

รายงานประจำปี 2561

# ANNUAL REPORT 2018



646  
TOTAL



บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

# CONTENTS

01

สารจากประธาน

02

คณะกรรมการบริษัท  
และคณะกรรมการบริหาร

15

นโยบายและภาพรวมการ  
ประกอบธุรกิจ

25

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

58

ปัจจัยความเสี่ยง

62

ข้อมูลทั่วไปและ  
ข้อมูลสำคัญอื่น

64

ข้อมูลหลักทรัพย์  
และผู้ถือหุ้น

66

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

67

โครงสร้างการจัดการ

79

การกำกับดูแลกิจการ

94

ความรับผิดชอบต่อสังคม

102

การควบคุมภายในและ  
การบริหารจัดการความเสี่ยง

106

รายการระหว่างกัน

119

ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

133

การวิเคราะห์และคำอธิบาย  
ของฝ่ายจัดการ

138

รายงานคณะกรรมการ  
ตรวจสอบ



## สารจาก ประธานกรรมการ

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้ประกาศตัวเลขการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในปี 2561 ที่ประมาณร้อยละ 4.2 เนื่องจากปัจจัยบวกของภาคการบริโภคเอกชนและการลงทุนที่ขยายตัวร้อยละ 4.7 และ 3.6 ตามลำดับ ในขณะที่อัตราเงินเฟ้อมีค่าร้อยละ 1.1 มูลค่าการส่งออกลดลงจากร้อยละ 9.8 คงเหลือร้อยละ 7.2 มูลค่าการนำเข้าเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 13.2 เป็นร้อยละ 16.2 ส่วนปี 2562 นั้นได้มีการประมาณการว่า การใช้จ่ายภาคครัวเรือนจะยังคงมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดี

การลงทุนภาครัฐและภาคเอกชนยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจ และปริมาณการค้าโลกที่สามารถสนับสนุนการขยายตัวของการส่งออกได้อย่างต่อเนื่อง แม้ว่าจะได้รับผลกระทบจากความผันผวนของค่าเงินบาท และอัตราเงินเฟ้อที่คาดว่าจะขยับตัวเพิ่มขึ้นในช่วงร้อยละ 0.7-1.7 จึงคาดว่า GDP จะขยายตัวเป็นร้อยละ 3.5-4.5

สำหรับพฤติกรรมผู้บริโภคนั้น ได้มีการปรับเปลี่ยนตามกระแสของเทคโนโลยี และความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการค่ายต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นค่ายแอปเปิล ซังซุง ออปโป้ วิวัว หรือหัวเว่ย และค่ายอื่นๆ ที่ต่างพัฒนาและเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งการเติบโตทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมา ได้ทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านการบริการและการเข้าถึงข้อมูลด้วยความรวดเร็วของการสื่อสาร และได้ส่งผลให้ผู้บริโภคหันมาสนใจในเทคโนโลยีมากขึ้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้ส่งผลกระทบโดยตรงต่อธุรกิจค้าปลีกไอที

ในปี 2561 ที่ผ่านมา ท่ามกลางความผันผวนทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ซึ่งได้รับผลกระทบจากปัจจัยสงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐอเมริกา ที่ทำให้ยอดขายสินค้าบางยี่ห้อในตลาดโลกลดลงทั้งในประเทศคู่พิพาทและบางภูมิภาค ซึ่งผลกระทบในเชิงจิตวิทยาในประเทศอื่นๆ ด้วย COM7 ก็ได้ผ่านพ้นปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ด้วยการวางแผนที่ดี การจัดทำมาตรการป้องกันความเสี่ยง รวมถึงการแสวงหาโอกาสใหม่ๆ ในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายในซัพพลายเชนที่สำคัญ การเลือกสรรสินค้าที่เหมาะสมกับพฤติกรรมผู้บริโภคของคนไทย ทั้งยี่ห้อ รุ่น และราคา รวมถึงการสร้างกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยมีการเจริญเติบโต

อย่างต่อเนื่อง โดยมีรายได้รวม 27,982.24 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 23.90 และมีกำไรสุทธิ 891.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 46.37 จากปี 2560

บริษัทยังคงยึดมั่นในหลักการตอบแทนกลับคืนสู่สังคมมาโดยตลอด ทั้งในด้านธรรมาภิบาลและจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยได้จัดทำ 2 โครงการหลักอย่างต่อเนื่องมาเป็นระยะเวลา 6 ปี ได้แก่ 1) โครงการ “ห้องคอมฯ ของหนู” ในปี 2561 บริษัทได้มอบอาคารเรียนจำนวน 1 หลัง และเครื่องคอมพิวเตอร์ประมาณ 20-30 เครื่อง พร้อมอุปกรณ์การเชื่อมต่อต่างๆ ที่สนับสนุนการเรียนรู้ให้แก่โรงเรียนในชนบท เพื่อที่จะได้รับโอกาสในการรับรู้ข้อมูลข่าวสารและเทคโนโลยีจากทั่วโลกผ่านอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตสมัย โดยที่ครู นักเรียน ชาวบ้าน และหน่วยงานราชการในพื้นที่นั้น สามารถใช้ประโยชน์ร่วมกัน และ 2) โครงการ “ยิ้มสดใสจากใจคอมเซเวน” ที่บริษัทได้มอบเงินบริจาคจำนวนหนึ่งให้แก่ครอบครัวของเด็กที่พิการปากแหว่งเพดานโหว่โดยกำเนิด เพื่อให้สามารถเข้ารับการผ่าตัดรักษาจนหายขาด และกลับมาใช้ชีวิตได้เป็นปกติ ร่วมกับคนในสังคมอย่างมีความสุข นอกจากนั้น บริษัทยังได้ร่วมโครงการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ทั้งภายในองค์กรและสังคม ที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ผลักดันและส่งเสริมให้บริษัทจดทะเบียนเข้าร่วมมาโดยตลอด

คณะกรรมการขอขอบคุณผู้มีส่วนได้เสียทุกท่าน ทั้งผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า ผู้บริหาร พนักงาน และชุมชนต่างๆ เป็นอย่างยิ่งที่ได้ไว้วางใจและสนับสนุนบริษัทเป็นอย่างดีตลอดปีที่ผ่านมา เรายุ่่มั่นใจที่จะก้าวต่อไปข้างหน้า เพื่อให้ปี 2562 เป็นอีกปีหนึ่งที่บริษัทจะเจริญเติบโตอย่างมั่นคงต่อไป



นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ  
ประธานกรรมการบริษัท



# คณะกรรมการบริษัท



5

## 1. นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ

- ประธานกรรมการ
- ประธานกรรมการตรวจสอบ
- กรรมการอิสระ

6

## 4. นายกฤษวัฒน์ วรวานิช

- กรรมการ

7

## 2. นายสุระ คณิตทวีกุล

- รองประธานกรรมการ

1

## 5. นายคงศักดิ์ บรรณาสัตย์กุล

- กรรมการ
- กรรมการสรรหา
- และพิจารณาค่าตอบแทน

2

## 3. นายคัชพล จุลชาติ

- กรรมการตรวจสอบ
- กรรมการอิสระ
- ประธานกรรมการสรรหา
- และพิจารณาค่าตอบแทน

3

## 6. นางสาววริทธิ์ อุดมคุณธรรม

- กรรมการตรวจสอบ
- กรรมการอิสระ

4

## 7. นางสาวอารี ปรีชาบุญกุล

- กรรมการ
- กรรมการสรรหา
- และพิจารณาค่าตอบแทน

# คณะกรรมการบริหาร



5

## 1. นายสุระ คณิตทวีกุล

- ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
- ประธานกรรมการบริหาร

6

7

## 2. นายกฤษวัฒน์ จรวานิช

- กรรมการบริหาร
- ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
- สายงานสนับสนุนประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

1

2

## 3. นางสาวอารี ปรีชาบุญกุล

- กรรมการบริหาร
- กรรมการบริหารเสี่ยง
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานการจัดการ

3

4

## 4. นายคงศักดิ์ บรรณาสัตย์กุล

- กรรมการบริหาร
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจบริการและสายงานนวัตกรรมองค์กร
- กรรมการบริหารความเสี่ยง
- รักษาการประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานทรัพยากรบุคคล

## 5. นายภาควิบิ เสดะรัต

- กรรมการบริหาร
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจค้าปลีก

## 6. นางสาวสนา พงศ์แสงลึก

- กรรมการบริหาร
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานบัญชีและการเงิน
- กรรมการบริหารความเสี่ยง

## 7. นางสาวณัฐนันท์ กิรติกรยศนันท์

- กรรมการบริหาร
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานผลิตภัณฑ์และการตลาด
- กรรมการบริหารความเสี่ยง



## นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ

วันที่ดำรงตำแหน่ง 10 กุมภาพันธ์ 2557

อายุ 64 ปี

- ตำแหน่ง
- ประธานกรรมการ
  - ประธานกรรมการตรวจสอบ
  - กรรมการอิสระ

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

- ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร

- ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ Sul Ross University, USA

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม

สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

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

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2558 - ปัจจุบัน

- กรรมการธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)

2557 - ปัจจุบัน

- ประธานกรรมการ บมจ. คอมเซเว่น

2556 - ปัจจุบัน

- กรรมการ
- ประธานกรรมการตรวจสอบ บมจ. แพนเอเชียฟู้ตแวร์

2554 - ปัจจุบัน

- กรรมการ บจก. อินฟิไนท์ อิเลคทริก (ประเทศไทย)

2547 - ปัจจุบัน

- กรรมการ
- กรรมการตรวจสอบ บมจ. บางกอก เซน ฮอสปิท

2545 - ปัจจุบัน

- กรรมการ
- กรรมการบริหาร บมจ. เอฟ (ไทยแลนด์) และบริษัทในเครือ

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

- ไม่มี

## นางสาววีรภรณ์ อุดมคุณธรรม

วันที่ดำรงตำแหน่ง 10 กุมภาพันธ์ 2557

อายุ 46 ปี

ตำแหน่ง

- กรรมการตรวจสอบ
- กรรมการอิสระ

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

• ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ  
และผู้บริหาร

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

• ปริญญาโท บริหารธุรกิจ  
Columbia University, New York, USA

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม

สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- หลักสูตร Directors Certification Program
- (DCP 189/2014)
- หลักสูตร Family Business Governance
- (FBD 5/2016)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2557 - ปัจจุบัน

- กรรมการตรวจสอบ
- กรรมการอิสระ

บมจ. คอมเซเว่น

2544 - ปัจจุบัน

- กรรมการผู้จัดการ

บจก. แอคทีฟ เนชั่น

2525 - ปัจจุบัน

- กรรมการผู้จัดการ

บจก. อีลิเซียน ดีเวลลอปเม้นท์และบริษัทในเครือ

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

• ไม่มี







## นายคิพล จุลชาติ

วันที่ดำรงตำแหน่ง 16 ตุลาคม 2557

อายุ 49 ปี

ตำแหน่ง

- กรรมการตรวจสอบ
- กรรมการอิสระ
- ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณา  
คำตอบแทน

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

• ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ  
และผู้บริหาร

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

• ปริญญาโท บริหารธุรกิจ  
California State University, Bakersfield, USA

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม  
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

• หลักสูตร Directors Accreditation Program  
(DAP 116/2015)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2558 - ปัจจุบัน

- รองผู้อำนวยการฝ่ายกำกับกฎระเบียบและข้อบังคับ  
บมจ. ธนาคารธนชาติ

2557 - ปัจจุบัน

- กรรมการตรวจสอบ

- กรรมการอิสระ
- ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณา  
คำตอบแทน บมจ. คอมเซเว่น

2553 - 2558

- เลขาธิการบริษัท

- บมจ. อลิอันซ์ ออยุธยา ประกันชีวิต

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

• ไม่มี

## นายสุระ คณิตทวิกุล

วันที่ดำรงตำแหน่ง 1 มกราคม 2540

อายุ 50 ปี

- ตำแหน่ง
- รองประธานกรรมการ
  - ประธานกรรมการบริหาร
  - ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

- 29.39

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ  
และผู้บริหาร

- นางสาวณัฐนันท์ ทิรติกรยศนันท์ (น้อง)

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ Indiana University, USA

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม

สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- หลักสูตร Directors Accreditation Program (DCP 176/2013)
- หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP 103/2014)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

- 2540 - ปัจจุบัน
- รองประธานกรรมการ
  - ประธานกรรมการบริหาร
  - ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
- บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

- ไม่มี







## นางสาวอารี ปรีชานุกุล

วันที่ดำรงตำแหน่ง 1 พฤศจิกายน 2546

อายุ 51 ปี

- ตำแหน่ง
- กรรมการ
  - กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
  - ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานการจัดการ
  - กรรมการบริหาร
  - กรรมการบริหารความเสี่ยง

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

- 4.22

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ  
และผู้บริหาร

- ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

- ปริญญาตรีนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม

สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP 113/2014)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

- 2546 - ปัจจุบัน
- กรรมการ
  - กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
  - ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานการจัดการ
  - กรรมการบริหาร
  - กรรมการบริหารความเสี่ยง
- บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

- ไม่มี

## นายกฤษฎวัฒน์ วรวานิช

วันที่ดำรงตำแหน่ง 1 มกราคม 2545

อายุ 51 ปี

- ตำแหน่ง
- กรรมการ
  - ส่วนงานสนับสนุนประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
  - ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
  - กรรมการบริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

- 1.49

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ  
และผู้บริหาร

- ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

- ปริญญาตรี การตลาดมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม

สถาบันกรรมการบริษัทไทย (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





**นายกศิกดิ์ บรรณาสถิตย์กุล**

วันที่ดำรงตำแหน่ง 1 กรกฎาคม 2556

ອາຍຸ 49 ປີ

## ตำแหน่ง

- กรรมการ
- กรรมการบริหาร
- กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
- รักษาการเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ  
สายงานกริพยานบุคคล
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ  
สายงานธุรกิจบริการ
- กรรมการบริหารความเสี่ยง

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

- 0.03

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ  
และผู้บริหาร

- លើក

## คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

- ปริญญาตรี ครุศาสตร์วิชาภาษาอังกฤษ  
มหาวิทยาลัยพายัพ

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP 112/2014)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2556 - ປັດຈຸບັນ

- กรรมการ
  - กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
  - รักษาการประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานทรัพยากรบุคคล
  - ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจบริการ
  - กรรมการบริหารความเสี่ยง
- บมจ. คอมเพว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

- ឆ្នាំ



## นางสาวณัฐนันท์ กิตติกรยศนันท์

วันที่ดำรงตำแหน่ง 2 เมษายน 2553

อายุ 51 ปี

- ตำแหน่ง
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานผลิตภัณฑ์และการตลาด
  - กรรมการบริหารความเสี่ยง
  - กรรมการบริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

