้สำหรับการบริหารงานขายหน้าร้าน และบริหารงานสินค้าตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจ ดังนั้นหากมีการเปลี่ยนแปลงระบบ อาจทำให้ธุรกิจเกิดการหยุดชะงัก ประกอบกับโปรแกรมดังกล่าวมีความยืดหยุ่น และสามารถรองรับความต้องการของบริษัท ในการปรับเปลี่ยนและเพิ่มเติมฟังก์ชัน งานใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และแผนธุรกิจของบริษัท |
| | ค่าบริการตรวจสอบการใช้งาน รายงานข้อมูลการใช้งานโปรแกรม ITECStock ที่มีพฤติกรรมเข้าข่ายต้องสงสัย อัตราค่าบริการ ปีละ 300,000 บาท โดยมีเงื่อนไขการชำระเงิน ทุกเดือนๆ ละ 25,000 บาท สัญญาสิ้นสุด 31 ธ.ค. 59 | 300,000 | - | - | |
| | ค่าบริการเขียนโปรแกรมเพิ่มเติม เพื่อสนับสนุนระบบขายสินค้า สำหรับไตรมาส ที่ 2 ปี 2560 ประกอบด้วย - เขียนโปรแกรมเพิ่มเติม เช่น เพิ่มข้อความ ในการส่ง Email สิทธิ์ประโยชน์ และแจ้งข้อมูล ระยะการรับประกัน เป็นต้น - ปรับปรุงหน้าโปรแกรม เช่น เพิ่มหน้าสำหรับ แสดงข้อมูล PO สินค้าที่เกิน Turn Over Day, แสดงการส่งสินค้าแบบบิล (PO Bill View) | 1,801,000 | 324,000 | 1,422,000 | รายการดังกล่าวมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของรายการ โดยอัตรา ค่าจ้างโปรแกรมเมอร์ต่อคนต่อวัน เท่ากับ 10,000 บาท ซึ่งอยู่ในอัตราเดียวกัน กับที่ Softbox ให้บริการกับลูกค้าอื่น |

| บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์กับบริษัท | ลักษณะรายการ | มูลค่ารายการระหว่างกัน (บาท) | | | เหตุผลและความจำเป็นของการ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ |
|---|--|-------------------------------|---------------|------------------------------|---|
| | | ปี 2559 | ไตรมาส 4/2560 | ปี 2560 | |
| บริษัทที่เกี่ยวกับบริษัท | คำสินค้า เป็นต้นทุนในการซื้อโปรแกรม ITECstock 2007 และ ITECFood 2007 เพื่อนำไปขายต่อ | - | 39,000 | 101,400 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก |
| | รายได้จากการขายสินค้า เป็นการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ในราคาที่แตกต่างกัน คือราคาทุนบวกกำไร ส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน | 217,794 | - | - | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก |
| | รายได้จากค่าบริการจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้บริหารจัดการกิจการภายในและเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจให้แก่ ITEC Software | 180,000 | 60,000 | 240,000 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก |
| | รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการ รายเดือน/ละ 20,000 บาท เนื้อที่ 88.5 ตร.ม. | - | 60,000 | 240,000 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก |
| | เงินกู้ยืมแก่บริษัท ITEC Software ยอดคงค้าง ณ ต้นงวด เพิ่มขึ้น (ลดลง) ระหว่างงวด ดอกเบี้ยรับ | 37,055 | 7,000 | 41,960 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการเนื่องจากบริษัทมีความจำเป็นในการกู้ยืมเพื่อใช้ในการบริหารและจัดการหมุนเวียนภายในบริษัทซึ่งเป็นเรื่องปกติสำหรับธุรกิจที่เริ่มต้นดำเนินการ |
| | รวม เงินให้กู้ยืมทั้งหมด รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้ รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้ | 2,040,000 58,455 26,750 | - - - | 510,000 86,313 116,416 | |



| บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์กับบริษัท | ลักษณะรายการ | มูลค่ารายการระหว่างกัน (บาท) | | | เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ |
|---|---|------------------------------|---------------|------------|--|
| | | ปี 2559 | ไตรมาส 4/2560 | ปี 2560 | |
| Banana Group | รายได้จากการขายสินค้า เป็นการขายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์ไอที ในราคาที่ตกลงร่วมกัน คือราคาทุน บวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน | 290,880 | - | - | รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมเหตุผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก |
| | รายได้จากค่าบริการจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้บริหารจัดการกิจการ ภายในและเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจให้ในอัตรา ค่าบริการจัดการตามยอดขายที่ตกลงร่วมกัน ระยะเวลา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 58 ถึง 31 ธ.ค. 58 | 23,217 | 180,000 | 720,000 | รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมเหตุผลของรายการเนื่องจากอัตราค่าบริการจัดการ ติดตามสัดส่วนของยอดขาย อีกทั้ง Banana Group เป็นบริษัทย่อยที่เพิ่งเริ่ม ดำเนินธุรกิจจึงจำเป็นต้องอาศัยบริษัท Com7 ในการให้คำปรึกษา |
| | รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการ รายเดือน/ละ 30,000 บาท เนื้อที่ 106.63 ตร.ม. | - | 90,000 | 360,000 | รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมเหตุผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก |
| | ค่าซื้อทรัพย์สินและอุปกรณ์ เป็นการซื้อทรัพย์สินประกอบไปด้วยของตกแต่ง และอุปกรณ์ต่างๆ ซึ่งทางบริษัท Com7 ขอซื้อ ในราคาตามบัญชีบวกกำไรส่วนเพิ่ม 1% | 114,791 | - | - | รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมเหตุผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคา เนื่องจากเป็นการขายทรัพย์สินซึ่งสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้ |
| | ค่าสินค้า เป็นการซื้อสินค้าประเภทไอที ตามราคาที่ตกลงกัน คือ ราคาขายบวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน | 60,113 | 62,461,879 | 62,461,879 | รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมเหตุผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก |
| | ค่าคอมมิชชั่น ค่าคอมมิชชั่นและค่าธรรมเนียมจากการขาย สินค้า E-Commerce | 1,666,452 | 6,014,796 | 14,838,021 | รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมเหตุผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก |
| | เงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อย ยอดคงค้าง ณ ต้นงวด เพิ่ม ขึ้นระหว่างงวด (ลดลง) ระหว่างงวด | | | | - รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมเหตุผลของรายการเนื่องจากการเงินจากบริษัทที่มีความจำเป็น ในการกู้ยืมเพื่อใช้ในการบริหารและจัดการหนี้สินภายในบริษัทซึ่งเป็นเรื่อง ปกติสำหรับธุรกิจที่เริ่มต้นดำเนินการ |
| | ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด ดอกเบี้ยรับ | 1,135,602 | 241,973 | 971,096 | - คณะกรรมการตรวจสอบอนุมัติให้กำหนดวงเงินสำหรับการดำเนินงานใน ช่วงดังกล่าวไม่เกินปีละ 20 ล้านบาท ทั้งนี้หากมีความจำเป็นจะต้องใช้เงิน เพิ่มเติมจากวงเงินที่กำหนดไว้จะต้องขออนุมัติการให้กู้ยืมดังกล่าวจาก คณะกรรมการตรวจสอบก่อนทำรายการ |
| | ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด | 3,043,016 | - | | |

| บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์กับบริษัท | ลักษณะรายการ | มูลค่ารายการระหว่างกัน (บาท) | | เหตุผลและความจำเป็นของการทำการ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ |
|---|---|-------------------------------------|---------------|--|
| | | ปี 2559 | ไตรมาส 4/2560 | |
| | รวมเงินให้ยืมทั้งหมด รวมยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้ รวมยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้ | 35,000,000 12,944,918 825,432 | - - - | - 32,000,000 31,489,843 6,286,657 |
| Novus เดิมชื่อ บานาน่า ชัวร์ | รายได้จากค่าบริการจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้บริหารจัดการ กิจการภายในและค่าบริการอินเทอร์เน็ตให้แก่ Banana Sure รายได้จากการขายสินค้า เป็นการขายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์ไอที ในราคาที่ตกลงร่วมกัน คือราคาด่วน บวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน | 886,667 107,152 | - - | - 2,793,263 |
| | คำสินค้า เป็นต้นทุนในการซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์เพื่อ ขายต่อตามราคาที่ตกลงกัน คือ ราคาขาย บวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน | 9,240,224 | - | - |
| | ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้ | - | - | 2,766,592 |
| | ค่าซื้อทรัพย์สินและอุปกรณ์ เป็นการซื้อทรัพย์สินเพื่อใช้งาน Main Part Solution + DR Part Solution 1Set ประกอบด้วย - ITEC 101.47, 101.147, 104.143 - Oracle Dve #System Server - Windows Sever Domain Controller/1st - Windows Sever Domain Controller/2nd - Exchange Mail Server/1st - Exchange Mail Sever/2nd | | | 10,500,000 |
| | ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านงานระหว่างก่อสร้าง | | | 10,500,000 |



| บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์กับบริษัท | ลักษณะรายการ | มูลค่ารายการระหว่างกัน (บาท) | | | เหตุผลและความจำเป็นของการทำการ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ |
|---|---|------------------------------|---------------|-----------|--|
| | | ปี 2559 | ไตรมาส 4/2560 | ปี 2560 | |
| Double Value | ค่าเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัทเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเนื้อที่ 199 ตร.ม. เป็นอาคารพาณิชย์หน้ากว้าง 14.9 เมตร จำนวน 3 ชั้น เลขที่ 1/65 ม.6 ต.บ่อผุด อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เพื่อใช้เป็นสาขา Banana IT โดยมีระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 อัตราค่าเช่า และค่าบริการรายเดือน เดือนละ 150,000 บาท (คิดเป็นค่าเช่า 753.77 บาท/ตร.ม.) | 1,800,000 | 450,000 | 1,800,000 | - รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการและไปเพื่อประโยชน์ของ บริษัท ซึ่งจะทำให้หน้าร้านมีพื้นที่มากขึ้นกว่าเดิม (จากเดิม เป็น 14.9 เมตร) ส่งผลดีในการดึงดูดลูกค้าเพิ่มโอกาสทางการขายสินค้า - เนื่องจากอัตราค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตรถูกลดจากพื้นที่เดิมซึ่งอยู่บริเวณ ใกล้เคียงกัน โดยจากเดิมค่าเช่าต่อเดือน 973.50 บาท/ตร.ม. ลดลงเหลือ 753.77 บาท/ตร.ม. |
| | ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด | 2,185,790 | - | - | |
| Double 7 | รายได้จากค่าบริการจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้บริหารจัดการ กิจการภายในและเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจ เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ในอัตราค่าบริการจัดการตาม ยอดขายที่ตกลงร่วมกัน | 1,800,000 | 509,200 | 3,804,668 | รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการเนื่องจากการบริหารจัดการ ติดตามสัดส่วนของยอดขาย |
| | รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการ รายเดือน/ละ 30,000 บาท เนื้อที่ 36 ตร.ม. | - | 90,000 | 360,000 | รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำการรายการกับบุคคลภายนอก |
| | รายได้จากการขายสินค้า เป็นการขายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์ไอที ในราคาที่ตกลงร่วมกัน คือราคาทุน บวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน | - | - | 10,384 | รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำการรายการกับบุคคลภายนอก |
| | รวมยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้ | - | - | 327,047 | |
| | รวมยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้ | - | - | - | |

| บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์กับบริษัท | ลักษณะรายการ | มูลค่ารายการระหว่างกัน (บาท) | | | เหตุผลและความจำเป็นของการรายการ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ |
|---|--|------------------------------|---------------|-----------------|--|
| | | ปี 2559 | ไตรมาส 4/2560 | ปี 2560 | |
| Organic Zone | ค่าเช่าสำนักงาน บริษัทได้ทำสัญญาเช่าอาคารสำนักงาน บนที่ดิน 5 ไร่ 77 ตารางวา ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 549/1 ถนนสรพรพารุส แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ สัญญาเช่า 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ประกอบด้วย - อัตราค่าเช่ารายเดือนๆ ละ 5,500,000 บาท - อาคารสำนักงาน 6 ชั้น จำนวน 1 อาคาร เลขที่ 549/1 พื้นที่ใช้สอยทั้งสิ้นจำนวน 9,630 ตารางเมตร - โกดังเก็บสินค้า พื้นที่ใช้สอยจำนวน 1,420 ตารางเมตร | 2,750,000 | 16,500,000 | 66,000,000 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการที่ทำการรายการกับบุคคลภายนอก |
| | Rental Guarantee ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด | - 2,750,000 | - - | 33,370,000 - | |
| นายคงศักดิ์ | ค่าเช่าจ่าย บริษัทได้ทำสัญญาเช่าอาคารพาณิชย์/ตึกแถว เลขที่ 24-24/1 ถ.ศิริมิ่งคลาจารย์ 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 | 840,000 | - | 280,000 | รายการดังกล่าวมีความเป็นสมเหตุสมผลเพื่อเพิ่มโอกาสทางการขายจากการเช่า พื้นที่ และมีความเป็นธรรมของราคาโดยอัตราค่าเช่าเดือนละ 35,000 บาท ต่อห้อง เป็นราคาตลาดเทียบเคียงอาคารพาณิชย์ที่อยู่ใกล้เคียงกัน |
| | ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด | - | - | - | |
| Success March | รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการ รายเดือน/ละ 10,000 บาท เนื้อที่ 14.40 ตร.ม. | - | 30,000 | 120,000 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการที่ทำการรายการกับบุคคลภายนอก |
| | ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด ด้านลูกหนี้ | - | - | 10,700 | |



| บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์กับบริษัท | ลักษณะรายการ | มูลค่ารายการระหว่างกัน (บาท) | | | เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ |
|---|---|------------------------------|---------------|-----------|--|
| | | ปี 2559 | ไตรมาส 4/2560 | ปี 2560 | |
| Club Success | รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการ รายเดือน/ละ 10,000 บาท เนื้อที่ 14.40 ตร.ม. | - | 30,000 | 120,000 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการที่ทำการรายการกับบุคคลภายนอก |
| | ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด | - | - | 10,700 | |
| BAF | รายได้จากการขายสินค้า เป็นต้นทุนในการซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์เพื่อ ขายต่อตามราคาที่ตกลงกัน คือ ราคาขายบวก กำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน | - | 130,000 | 249,720 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการที่ทำการรายการกับบุคคลภายนอก |
| | ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด | - | - | - | |
| Bakery | รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการ รายเดือน/ละ 10,000 บาท เนื้อที่ 57.69 ตร.ม. | - | 30,000 | 60,000 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการที่ทำการรายการกับบุคคลภายนอก |
| | รายได้ค่าบริการบริหารจัดการ เป็นการจ้างให้บริษัทเป็นผู้บริหารจัดการกิจการ ภายในและเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจให้ในอัตรา ค่าบริการจัดการตามยอดขายที่ตกลงร่วมกัน | - | 45,000 | 180,000 | |
| | รายได้จากการขายสินค้า เป็นต้นทุนในการซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์เพื่อ ขายต่อตามราคาที่ตกลงกัน คือ ราคาขาย บวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน | - | 417,720 | 1,057,680 | |
| | ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด | - | - | 320,700 | |
| | รายได้จากการขายทรัพย์สินและอุปกรณ์ เป็นการขายทรัพย์สินประกอบด้วยของตกแต่ง และอุปกรณ์ต่างๆ ซึ่งทางบริษัท Com7 ขายในราคาตามบัญชี | - | - | 3,489 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการที่ทำการรายการกับบุคคลภายนอก |
| | ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด | - | - | - | |

| บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์กับบริษัท | ลักษณะรายการ | มูลค่ารายการระหว่างกัน (บาท) | | | เหตุผลและความจำเป็นของการ การเปิดเผยข้อมูลต่อสาธารณะ |
|---|--|------------------------------|---------------|---------|--|
| | | ปี 2559 | ไตรมาส 4/2560 | ปี 2560 | |
| น.ส.อารี | รายได้จากการขายสินค้า - รถยนต์ประจำตำแหน่ง - ประกันภัยรถยนต์ - Gift Voucher | - | 842,687 | 842,687 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก |
| น.ส.ณัฐนันท์ | รายได้จากการขายสินค้า - รถยนต์ประจำตำแหน่ง - ประกันภัยรถยนต์ | - | 643,570 | 643,570 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก |
| นายฤชวัฒน์ | รายได้จากการขายสินค้า - รถยนต์ประจำตำแหน่ง - ประกันภัยรถยนต์ - สินค้า | - | 644,432 | 644,432 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก |
| นางวาสนา | รายได้จากการขายสินค้า และทรัพย์สิน - รถยนต์ประจำตำแหน่ง - ประกันภัยรถยนต์ | - | 634,224 | 634,224 | รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก |
| ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด | | - | - | - | |





14.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

| ประจำงวด | ผู้สอบบัญชี | สรุปรายงานการตรวจสอบ |
|---|--|--|
| สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 | นางวรารณณ์วรธิตกุล ผู้สอบบัญชีรับ อนุญาตเลขที่ 4474 จากบริษัท ไพรัชขอเตอร์ เฮาส์คูเปอร์ส เอปียเอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. | ผู้สอบบัญชีได้ดำเนินการตรวจสอบบัญชี ตามมาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไป และให้ความเห็นว่า งบการเงินที่ได้ ตรวจสอบได้แสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด ของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรใน สาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรอง ทั่วไป |
| สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 | นางวรารณณ์วรธิตกุล ผู้สอบบัญชีรับ อนุญาตเลขที่ 4474 จากบริษัท ไพรัชขอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอปียเอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. | ผู้สอบบัญชีได้ดำเนินการตรวจสอบบัญชี ตามมาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไป และให้ความเห็นว่า งบการเงินที่ได้ ตรวจสอบได้แสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแส เงินสด ของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรใน สาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรอง ทั่วไป |
| สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 | นางวรารณณ์วรธิตกุล ผู้สอบบัญชีรับ อนุญาตเลขที่ 4474 จากบริษัท ไพรัชขอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอปียเอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. | ผู้สอบบัญชีได้ดำเนินการตรวจสอบบัญชี ตามมาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไป และให้ความเห็นว่า งบการเงินที่ได้ ตรวจสอบได้แสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแส เงินสด ของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรใน สาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรอง ทั่วไป |