- 0.83

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร

- นายสุระ คณิตทวีกุล (พี่)

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
- สถาบันบริหารธุรกิจคีนทร์
- แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

- ไม่มี

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

- 2553 - ปัจจุบัน
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานผลิตภัณฑ์และการตลาด
  - กรรมการบริหารความเสี่ยง
  - กรรมการบริหาร
  - บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

- ไม่มี





## นายภาคภูมิ เสตะรัต

วันที่ดำรงตำแหน่ง 11 กรกฎาคม 2561

อายุ 51 ปี

ตำแหน่ง • ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจค้าปลีก  
• กรรมการบริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

• ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ  
และผู้บริหาร

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

• ปริญญาโท บริหารธุรกิจ  
มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม  
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

• ไม่มี

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2561 - ปัจจุบัน • ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจค้าปลีก  
• กรรมการบริหาร  
บมจ. คอมเซเว่น

2543 - 2561 • Retail Channel Manager  
บริษัท แอปเปิ้ล เซาท์ เอเชีย (ประเทศไทย จำกัด)

ประวัติการทำงานทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

• ไม่มี

## นางวาสนา พงศ์แสงลึก

วันที่ดำรงตำแหน่ง 16 มิถุนายน 2557

อายุ 49 ปี

ตำแหน่ง

- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานบัญชีและการเงิน
- กรรมการบริหารความเสี่ยง
- กรรมการบริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

• ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ  
และผู้บริหาร

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

• ปริญญาโท บริหารธุรกิจ  
University of Wales in Cardiff, UK

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม  
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

• ไม่มี

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2557 - ปัจจุบัน

- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานบัญชีและการเงิน
- กรรมการบริหารความเสี่ยง
- กรรมการบริหาร

บมจ. คอมเซเว่น

2556 - 2557

- AVP Finance
- Accounting Division

บมจ. เบอร์ลี่ ยุคเกอร์

ประวัติการฝ่าฝืนทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา

• ไม่มี







## นางสาวศศิภา สว่างไสว

วันที่ดำรงตำแหน่ง 28 พฤศจิกายน 2557

อายุ 34 ปี

ตำแหน่ง • เลขาธิการบริษัท  
• ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์

สัดส่วนการถือหุ้น (%)

• ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ  
และผู้บริหาร

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

• ปริญญาโท บริหารธุรกิจ  
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม  
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

• หลักสูตร Company Secretary Program  
(CSP 63/2015 )

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2557 - ปัจจุบัน • เลขาธิการบริษัท  
บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา  
• ไม่มี



## นางสาวปิยพร บรรดาศักดิ์

วันที่ดำรงตำแหน่ง 11 มกราคม 2559

อายุ 38 ปี

ตำแหน่ง • ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบภายใน  
สัดส่วนการถือหุ้น (%)

• ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ  
และผู้บริหาร

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด

• ปริญญาโท วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขา  
การตรวจสอบภายใน มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม  
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

• Sharing and Discussion : SET, iiA  
• Anti-Corruption the Practical Guide  
(ACPG) 30/2016  
• Prepared Course for Certified Internal  
Auditor (Pre - CIA) 21/2012  
• CPIAT 36/2012  
• Effective Minutes Taking (EMT) 18/2010  
• Company Secretary Program (CSP) 38/2010

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี

2559 - ปัจจุบัน • ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบภายใน  
บมจ. คอมเซเว่น

2552 - 2558 • นักวิชาการตรวจสอบภายในชำนาญการ  
สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา  
• ไม่มี



## นโยบายและภาพรวม การประกอบธุรกิจ



## นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

#### และบริษัทย่อย

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจหลักในการค้าปลีกสินค้าไอทีที่เช่น คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ คอมพิวเตอร์แบบพกพา โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ตและอุปกรณ์เสริมต่างๆ โดยในปี 2539 บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจจากการเป็นร้านค้าปลีกสินค้าไอทีในห้างพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ซึ่งกลุ่มผู้ก่อตั้งได้เล็งเห็นถึงโอกาสของการเติบโตในธุรกิจสินค้าไอทีซึ่งในขณะนั้นประเทศไทยมีสัดส่วนประชากรที่เข้าถึงการใช้อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ไม่ถึงร้อยละ 10 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศกลุ่มผู้ก่อตั้งจึงได้รวมตัวกันก่อตั้งบริษัทขึ้นเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2547 เพื่อจำหน่ายสินค้าไอทีในลักษณะค้าส่งให้กับร้านค้าทั่วประเทศซึ่งถือเป็นธุรกิจหลักของบริษัทในขณะนั้น รวมทั้งขายปลีกผ่านหน้าร้านของตัวเองภายในห้างพันธุ์ทิพย์พลาซ่าต่อมาผู้บริหารของบริษัทเห็นว่าธุรกิจขายปลีกสินค้าไอทีที่มีโอกาสในการเติบโตและมีข้อดีมากกว่าการขายส่งจึงได้ปรับนโยบายการทำธุรกิจของบริษัทให้เน้นการขายปลีกสินค้าไอทีมากกว่าการขายส่งโดยการเพิ่มจำนวนช่องทางร้านค้าขายปลีกให้มากยิ่งขึ้นผ่านการขยายสาขาร้านค้าของบริษัทไปยังศูนย์การค้า และห้างสรรพสินค้าต่างๆ

บริษัทมี Business Model อยู่ 4 ประเภทที่เป็นแหล่งที่มาของรายได้ ดังนี้

1. ธุรกิจค้าปลีก (Retail)
2. ธุรกิจเชิงพาณิชย์และลูกค้าองค์กร (B2B)
3. ธุรกิจบริการ (Service)
4. ธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ (Online)

1. ธุรกิจค้าปลีก (Retail) - ปัจจุบันบริษัทมีสาขาครอบคลุม 70 จังหวัด จาก 77 จังหวัด ในนามของชื่อร้าน BaNANA, Studio7, BKK, KingKong Phone และ Brand Shop แบ่งได้เป็น 4 ลักษณะคือ ร้านค้าที่ขายสินค้าไอทีและเคลื่อนที่ ร้านค้าที่ขายสินค้าแบรนด์ Apple ร้านค้าที่ขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และร้านค้าแบรนด์ช้อปปิ้งอื่นๆ โดยร้านค้าของบริษัทรูปแบบต่างๆ มีลักษณะและประวัติความเป็นมา ดังต่อไปนี้

(1) ร้านขายสินค้าไอทีและเคลื่อนที่ - จากนโยบายของ

## COM 7 BUSINESS MODEL



บริษัทในปี 2552 ที่ต้องการเพิ่มช่องทางการขายปลีกไปยังศูนย์การค้าต่างๆ บริษัทได้ดำเนินการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ร้านค้าขายสินค้าไอที ซึ่งในขณะนั้นมีอยู่ประมาณ 100 สาขา และแต่ละร้านค้ามีชื่อร้านที่หลากหลาย ให้เปลี่ยนมาใช้ชื่อเดียวกันทั้งหมดภายใต้ชื่อBaNANA ซึ่งนับเป็นการสร้างแบรนด์ของบริษัทเป็นง่ายต่อการจดจำ รวมทั้งปรับภาพลักษณ์และบรรยากาศภายในร้านให้การเลือกซื้อสินค้าไอทีเป็นเรื่อง “ง่ายง่าย” สำหรับผู้บริโภคทุกเพศทุกวัยรองรับกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นสุภาพสตรีที่มีแนวโน้มในการใช้งานสินค้าไอทีเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

ปี 2561 มีการเปิดตัวระบบร้านค้าเครือข่าย (Franchise) ภายใต้ชื่อ “BaNANA Shopping” เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs เน้นตลาดต่างจังหวัดในพื้นที่อำเภอรอง ที่ยังไม่มีสาขาของบริษัท บริษัทจะช่วยสนับสนุนระบบบริหารจัดการและจัดส่งสินค้าไอทีให้ทั้งหมด บริษัทมีเป้าหมายที่จะผลักดันยอดขายให้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ทั้งนี้บริษัทมีแผนที่จะเปิดร้านค้าแฟรนไชส์ 120 สาขาทั่วประเทศภายในสิ้นปี 2562





และในปีเดียวกันบริษัทได้เปิดตัว "Banana Outlet" แลนด์มาร์คไอทีที่ใหญ่ที่สุดแห่งแรกในประเทศไทย บนพื้นที่กว่า 1,000 ตารางเมตร ศูนย์สรรพสินค้าซีคอนสแควร์

(2) ร้านค้าที่ขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ - บริษัทได้เล็งเห็นถึงพัฒนาการของเทคโนโลยีที่ใช้ในการติดต่อสื่อสาร ที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เป็นผลให้สินค้าสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตได้รับความนิยมอย่างกว้างขวาง ในปี 2556 บริษัทจึงได้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าประเภทสมาร์ทโฟน และแท็บเล็ตโดยเฉพาะภายใต้ชื่อร้าน "BaNANA Mobile" เพื่อให้ลูกค้าแบ่งแยกและจดจำแบรนด์ของร้านได้ชัดเจนยิ่งขึ้น และขยายสาขาเพิ่มเติมไปยังจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดใกล้เคียงในภาคเหนือ

ปี 2559 บริษัทได้ซื้อทรัพย์สินของบริษัท บางกอก เทเลคอม 999 จำกัด ร้านขายอุปกรณ์โทรศัพท์เคลื่อนที่อุปกรณ์เสริมภายใต้แบรนด์ "BKK" จำนวน 44 สาขา เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าอีกทางหนึ่ง

ปี 2561 บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (บริษัทย่อย) ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล ลิมิเต็ด จำกัด เพื่อขยายกิจการจำหน่ายเครื่องมือสื่อสารทุกชนิด ภายใต้แบรนด์ "KingKong Phone" จำนวน 95 สาขา

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

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

(4) ร้านแบรนด์ช้อป - บริษัทยังมีร้านค้าแบรนด์ช้อปอื่นๆ เช่น Samsung Shop, Oppo Shop, Huawei Shop และ ViVo Shop ซึ่งร้านค้าแบรนด์ช้อปต่างๆ ได้รับการสนับสนุน

จากบริษัทเจ้าของแบรนด์ทั้งการขยายสาขา และการจัดรายการส่งเสริมการขายต่างๆ โดยร้านค้าแบรนด์ช้อปเหล่านี้ ส่งผลดีต่อทั้งบริษัทและแบรนด์สินค้า ทั้งในด้านของความน่าเชื่อถือ ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตของแบรนด์ชั้นนำต่างๆ

2. ธุรกิจเชิงพาณิชย์และลูกค้าองค์กร (B2B) - การขายให้ยังลูกค้าที่เป็นองค์กรรวมถึงลูกค้าที่เป็นสถาบันการศึกษา บริษัทเรียกธุรกิจนี้ว่า Commercial และ Education คือการขายตรงไปยังบริษัททั่วไปที่เป็นนิติบุคคล รวมถึงมหาวิทยาลัยและโรงเรียนต่างๆ จากการเติบโตอย่างรวดเร็วของสินค้าไอทีที่มีประสิทธิภาพและความซับซ้อนมากขึ้น ภาคธุรกิจจึงมีความจำเป็นที่จะต้องจัดหาและปรับปรุงอุปกรณ์รวมถึงเทคโนโลยีให้ทันสมัย โดยบริษัทมองเห็นความต้องการดังกล่าวในทุกหน่วยงาน เช่น ธุรกิจการค้าขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ หรือองค์กรของภาครัฐ บริษัทจึงได้จัดตั้งและมอบหมายให้บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ให้บริการแก่ภาคธุรกิจข้างต้น มุ่งเน้นในภาคธุรกิจ SMEs โดยอำนวยความสะดวกในการจัดหาผลิตภัณฑ์ทั้งด้านอุปกรณ์ ระบบโปรแกรมและโซลูชันโดยมีเป้าหมายที่จะพัฒนาและช่วยเหลือการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

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

3. ธุรกิจบริการ (Service) - บริการหลังการขายของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple ในประเทศไทย ภายใต้ชื่อ "iCare" ร้านให้บริการ TRUE Shop ภายใต้ชื่อ "TRUE by Comseven" โดยร้านค้าแต่ละลักษณะมีประวัติความเป็นมาดังนี้

(1) ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple - เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นว่าศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple ในประเทศไทยที่ได้รับการรับรองจาก Apple ยังมีจำนวนน้อยและไม่เพียงพอต่อความต้องการในการใช้บริการในปี 2555 บริษัทได้เข้าทำสัญญาเป็น Apple Authorized Service Provider กับ Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อเปิดศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple

ขึ้นภายใต้ชื่อ “iCare” เพื่อให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ทั้งที่อยู่ในประกันและนอกประกันซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและไว้วางใจในการซื้อสินค้าแบรนด์ Apple จากบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีศูนย์ iCare จำนวน 27 สาขา ซึ่งถือเป็นผู้ประกอบการที่มีจำนวนสาขาศูนย์บริการ iCare ที่ได้รับการรับรองจาก Apple มากที่สุดในประเทศไทย

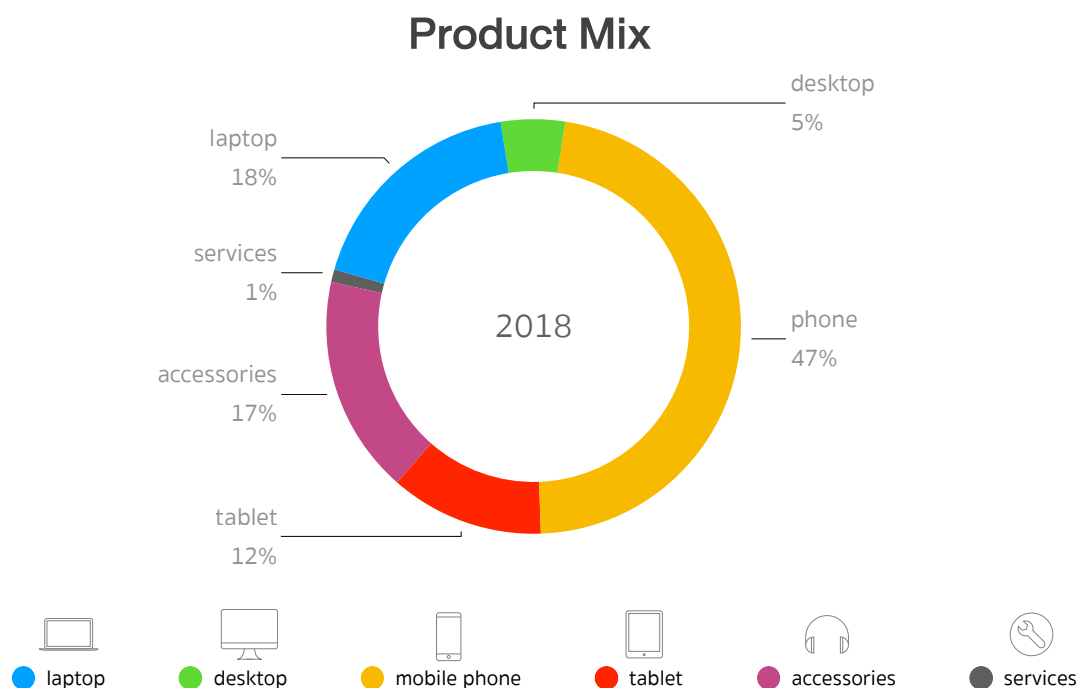
(2) ร้านให้บริการ TRUE by Comseven - จากความสัมพันธ์อันดีของผู้บริหารระหว่างบริษัท ทรูคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) “TRUE” กับบริษัท รวมทั้งการได้เล็งเห็นถึงประโยชน์ร่วมกันจากการลงนามในสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจครั้งนี้ บริษัทได้รับสิทธิในการบริหารร้าน TRUE Shop (สัญญา) จากบริษัท ทรู ดิสทริบิวชันแอนด์เซลส์ จำกัด (TDS) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ TRUE ณ วันที่ 26 เมษายน 2559 เพื่อรับมอบสิทธิในการร่วมบริหารจัดการร้าน โดยบริษัททำหน้าที่ขายสินค้าและบริการในร้าน TRUE Shop ที่ได้รับสิทธิจาก TDS ภายใต้ชื่อ TRUE by Comseven ซึ่งตั้งอยู่ในห้างบิ๊กซี และห้างโลตัสทั่วประเทศ จำนวน 166 สาขา ภายในระยะเวลา 3 ปี เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ารวมทั้งเสริมสร้างช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีเพิ่มเติมอีกช่องทางหนึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีร้านให้บริการ TRUE by Comseven จำนวน 92 สาขา

4. ธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ (Online) - จากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า ผู้บริโภคนิยมสั่งซื้อ

สินค้าทางออนไลน์เพิ่มมากขึ้น บริษัทจึงได้ก่อตั้งบริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด เพื่อจัดตั้งช่องทางการให้บริการสั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์ภายใต้ชื่อ [www.bananashopping.com](http://www.bananashopping.com) โดยในเดือนมีนาคม ปี 2562 บริษัทจะมีการ Rebranding ใหม่เปลี่ยนเป็น [www.bnn.in.th](http://www.bnn.in.th) ซึ่งการทำธุรกิจออนไลน์ได้เข้ามาเสริมธุรกิจหลักของหน้าร้าน เพื่อให้ลูกค้าได้มีประสบการณ์ในการซื้อสินค้าที่แตกต่างมากขึ้นจากเดิมที่เป็นการซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านเพียงช่องทางเดียวโดยการขายสินค้าออนไลน์จะเป็นตัวช่วยที่ทำให้ธุรกิจค้าปลีกของบริษัทแข็งแกร่งขึ้น

BNN.in.th ร้านค้าออนไลน์ ของ บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) จะจำหน่ายสินค้า อุปกรณ์ไอที แอปเปิ้ล สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต โน้ตบุ๊ก แก๊ตเจ็ต อุปกรณ์เสริม คอมพิวเตอร์ประกอบ สมาร์ทวอช รวมทั้งอุปกรณ์ไลฟ์สไตล์ ทันสมัยอีกมากมาย ด้วยสินค้ามากกว่า 2,000 รายการ มากกว่า 40 ประเภทสินค้า และ 100 แบนด์สินค้าระดับโลก ทั้ง Apple, Asus, Acer, Toshiba, Dell, Samsung, Lenovo, Microsoft, HP, JBL และอีกมากมาย จากผู้จัดจำหน่ายชั้นนำระดับประเทศ

ภาพรวมของปี 2561 บริษัทมียอดขายอยู่ที่ 27,982 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 24 ด้านกำไรเดบิต 891 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 46 ในเชิงของส่วนประสมของผลิตภัณฑ์ (Product Mix) บริษัทได้มีการปรับตัวมาตลอด และเนื่องจากบริษัทมีการปรับช่องทางการขาย (Balance Port) ที่มีมีประเภทสินค้าที่หลากหลาย ทำให้รายได้ของบริษัทเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง และคงที่ทุกไตรมาส



## 1.2 วิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

### วิสัยทัศน์(Vision)

บริษัทมุ่งมั่นสู่การเป็นผู้นำในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีที่ทันสมัย ด้วยการบริการที่เป็นเลิศโดยการบริหารจัดการจากทีมงานที่มีประสิทธิภาพ

### พันธกิจ (Mission)

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



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





## เป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัท

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทคือรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอที สมาร์ทโฟน และสินค้าดิจิทัลควบคู่ไปกับการขยายส่วนแบ่งการตลาดของสินค้าแต่ละประเภท รวมทั้งมีแผนในการขยายฐานลูกค้าเข้าสู่กลุ่มลูกค้านิติบุคคล และธุรกิจของผู้ประกอบการขนาดกลาง และขนาดเล็ก สถานศึกษา หรือหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ ให้เพิ่มมากขึ้น

ในปี 2562 บริษัทยังคงเดินหน้าเพิ่มช่องทางการขยายสาขาธุรกิจค้าปลีก โดย ณ สิ้นปี 2561 บริษัทมีสาขาจำนวน 646 สาขา มุ่งมองภาพรวมของสินค้าแบรนด์ APPLE บริษัทยังคงเชื่อมั่นว่าสามารถเติบโตได้ต่อ และสินค้าประเภทโทรศัพท์สมาร์ทโฟนในประเทศไทยยังคงมีตลาดที่ใหญ่เพียงพอที่บริษัทจะยังคงเติบโตได้อยู่ ซึ่งยังคงเป็นเป้าที่บริษัทจะยังคงเพิ่มยอดขาย ควบคู่รายได้จากการขาย SIM

ส่วนของ BNN Online ปี 2562 จะมีการ Rebranding เปลี่ยนแนวคิดของเดิมที่ชื่อ Banana Shopping เป็น BNN เพื่อให้ลูกค้าจดจำง่าย บริษัทมองว่าในอนาคตเว็บไซต์ใหม่ หรือ การใช้ชื่อร้านเป็น BNN จะทำให้มีคำเฉพาะ หากบริษัทจะมีการโปรโมทแบรนด์ และอีกแนวคิดของ BNN Online คือการเพิ่มยอดปิดการขายที่หน้าร้าน บริษัทมีมุมมองว่าการที่มีสาขามากกว่า 646 สาขา ทำให้ไม่สามารถให้ทุกสาขามีสินค้าทุกแบบได้ ทั้งยังไม่อยากให้หน้าร้านมีสต็อกสินค้าที่เยอะเกินไป บริษัทจึงได้

มีการปรับกลยุทธ์ใหม่ เมื่อลูกค้าเดินเข้าร้านให้พนักงานขายสินค้าที่ไม่มีในร้านได้เลย โดยขายผ่านหน้าโปรแกรมของบริษัท ทั้งนี้เว็บไซต์ใหม่จะเปิดตัวเดือนมีนาคม 2562

ส่วนของ TRUE การที่บริษัทมี Partner เป็น Operator เป็นการมาช่วย Support ให้กับโปรโมชั่นของการซื้อขายมือถือ ทำให้ราคาถูกลงและลูกค้าตัดสินใจง่ายขึ้น ดังนั้นการมีส่วนลดค่าเครื่อง เมื่อลูกค้าซื้อพร้อมกับสมัครแพ็คเกจที่เป็น Sim รายเดือน ยังเป็นเรื่องสำคัญ ในขณะที่ True Shop ก็ยังคงบริษัทมีแผนที่จะขยายต่อ

สำหรับธุรกิจแฟรนไชส์ปี 2562 บริษัทมีพร้อมมากขึ้นและจะเพิ่มการขยายสาขาให้ได้มากกว่า 100 สาขา ทั้งนี้สำหรับปีที่ผ่านมาธุรกิจแฟรนไชส์ใช้ชื่อร้านเป็น Banana Shopping.com และจะเริ่มใช้ชื่อใหม่ในธุรกิจแฟรนไชส์ใหม่ด้วยเช่นกันเป็น BNN ในส่วนของทำเลที่ตั้งของร้านแฟรนไชส์ส่วนใหญ่จะอยู่นอกห้าง 80% เป็น Stand-alone หรือตึกแถว สุดท้ายในเชิงของหน้าร้าน ภาพรวมของปี 2562 จากเดิมที่บริษัทมีอยู่ 646 สาขา บริษัทเชื่อว่าสิ้นปีจะขยายสาขาได้มากกว่า 800 สาขาขึ้นไป

## • การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2547	• จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ในเดือนมกราคม 2552 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 20 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท</li> <li>• บริษัทมีสาขาครบ 100 สาขา และมีการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์และบรรยากาศ (Rebranding) ภายในร้านค้าให้ทันสมัยรองรับผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย และทำการเปลี่ยนชื่อร้านค้าของบริษัททั้งหมดเป็นร้าน “BaNANA IT”</li> </ul>
ปี 2553	• ในเดือนธันวาคม 2553 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 100 ล้านบาท เป็น 225 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท
ปี 2554	• บริษัทมีจำนวนสาขาครบ 200 สาขา
ปี 2556	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ในเดือนพฤษภาคม 2556 บริษัทเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าประเภทสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต โดยเฉพาะ ภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA Mobile” และขยายสาขาเพิ่มเติมไปยังจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดใกล้เคียง ในภาคเหนือ</li> <li>• ในเดือนธันวาคม 2556 บริษัทเพิ่มช่องทางธุรกิจโดยการเปิดร้าน “Samsung Shop”</li> </ul>
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>• เมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2557 บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท แมงโก้ ซ้อปบิง จำกัด (“บ.แมงโก้”) โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 20 ล้านบาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที โทรศัพท์เคลื่อนที่ และแท็บเล็ต มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มชุมชนในต่างจังหวัด โดยบริษัทถือหุ้น บ.แมงโก้ ในสัดส่วนร้อยละ 76 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว</li> <li>• ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2557 มีมติดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- อนุมัติการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท</li> <li>- อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทอีก 75 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 225 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท โดยเห็นชอบให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ดังกล่าว เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO)</li> </ul> </li> <li>• เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2557 บริษัทแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อบริษัท จากบริษัท คอมเซเว่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)</li> </ul>
ปี 2558	• บริษัทได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) โดยเปิดให้จองซื้อระหว่างวันที่ 31 กรกฎาคม 2558 และ 3 - 4 สิงหาคม 2558 ในราคาเสนอขายหุ้นละ 3.35 บาท จำนวนหุ้น ที่เสนอขาย ทั้งหมด 300,000,000 หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 1,005,000,000 บาท และตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ประกาศ รับหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558 และหุ้น ของบริษัท เริ่มทำการซื้อขายเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558 เป็นวันแรกเช่นเดียวกัน

ปี 2558

- เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558 บริษัทได้ซื้อหุ้น (บริษัท แมงโก้ ซ็อบบี้ จำกัด ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท บานาน่า กรู๊ป จำกัด) ทั้งหมดจาก นายทรงธรรม บุญยทรัพย์ จำนวน 47,999 หุ้น เป็นเงินจำนวน 6,000,000 บาท บริษัทจึงมีการถือหุ้นในบริษัท บานาน่า กรู๊ป 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

- ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 มีมติให้บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (ไอเทค ซอฟต์แวร์) โดยการซื้อหุ้นจาก นายนิศ สรลักษ์ณ์ จำนวน 1,020 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนของไอเทค ซอฟต์แวร์ รวมเป็นเงินทั้งสิ้นจำนวน 8,000,000 บาท โดยไอเทค ซอฟต์แวร์ ให้บริการในการเขียนโปรแกรมต่างๆ ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทจะต้องใช้บริการไอเทค ซอฟต์แวร์ในการเขียนโปรแกรมห้างสรรพสินค้า 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 เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นว่าเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่จะมีกลุ่มลูกค้าจำนวนมาก เป็นการขยายฐานลูกค้าจากระดับกลางลงไป ซึ่งสอดคล้องตามนโยบายการเป็นผู้นำสินค้าด้านไอทีอย่างครบวงจร
- เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2559 บริษัทเข้าลงนามในสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจการบริหารจัดการร้าน TRUE Shop (สัญญา) กับบริษัท ทู ดีสทรีบีวชั่น แอนด์เซลส์ จำกัด (TDS) เพื่อรับมอบสิทธิในการร่วมบริหารจัดการร้าน TRUE Shop จำนวนทั้งสิ้น 166 ร้าน เป็นระยะเวลา 3 ปี
- ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2559 มีมติอนุมัติให้บริษัทลงทุนเพิ่มเติมตามสัดส่วนใน บริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด เป็นจำนวน 875 หุ้น คิดเป็นเงินจำนวน 2,500,000 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นทั้งสิ้นหลังการเพิ่มทุนที่ร้อยละ 12.5 เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ และนำไปใช้ในการเปิดร้านจำหน่ายเครื่องเล่น โมเดลหุ่นยนต์ และอุปกรณ์ รวมทั้งบริษัทได้ให้เงินกู้ยืมแก่บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด เป็นจำนวนทั้งสิ้น 2,040,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 โดยชำระเมื่อทวงถามแต่ไม่เกินระยะเวลา 1 ปีนับแต่วันที่ได้เบิกใช้เงินกู้จำนวนดังกล่าว เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและเพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• ในปี 2559 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อร้านจากเดิมคือ iStudio iBeat และ U-Store by Comseven มาใช้ภายใต้ชื่อ “Studio7”</li> <li>• 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 เท่ากับมูลค่าที่ลงทุน เนื่องจากรายได้ที่ผ่านมาของบริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด ไม่เป็นไปตามที่ได้ตกลงกันครั้งเมื่อได้เข้าลงทุน</li> <li>• ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 8/2559 เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2559 มีมติอนุมัติให้บริษัทซื้อทรัพย์สินของบริษัท บางกอก เทเลคอม 999 จำกัด (บจก.บางกอก) โดยการรับโอนทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจเป็นเงินทั้งสิ้น 184,000,000 บาท</li> </ul>
ปี 2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• ในเดือน พฤศจิกายน 2560 บริษัทร่วมมือกับธนาคารกรุงไทย เปิดตัวธุรกิจแฟรนไชส์ bananastore.com (ภายในปี 2561 จะมีการเปลี่ยนชื่อเป็น bananashopping.com) โดยเป็นการเปิดโอกาสให้กับเจ้าของกิจการ SMEs ทั้งขนาดกลางและขนาดเล็กได้เป็นเจ้าของร้าน BaNANA ในกลุ่มอำเภอรองที่ที่ยังไม่มีร้านสาขาของบริษัท โดยที่บริษัทจะให้การสนับสนุนทั้งด้านสินค้า และการบริหารจัดการ รวมถึงการส่งเสริมการขาย และการบริการด้านอื่นๆ</li> </ul>
ปี 2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>• เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2561 บริษัทได้ขายหุ้นสามัญที่มีอยู่ใน บริษัท บัพ (ประเทศไทย) จำกัด ให้แก่นายประพันธ์ พลชนะวิสิทธิ์ จำนวน 10,055 หุ้น ถือเป็นจำนวนร้อยละ 2.50 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัท บัพ (ประเทศไทย) จำกัด ปัจจุบันบริษัทจึงถือหุ้นของ บริษัท บัพ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นจำนวนร้อยละ 27.50 ของหุ้นทั้งหมด</li> <li>• เมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2561 บริษัทได้ขายหุ้นสามัญที่มีอยู่ใน บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด ให้แก่นายเอกราช ปัญจวิณิน จำนวน 30,000 หุ้น และขายให้แก่ นายสุรเดช สร้อยรุ่งเรือง จำนวน 14,999 หุ้น ปัจจุบัน บริษัทจึงถือหุ้นของ บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด จำนวนร้อยละ 69.99 ของหุ้นทั้งหมด</li> <li>• เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2561 บริษัทได้ทำบันทึกตกลงซื้อทรัพย์สิน คือ ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทโทรศัพท์มือถือ แท็บเล็ต และอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม รวมทั้งสิทธิการเช่า จาก บริษัท เรดาร์ เทเลคอม จำกัด จำนวน 14 ร้าน เป็นเงินจำนวน 20,700,000 บาท ทั้งนี้เพื่อขยายกิจการจำหน่ายเครื่องมือสื่อสารทุกชนิด</li> <li>• เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2561 บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญทั้งหมด ของบริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล ลิงค์ จำกัด จำนวน 1,500,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 99.99 ของ ทุนจดทะเบียน ในราคา 210,000,000 บาท ทั้งนี้เพื่อขยายกิจการจำหน่ายเครื่องมือสื่อสารทุกชนิด</li> </ul>