14.2 ตารางสรุปงบการเงิน

14.2.1 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

| รายการ | ปี 2560 (ตรวจสอบ) | | ปี 2559 (ตรวจสอบ) | | ปี 2558 (ตรวจสอบ) | |
|--|----------------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------|
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| รายได้ | | | | | | |
| รายได้จากการขายและบริการ | 22,531.16 | 99.76% | 17,136.26 | 99.72% | 14,965.76 | 99.83% |
| กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน - สุทธิ | 7.22 | 0.03% | 3.38 | 0.02% | - | 0.00% |
| รายได้อื่น ^{2/} | 31.09 | 0.14% | 44.94 | 0.26% | 25.97 | 0.17% |
| ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า | 14.81 | 0.07% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| รายได้รวม | 22,584.28 | 100.00% | 17,184.58 | 100.00% | 14,991.73 | 100.00% |
| ค่าใช้จ่าย | | | | | | |
| ต้นทุนขายและการให้บริการ | 19,481.52 | 86.26% | 14,789.63 | 86.06% | 13,075.05 | 87.22% |
| ค่าใช้จ่ายในการขาย | 1,869.65 | 8.28% | 1,536.11 | 8.94% | 1,186.88 | 7.92% |
| ค่าใช้จ่ายในการบริหาร | 430.82 | 1.91% | 332.35 | 1.94% | 346.64 | 2.31% |
| ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน - สุทธิ | - | 0.00 | - | 0.00% | 3.05 | 0.02% |
| ค่าใช้จ่ายรวม | 21,781.99 | 96.45% | 16,658.09 | 96.94% | 14,611.62 | 97.46% |
| กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้ | 802.29 | 3.55% | 526.49 | 3.06% | 380.11 | 2.54% |
| ต้นทุนทางการเงิน | 44.01 | 0.19% | 21.35 | 0.12% | 42.86 | 0.29% |
| กำไรก่อนภาษีเงินได้ | 758.28 | 3.36% | 505.14 | 2.94% | 337.25 | 2.25% |
| ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ | 149.61 | 0.66% | 100.06 | 0.58% | 74.79 | 0.50% |
| กำไรสำหรับปี | 608.67 | 2.70% | 405.08 | 2.36% | 262.46 | 1.75% |
| ส่วนแบ่งกำไร:- | | | | | | |
| ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ | 608.77 | | 406.54 | | 268.46 | |
| ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม | (0.10) | | (1.46) | | (6.00) | |
| รวม | 608.67 | | 405.08 | | 262.46 | |
| กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น: | | | | | | |
| ผลขาดทุนจากการประมาณการตามหลัก คณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการ ผลประโยชน์พนักงาน - สุทธิจากภาษี | - | | (2.13) | | - | |
| กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี | 608.67 | | 402.95 | | 262.46 | |
| ส่วนแบ่งกำไรเบ็ดเสร็จ:- | | | | | | |
| ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ | 608.77 | | 404.41 | | 268.46 | |
| ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม | (0.10) | | (1.46) | | (6.00) | |
| รวม | 608.67 | | 402.95 | | 262.46 | |

| รายการ | ปี 2560 (ตรวจสอบ) | | ปี 2559 (ตรวจสอบ) | | ปี 2558 (ตรวจสอบ) | |
|--|----------------------|---------|----------------------|--------|----------------------|--------|
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท) | 0.51 | | 0.34 | | 0.26 | |
| มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาท) | 0.25 | | 0.25 | | 0.25 | |
| จำนวนหุ้นสามัญ (พันหุ้น) ^{1/} | 1,200,000 | | 1,200,000 | | 1,018,356 | |

^{1/}ปี 2558 จำนวนหุ้นถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักตามหุ้นเพิ่มทุน

^{2/}รายได้อื่น เช่น รายได้จากค่าบริหารจัดการ Franchise, ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

14.2.2 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

| รายการ | ปี 2560 (ตรวจสอบ) | | ปี 2559 (ตรวจสอบ) | | ปี 2558 (ตรวจสอบ) | |
|---|----------------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------|
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| รายได้ | | | | | | |
| รายได้จากการขายและบริการ | 22,204.26 | 99.81% | 17,046.49 | 99.71% | 14,940.78 | 99.80% |
| กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน-สุทธิ | 6.08 | 0.02% | 3.38 | 0.02% | - | 0.00% |
| รายได้อื่น ^{2/} | 37.23 | 0.17% | 46.44 | 0.27% | 30.67 | 0.20% |
| รายได้รวม | 22,247.57 | 100.00% | 17,096.31 | 100.00% | 14,971.45 | 100.00% |
| ค่าใช้จ่าย | | | | | | |
| ต้นทุนขายและการให้บริการ | 19,197.30 | 86.29% | 14,712.78 | 86.06% | 13,050.88 | 87.17% |
| ค่าใช้จ่ายในการขาย | 1,866.91 | 8.40% | 1,532.35 | 8.96% | 1,170.90 | 7.82% |
| ค่าใช้จ่ายในการบริหาร | 421.41 | 1.89% | 314.30 | 1.84% | 339.85 | 2.27% |
| ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน-สุทธิ | - | 0.00% | - | 0.00% | 3.05 | 0.02% |
| ค่าใช้จ่ายรวม | 21,485.62 | 96.58% | 16,559.43 | 96.86% | 14,564.68 | 97.28% |
| กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้ | 761.95 | 3.42% | 536.88 | 3.14% | 406.77 | 2.72% |
| ต้นทุนทางการเงิน | 43.98 | 0.20% | 21.32 | 0.12% | 42.11 | 0.28% |
| กำไรก่อนภาษีเงินได้ | 717.97 | 3.22% | 515.56 | 3.02% | 364.66 | 2.44% |
| ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ | 140.30 | 0.63% | 99.35 | 0.59% | 72.42 | 0.49% |
| กำไรสำหรับปี | 577.67 | 2.59% | 416.21 | 2.43% | 292.24 | 1.95% |
| ส่วนแบ่งกำไร:- | | | | | | |
| ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ | 577.67 | | 416.21 | | 292.24 | |
| ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม | - | | - | | - | |
| รวม | 577.67 | | 416.21 | | 292.24 | |

| รายการ | ปี 2560 (ตรวจสอบ) | | ปี 2559 (ตรวจสอบ) | | ปี 2558 (ตรวจสอบ) | |
|--|----------------------|---------|----------------------|--------|----------------------|--------|
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น: ผลขาดทุนจากการประมาณการตามหลัก คณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการ ผลประโยชน์พนักงาน – สุทธิจากภาษี | - | | (2.67) | | - | |
| กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี | 577.67 | | 413.54 | | 292.24 | |
| ส่วนแบ่งกำไรเบ็ดเสร็จ:- ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ | 577.67 | | 413.54 | | 292.24 | |
| ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม | - | | - | | - | |
| รวม | 577.67 | | 413.54 | | 292.24 | |
| กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท) | 0.48 | | 0.35 | | 0.29 | |
| มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาท) | 0.25 | | 0.25 | | 0.25 | |
| จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (พันหุ้น) ^{1/} | 1,200,000 | | 1,200,000 | | 1,018,356 | |

^{1/}ปี 2558 จำนวนหุ้นถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักตามหุ้นเพิ่มทุน

^{2/}รายได้อื่น เช่น รายได้จากค่าบริหารจัดการ Franchise, ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

14.2.3 งบแสดงฐานะการเงินรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

| รายการ | ปี 2560 (ตรวจสอบ) | | ปี 2559 (ตรวจสอบ) | | ปี 2558 (ตรวจสอบ) | |
|---|----------------------|---------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| สินทรัพย์ | | | | | | |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | | |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 697.45 | 9.72% | 710.80 | 14.73% | 730.25 | 16.59% |
| ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้การค้าอื่น - สุทธิ | 693.09 | 9.66% | 499.12 | 10.34% | 344.42 | 7.82% |
| สินค้าคงเหลือ - สุทธิ | 4,089.69 | 56.98% | 2,182.94 | 45.23% | 2,250.16 | 51.12% |
| สิทธิการเช่าส่วนที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปี | 22.83 | 0.32% | 25.53 | 0.53% | 17.13 | 0.39% |
| สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น | 143.23 | 1.99% | 32.52 | 0.67% | 55.11 | 1.25% |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย | - | 0.00% | 12.50 | 0.27% | - | 0.00% |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 5,646.29 | 78.67% | 3,463.41 | 71.77% | 3,397.07 | 77.17% |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | | | | | | |
| ลูกหนี้อื่น | 4.94 | 0.07% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| เงินฝากสถานบันการเงินติดภาระค้ำประกัน | 157.38 | 2.19% | 336.60 | 6.97% | 265.42 | 6.03% |
| เงินลงทุนในการร่วมค้า | 283.02 | 3.94% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ | 478.56 | 6.67% | 449.47 | 9.31% | 326.53 | 7.42% |