## 1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ปัจจุบัน บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจอยู่ทั้งสิ้น 5 บริษัท ดังต่อไปนี้

1. บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด - ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 69.99 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 15 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจวางแผน จำหน่ายอุปกรณ์ และระบบไอที สำหรับลูกค้าองค์กร
2. บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด - ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 20 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอทีออนไลน์
3. บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด - ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 51 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 2 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจให้บริการการเขียนโปรแกรมการจัดการต่างๆ
4. บริษัท ดับเบิลเซเว่น จำกัด - ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 5 ล้านบาท

ดำเนินธุรกิจบริหารจัดการ TRUE Shop ภายใต้ชื่อ TRUE by Comseven

5. บริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล ลิงค์ - ซึ่งบริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (บริษัทย่อย) ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 150 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าเครื่องมือสื่อสารโทรคมนาคมทุกชนิด

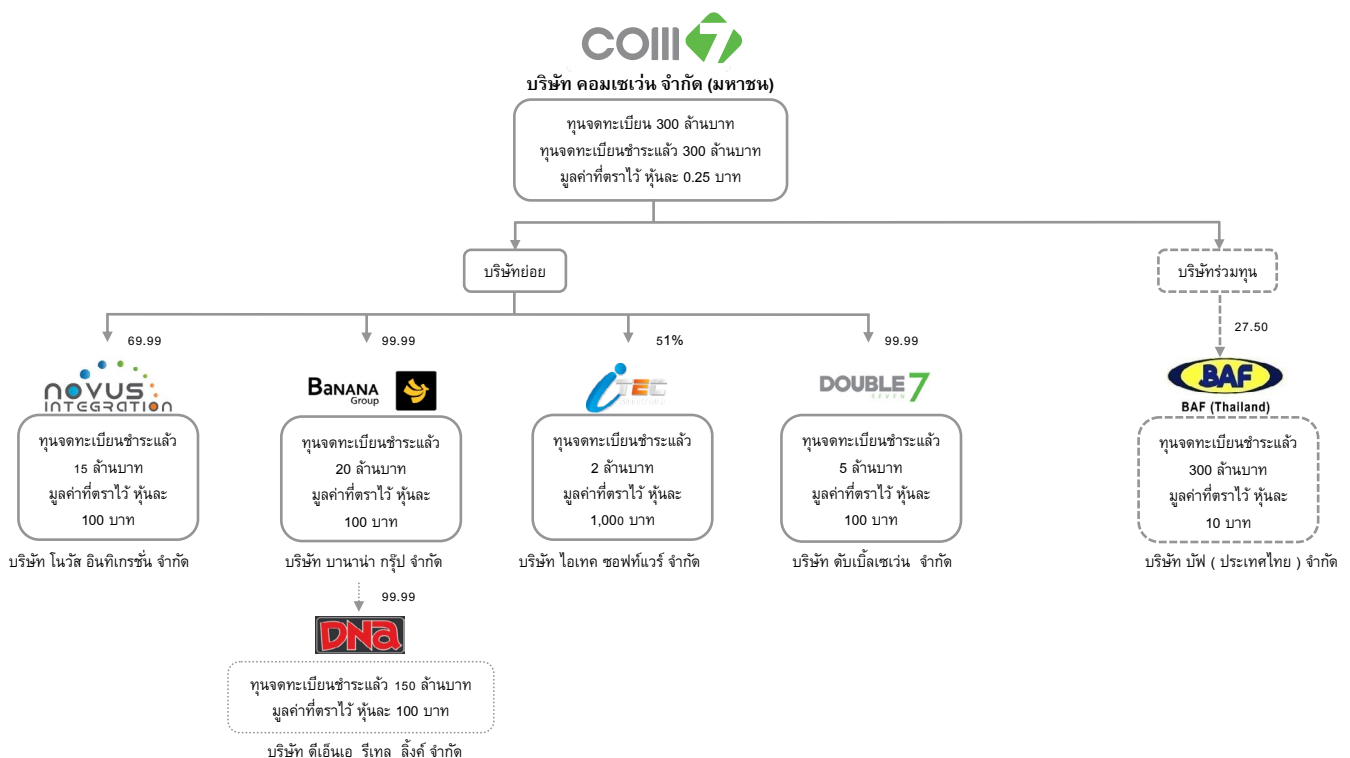
และมีบริษัทที่เข้าร่วมลงทุน 1 บริษัท ดังต่อไปนี้

1. บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด - ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 27.50 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 300,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

## 1.5 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

### แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท





# ลักษณะการประกอบธุรกิจ

## 1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

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



บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงสร้างรายได้แยกตามกลุ่มธุรกิจ รายละเอียดดังต่อไปนี้	2561		2560		เปรียบเทียบ YoY%
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	
1. กลุ่ม ธุรกิจค้าปลีก (B2C)	26,232.5	94%	21,433.9	97%	22.4%
2. อื่นๆ	1,680.5	6%	1,097.3	3%	53.2%
รายได้จากการขายและการให้บริการ	27,913.0	100%	22,531.2	100%	23.9%



ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

- (1) บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที โทรศัพท์เคลื่อนที่
- (2) บริษัท โนวส์อินทีเกรชั่น จำกัด (โนวส์) ประกอบธุรกิจวางแผนจำหน่ายอุปกรณ์ และระบบ IT สำหรับลูกค้าองค์กร
- (3) บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (บานาน่ากรุ๊ป) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์
- (4) บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (ไอเทค) ประกอบธุรกิจให้บริการรับเขียนโปรแกรมเชิงพาณิชย์
- (5) บริษัท ดับเบิลยูเซเว่น จำกัด (ดับเบิลยูเซเว่น) ประกอบธุรกิจบริหารการจัดการ TRUE by Comseven

## 1) บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

- 1) ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ เครื่องเล่นวิดีโอเกมส์ โทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น ร้าน BaNANA
- 2) ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้อีช็อปร้าน Studio7
- 3) ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม (“Mobile”) ซึ่งครอบคลุมร้าน BaNANA Mobile ร้าน Samsung Shop ร้าน Oppo Shop ร้าน Huawei Shop ร้าน Vivo Shop ร้าน BKK และร้าน Kingkong Phone
- 4) ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่ร้าน iCare
- 5) ร้านจำหน่ายสินค้ากล้องถ่ายรูป Shot Pro
- 6) ร้านค้าแฟรนไชส์ ภายใต้อีช็อป BANANA Shopping จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับโทรศัพท์เคลื่อนที่คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีสาขาจำหน่ายสินค้ารวม 643 สาขาส่งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำและห้างไฮเปอร์มาร์เก็ต ครอบคลุมพื้นที่ทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัดและแหล่งชุมชนตามพื้นที่ต่างๆ อาทิเช่น ห้างสยามพารากอน ศูนย์การค้าเอ็มควอเทียร์ ห้างเซ็นทรัลทุกสาขา ห้างเดอะมอลล์ทุกสาขา ห้างโรบินสัน ห้างแฟชั่นไอซ์แลนด์ ห้างซีคอนสแควร์ทุกสาขา ห้างฟิวเจอร์พาร์ค ห้างโลตัส ห้างบิ๊กซี และห้างท้องถิ่นในจังหวัดสำคัญต่างๆ รวมไปถึงแหล่งชุมชนตามอำเภอตามต่างจังหวัด

ในปี 2561 บริษัทฯ ได้มีการขยายธุรกิจแฟรนไชส์ ภายใต้อีช็อป

BaNANA SHOPPING.COM จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ไอทีที่เกี่ยวข้องต่างๆ ซึ่งตั้งอยู่ตามแหล่งชุมชน ทั้งอำเภอหลัก อำเภอรอง ซุปเปอร์มาร์เก็ต และห้างท้องถิ่นในจังหวัดสำคัญต่างๆ

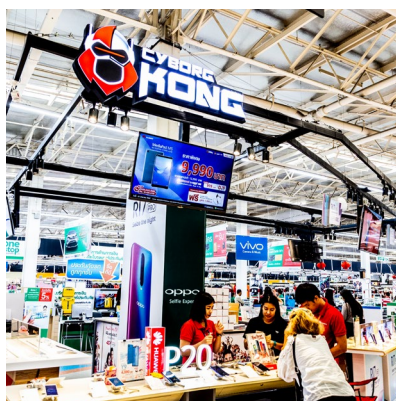
จากจำนวนผู้ใช้งานสินค้าแบรนด์ Apple ที่เพิ่มสูงขึ้นในช่วงที่ผ่านมา บริษัทได้ขยายธุรกิจศูนย์บริการซ่อมแซมสินค้าภายใต้ชื่อ iCare โดยมีลักษณะเป็นการให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ซึ่งประกอบด้วย iPod, iPhone, iPad, iMac, MacBook และสินค้าอื่นๆ ภายใต้อีช็อป Apple ที่มี การชำรุดเสียหายอันเกิดจากผู้ผลิตหรือจากการใช้งานของลูกค้า ทั้งที่อยู่ในประกันและนอกประกัน สำหรับสินค้าที่อยู่ในระยะเวลาประกันนั้น Apple จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนสินค้าให้ทั้งหมด รวมทั้งให้ผลตอบแทนค่าบริการกับบริษัท ส่วนสินค้าที่อยู่นอกระยะเวลาประกัน บริษัทสามารถทำการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนสินค้าให้กับลูกค้าโดยคิดค่าอะไหล่ และค่าบริการกับลูกค้าได้โดยตรง ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความสะดวกและได้รับการบริการที่รวดเร็วมากขึ้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีศูนย์บริการ iCare จำนวน 27 แห่ง ซึ่งทำให้บริษัทเป็นผู้ให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ที่มีศูนย์บริการมากที่สุดในประเทศไทย

## BaNANA Shop





## KingKong Shop



## Apple Shop



## iCare Shop





## BaNANA Mobile Shop



## Samsung Shop



## BKK Shop

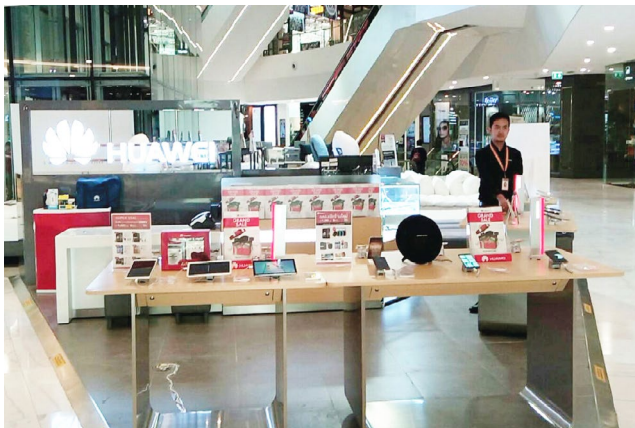




## Oppo Shop



## Huawei Shop



## Vivo Shop





## ร้านแฟรชชีส์ BaNANA SHOPPING.COM



## BaNANA Outlet Shop



## 1.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ช่องทางการจำหน่ายหลักของบริษัทมี 6 ช่องทาง ได้แก่

- 1) ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ เครื่องเล่นวิดีโอเกมส์ โทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น ร้าน BaNANA
- 2) ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้ชื่อร้าน Studio7
- 3) ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม (“Mobile”) ซึ่งครอบคลุมร้าน BaNANA Mobile ร้าน Samsung Shop ร้าน Oppo Shop ร้าน Huawei Shop ร้าน Vivo Shop ร้าน BKK และร้าน Kingkong Phone
- 4) ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่ร้าน iCare
- 5) ร้านจำหน่ายสินค้ากล้องถ่ายรูป Shot Pro
- 6) ร้านค้าแฟรนไชส์ ภายใต้ชื่อ BANANA Shopping จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

โดยในปี 2559 - 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนสาขา รวมทั้งสิ้น 325 สาขา 368 สาขา และ 553 ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสาขาทั้งหมดจำนวน 553 สาขา โดยรายละเอียดของสาขาแสดงดังตารางต่อไปนี้

ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
<b>1. ร้านจำหน่ายสินค้า BU “BaNANA”</b>	<b>191</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>BaNANA</li> <li>- ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ เครื่องเล่นวิดีโอเกมส์ และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง</li> <li>- มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA”</li> <li>- มีการจัดวางสินค้าแยกตามประเภทสินค้าที่จำหน่าย และมีสต็อกจัดเก็บสินค้าที่มีปริมาณเพียงพอในการให้บริการแก่ลูกค้า</li> <li>- ขนาดพื้นที่ร้าน 50 - 500 ตร.ม.</li> </ul>	190	<b>สินค้าหลัก</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• สินค้าแล็ปท็อป</li> <li>• สินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ</li> <li>• สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่</li> <li>• สินค้าแท็บเล็ต</li> <li>• สินค้า Brand Shop</li> <li>• สินค้าเพิ่มเติม</li> <li>• อุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง</li> <li>• สินค้าตกรุ่น</li> <li>• สินค้าตัวโชว์</li> <li>• สินค้าลดราคา Clearance</li> </ul>	<b>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• กรุงเทพฯ และปริมณฑล 62 สาขา</li> <li>• ภาคกลาง 14 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออก 32 สาขา</li> <li>• ภาคเหนือ 15 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 29 สาขา</li> <li>• ภาคใต้ 29 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันตก 9 สาขา</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>BaNANA Outlet</li> <li>- จัดจำหน่ายสินค้าประเภท สินค้าตกรุ่น สินค้าตัวโชว์ และสินค้าลดราคา Clearance</li> <li>- ขนาดพื้นที่ประมาณ 500 - 1,000 ตร.ม.</li> </ul>	1		<b>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• กรุงเทพฯ 1 สาขา</li> </ul>

ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
<b>2. ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Studio7 มีลักษณะรูปแบบของร้านและการจัดวางสินค้าตามมาตรฐานเดียวกันในทุกสาขา ซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “Studio7”</li> <li>- ขนาดพื้นที่ 100 - 300 ตร.ม.</li> </ul>	91	สินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> <li>• iPod</li> <li>• iPhone</li> <li>• iPad</li> <li>• Mac</li> <li>• Apple Watch</li> <li>• อุปกรณ์เสริมที่ใช้กับสินค้า Apple</li> </ul>	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>• กรุงเทพฯ และปริมณฑล 24 สาขา</li> <li>• ภาคกลาง 10 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออก 13 สาขา</li> <li>• ภาคเหนือ 6 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 16 สาขา</li> <li>• ภาคใต้ 13 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันตก 9 สาขา</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Studio7 (เดิมชื่อ U-Store by Comseven)</li> <li>- เป็นร้านจำหน่ายสินค้า Apple ที่มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานเดียวกันในทุกสาขาซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “Studio7” โดยตั้งอยู่ที่มหาวิทยาลัยชั้นนำต่างๆ</li> <li>- ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 - 50 ตร.ม.</li> </ul>	9	สินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> <li>• iPod</li> <li>• iPhone</li> <li>• iPad</li> <li>• Mac</li> <li>• Apple Watch</li> <li>• อุปกรณ์เสริมที่ใช้สินค้า Apple</li> </ul>	มหาวิทยาลัยชั้นนำ แบ่งตามภูมิภาคดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>• กรุงเทพมหานคร 7 สาขา</li> <li>• ภาคเหนือ 1 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 สาขา</li> </ul>
<b>3. ร้านจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• BaNANA Mobile</li> <li>- มีการจัดวางสินค้าตัวอย่างเพื่อให้ลูกค้าทดลองใช้งาน รวมทั้งมีสินค้าอุปกรณ์เสริมที่ใช้กับโทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ตเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อพร้อมกับอุปกรณ์</li> <li>- มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA Mobile”</li> <li>- ขนาดพื้นที่ระหว่าง 50 - 100 ตร.ม.</li> </ul>	15	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>• กรุงเทพฯ และปริมณฑล 6 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออก 5 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออกเฉียงใต้ 2 สาขา</li> <li>• ภาคใต้ 2 สาขา</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Samsung Shop</li> <li>- จัดวางสินค้าแบรนด์ Samsung รวมถึง Accessories สำหรับสินค้าแบรนด์ Samsung</li> <li>- มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้าน</li> </ul>	12	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง โดยเน้นจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Samsung	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>• กรุงเทพฯ และปริมณฑล 5 สาขา</li> </ul>



ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
<p>ร้านเดียวกันในทุกสาขาซึ่งถูกกำหนดโดย Samsung (Thailand)</p> <p>- ขนาดพื้นที่ระหว่าง 80 - 200 ตร.ม.</p>			<ul style="list-style-type: none"> <li>• ภาคกลาง 2 สาขา</li> <li>• ภาคเหนือ 1 สาขา</li> <li>• ภาคใต้ 4 สาขา</li> </ul>
<p>• <b>BKK Shop</b></p> <p>- มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขาดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “BKK”</p> <p>- มีการจัดวางสินค้าแยกตามประเภทสินค้าที่จำหน่าย และมีสต็อกจัดเก็บสินค้าที่มีปริมาณเพียงพอในการให้บริการแก่ทางลูกค้าได้</p> <p>- ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 - 80 ตร.ม.</p>	37	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	<p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• กรุงเทพฯ และปริมณฑล 11 สาขา</li> <li>• ภาคกลาง 3 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออก 4 สาขา</li> <li>• ภาคเหนือ 3 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 9 สาขา</li> <li>• ภาคใต้ 6 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันตก 1 สาขา</li> </ul>
<p>• <b>Oppo Shop</b></p> <p>- จัดวางสินค้าแบรนด์ Oppo รวมถึง Accessories ต่างๆ</p> <p>- มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านในรูปแบบซึ่งถูกกำหนดโดย Oppo</p> <p>- ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 - 80 ตร.ม.</p>	17	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ Oppo และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	<p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• กรุงเทพฯ และปริมณฑล 10 สาขา</li> <li>• ภาคเหนือ 1 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออก 1 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3 สาขา</li> <li>• ภาคใต้ 2 สาขา</li> </ul>
<p>• <b>Vivo Shop</b></p> <p>- จัดวางสินค้าแบรนด์ Vivo รวมถึง Accessories ต่างๆ</p> <p>- ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 - 80 ตร.ม.</p>	3	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ Vivo และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	<p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ภาคกลาง 1 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2 สาขา</li> </ul>



ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
<b>4. ศูนย์บริการรับซ่อมแซมสินค้า iCare</b> - เป็นศูนย์บริการรับซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple โดยจะไม่มี การวางจำหน่ายสินค้า - มีลักษณะรูปแบบ และมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา ซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 70 - 120 ตร.ม.	27	บริการ และซ่อมแซมสินค้า Apple	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 14 สาขา • ภาคกลาง 5 สาขา • ภาคตะวันออก 2 สาขา • ภาคเหนือ 1 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3 สาขา • ภาคใต้ 1 สาขา • ภาคตะวันตก 1 สาขา
<b>6. ร้านขายกล้องถ่ายรูปและอุปกรณ์เสริม Shot Pro</b> - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 100 - 200 ตร.ม.	2	จัดจำหน่ายสินค้าประเภทกล้องถ่ายรูปสำหรับมืออาชีพ พร้อมอุปกรณ์เสริมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 2 สาขา
<b>7. ธุรกิจแฟรนไชส์ ร้าน BaNANA SHOPPING.COM</b> - เป็นการขายธุรกิจ Franchise ให้กับ partner ที่มีความต้องการเปิดร้านค้า BaNANA SHOPPING.COM โดยจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับ Smartphone Apple คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ไอทีที่เกี่ยวข้องต่างๆ - มีลักษณะรูปแบบ และมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา ซึ่งกำหนดโดยบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 40 - 100 ตร.ม.	46	<b>สินค้าหลัก</b> - สินค้าแล็ปท็อป - สินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ - สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ - สินค้าแท็บเล็ต - สินค้า Brand Shop - สินค้า Brand Apple <b>สินค้าเพิ่มเติม</b> - อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง	ตั้งอยู่ตามแหล่งชุมชน ทั้งอำเภอหลัก อำเภอรอง ซูเปอร์มาร์เก็ต และห้างท้องถิ่นในจังหวัดสำคัญต่างๆ โดยแบ่งตามภูมิภาคดังนี้ • ภาคกลาง 7 สาขา • ภาคตะวันตก 6 สาขา • ภาคตะวันออก 1 สาขา • ภาคเหนือ 7 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 14 สาขา • ภาคใต้ 11 สาขา

ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
8. KingKong Phon	102	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และซูเปอร์มาร์เก็ต โดยแบ่งตามภูมิภาคดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>• ภาคกลาง 34 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันตก 6 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออก 16 สาขา</li> <li>• ภาคเหนือ 8 สาขา</li> <li>• ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 25 สาขา</li> <li>• ภาคใต้ 13 สาขา</li> </ul>

### 1.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ ลูกค้าขายปลีก ลูกค้าขายส่ง และลูกค้านิติบุคคล

#### (1) กลุ่มลูกค้าขายปลีก/ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

1. ลูกค้าหน้าร้านทั่วไป ได้แก่ ลูกค้ารายย่อยที่ซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านสาขาของบริษัทซึ่งประกอบด้วย ร้าน BaNANA, Studio7, BaNANA Mobile, BKK, Oppo Shop, Huawei Shop, Vivo Shop Samsung Shop และ Kingkong Phone

2. ลูกค้านักเรียน และนักศึกษาที่ซื้อสินค้าผ่านร้าน Studio7 (เดิมชื่อร้าน U Store) ซึ่งตั้งอยู่ภายในบริเวณมหาวิทยาลัย โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวจะสามารถซื้อสินค้า Apple ได้ในราคาที่มีส่วนลดพิเศษจาก Apple South Asia (Thailand) Ltd. ซึ่งมีนโยบายในการสนับสนุนนักเรียน นักศึกษาให้ใช้สินค้า Apple

#### (2) กลุ่มลูกค้านิติบุคคล

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

#### (3) กลุ่มลูกค้าขายส่ง

1. ลูกค้าร้านคอมพิวเตอร์ทั่วไปที่ซื้อสินค้าไปเพื่อจำหน่ายต่ออีกทอดหนึ่ง
2. บริษัทจำหน่ายคอมพิวเตอร์ที่เป็นผู้จัดหาอุปกรณ์ไอทีให้กับภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรเอกชนขนาดใหญ่

ปัจจุบันฐานลูกค้าส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกค้าขายปลีกที่ซื้อสินค้าจากหน้าร้าน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญ

ของการมีฐานรายได้ที่หลากหลาย จึงได้เริ่มดำเนินนโยบายขยายฐานลูกค้าเข้าสู่กลุ่มลูกค้านิติบุคคลซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการขยายตัวที่ดีในช่วงที่ผ่านมา โดยบริษัทได้มีการอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ทั้งในเรื่องของการประสานงานการขาย การขนส่งสินค้า การบริการ Onsite Service รวมไปถึงการให้เครดิตเพิ่มเติมในซื้อขายอีกด้วย

### 1.4 นโยบายในการกำหนดราคา

#### (1) สินค้าไอที โทรศัพท์เคลื่อนที่ และแท็บเล็ต

ราคาขายของสินค้าอุปกรณ์ไอทีประเภท สินค้าแบรนด์ Apple สินค้าแบรนด์ Samsung และแบรนด์ชั้นนำอื่นๆ จะถูกกำหนดโดยคู่ค้าของบริษัทซึ่งเป็นราคาเดียวกันทั่วประเทศสำหรับทุกรูปแบบหน้าร้านและทุกสาขา ยกเว้นบางสาขาที่มีการจัดโปรโมชั่นพิเศษในบางช่วงเวลา ทั้งนี้บริษัทจะดำเนินการปรับราคาขายสินค้าทุกครั้งตามราคาและเงื่อนไขที่คู่ค้าของบริษัทกำหนด โดยหากภายหลังสินค้ามีการลดลงราคา บริษัทจะได้รับชดเชยส่วนต่างราคาของสินค้านั้นที่มีการปรับราคาตามเงื่อนไขและระยะเวลาที่กำหนดโดยคู่ค้าแต่ละราย

#### (2) สินค้าประเภทอุปกรณ์เสริมอื่นๆ

โดยทั่วไปบริษัทมีนโยบายให้ Supplier มาฝากขาย และเป็นผู้กำหนดราคาสินค้า โดยบริษัทจะได้กำไรจากส่วนต่างราคาของสินค้านั้นๆ สำหรับสินค้าอุปกรณ์เสริมอื่นที่มีไม่ใช่อุปกรณ์หลัก บริษัทจะสามารถกำหนดราคาได้ด้วยตนเอง ทั้งนี้ราคาขายของสินค้าขึ้นอยู่กับประเภทสินค้า และสภาพการแข่งขัน

## 1.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### (1) สินค้าไอทีทั่วไป (ไม่รวมสินค้าแบรนด์ Apple)

บริษัทและบริษัทย่อยมีแนวทางการจัดหาสินค้าดังนี้

#### 1. การจัดหาสินค้าจากต่างประเทศ

บริษัทได้มีการส่งผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมงานแสดงสินค้าระดับโลก รวมถึงเยี่ยมชมร้านค้าที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันหรือใกล้เคียงกันกับบริษัท เพื่อให้เกิดมุมมองและเห็นโอกาสจัดซื้อสินค้าที่ทันสมัยมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และนำมาพิจารณาจัดซื้อสินค้าที่มีศักยภาพต่อไป

#### 2. การจัดหาสินค้าจากในประเทศ

ในการจัดหาสินค้าในประเทศโดยปกติจะมีผู้จัดจำหน่ายสินค้าไอที (Supplier) นำสินค้ามาเสนอแก่บริษัท เนื่องจากบริษัทเป็นร้านจำหน่ายสินค้าไอทีรายใหญ่ที่มีสาขามากที่สุดในประเทศและมียอดขายสินค้าต่อปีที่สูง ส่งผลให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับ Supplier ในประเทศค่อนข้างสูง ดังนั้นบริษัทจึงสามารถทำการต่อรองและเลือกซื้อเสนอที่ดีที่สุดได้

#### 3. การจัดหาสินค้าผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต

อินเทอร์เน็ตเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการจัดหาสินค้าของบริษัท โดยบริษัทมีทีมงานในการสืบค้นหาสินค้า และข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าที่น่าสนใจอยู่เสมอ เพื่อให้สินค้าที่บริษัทจำหน่ายสอดคล้องและตรงกับความต้องการของลูกค้า ในการจัดหาสินค้า บริษัทจะพิจารณาถึงคุณภาพของตัวสินค้า เช่น คุณสมบัต และการออกแบบที่ตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ร่วมกับการคัดเลือกคู่ค้าซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาจากความน่าเชื่อถือของผู้จัดจำหน่าย จำนวนสั่งซื้อขั้นต่ำ โครงสร้างราคาสินค้า การขนส่ง เงื่อนไขการชำระเงิน ระยะเวลาการจัดส่งหรือระยะเวลาการผลิต การสนับสนุนและบริการหลังการขาย และการสนับสนุนด้านการตลาดต่างๆ เป็นต้น

นอกจากนี้ จากการที่บริษัทเป็นผู้จำหน่ายสินค้าไอทีชั้นนำมาเป็นระยะเวลานานกว่า 20 ปี บริษัทจึงมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าทั้งผู้จัดจำหน่ายและผู้ผลิตสินค้า ทำให้บริษัทได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้านวัตกรรม รวมถึงแนวโน้มของอุตสาหกรรมในความเห็นของคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์แนวโน้ม และกำหนดกลยุทธ์ของบริษัท