| รายการ | ปี 2560 (ตรวจสอบ) | | ปี 2559 (ตรวจสอบ) | | ปี 2558 (ตรวจสอบ) | |
|--|----------------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------|
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| ค่าความนิยม - สุทธิ | 50.66 | 0.71% | 53.37 | 1.11% | - | 0.00% |
| สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ | 64.01 | 0.89% | 64.35 | 1.33% | 14.13 | 0.32% |
| สิทธิการเช่า - สุทธิ | 151.28 | 2.11% | 173.51 | 3.60% | 126.76 | 2.88% |
| สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี | 38.81 | 0.54% | 37.07 | 0.77% | 20.51 | 0.47% |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น - เงินมัดจำ | 302.58 | 4.21% | 248.04 | 5.14% | 251.36 | 5.71% |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 1,531.24 | 21.33% | 1,362.41 | 28.23% | 1,004.71 | 22.83% |
| รวมสินทรัพย์ | 7,177.53 | 100.00% | 4,825.82 | 100.00% | 4,401.78 | 100.00% |
| หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | |
| หนี้สินหมุนเวียน | | | | | | |
| เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน | 1,439.82 | 20.06% | 953.44 | 19.76% | 693.18 | 15.75% |
| เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น | 3,067.57 | 42.73% | 1,708.27 | 35.40% | 1,767.88 | 40.16% |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน | 223.21 | 3.11% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี | - | 0.00% | 14.34 | 0.30% | 14.34 | 0.32% |
| หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี | 2.53 | 0.04% | 0.02 | 0.00% | 0.26 | 0.01% |
| เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ | 0.49 | 0.01% | 1.96 | 0.04% | - | 0.00% |
| ภาษีเงินได้ค้างจ่าย | 70.55 | 0.98% | 53.69 | 1.11% | 37.04 | 0.84% |
| หนี้สินหมุนเวียนอื่น | 22.91 | 0.32% | 25.81 | 0.53% | 21.19 | 0.48% |
| รวมหนี้สินหมุนเวียน | 4,827.08 | 67.25% | 2,757.53 | 57.14% | 2,533.89 | 57.56% |
| หนี้สินไม่หมุนเวียน | | | | | | |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน | - | 0.00% | 39.27 | 0.81% | 53.61 | 1.22% |
| หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน | 6.90 | 0.10% | - | 0.00% | 0.02 | 0.00% |
| ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน | 27.43 | 0.38% | 22.16 | 0.46% | 15.42 | 0.35% |
| ประมาณการหนี้สินค่ารื้อถอนสินทรัพย์ถาวร | 0.90 | 0.01% | 0.90 | 0.02% | 0.90 | 0.03% |
| หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น | 17.30 | 0.24% | 16.72 | 0.35% | 33.70 | 0.76% |
| รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน | 52.53 | 0.73% | 79.05 | 1.64% | 103.65 | 2.36% |
| รวมหนี้สิน | 4,879.61 | 67.98% | 2,836.58 | 58.78% | 2,637.54 | 59.92% |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | |
| ทุนเรือนหุ้น | | | | | | |
| ทุนจดทะเบียน | 300.00 | 4.18% | 300.00 | 6.22% | 300.00 | 6.82% |
| ทุนที่ออกและชำระแล้ว | 300.00 | 4.18% | 300.00 | 6.22% | 300.00 | 6.82% |
| ส่วนเกินมูลค่าหุ้น | 898.76 | 12.52% | 898.76 | 18.62% | 898.76 | 20.42% |

| รายการ | ปี 2560 (ตรวจสอบ) | | ปี 2559 (ตรวจสอบ) | | ปี 2558 (ตรวจสอบ) | |
|---------------------------------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------|
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| กำไรสะสม | | | | | | |
| - จัดสรรแล้ว – ทนสำรองตามกฎหมาย | 30.00 | 0.42% | 30.00 | 0.62% | 30.00 | 0.68% |
| - ยังไม่ได้จัดสรร | 1,068.67 | 14.89% | 759.90 | 15.75% | 535.48 | 12.16% |
| รวมส่วนของบริษัทใหญ่ | 2,297.43 | 32.01% | 1,988.66 | 41.21% | 1,764.24 | 40.08% |
| ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม | 0.49 | 0.01% | 0.58 | 0.01% | - | 0.00% |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 2,297.92 | 32.02% | 1,989.24 | 41.22% | 1,764.24 | 40.08% |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 7,177.53 | 100.00% | 4,825.82 | 100.00% | 4,401.78 | 100.00% |

14.2.4 งบแสดงฐานะการเงินเฉพาะของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

| รายการ | ปี 2560 (ตรวจสอบ) | | ปี 2559 (ตรวจสอบ) | | ปี 2558 (ตรวจสอบ) | |
|---|----------------------|---------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| สินทรัพย์ | | | | | | |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | | |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 549.11 | 7.81% | 624.94 | 12.99% | 729.19 | 16.43% |
| ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้การค้าอื่น - สุทธิ | 668.41 | 9.50% | 468.64 | 9.74% | 344.92 | 7.77% |
| เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย | 32.51 | 0.46% | 37.04 | 0.77% | 38.30 | 0.86% |
| สินค้าคงเหลือ - สุทธิ | 4,090.17 | 58.14% | 2,182.94 | 45.39% | 2,250.16 | 50.69% |
| สิทธิการเข้าส่วนที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปี | 22.83 | 0.33% | 25.53 | 0.53% | 17.13 | 0.39% |
| สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น | 133.99 | 1.90% | 30.66 | 0.64% | 52.40 | 1.18% |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย | - | 0.00% | 12.50 | 0.26% | - | 0.00% |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 5,497.02 | 78.14% | 3,382.25 | 70.32% | 3,432.10 | 77.32% |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | | | | | | |
| ลูกหนี้อื่น | 4.94 | 0.07% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน | 155.25 | 2.21% | 329.10 | 6.84% | 257.92 | 5.81% |
| เงินลงทุนในบริษัทย่อย | 27.60 | 0.39% | 86.62 | 1.80% | 15.20 | 0.34% |
| เงินลงทุนในการร่วมค้า | 268.21 | 3.81% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ | 477.60 | 6.79% | 447.61 | 9.31% | 326.15 | 7.35% |
| ค่าความนิยม - สุทธิ | 45.65 | 0.65% | 45.66 | 0.95% | - | 0.00% |
| สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ | 60.16 | 0.86% | 60.42 | 1.26% | 10.30 | 0.23% |
| สิทธิการเช่า - สุทธิ | 151.28 | 2.15% | 173.51 | 3.61% | 126.75 | 2.86% |
| สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี | 44.46 | 0.63% | 36.69 | 0.76% | 20.09 | 0.45% |

| รายการ | ปี 2560 (ตรวจสอบ) | | ปี 2559 (ตรวจสอบ) | | ปี 2558 (ตรวจสอบ) | |
|--|----------------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------|
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น - เงินมัดจำ | 302.36 | 4.30% | 247.85 | 5.15% | 250.46 | 5.64% |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 1,537.51 | 21.86% | 1,427.46 | 29.68% | 1,006.87 | 22.68% |
| รวมสินทรัพย์ | 7,034.53 | 100.00% | 4,809.71 | 100.00% | 4,438.97 | 100.00% |
| หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | |
| หนี้สินหมุนเวียน | | | | | | |
| เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน | 1,439.82 | 20.47% | 953.44 | 19.82% | 693.18 | 15.61% |
| เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น | 2,919.87 | 41.51% | 1,654.60 | 34.40% | 1,772.44 | 39.93% |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน | 223.21 | 3.17% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี | - | 0.00% | 14.34 | 0.30% | 14.34 | 0.32% |
| หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี | 2.54 | 0.04% | 0.02 | 0.00% | 0.26 | 0.01% |
| เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| ภาษีเงินได้ค้างจ่าย | 70.55 | 1.00% | 53.59 | 1.11% | 37.03 | 0.83% |
| หนี้สินหมุนเวียนอื่น | 19.35 | 0.28% | 24.67 | 0.52% | 21.15 | 0.48% |
| รวมหนี้สินหมุนเวียน | 4,675.34 | 66.47% | 2,700.66 | 56.15% | 2,538.40 | 57.18% |
| หนี้สินไม่หมุนเวียน | | | | | | |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน | - | 0.00% | 39.27 | 0.82% | 53.61 | 1.21% |
| หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน | 6.90 | 0.10% | - | 0.00% | 0.02 | 0.00% |
| ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน | 25.26 | 0.36% | 21.00 | 0.44% | 14.65 | 0.33% |
| ประมาณการหนี้สินค่าเรือถอนสินทรัพย์ถาวร | 0.90 | 0.01% | 0.90 | 0.02% | 0.90 | 0.02% |
| หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น | 17.23 | 0.24% | 16.65 | 0.34% | 33.70 | 0.76% |
| รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน | 50.29 | 0.71% | 77.82 | 1.62% | 102.88 | 2.32% |
| รวมหนี้สิน | 4,725.63 | 67.18% | 2,778.48 | 57.77% | 2,641.28 | 59.50% |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | |
| ทุนเรือนหุ้น | | | | | | |
| ทุนจดทะเบียน | 300.00 | 4.26% | 300.00 | 6.24% | 300.00 | 6.76% |
| ทุนที่ออกและชำระแล้ว | 300.00 | 4.26% | 300.00 | 6.24% | 300.00 | 6.76% |
| ส่วนเกินมูลค่าหุ้น | 898.76 | 12.78% | 898.76 | 18.69% | 898.76 | 20.25% |
| กำไรสะสม | | | | | | |
| - จัดสรรแล้ว - ทุนสำรองตามกฎหมาย | 30.00 | 0.43% | 30.00 | 0.62% | 30.00 | 0.68% |
| - ยังไม่ได้จัดสรร | 1,080.14 | 15.35% | 802.47 | 16.68% | 568.93 | 12.81% |
| รวมส่วนของบริษัทใหญ่ | 2,308.90 | 32.82% | 2,031.23 | 42.23% | 1,797.69 | 40.50% |
| ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม | - | 0.00% | - | 0.00% | - | 0.00% |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 2,308.90 | 32.82% | 2,031.23 | 42.23% | 1,797.69 | 40.50% |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 7,034.53 | 100.00% | 4,809.71 | 100.00% | 4,438.97 | 100.00% |