### (2) สินค้าแบรนด์ Apple และการให้บริการที่เกี่ยวข้อง

1.บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็น Authorized Premium Reseller เพื่อดำเนินการเปิดร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple อย่างเป็นทางการในประเทศไทย จาก บริษัท แอปเปิ้ล เซาท์เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด

2.บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็น Apple Authorized Reseller เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ Apple โดยบริษัทจะสามารถสั่งซื้อสินค้าประเภท iPhone, iPod, iPad, Mac และ Apple Watch จากบริษัท แอปเปิ้ล เซาท์ เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อวางจำหน่ายที่ร้านค้าของบริษัทได้โดยตรง

3.บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็น Authorized Service Provider จากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ซึ่งอนุญาตให้บริษัทสามารถให้บริการรับซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้ชื่อร้าน "iCare" ได้ทั้งสินค้าที่อยู่ในระยะเวลาประกันและนอกระยะเวลาประกัน

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.
		MSI	บริษัท ไมโคร สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
	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 อีเลกทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด
3.สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Phone)	iPhone	Apple	Apple South Asia (Thailand) Ltd.
		Smart Phone	Huawei Technology Co.,Ltd.
	Smart Phone	OPPO	บริษัท ไทย ออปโป้ จำกัด
		VIVO	บริษัท วีโว่ เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด
		WiKo	บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		Smart Phone and Tablet	Acer
	Smart Phone and Tablet	ASUS	บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
		Lenovo	Lenovo (Thailand) Ltd.
4.สินค้าแท็บเล็ต (Tablet)	iPad	Apple	Apple South Asia (Thailand) Ltd.
	Smart Phone and Tablet	Lenovo	Lenovo (Thailand) Ltd.
		Acer	บมจ. เอสไอเอสดีสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
	Tablet	ASUS	บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด



ประเภทสินค้า	สินค้า	แบรนด์	ผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่าย
5.สินค้าอุปกรณ์เสริม (Accessories)	Speaker	Denon	บริษัท มหาจักร ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด
		Harman	
		JBL	
		Karson	
		Marshall	
	Accessories	Adonit	บริษัท เจนเนอเรชั่นเอส จำกัด
		Wacom	บจก. ไทเวอร์ซิทิคติสทรีบิวเตอร์ (ประเทศไทย)
	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 ทูตีสทรีบิวชั่นแอนด์เซลล์ จำกัด
		Jabra	บริษัท อาร์ ที พี เทคโนโลยี จำกัด
	Mouse & Keyboards	Logitech	บมจ. เอสไอเอสทิสทรีบิวชั่น (ประเทศไทย)
		Microsoft	
	Printer	Epson	บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน)
		HP	บมจ. เอสไอเอสทิสทรีบิวชั่น (ประเทศไทย)
			บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
	Sim	TRUE	บริษัท ทูตีสทรีบิวชั่นแอนด์เซลล์ จำกัด
		AIS	บริษัท แอดวานซ์ไวร์เลส เน็ตเวอร์ค จำกัด
		DTAC	บริษัท ดีแทค ไตรเน็ต จำกัด

## 1.6 การบริหารสินค้าคงคลัง

บริษัทได้เริ่มว่าจ้างบริษัท คูห์เน่ พลัส นาเกิ้ล จำกัด ให้เป็นผู้บริหารจัดการคลังสินค้าตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2561 จนถึงปัจจุบัน โดยบริษัท คูห์เน่ พลัส นาเกิ้ล จำกัด ก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2550 ดำเนินกิจการการขนส่งทางอากาศ (Airfreight) การขนส่งทางเรือ (Seafreight) การขนส่งทางภาคพื้นดิน (Overland) การบริหารคลังสินค้า (Contract Logistics) เป็นบริษัทที่มีศักยภาพและมีมาตรฐาน โดยให้บริการด้านต่างๆ กับบริษัทชั้นนำหลายบริษัท ทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีลูกค้าสำคัญในหลายกลุ่มธุรกิจ เช่น ลูกค้ากลุ่มอุปกรณ์ไฮเทคและอิเล็กทรอนิกส์ ลูกค้ากลุ่มยานยนต์ ลูกค้ากลุ่มสินค้าอุปโภค-บริโภค ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม และอื่นๆ ซึ่ง

การที่บริษัทให้บริษัท คูห์เน่ พลัส นาเกิ้ล จำกัด เป็นผู้บริหารจัดการคลังสินค้าจะช่วยให้บริษัทสามารถประหยัดงบประมาณในการก่อสร้างคลังสินค้าและค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างพนักงานในคลังสินค้า รวมถึงค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพนักงานที่เกี่ยวข้องได้อีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายการเข้าตรวจสอบการจัดการคลังสินค้าของบริษัท คูห์เน่ พลัส นาเกิ้ล จำกัด อย่างต่อเนื่อง โดยจะมีการตรวจนับสินค้าคงคลังทุก 3 เดือน และมีการตรวจนับร่วมกับฝ่ายบัญชีของบริษัทพร้อมกันมีประเมินผลการปฏิบัติงานทุกปี การจัดการคลังสินค้าและการขนส่งสินค้าของบริษัทจะใช้ระบบคอมพิวเตอร์และระบบออนไลน์เชื่อมต่อกับ ทุก

ช่องทางการจำหน่ายของบริษัท ซึ่งจะทำให้เจ้าหน้าที่ส่วนกลางสามารถรับรู้ข้อมูล การสั่งซื้อ การรับเข้า การจัดส่ง การโอนย้ายสินค้า รวมไปถึงยอดคงเหลือของสินค้าคงคลังได้ตลอดเวลา (Real-time) อีกทั้งการขายสินค้าของบริษัท จะใช้ระบบการสแกนบาร์โค้ดสินค้าและใช้ระบบการจัดสินค้าเข้าออกแบบ FIFO ทำให้ฝ่ายบริหารสามารถรับรู้ถึงอายุของสินค้าทุกรุ่น และสามารถกำหนดกลยุทธ์จัดการกับสินค้าคงคลังได้อย่างทันเวลา

## กระบวนการบริหารสินค้าคงคลัง

### 1) การตรวจสอบสินค้ารับเข้าและการจัดเก็บสินค้า

- การรับสินค้า จะมีการตรวจสอบเบื้องต้นก่อนการรับสินค้าเข้าระบบและจัดเก็บทุกครั้ง โดยหลังจากที่สินค้าผ่านการตรวจสอบและรับจัดเก็บแล้ว ผู้ให้บริการบริหารคลังสินค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายหรือสูญหายของสินค้าดังกล่าวทั้งหมด

### 2) การกระจายสินค้าให้สาขา

- การกระจายสินค้า จะมีการวางแผนล่วงหน้า โดยคำนวณจากสต็อกยอดขายของแต่ละสาขา เพื่อประมาณการยอดคงเหลือที่แต่ละสาขาควรจะมี (Run Rate) ในกรณีที่ปริมาณสินค้าคงเหลือที่หน้าร้านแต่ละช่องทางต่ำกว่าจุดสั่งซื้อสินค้าที่กำหนดไว้ระบบจะทำการสั่งซื้อสินค้าให้เข้าไปเติมที่หน้าร้านได้อย่างทันเวลา

### 3) การตรวจปล่อยและบรรจุสินค้า

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

### 4) การจัดส่งสินค้า

- การจัดส่งสินค้า ก่อนรถขนส่งทุกคันออกจากคลังสินค้า จะต้องทำการตรวจสอบจำนวนกล่องและปลายทางเพื่อให้ตรงกับผู้รับ และทุกครั้งที่แผนกขนส่งทำการส่งสินค้าไปยังปลายทางจะต้องมีการยืนยันการรับสินค้าทุกครั้งโดยยืนยันทั้งผ่านการเซ็นรับและผ่านระบบคอมพิวเตอร์ ทั้งนี้ความรับผิดชอบต่อการสูญหายของสินค้าจะอยู่กับบริษัทก็ต่อเมื่อมีการเซ็นรับสินค้าจากพนักงานของบริษัทแล้วเท่านั้น

## ระยะเวลาการส่งสินค้า

การส่งสินค้าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ภายใน 2 วัน จัดส่งโดยบริษัท คอมเซเวน จำกัด (มหาชน) การส่งสินค้าในต่างจังหวัดทั่วประเทศ ภายใน 3 วัน จัดส่งโดยบริษัท คูหน่ พลัส นาเกล จำกัด

## 1.7 การเลือกทำเลในการเปิดสาขา

บริษัทมีนโยบายการขยายสาขา โดยมุ่งเน้นในพื้นที่ของห้างสรรพสินค้าต่างๆ การเลือกพื้นที่จะพิจารณาจากลักษณะสำคัญโดยรอบของห้างสรรพสินค้าแต่ละแห่ง ดังต่อไปนี้

- (1) ความหนาแน่นของจำนวนประชากร ในระดับจังหวัดหรืออำเภอ
- (2) รายได้ต่อหัวของประชากรและอัตราการเติบโตของรายได้ประชากรในพื้นที่
- (3) ปริมาณของกลุ่มคู่แข่งที่ประกอบธุรกิจคล้ายกันในพื้นที่
- (4) ข้อมูลสถิติการขายจากสาขาของบริษัทที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อเปรียบเทียบกำลังซื้อในพื้นที่
- (5) การคมนาคมขนส่ง และความสะดวกในการจัดการของบริษัท ในเรื่องของเส้นทางการส่งสินค้า และการจัดหาพนักงานสาขา

ภายหลังจากการเลือกพื้นที่และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาดและการลงทุนแล้ว บริษัทจะนำแผนการศึกษาความเป็นไปได้เสนอคณะกรรมการบริหารเพื่อพิจารณา หากสาขาใดที่ได้เปิดแล้วมีผลประกอบการไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริษัทจะติดตามผลการดำเนินงานของสาขาดังกล่าวอย่างใกล้ชิด พร้อมทั้งหาสาเหตุที่ทำให้ผลประกอบการไม่เป็นไปตามเป้าหมายเพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น หรือดำเนินการปรับสินค้าที่ขายในสาขาให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งปรับปรุงคุณภาพด้านพนักงานและบริการ หากยังไม่สามารถปรับปรุงผลประกอบการให้เป็นไปตามเป้าหมายได้ บริษัทมีนโยบายที่จะย้ายสาขาไปยังทำเลอื่นที่เหมาะสมต่อไป

นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายที่จะเป็นพันธมิตรกับผู้พัฒนาและบริหารพื้นที่ค้าปลีกเพื่อหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน อีกทั้งยังมีการกระจายการเข้าพื้นที่ที่มีความหลากหลาย เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงเจ้าของพื้นที่เช่ารายใดรายหนึ่ง

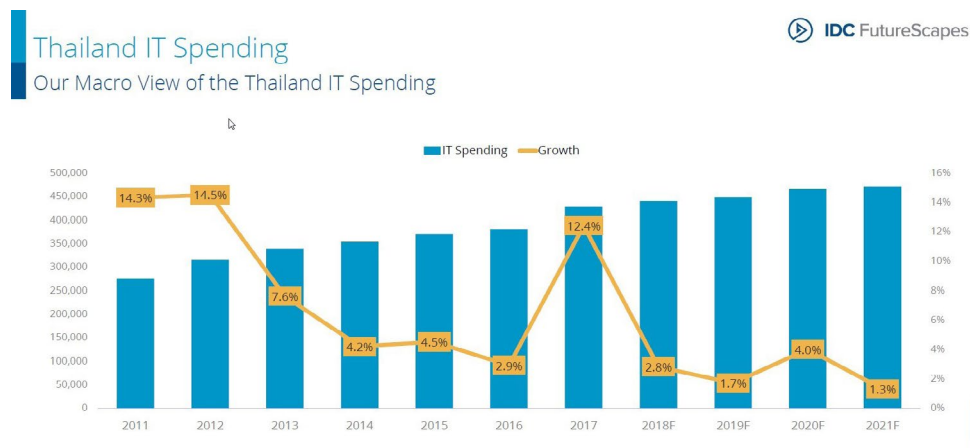
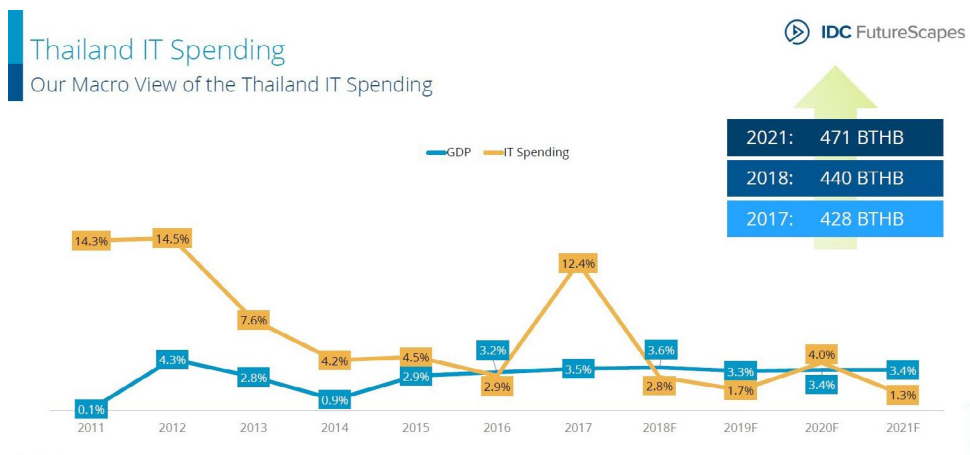
## 1.8 ภาพอุตสาหกรรมและกลยุทธ์การแข่งขัน

### 1.8.1 ภาพอุตสาหกรรมสินค้าไอที

ปีที่ผ่านมาเป็นปีที่ตลาดไอทีเติบโตสูงสุดในรอบ 5 ปี

การเติบโตของตลาดนี้ขับเคลื่อนจากตลาดสมาร์ทโฟนเป็นหลัก จากบรรดาโอเพอเรเตอร์ต่างนำสมาร์ทโฟนมาลด แจก แถม ทำแคมเปญการตลาดดึงดูดลูกค้าอย่างดุเดือดในต้นปี รวมถึงการแข่งขันของผู้ผลิตมือถือแบรนด์ต่างๆ โดยเฉพาะแบรนด์จีน ที่เน้นโปรโมชันและจุดเด่นของกล้องถ่ายภาพดึงดูดลูกค้าให้เปลี่ยนสมาร์ทโฟนเครื่องใหม่ในปีที่ผ่านมาสัดส่วนของตลาดไอทีในส่วนของคอนซูเมอร์แบ่งเป็น สมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต 60% โน้ตบุ๊กและแล็ปท็อป 10% และอื่นๆ เช่นพริ้นเตอร์ เป็นตลาดที่ส่วนใหญ่หดตัว