14.2.5 งบกระแสเงินสดรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

| รายการ | ปี 2560 (ตรวจสอบ) | ปี 2559 (ตรวจสอบ) | ปี 2558 (ตรวจสอบ) |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท |
| กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน | | | |
| กำไรก่อนภาษีเงินได้ | 758.28 | 505.14 | 337.25 |
| รายการปรับปรุง | | | |
| ค่าเสื่อมราคา | 140.91 | 133.48 | 128.25 |
| ค่าตัดจำหน่าย - สินทรัพย์ไม่มีตัวตน | 1.78 | 1.52 | 0.85 |
| ค่าตัดจำหน่าย - สิทธิการเช่า | 25.51 | 18.62 | 13.62 |
| ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ | 0.84 | 1.46 | 3.31 |
| หนี้สูญ | 1.34 | - | - |
| ค่าเผื่อสินค้าเคลื่อนไหวช้า และมีราคาทุนสูงกว่ามูลค่าที่ได้รับ | 2.24 | 15.65 | 1.82 |
| ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน | 5.27 | 3.38 | 2.91 |
| กำไรจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์ | (0.91) | (0.21) | (2.16) |
| ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์ | 9.83 | 10.44 | 14.10 |
| ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน | 0.12 | 0.03 | 0.33 |
| ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสิทธิการเช่า | - | 0.04 | - |
| ขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม | 2.71 | - | - |
| ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้น | - | - | 2.13 |
| กำไรจากการขายสินทรัพย์และเช่ากลับคืน | (0.14) | - | - |
| กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น | - | - | (0.27) |
| การด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์ | 8.00 | 7.94 | - |
| ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า | (14.82) | - | - |
| ดอกเบี้ยรับ | (4.57) | (4.02) | (5.68) |
| ดอกเบี้ยจ่าย | 44.01 | 21.35 | 42.87 |
| กำไรก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน | 980.40 | 714.82 | 539.33 |
| สินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น | (196.08) | (156.16) | (168.32) |
| สินค้าคงเหลือ | (1,917.45) | 51.57 | 560.28 |
| สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น | (105.09) | 23.20 | 43.26 |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น - เงินมัดจำ | (54.54) | 3.32 | 0.90 |
| เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น | 1,483.42 | (192.22) | (114.45) |
| หนี้สินหมุนเวียนอื่น | (2.89) | 4.77 | (0.48) |
| หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น | (0.72) | (16.98) | 2.00 |
| เงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน | 187.05 | 432.32 | 862.52 |
| จ่ายดอกเบี้ย | (47.04) | (21.51) | (44.17) |
| จ่ายภาษีเงินได้ | (140.10) | (99.60) | (54.06) |
| เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน | (0.09) | 311.21 | 764.29 |

| รายการ | ปี 2560 (ตรวจสอบ) | ปี 2559 (ตรวจสอบ) | ปี 2558 (ตรวจสอบ) |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท |
| กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน | | | |
| เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน | 179.22 | (71.18) | 106.79 |
| เงินสดจ่ายเพื่อซื้อธุรกิจ | (98.13) | (46.73) | - |
| เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในบริษัทย่อย | - | (7.60) | - |
| เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในการร่วมค้า | (268.21) | - | - |
| เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย | - | (12.50) | - |
| เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออาคารและอุปกรณ์ | (191.25) | (221.05) | (132.87) |
| เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน | (1.56) | (2.16) | (6.50) |
| เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสิทธิการเช่า | (0.59) | (43.95) | (104.11) |
| เงินสดรับจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์ | 1.64 | 0.84 | 6.31 |
| เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย | 7.56 | - | - |
| ดอกเบี้ยรับ | 4.51 | 4.47 | 5.68 |
| เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน | (366.81) | (399.86) | (124.70) |
| กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน | | | |
| เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ | - | 1.96 | 7.00 |
| เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ | (1.47) | - | (6.00) |
| เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน | 9,294.30 | 4,476.93 | 7,396.22 |
| เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน | (8,807.92) | (4,216.67) | (8,602.62) |
| เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน | 268.21 | - | 71.54 |
| เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน | (98.61) | (14.34) | (3.59) |
| เงินสดจ่ายคืนหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน | (0.98) | (0.27) | (0.88) |
| เงินสดรับจากการเพิ่มทุนหุ้นสามัญ | - | - | 1,005.00 |
| เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพื่อการเพิ่มทุนหุ้นสามัญ | - | - | (31.24) |
| เงินสดรับจากการออกหุ้นของบริษัทย่อยให้ผู้ถือหุ้นอื่น | - | 29.40 | - |
| เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อยจากส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม | - | (27.82) | - |
| เงินปันผลจ่าย | (299.98) | (179.99) | - |
| เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน | 353.55 | 69.20 | (164.57) |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ | (13.35) | (19.45) | 475.02 |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี | 710.80 | 730.25 | 255.23 |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี | 697.45 | 710.80 | 730.25 |

14.2.6 งบกระแสเงินสดเฉพาะของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

| รายการ | ปี 2560 | ปี 2559 | ปี 2558 |
|---|---------------|---------------|---------------|
| | (ตรวจสอบ) | (ตรวจสอบ) | (ตรวจสอบ) |
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท |
| กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน | | | |
| กำไรก่อนภาษีเงินได้ | 717.97 | 515.56 | 364.66 |
| รายการปรับปรุง | | | |
| ค่าเสื่อมราคา | 140.26 | 133.00 | 126.48 |
| ค่าตัดจำหน่าย - สินทรัพย์ไม่มีตัวตน | 1.59 | 1.40 | 0.76 |
| ค่าตัดจำหน่าย - สิทธิการเช่า | 25.51 | 18.62 | 13.62 |
| ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ | 1.00 | 1.73 | 2.79 |
| ค่าเผื่อสินค้าเคลื่อนไหวช้า และมีราคาทุนสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่จะได้รับ | 2.24 | 15.65 | 1.96 |
| รายได้จากการยกหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากรวมการ | - | - | (4.00) |
| ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน | 4.26 | 3.01 | 2.79 |
| ขาดทุนจากการลดทุนบริษัทย่อย | 4.28 | - | - |
| ขาดทุนจากการเลิกกิจการของบริษัทย่อย | - | - | 0.21 |
| กำไรจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์ | (0.90) | (0.21) | (0.58) |
| ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์ | 9.66 | 10.32 | 9.85 |
| ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน | 0.12 | 0.03 | 0.33 |
| ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสิทธิการเช่า | - | 0.04 | - |
| ขาดทุนจากการด้อยค่าของบริษัทย่อย | 15.20 | - | - |
| กำไรจากการขายสินทรัพย์และเช่ากลับคืน | (0.14) | - | - |
| ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้น | - | - | 2.13 |
| กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น | - | - | (0.27) |
| การด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์ | 8.00 | 7.94 | - |
| ดอกเบี้ยรับ | (5.13) | (5.03) | (7.20) |
| ดอกเบี้ยจ่าย | 43.97 | 21.32 | 42.11 |
| กำไรก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน | 967.89 | 723.38 | 555.64 |
| สินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง | | | |
| ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น | (202.93) | (124.47) | (169.73) |
| สินค้าคงเหลือ | (1,917.93) | 51.56 | 540.64 |
| สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น | (103.33) | 22.15 | 41.90 |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น - เงินมัดจำ | (54.50) | 2.60 | 0.30 |
| เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น | 1,386.35 | (250.84) | (104.45) |
| หนี้สินหมุนเวียนอื่น | (5.32) | 3.53 | (0.48) |
| หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น | (0.72) | (17.05) | 2.00 |
| เงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน | 69.51 | 410.86 | 865.82 |

| รายการ | ปี 2560 (ตรวจสอบ) | ปี 2559 (ตรวจสอบ) | ปี 2558 (ตรวจสอบ) |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| | ล้านบาท | ล้านบาท | ล้านบาท |
| จ่ายดอกเบี้ย | (43.94) | (20.98) | (43.94) |
| จ่ายภาษีเงินได้ | (131.11) | (98.73) | (53.99) |
| เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน | (105.54) | 291.15 | 767.89 |
| กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน | | | |
| เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน | 173.85 | (71.18) | 106.79 |
| เงินสดจ่ายเพื่อซื้อธุรกิจ | (98.13) | (46.73) | - |
| เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในบริษัทย่อย | - | (71.42) | - |
| เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในการร่วมค้า | (268.21) | - | - |
| เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย | - | (12.50) | - |
| เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออาคารและอุปกรณ์ | (191.34) | (219.40) | (133.01) |
| เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน | (1.45) | (1.94) | (3.71) |
| เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสิทธิการเช่า | (0.59) | (43.95) | (104.11) |
| เงินสดรับจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย | 4.53 | 3.30 | - |
| เงินจ่ายเพื่อเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย | - | (2.04) | (14.30) |
| เงินสดรับจากการลดทุนเพื่อล้างขาดทุนสะสมและคืนทุนของบริษัทย่อย | 39.53 | - | - |
| เงินสดรับคืนทุนจากการเลิกกิจการของบริษัทย่อย | - | - | 0.79 |
| เงินสดรับจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์ | 1.64 | 0.76 | 0.82 |
| เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย | 7.56 | - | - |
| ดอกเบี้ยรับ | 7.30 | 4.04 | 6.08 |
| เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน | (325.31) | (461.06) | (140.65) |
| กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน | | | |
| เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน | 9,294.30 | 4,476.93 | 7,381.45 |
| เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน | (8,807.92) | (4,216.67) | (8,572.77) |
| เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน | 268.21 | - | 71.54 |
| เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน | (98.61) | (14.34) | (3.59) |
| เงินสดจ่ายคืนหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน | (0.98) | (0.27) | (0.88) |
| เงินสดรับจากการเพิ่มทุนหุ้นสามัญ | - | - | 1,005.00 |
| เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพื่อการเพิ่มทุนหุ้นสามัญ | - | - | (31.24) |
| เงินปันผลจ่าย | (299.98) | (179.99) | - |
| เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน | 355.02 | 65.66 | (150.49) |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ | (75.83) | (104.25) | 476.75 |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี | 624.94 | 729.19 | 252.44 |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี | 549.11 | 624.94 | 729.19 |

14.3 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

งบการเงินรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

| | หน่วย | ปี 2560 | ปี 2559 | ปี 2558 |
|---|-------|---------|---------|---------|
| อัตราส่วนสภาพคล่อง | | | | |
| อัตราส่วนสภาพคล่อง | เท่า | 1.17 | 1.26 | 1.34 |
| อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว | เท่า | 0.29 | 0.44 | 0.42 |
| อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด | เท่า | 0.00 | 0.11 | 0.30 |
| อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า | เท่า | 37.80 | 40.63 | 57.14 |
| ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย | วัน | 9.52 | 8.86 | 6.30 |
| อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ | เท่า | 6.21 | 6.67 | 5.17 |
| ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย | วัน | 57.96 | 53.95 | 69.69 |
| อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ | เท่า | 8.16 | 8.51 | 7.17 |
| ระยะเวลาชำระหนี้ | วัน | 44.13 | 42.31 | 50.21 |
| วงจรเงินสด | วัน | 23.35 | 20.51 | 25.79 |
| อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร | | | | |
| อัตรากำไรขั้นต้น | % | 13.54 | 13.69 | 12.63 |
| อัตรากำไรจากการดำเนินงาน | % | 3.37 | 2.95 | 2.25 |
| อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร | % | 0.00 | 0.59 | 2.01 |
| อัตราส่วนกำไรสุทธิ | % | 2.70 | 2.36 | 1.75 |
| อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น | % | 28.39 | 21.58 | 22.94 |
| อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน | | | | |
| อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ | % | 10.14 | 8.78 | 5.97 |
| อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร | % | 161.54 | 138.81 | 118.11 |
| อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น | เท่า | 3.76 | 3.72 | 3.41 |
| อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายการเงิน | | | | |
| อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น | เท่า | 2.25 | 1.47 | 2.21 |
| อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย | เท่า | 18.23 | 24.65 | 8.87 |
| อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน | เท่า | 0.00 | 0.62 | 0.47 |
| อัตราการจ่ายเงินปันผล** | % | 49.28 | 44.43 | - |

หมายเหตุ :

**อัตราการจ่ายเงินปันผลคำนวณจากจำนวนเงินที่จ่ายปันผลสำหรับผลประกอบการในปีนั้นๆ



15. ผลการดำเนินงาน

ภาพรวม

ผลประกอบการของบริษัทคอมเซเว่นจำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) และบริษัทย่อยตามงบการเงินรวมประจำปี 2560 เปรียบเทียบกับผลประกอบการประจำปี 2559 เป็นดังนี้

- รายได้รวมสำหรับปี 2560 เท่ากับ 22,584.3 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 31.4%
- กำไรขั้นต้นสำหรับปี 2560 เท่ากับ 3,049.7 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 30.0%
- ค่าใช้จ่ายในการขายสำหรับปี 2560 เท่ากับ 1,869.7 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 21.7%
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับปี 2560 เท่ากับ 430.8 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 29.6 %
- กำไร (ขาดทุน) ส่วนของบริษัทใหญ่สำหรับปี 2560 เท่ากับ 608.8 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 49.8%

| งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (งบการเงินรวม) | 2560 | | 2559 | | YoY% |
|---|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-------------|
| | ล้านบาท | % | ล้านบาท | % | |
| รายได้จากการขายและการให้บริการ | 22,531.2 | 99.7 | 17,136.3 | 99.7 | 31.5 |
| ต้นทุนขายและการให้บริการ | 19,481.5 | 86.3 | 14,789.6 | 86.1 | 31.7 |
| กำไรขั้นต้น | 3,049.7 | 13.4 | 2,346.7 | 13.6 | 30.0 |
| กำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ | 7.2 | 0.0 | 3.3 | 0.0 | 118.2 |
| รายได้อื่น | 31.1 | 0.2 | 44.9 | 0.3 | (30.7) |
| ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า | 14.8 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 100.0 |
| รายได้รวม | 22,584.3 | 100.0 | 17,184.5 | 100.0 | 31.4 |
| ค่าใช้จ่ายในการขาย | 1,869.7 | 8.3 | 1,536.1 | 8.9 | 21.7 |
| ค่าใช้จ่ายในการบริหาร | 430.8 | 1.8 | 332.3 | 1.9 | 29.6 |
| กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้ | 802.3 | 3.6 | 526.5 | 3.1 | 52.4 |
| ต้นทุนทางการเงิน | 44.0 | 0.2 | 21.4 | 0.1 | 105.6 |
| กำไรก่อนภาษีเงินได้ | 758.3 | 3.4 | 505.1 | 3.0 | 50.1 |
| ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ | 149.6 | 0.7 | 100.0 | 0.6 | 49.6 |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ | 608.7 | 2.7 | 405.1 | 2.4 | 50.3 |
| กำไร(ขาดทุน)ส่วนของบริษัทใหญ่ | 608.8 | 2.7 | 406.5 | 2.4 | 49.8 |
| กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จรวม | 608.7 | 2.7 | 402.9 | 2.3 | 51.1 |
| กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมส่วนของบริษัทใหญ่ | 608.8 | 2.7 | 404.4 | 2.4 | 50.5 |

รายได้

รายได้รวมสำหรับปี 2560 เท่ากับ 22,584.3 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2559 เป็นจำนวนเงิน 5,399.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้น 31.4% เนื่องจากการเติบโตของกลุ่มสมาร์ทโฟน ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง อาทิ เช่น iPhone X, iPhone 8, Samsung Galaxy Note8 และแบรนด์สินค้าอื่นๆ โดยเฉพาะในไตรมาสที่ 4/2560 ซึ่งเป็นไตรมาสที่ดีที่สุดของบริษัท

| กลุ่มธุรกิจ | 2560 | | 2559 | | เปรียบเทียบ |
|--|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-------------|
| | ล้านบาท | % | ล้านบาท | % | YoY% |
| สินค้า IT | 4,821.7 | 21.3 | 4,278.4 | 24.9 | 12.7 |
| สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ | 13,691.6 | 60.6 | 9,735.1 | 56.7 | 40.6 |
| บริการ | 760.3 | 3.4 | 356.8 | 2.0 | 113.1 |
| อื่นๆ | 3,257.6 | 14.5 | 2,766.0 | 16.1 | 17.8 |
| รายได้จากการขายและการให้บริการ | 22,531.2 | 99.8 | 17,136.3 | 99.7 | 31.5 |
| กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิและรายได้อื่น | 53.1 | 0.2 | 48.2 | 0.3 | 10.2 |
| รายได้รวม | 22,584.3 | 100.0 | 17,184.5 | 100.0 | 31.4 |