ส่วนปีนี้ไอทีคาดการณ์การเติบโตไอทีจะเติบโตเพียง 2.8% และเติบโตเพียง 1 ดิจิ ต่อเนื่องไปอีกหลายปี จากปีที่ผ่านมาตลาดสมาร์ทโฟนได้เปลี่ยนจากผู้ใช้งานเป็นเครื่องแรก เป็นผู้ที่มีประสบการณ์การใช้งานสมาร์ทโฟนและเลือกซื้อสมาร์ทโฟนราคาสูงขึ้น รองรับตอบโจทย์การใช้งานต่อเนื่องได้หลายปี จนเกิดการเปลี่ยนสมาร์โฟนช้าลง

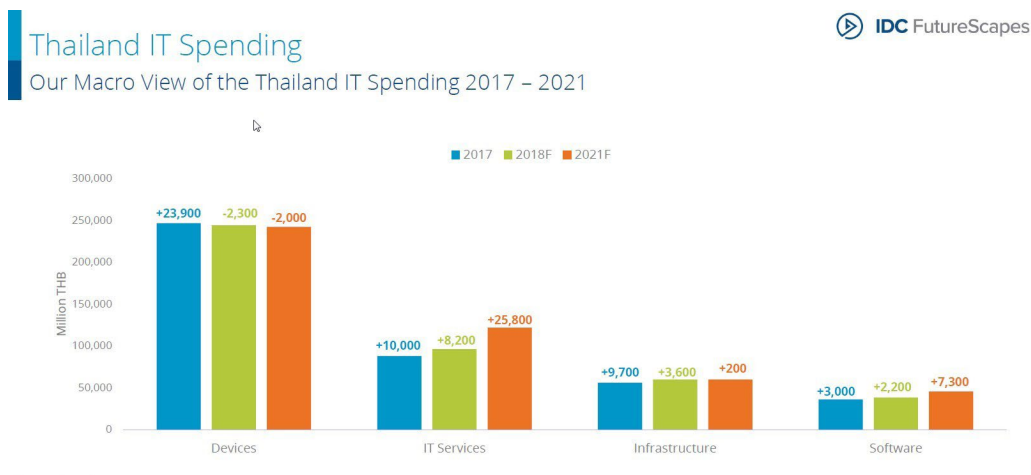


แต่การเติบโตของกลุ่มทีวีจะลดลง ในปี 2018 เป็นต้นไปถึงปี 2021 ตลาดในส่วนของ IT Service, Infrastructure และ Software จะเป็นตลาดที่กลับมาเติบโต จาก

1. ธนาคารลงทุนเพื่อปรับตัวรองรับไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนไปของลูกค้า จากการเปลี่ยนพฤติกรรมซื้อสินค้าผ่านช่องทาง e-commerce และ social commerce และอื่นๆ
2. Telecom ลงทุนด้าน Virtualization เพื่อลดต้นทุน

3. Manufacturing ยกระดับตัวเองแข่งขันในระดับโลก ด้วย IoT และ Robotic แทนแรงงานเพื่อลดต้นทุน เพิ่ม Productivity แล้วยังได้ลดหย่อนภาษีจากภาครัฐ

4. การปรับเปลี่ยน Digital Transformation ในองค์กรต่างๆ โดยเฉพาะองค์กรขนาดใหญ่



ที่มา - <https://marketeeronline.co/archives/7586>

ETDA เผย e-Commerce ไทยโตแรงที่สุดในอาเซียนด้วยพฤติกรรมผู้บริโภค ปี 2561 คาดมูลค่าพุ่งสูงถึง 3.2 ล้านล้านบาท พบบยอดผู้ใช้อินเทอร์เน็ตโตเกือบ 4 เท่าจากสิบปีที่ผ่านมา แพลตฟอร์มไทย-เทศเกิดขึ้นเพื่อรองรับการใช้งานนักช้อปออนไลน์เป็นจำนวนมาก ทั้งยังให้ความมั่นใจใน e-Payment และการขนส่งที่รวดเร็ว ด้านผู้ให้บริการเลือกใช้ Big Data วิเคราะห์พฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภค ขณะที่ AI ถูกใช้เพื่อพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการในรูปแบบ Chatbot มากที่สุด แนวโน้มเติบโตต่อเนื่องรับ 5G ที่จะเกิดนวัตกรรมใหม่ยกระดับคุณภาพชีวิตให้ดียิ่งขึ้น

ขณะเดียวกันประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่ยุค 5G จำส่งผลทำให้เกิดนวัตกรรมใหม่ที่ทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการใช้โดรนขนส่งและตรวจตราความปลอดภัย วิดีโอสตรีมมิ่งและถ่ายทอดสดแบบ 360 องศา โลกเสมือนจริงแบบสามมิติ

เพื่อการเรียนรู้ สิ่งเหล่านี้จะขับเคลื่อน e-Commerce ไทยให้ไปต่อ เพราะสถิติที่ประเทศไทยมีผู้ใช้อินเทอร์เน็ตมากกว่า 45 ล้านคน (2560) มี Mobile Subscriber กว่า 124.8 ล้านราย (2561) ผู้ใช้ Line กว่า 44 ล้านคน (2561) ผู้ใช้ Facebook กว่า 52 ล้านราย (2561) และมีแนวโน้มว่ามูลค่า e-Commerce ของประเทศไทยปีล่าสุดจะสูงถึง 3.2 ล้านล้านบาท (2561) โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น 11.11 , 12.12, Black Friday ที่ผู้ประกอบการ e-Commerce ต่างจัดโปรโมชั่นส่งเสริมทางการตลาด ในปีที่ผ่านมา บางผู้ประกอบการมียอดขายสูงถึง 1.44 พันล้านบาท

<http://www.itnews24hrs.com/>



## 1.8.2 แนวโน้มและการพัฒนาในอนาคต

สรุป 7 เทรนด์เทคโนโลยีมาแรงแห่งปี 2019 “เทคโนโลยีต้องมาพร้อมกับความรับผิดชอบมากขึ้น”

เปิดผลสำรวจของศูนย์วิจัยเทเลนอร์โดยเทเลนอร์กรุ๊ปบริษัทแม่ของดีแทค ซึ่งได้คาดการณ์กระแสของแวดวงเทคโนโลยีในปีหน้า 2019

ประเด็นสำคัญคือ แม้เทคโนโลยีจะเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว แต่ผล “ด้านลบ” จากเทคโนโลยีจะทำให้วงการไอทีทั่วโลกต้องหันมาพิจารณาถึงแง่มุมต่างๆ ของเทคโนโลยีมากขึ้น เช่น ความรับผิดชอบต่อสังคมในมิติต่างๆ ทั้งระดับสังคม ครอบครัวยุค และตัวบุคคล ด้านล่างนี้คือการคาดการณ์ถึง 7 เทรนด์เทคโนโลยีที่จะเกิดขึ้นอย่างกว้างขวางในปี 2019

1. Deepfake จะกระจายตัวมากขึ้น แต่หลายฝ่ายจะจริงจังเพื่อคุมเข้ม

ประเด็นการใช้ประโยชน์ทางลบของโซเชียลมีเดียและ AI ได้รับการจับตามองจากสังคม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง Deepfake เพื่อเป็นจุดในการปลอมแปลงข้อมูลปลอมและแพร่กระจายทางโซเชียลมีเดีย จึงมีการคาดการณ์ว่าในปี 2019 เทรนด์ Deepfake จะเข้ามามีบทบาทมากขึ้น เป็นต้นว่า การเข้ามาปั่นป่วนในการให้ข้อมูลเท็จต่อสาธารณชนในการเลือกตั้ง ของไทยเองคือในปี 2019 ที่อาจจะมีการเลือกตั้งขึ้น หรือในปีหน้าที่ประเทศมหาอำนาจขนาดใหญ่อย่างสหรัฐอเมริกาและอินเดียจะมีการจัดการเลือกตั้งและเริ่มรณรงค์หาเสียงประธานาธิบดี

อย่างไรก็ตาม ในปี 2019 เราน่าจะเริ่มได้เห็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตและหน่วยงานกำกับดูแล มีความจริงจังกับการกำจัดและสร้างภูมิคุ้มกันกับเทคโนโลยี Deepfake มากขึ้น

2. AI จะถูกกำหนดด้วยกรอบจริยธรรม แต่ยังเป็น Dilemma ต่อไป

การพัฒนาของ AI ที่ต่อเนื่องและแพร่หลายในภาคธุรกิจ/สังคม จะเข้ามามีบทบาทและอิทธิพลต่อชีวิตของผู้คนในสังคมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่สิ่งที่เกิดขึ้นควบคู่กันไปในปี 2019 คือการตรวจสอบการใช้งาน AI จากสาธารณะมากขึ้น ตลอดจนการกำหนดกรอบการใช้งานของ AI โดยในอีกไม่กี่ปีข้างหน้าหน่วยงานภาครัฐและเอกชนจะมีการร่วมกันจัดตั้งกรอบธรรมาภิบาลและจริยธรรมในการใช้ AI เพื่อให้อย่างมั่นใจว่าผู้ที่เกี่ยวข้องมีแนวปฏิบัติที่ถูกต้องตามหลักจรรยาบรรณ

แต่ทั้งนี้ กรอบจริยธรรมกับการพัฒนานวัตกรรมไม่ได้ไปด้วยกันในทุกที่ พร้อมทั้งจะมีข้อถกเถียงว่าถ้าจำกัดจริยธรรมมาก นวัตกรรมจะเกิดช้า ยกตัวอย่างเช่น การพัฒนาระบบนิเวศของ AI ที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วในสหรัฐอเมริกาและจีน ขณะที่ในภูมิภาคที่มีการกำกับอย่างยุโรปพัฒนาได้อย่างช้ากว่า ซึ่งชัดเจนว่าส่วนหนึ่งมาจากกรอบของการกำหนดด้วยจริยธรรมและเรื่องสิทธิมนุษยชน

แต่ถึงที่สุดแล้ว กรอบธรรมาภิบาลถือเป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาเทคโนโลยี นวัตกรรมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ AI อย่างยั่งยืน ซึ่งสุดท้ายแล้ว กรอบทางจริยธรรมที่กำหนดขึ้นจะช่วยทำให้เกิดความมั่นคง ความแข็งแกร่งและความน่าเชื่อถือในการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี

3. เกิดเมืองจำลอง 5G ขึ้นทั่วโลก แต่ยังไม่ใช้งานจริง ยังไม่ใช่เร็วๆ นี้

การพัฒนาและทดสอบเทคโนโลยี 5G ในช่วงที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาแบบคลาวด์เพื่อเชื่อมต่อกับสถานีทดสอบคลื่น 5G หรือการพัฒนาแนวทางการใช้ประโยชน์จาก 5G เช่น การแสดงโดรนในพิธีเปิดโอลิมปิกฤดูหนาวที่เกาหลีใต้

ในปีหน้า 2019 เราจะเริ่มเห็นเมืองจำลองที่ใช้สำหรับดำเนินโครงการนำร่องเพื่อทดลองการใช้ประโยชน์จาก 5G ในภูมิภาคต่างของโลก ทั้งอเมริกาเหนือ ยุโรปและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้นอกจากนั้น เราจะได้รับรู้และสัมผัสถึงความเป็นสังคมดิจิทัลอย่างแท้จริง ตัวอย่างที่เมืองคองสเบิร์ก ประเทศนอร์เวย์ ที่มีการนำร่องทดลอง 5G แล้ว

สรุปคือ 5G จะยังไม่ได้เกิดขึ้นจริงๆ ในเร็วๆ นี้ เนื่องจากมาตรฐานอย่างเป็นทางการจะออกในปี 2020 แต่ปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่หนุนให้เกิด 5G ขึ้นอย่างเต็มศักยภาพจะเกิดขึ้นในปีหน้า 2019 ซึ่งจะเห็นประโยชน์ทางด้านการตลาดและการรับรู้ของ 5G ในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์ไร้คนขับ รถบัสควบคุมทางไกล การทำประมงด้วยระบบอัตโนมัติ การผ่าตัดทางไกล

พูดง่ายๆ ก็คือ โครงการนำร่องต่างๆ ที่แสดงให้เห็นถึงศักยภาพของ 5G จะเริ่มเกิดขึ้นในปี 2019 เพื่อเตรียมพร้อมสู่การให้บริการทางพาณิชย์ในปี 2020 แต่เอาเข้าจริงแล้ว ในแง่การนำมาใช้จริงอาจยังต้องรออีก 2-3 ปีหลังจากนี้

4. IoT จะเข้าสู่ยุคเปลี่ยนผ่าน และเข้ามาปฏิวัติอุตสาหกรรมในวงกว้าง

IoT หรือ Internet of Things ที่เริ่มมีการใช้ในภาคอุตสาหกรรมจะเข้าสู่ “ยุคเปลี่ยนผ่าน” คือเปลี่ยนจากห้องทดลองสู่การให้บริการเชิงพาณิชย์แก่ลูกค้าในวงกว้างมากขึ้น ด้วยเครือข่ายแบบ LPWA หรือการสื่อสารแบบไร้สายทางไกลพลังงานต่ำ ซึ่งออกแบบมารองรับการสื่อสารระหว่างอุปกรณ์ต่ออุปกรณ์ (M2M) เน้นรับส่งข้อมูลจำนวนไม่มากนัก และใช้พลังงานต่ำ ทำให้การใช้งานมีความยาวนานมากกว่าการใช้ผ่านเครือข่ายโทรศัพท์มือถือ เมื่อต่อการใช้ประโยชน์ในขนาดใหญ่ขึ้น เช่น การบริหารเมืองอัจฉริยะ ภาคอุตสาหกรรม และแอปพลิเคชันเชิงพาณิชย์ เช่น การติดตามระบบขนส่งทั้งทางบกและทางน้ำ การทำประมง และการควบคุมจราจร

ในส่วนของระบบหลังบ้านนั้น เริ่มมีความชัดเจนขึ้นถึงการใช้ประโยชน์ของระบบการสื่อสารต่างๆ ต่อการใช้ประโยชน์ที่แตกต่างกันไป ตัวอย่างเช่น ระบบ LTE เหมาะกับการใช้กับระบบกล้องวงจรปิดและระบบการสื่อสารภายในรถยนต์ ขณะที่ LTE-M เหมาะกับการใช้ในระบบขนส่ง ส่วน NB-IoT ใช้สำหรับการวัดเซนเซอร์ ซึ่งการพัฒนาของ LPWA จะยังคงมีขึ้นและได้รับความสนใจอย่างต่อเนื่องในปี 2019