โครงสร้างรายได้แยกตามกลุ่มธุรกิจ

โดยมีปัจจัยที่สำคัญดังนี้

- การเปิดตัวสินค้าใหม่โดยเฉพาะในไตรมาส 4/2560 อาทิเช่น iPhoneX , iPhone8 , Samsung Galaxy Note8 โดยตลาดให้การตอบรับที่ดีเกินความคาดหวัง
- บริษัทฯ ได้รับสินค้าโดยตรงจาก Brand ต่างๆ เช่น แบรนด์ Huawei ที่เริ่มส่งมาตั้งแต่ปลายไตรมาส 4/2560 ซึ่งจะช่วยให้อินเวสตอร์มีเพียงพอในการช่วยเพิ่มยอดขายและกำไร
- การเป็นพันธมิตรกับทาง TRUE ในการจัดโปรโมชั่นการเปิดเบอร์พร้อมรับสิทธิ์ส่วนลดในการซื้อสินค้าในร้านของบริษัทฯ ซึ่งยังคงได้รับผลตอบรับดีอย่างต่อเนื่องและเติบโตมากขึ้นในปีที่ผ่านมา
- มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐช่วยขยายตลาดอย่างต่อเนื่องและได้รับผลตอบรับที่ดีเนื่องมาจากในช่วงดังกล่าวมีสินค้าใหม่ออกจำหน่าย
- การขยายสาขาและช่องทางจำหน่ายภายใต้ multi-brand ที่บริษัทฯดูแล โดยสิ้นปี 2560 บริษัทจะมี 368 สาขา และถ้ารวมกับบริษัทย่อย จะมีทั้งสิ้นรวม 436 สาขา
- ช่องทางจำหน่ายทาง B2B ยังคงขยายอย่างต่อเนื่องโดยปี 2560 ได้เพิ่มในส่วนของการ Education เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่เป็นวัยรุ่นและนักศึกษา รวมถึงกลุ่มสถาบันการศึกษาต่างๆ เพื่อเสริมสร้างแบรนด์และขยายตลาดให้ครอบคลุมกลุ่มอื่นๆ
- สาขาภายใต้แบรนด์ BKK ได้มีการพัฒนาและปรับสินค้า ให้มีความหลากหลายและเพียงพอ
- E-Commerce บริษัทฯ ยังคงวางแผนในการขยายธุรกิจช่องทางนี้ โดยยังเติบโตอย่างต่อเนื่อง
- ทางบริษัทฯ ได้มีการวางแผน รวมถึงการเตรียมสินค้าในช่วงเทศกาลหรือเดือนที่ยอดขายดี ได้เหมาะสม ทำให้บริษัทมียอดขายที่สูงขึ้น



ต้นทุนขายและการให้บริการ

ต้นทุนขายและการให้บริการสำหรับปี 2560 เท่ากับ 19,481.5 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2559 เท่ากับ 4,691.9 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 31.7% ซึ่งเป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นของสำหรับปี 2560 เท่ากับ 3,049.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 เท่ากับ 703.0 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 30.0% ซึ่งเป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายสำหรับปี 2560 เท่ากับ 1,869.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 เท่ากับ 333.6 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 21.7% เป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มขึ้นและในการทำโปรโมชั่นและกิจกรรมต่างๆ ที่มีอย่างต่อเนื่อง

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับปี 2560 เท่ากับ 430.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 เท่ากับ 98.5 ล้านบาทคิดเป็นเพิ่มขึ้น 29.6% จากการขยายสาขา และเพื่อรองรับยอดขายที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินสำหรับปี 2560 เท่ากับ 44.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 เท่ากับ 22.6 ล้านบาทโดยส่วนใหญ่มาจากเงินกู้ระยะสั้นที่บริษัทฯ ได้ทำการส่งสินค้าและขยายธุรกิจเพิ่มขึ้น ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยบริษัทสามารถต่อรองได้ดีขึ้น

กำไร(ขาดทุน)สุทธิ (ส่วนของบริษัทใหญ่)

กำไรสุทธิสำหรับปี 2560 เท่ากับ 608.8 ล้านบาทหรือคิดเป็น 2.7% ต่อรายได้รวมเปรียบเทียบกับปี 2559 ที่ 406.5 ล้านบาทหรือ 2.4% ต่อรายได้รวมคิดเป็นการเติบโต 49.8% จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น

| งบแสดงฐานะการเงิน (งบการเงินรวม) | 2560 | | 2559 | |
|----------------------------------|---------|-------|---------|-------|
| | ล้านบาท | % | ล้านบาท | % |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 697.4 | 9.7 | 710.8 | 14.7 |
| สินค้าคงเหลือ | 4,089.7 | 57.0 | 2,182.9 | 45.3 |
| สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น | 859.2 | 12.0 | 569.7 | 11.8 |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 5,646.3 | 78.7 | 3,463.4 | 71.8 |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 1,531.2 | 21.3 | 1,362.4 | 28.2 |
| รวมสินทรัพย์ | 7,177.5 | 100.0 | 4,825.8 | 100.0 |
| เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น | 3,067.6 | 42.7 | 1,708.3 | 35.4 |
| หนี้สินหมุนเวียนอื่น | 1,759.5 | 24.6 | 1,049.2 | 21.7 |
| รวมหนี้สินหมุนเวียน | 4,827.1 | 67.3 | 2,757.5 | 57.1 |
| รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน | 52.5 | 0.7 | 79.1 | 1.7 |
| รวมหนี้สิน | 4,879.6 | 68.0 | 2,836.6 | 58.8 |
| รวมส่วนของถือหุ้น | 2,297.9 | 32.0 | 1,989.2 | 41.2 |
| รวมหนี้สินและส่วนของถือหุ้น | 7,177.5 | 100.0 | 4,825.8 | 100.0 |

สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทามีสินทรัพย์รวม 7,177.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,351.7 หรือ 48.7% เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2559 โดยเหตุผลหลักมาจากสินค้าคงเหลือที่เพิ่มมากขึ้น 1,906.8 ล้านบาท

สินค้าคงเหลือ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับ 4,089.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 เป็นจำนวน 1,906.8 ล้านบาท เนื่องมาจากบริษัทได้มีวางแผนบริหารสินค้าเพื่อที่จะจัดจำหน่ายให้เพียงพอกับไตรมาสถัดไป

หนี้สินรวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับ 4,879.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,043.0 ล้านบาท หรือ 72.0% เมื่อเทียบกับปี 2559 โดยเพิ่มมาจากเจ้าหนี้และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อนำมาซื้อสินค้า

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับ 3,067.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 เป็นจำนวน 1,359.3 ล้านบาท เนื่องมาจากการสั่งสินค้าสำหรับการขายไตรมาสต่อไป

หนี้สินหมุนเวียนอื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับ 1,759.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 เป็นจำนวน 710.3 ล้านบาท เนื่องมาจากเงินกู้ระยะสั้น ที่นำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ

อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน

เนื่องด้วยระหว่างไตรมาสที่ 4 ของปี พ.ศ. 2560 บริษัทคาดการณ์ว่าบริษัทจะมียอดขายเติบโตเพิ่มมากขึ้น ทางบริษัทจึงได้วางแผนสั่งซื้อสินค้าเพื่อที่จะให้เพียงพอต่อยอดขายที่คาดว่าจะสูงขึ้น ทำให้ ณ สิ้นปี บริษัทมีสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นจึงเป็นผลให้อัตราหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของเงินที่ทางสถาบันการเงินกำหนด อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2561 สถาบันการเงินผู้ให้เงินกู้ได้ยินยอมผ่อนผันการปฏิบัติตามเงื่อนไขซึ่งกำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้นั้นเรียบร้อยแล้ว

งบกระแสเงินสด (งบการเงินรวม)

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน

สำหรับปี 2560 บริษัทามีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงานสุทธิจำนวน 91,379 บาท เป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ ได้ใช้เงินไปซื้อสินค้าเพื่อรองรับยอดขายที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อัตราส่วนสภาพคล่อง

สภาพคล่องของบริษัทฯ โดยหลักมาจากความสามารถในการหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ การเรียกชำระหนี้ของลูกค้า การค้า และการชำระหนี้สินเจ้าหนี้การค้า โดยสำหรับปี 2560 และ 2559 ระยะเวลาของแต่ละประเภทแสดงดังตารางด้านล่าง

| อัตราส่วนสภาพคล่อง | หน่วย | 2560 | 2559 |
|-------------------------|-------|------|------|
| ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย | วัน | 10 | 9 |
| ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย | วัน | 59 | 55 |
| ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย | วัน | 45 | 43 |
| Cash Cycle | วัน | 24 | 21 |



ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย : ในปี 2560 บริษัทามีระยะเวลาการเก็บหนี้มากขึ้น เนื่องจากบริษัทมีการขยายธุรกิจ B2B และช่องทางอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น

ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย : ในปี 2560 บริษัทามีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากบริษัทมีสินค้าคงเหลือเพิ่มมากขึ้น ณ สิ้นปี โดยการบริหารสินค้าไม่ให้อายุบริษัทยังคงจัดการได้ดี

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย : ในปี 2560 บริษัทามีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยเพิ่มมากขึ้น เนื่องมาจากการจัดการระบบวางบิลให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

กระแสเงินสดจากการลงทุน

ปี 2560 บริษัทามีกระแสเงินสดใช้ไปในการลงทุนสุทธิ 366.8 ล้านบาท โดยวัตถุประสงค์การลงทุนหลักคือการลงทุนในกิจการอื่น เช่น บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด และการลงทุนขยายสาขาที่มีทำเลที่ดี

กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน

ปี 2560 บริษัทามีกระแสเงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงิน จำนวนสุทธิ 353.5 ล้านบาท โดยมาจากการกู้ยืมเงินระยะสั้นจากสถาบันทางการเงิน

ภาพรวม

จากยอดขายและกำไรที่เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว 31.4% และ 49.8% ตามลำดับ ถือเป็นการเติบโตอย่างต่อเนื่องของบริษัท โดยมาจากการวางแผนทั้งในส่วนของธุรกิจค้าปลีก เริ่มตั้งแต่การจัดหาสินค้า รูปแบบร้านและทำเลที่เหมาะสม การจัดการบริหารสินค้าตั้งแต่การสั่งซื้อ กระจายและขนส่ง จนสินค้าไปถึงมือลูกค้า บริการหลังการขาย การจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย การควบคุมค่าใช้จ่ายการบริหาร และในส่วนช่องทางจำหน่ายและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง บริษัท ได้พัฒนาวางแผนเพื่อให้เติบโตควบคู่กันไป เช่น B2B, E-Commerce, Education, BKK, Brand shop, True shop by comseven และธุรกิจอื่นๆ เช่น ร้านกล้อง Shot pro และ บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจเข้าซื้อมอเตอร์ไซด์ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งและมั่นคงของบริษัท





เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ได้แก่ นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ ตำแหน่ง ประธานกรรมการตรวจสอบ นายคัชพล จุลชาติ และนางสาววรีภรณ์ อุทุมคุณธรรม ตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ และมี นางสาวปิยพร บรรดาศักดิ์ หัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบทุกท่านมีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีนายศิริพงษ์ สมบัติศิริ เป็นประธานกรรมการตรวจสอบ ซึ่งเป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์ด้านบัญชีและการเงิน ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบ ตามกฎบัตรที่อนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท

ในรอบบัญชีปี 2560 คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมร่วมกับฝ่ายบริหาร ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้สอบบัญชีรวม 4 ครั้ง คณะกรรมการตรวจสอบได้รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่และข้อเสนอแนะต่างๆ ต่อคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกไตรมาส ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญของการปฏิบัติหน้าที่ได้ดังนี้

ความถูกต้อง ครบถ้วน และเชื่อถือได้ของรายงานทางการเงิน : สอบทานงบการเงินรายไตรมาส และงบการเงินประจำปี 2560 ร่วมกับฝ่ายบริหารและผู้สอบบัญชีเพื่อให้ความเห็นชอบต่อรายงานทางการเงินซึ่งได้จัดทำขึ้นโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญ ตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป และสอบทานการเปิดเผยข้อมูลสำคัญ รายการที่เกี่ยวข้องกัน และรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างครบถ้วนเพียงพอและเชื่อถือได้ รวมทั้งได้หารือเป็นการเฉพาะกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายบริหารเข้าร่วม เพื่อรับทราบประเด็นปัญหาที่พบจากการสอบบัญชี ตลอดจนพิจารณาและเสนอความเห็นต่อผลการตรวจสอบของผู้สอบบัญชีก่อนเสนอคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณา

ระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน : กำกับดูแลงานตรวจสอบภายในให้ปฏิบัติสอดคล้องกับมาตรฐานวิชาชีพโดยใช้วิธีการประเมินความเสี่ยงและระบบควบคุมภายในตามมาตรฐานของ COSO – Internal Control Integrated Framework ตลอดจนพิจารณาให้ความเห็นชอบแผนการตรวจสอบประจำปี ซึ่งจัดทำขึ้นโดยพิจารณาปัจจัยเสี่ยงทางธุรกิจด้านต่างๆ รวมทั้งแผนอัตรากำลัง แผนการพัฒนาศักยภาพ และงบประมาณการดำเนินงาน ในการพิจารณารายงานผลการตรวจสอบได้ให้แนะนำทั้งต่อฝ่ายตรวจสอบภายในและฝ่ายบริหาร เพื่อประโยชน์ในการพัฒนา ปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง

การปฏิบัติตามข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง : สอบทานให้บริษัท ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท อย่างสม่ำเสมอ โดยมีความเห็นว่า รายการที่บริษัท ต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ได้สอบทานนั้นมีความเพียงพอและกำชับให้ฝ่ายบริหารติดตามสาระสำคัญของการประกาศใช้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และประกาศที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งรายงานเพื่อทราบและพิจารณาอย่างใกล้ชิด

การปฏิบัติตามมาตรการป้องกันทุจริตคอร์รัปชัน : พิจารณาความก้าวหน้าของบริษัท ร่วมประกาศเจตนารมณ์เป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต โดยบริษัท ได้มีการทบทวนนโยบายและมาตรการในการดำเนินงานตามนโยบายต่อต้านการทุจริต ตลอดจนจัดให้มีการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตภายในและภายนอกบริษัท ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบ มั่นใจว่าบริษัท มีมาตรการเพียงพอในการต่อต้านและตรวจพบการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างมีประสิทธิภาพ

การเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องกัน : พิจารณาการทำรายการระหว่างกัน และการเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องกัน ในหมายเหตุประกอบงบการเงินประจำปีและรายไตรมาส ตลอดจนให้ความเห็นโดยอิสระต่อรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ในการลงทุนในโครงการสำคัญต่างๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

การคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี : พิจารณาการปฏิบัติงานของผู้สอบบัญชีในปีที่ผ่านมาและคำตอบแทนของผู้สอบบัญชี จากความรู้ทางธุรกิจ ประสบการณ์ ความเหมาะสมของคำตอบแทน และความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชีจึงเสนอให้มีการพิจารณาแต่งตั้งนางสาววรารักษ์ วรดิกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4474 และนางสาวอมรรัตน์ เพิ่มพูนวัฒนาสุข ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4599 และนายประสิทธิ์ เอื้องศรีกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4174 และนายวิเชียร กิ่งมนตรี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3977 แห่งบริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีแอส จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท ต่ออีกวาระหนึ่ง โดยได้เสนอต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้เสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 ต่อไป

การกำกับดูแลกิจการที่ดี : ส่งเสริมและติดตามความคืบหน้าของกระบวนการพัฒนาการกำกับดูแลกิจการที่ดีและความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างต่อเนื่อง ให้ความเห็นการปรับปรุงคู่มือ CG และ Code of Conducts รวมทั้งให้แนวทางและข้อเสนอแนะที่จำเป็นเพื่อการพัฒนา ซึ่งในปีนี้นับบริษัทได้รับการจัดอยู่ในกลุ่มที่มีคะแนนระดับ 4 ดาว จากการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2560 โดยตลาดหลักทรัพย์ฯ และสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย ในการสำรวจมีบริษัทจดทะเบียนที่เข้าร่วมการสำรวจทั้งสิ้น 620 บริษัท และการประเมินเกี่ยวกับการจัดประชุมผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2560 สรุปคะแนนที่ประเมินเท่ากับ 96 คะแนน

การบริหารความเสี่ยง : กำกับให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ โดยได้รับทราบรายงานผลการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ และให้ข้อเสนอแนะการปรับปรุง รวมทั้งมุมมองด้านความเสี่ยง

จากการประเมินผลการปฏิบัติงานตนเองของคณะกรรมการตรวจสอบ ประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2560 คณะกรรมการตรวจสอบ ได้สอบทานการปฏิบัติหน้าที่ในเรื่องการทำหน้าที่โดยรวม การสอบทานการจัดทำงานการเงิน การสอบทานการควบคุมภายใน การกำกับให้มีการบริหารความเสี่ยง การสอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ การพิจารณาคัดเลือกเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี การพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ การจัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งผลการประเมินโดยรวมสรุปว่า ได้ปฏิบัติงานอย่างครบถ้วนแล้ว

คณะกรรมการตรวจสอบ เห็นว่า บริษัทฯ มีกระบวนการจัดทำและการเปิดเผยข้อมูลในรายงานทางการเงินที่เหมาะสม และเชื่อถือได้ รวมทั้งมีการบริหารความเสี่ยงและระบบควบคุมภายในที่เพียงพอ โดยมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อสนับสนุนให้บริษัทฯ มีการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างยั่งยืน



ประธานกรรมการตรวจสอบ





www.comseven.com



02-017-7777



customer_support@comseven.com



549/1 Sanphawut Rd., Bangna Tai,
Bangna, Bangkok 10260, Thailand