5. Chatbot ผู้ช่วยคนต่อไป ของเล่นชิ้นใหม่ของทุกบ้าน

การพัฒนาของระบบผู้ช่วยส่วนตัวจะมาในรูปแบบของแชทบอทผ่านการพิมพ์ผ่านตัวหนังสือ ส่วนในปีหน้า 2019 เราจะได้เห็นการพัฒนาและการใช้แชทบอทที่ผ่านระบบการสั่งการด้วยเสียงมากขึ้นและสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและก้าวหน้ามากขึ้น โดยเฉพาะกับอุปกรณ์ในบ้าน ทำให้การสั่งงานอุปกรณ์ภายในบ้านต่างๆ สามารถสั่งงานด้วยเสียงผ่านแชทบอทที่อยู่ในบ้าน เหมือนมีผู้ช่วยส่วนตัว ทำให้ชีวิตในบ้านง่ายดายมากยิ่งขึ้น

ดังนั้นจึงเป็นไปได้ว่าอุปกรณ์ล้ำสมัยที่สามารถสั่งการผ่านแชทบอทได้นั้น จะกลายเป็นของเล่นชิ้นใหม่ภายในบ้านทั่วโลกในปีหน้าอย่างแน่นอน

6. โทรศัพท์ฝาพับจะกลับมา เพราะกระแสทางมือถือจะเป็น new normal

ความกังวลของผลกระทบต่อการใช้เวลากับจอสมาร์ตโฟน และแท็บเล็ตกำลังเป็นที่ถกเถียงมากขึ้นในสังคม โดยคาดการณ์ว่าในปี 2019 การพัฒนาแอปพลิเคชันหรือเครื่องมือที่ติดตามการใช้งานจอ การเปิดโหมดป้องกันการรบกวนในเวลากลางคืน จะได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ

ผู้พัฒนาดีไวซ์หรือโอซีเอ็มดีเอ็นนั้นๆ จะเพิ่มฟังก์ชันให้ผู้ใช้สามารถตั้งค่าได้เอง ขณะที่กระแส “เขตปลอดการใช้มือถือ” จะกลายเป็นบรรทัดฐานของสังคม เช่น การห้ามใช้มือถือระหว่างรับประทานอาหารกับครอบครัวหรือเพื่อน และการงดใช้มือถือระหว่างประชุม กระแสดังกล่าวจะเริ่มปรากฏและถูกรณรงค์โดยผู้ให้บริการ เพื่อสร้างการรับรู้

ด้วยเหตุนี้ ทำให้โทรศัพท์แบบฝาพับจะได้กลับมาได้รับความนิยมมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มติดจอ โดยโทรศัพท์แบบฝาพับจะสามารถรองรับได้ 2 ซิม ทั้งซิมที่เน้นเฉพาะดาต้าสำหรับเล่นอินเทอร์เน็ต และซิมที่เน้นการโทร ซึ่งย้อนกลับไปสู่ยุคที่โทรศัพท์ฝาพับยุคอนุาล็อกเคยได้รับความนิยมในอดีต

7. กระแส Green Tech จะแรงขึ้น

จากการที่คณะทำงานขององค์การสหประชาชาติว่าด้วยการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศได้ออกโรงเตือนถึงความร่วมมือในการป้องกันการเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น ทำให้ความกังวลและการรับรู้ของผู้คนในสังคมต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศสูงขึ้น ทำให้กระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมด้วยเทคโนโลยี (Green tech) จะเริ่มมีความชัดเจนมากขึ้นในปี 2019 โดยเฉพาะอย่างยิ่งบทบาทของเทคโนโลยีโทรศัพท์เคลื่อนที่ในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริโภคสามารถใช้ชีวิตอย่างฉลาดขึ้นและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น

ตัวอย่างที่ นครออสโล ได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีโทรศัพท์เคลื่อนที่ เพื่อแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อม ขณะเดียวกัน การใช้สินค้าและบริการของเทคโนโลยีที่ช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของผู้บริโภคก็มีความนิยมสูงขึ้นเช่นเดียวกัน

กระแสอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของนอร์เวย์สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค โดยข้อมูลระบุว่า 30% ของรถยนต์ออกใหม่ในนอร์เวย์เป็นรถยนต์พลังงานไฟฟ้า สอดรับกับนโยบายภาษีและค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่มีการจัดเก็บสูงขึ้นสำหรับสินค้าและบริการที่ไม่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในนอร์เวย์ ซึ่งการเปลี่ยนผ่านโดยภาพรวมเป็นผลมาจากความร่วมมือของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นรัฐบาล ผู้พัฒนาเทคโนโลยี ผู้บริโภคและแรงกดดันจากสังคม ซึ่งองค์ประกอบทั้ง 4 ส่วนนั้นล้วนเป็นแรงผลักดันที่ก่อให้เกิดกระแส Green tech ที่นอร์เวย์ในปี 2019

ที่มา – <https://brandinside.asia/telenor-predict-7-it-trends-2019/> By BrandInside admin

### 1.8.3 ภาวะการแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นในการเป็นผู้นำด้านการจำหน่ายสินค้าไอทีผ่านช่องทางแบบค้าปลีก กล่าวคือเน้น จำหน่ายสินค้าที่คัดสรรมาเพื่อตอบสนองความต้องการให้กับผู้บริโภคทุกกลุ่ม และมีความหลากหลายของสินค้า ทันกระแสและสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในขั้นสุดท้าย (End-User) โดยตรง ดังนั้นคู่แข่งของบริษัทคือผู้ประกอบการค้าปลีกที่มีการจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทเดียวกัน เช่น ร้านจำหน่ายสินค้าแล็บท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมอื่นๆ โดยกลุ่มผู้ประกอบการ

การดังกล่าวจะมีทั้งในลักษณะที่เป็นเจ้าของคนเดียว มีจำนวนหน้าร้านเพียง 1-2 ร้าน (Single Shop) และบริษัทเอกชนที่มีหน้าร้านเป็นจำนวนมาก (Chain Store) นอกจากนี้ยังมีคู่แข่งที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในลักษณะของศูนย์การค้าและไฮเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ ที่มีการจัดสรรพื้นที่ภายในศูนย์การค้าของตนเองสำหรับจำหน่ายสินค้าไอทีและเครื่องใช้ไฟฟ้า (Consumer Electric) โดยคู่แข่งปัจจุบันเมื่อเปรียบเทียบกับหน้าร้านของบริษัทมีดังนี้

#### (1) ร้านจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์เคลื่อนที่

บริษัท	ชื่อหน้าร้าน
บริษัท แอดไวส์โฮลดิ้งส์ กรุ๊ป จำกัด	Advice
บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน)	Jaymart
บริษัท เจ.ไอ.บี. คอมพิวเตอร์กรุ๊ป จำกัด	J.I.B.
บริษัท ทีจี เซลูลาร์เวิลด์ จำกัด	TG FONE
บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน)	IT City
บริษัท คอมพิวเตอร์ ซีสเต็ม คอนเน็คชั่น อินเทอร์เน็ตแซนด์แนล จำกัด	CSC
บริษัท เซ็นทรัลรีเทลคอร์ปอเรชั่น จำกัด	Power Buy
บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด	Power Mall
บริษัท เอกชัย ดิสทริบิวชั่น จำกัด	Tesco Lotus
บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)	Big C

ที่มา: ข้อมูลของบริษัท และการประมาณการจากการเก็บข้อมูลของบริษัท

## (2) ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple

สำหรับร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple นั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท แอปเปิล เซาท์ เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อให้ได้รับสิทธิในการเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการจึงจะสามารถดำเนินงานได้ ส่งผลให้มีจำนวนคู่แข่งที่น้อยรายกว่าร้านจำหน่ายสินค้าไอทีทั่วไป นอกจากนี้ลักษณะการตกแต่งร้าน การจัดวางสินค้าภายในร้าน โปรโมชัน และราคาขายสินค้าจะถูกควบคุมจาก Apple ทั้งหมด ดังนั้นจุดสำคัญของการแข่งขันจึงอยู่ที่ทำเลที่ตั้งของร้านว่าอยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสมหรือไม่ อีกทั้งนโยบายของ Apple จะไม่อนุญาตให้มีร้าน Apple ประเภเดียวกันอยู่ภายในศูนย์การค้าเดียวกัน ส่งผลให้การมีสาขาในบริเวณที่ทำเลดีและเปิดดำเนินการ

นอกจากนี้บริษัทยังได้ประกอบธุรกิจศูนย์ให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple (iCare) เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าและเป็นช่องทางหารายได้เพิ่มเติม โดยศูนย์บริการดังกล่าวผู้ประกอบการจำเป็นต้องได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อให้ได้รับสิทธิในการเป็นผู้ให้บริการอย่างเป็นทางการจึงจะสามารถดำเนินงานได้ ส่งผลให้มีจำนวนคู่แข่งที่น้อยรายและในปี 2561 เรายังได้มีจำนวนร้านบริการที่เป็น Premium service provider มากที่สุดในประเทศอีกด้วย โดยนอกจากบริษัทแล้ว มี

### บริษัท

บริษัท เอสพีวีไอ จำกัด (มหาชน)

บริษัท คอปเปอร์ไวร์ จำกัด

บริษัท ยูฟิคอน จำกัด

มาก่อนเป็นข้อได้เปรียบอย่างยิ่ง โดยในปัจจุบันบริษัทเป็นผู้ประกอบการร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ที่มีจำนวนสาขามากที่สุดและครอบคลุมพื้นที่ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมากที่สุดในประเทศไทย โดยนอกจากบริษัทแล้ว มีบริษัทอื่นๆ ที่ให้บริการด้านสินค้าและบริการที่ใกล้เคียงกันกับบริษัทดังนี้

### บริษัท

บริษัท เอสพีวีไอ จำกัด(มหาชน)

บริษัท คอปเปอร์ไวร์ จำกัด

บริษัท ยูฟิคอน จำกัด

บริษัท ยูนิตี้โพรเกรส จำกัด

### 1.8.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

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

#### (1) ทำเลที่ตั้งของสาขา

ทำเลนับเป็นเรื่องสำคัญอันดับต้นๆ ของธุรกิจ การที่บริษัทอยู่ในธุรกิจค้าปลีกมานานกว่า 19 ปี จึงได้สะสมประสบการณ์ในการคัดเลือกทำเลที่มีศักยภาพและในปัจจุบัน จากการที่บริษัทเป็นผู้ค้าปลีกสินค้าไอทีที่มีจำนวนสาขามากที่สุดในประเทศ

ส่งผลให้หน้าร้านของบริษัทสามารถกระจายครอบคลุมพื้นที่ที่มีศักยภาพสูงไว้ได้ล่วงหน้าก่อนคู่แข่ง นอกจากนี้บริษัทก็ยังมีแผนการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อยึดทำเลที่มีโอกาสเติบโตสูง ในอนาคต โดยมีการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับเจ้าของพื้นที่ ซึ่งเป็นผู้พัฒนาศูนย์การค้าชั้นนำทั่วประเทศ การที่ร้านค้าของบริษัทมีภาพลักษณ์ที่ดี ส่งผลให้เจ้าของพื้นที่ศูนย์การค้าไว้วางใจ และต้องการให้บริษัทเข้าไปเปิดหน้าร้าน

ดังนั้นเมื่อเจ้าของพื้นที่มีการวางแผนขยายพื้นที่ หรือขยายศูนย์การค้าเพิ่มเติม ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เจ้าของพื้นที่จะเข้ามาหารือ ชักชวน พร้อมทั้งให้บริษัทเป็นผู้เลือกทำเลในศูนย์การค้าเป็นกลุ่มต้นๆ โดยบริษัทจะเลือกทำเลที่ดีที่สุดในศูนย์การค้าเหล่านั้น เช่น บริเวณที่มีคนเดินผ่านมากที่สุด อยู่หน้าบันไดเลื่อน หรืออยู่ชั้นที่มีคนเดินมาก เป็นต้น



## (2) ความหลากหลายของสินค้า

บริษัทมีกลยุทธ์ในการบริการด้วยสินค้าหลากหลายรุ่น หลากหลายแบรนด์ และหลากหลายประเภท โดยมีราคาขาย ตั้งแต่หลักร้อยบาท จนถึงหลักแสนบาท ปัจจุบันสินค้าที่บริษัท จำหน่ายครอบคลุมตั้งแต่สินค้าแล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบ ตั้งโต๊ะ สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ สินค้าแท็บเล็ต และสินค้าอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง รวมกว่า 10,000 รายการ ครอบคลุมกว่า 100 แบรนด์ทั่วโลก อาทิเช่น แบรนด์ AMD, Apple, ASUS, Acer, Lenovo, Dell, HP, Western Digital, Samsung, LG, Toshiba, Intel, Microsoft, Seagate, Oppo, Huawei, VIVO, Epson, Canon, Logitech, JBL, Beat, Creative เป็นต้น โดย บริษัทจะจัดให้มีทีมงานที่ดำเนินการคัดสรรสินค้าทั้งจากต่างประเทศ ในประเทศ และจากช่องทางอินเทอร์เน็ต รวมถึงมี มาตรการในการคัดเลือกสินค้าที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้สินค้า ที่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทในปริมาณที่เหมาะสม และเพียงพอในการจำหน่ายอยู่เสมอ

## (3) การบริการที่มีคุณภาพและครบวงจร

บริษัทมุ่งเน้นการบริการที่มีคุณภาพด้วยความทุ่มเทและความตั้งใจเพื่อสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดของลูกค้าที่ เข้ามาใช้บริการในช่องทางการจำหน่ายต่างๆ โดยการบริการหลักของบริษัทประกอบด้วย

- การบริการลูกค้า : บริษัทเน้นคุณภาพของบุคลากรเพื่อให้บริการที่ดีเลิศแก่ลูกค้าทุกราย พนักงานงานขายของบริษัทสามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการเลือกซื้อและแนะนำสินค้า ที่เหมาะสมกับการใช้งาน นอกจากนี้บริษัทมีบริการด้านการชำระเงินในรูปแบบการโอนเงินผ่านธนาคารสำหรับลูกค้าทั่วประเทศ

- การรับประกันสินค้าและบริการหลังการขาย : สินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยมีการรับประกันตัวสินค้าทุกชิ้น รองรับ การเปลี่ยนและซ่อมสินค้าจากผู้ผลิตและผู้นำเข้าสินค้าชั้นนำ ลูกค้าสามารถเข้ารับบริการได้ที่ช่องทางการจำหน่ายทุกสาขา ทั่วประเทศ ภายใต้เงื่อนไขของการให้บริการ

- การจัดส่งสินค้า : บริษัทมีทางเลือกมากมายในการจัดส่ง สินค้าให้ถึงมือลูกค้าอย่างปลอดภัย อาทิ เช่น บริการจัดส่งทั่วประเทศผ่านบริษัทขนส่งเอกชนชั้นนำ ซึ่งเป็นที่น่าเชื่อถือด้านการขนส่งที่ระมัดระวัง ปลอดภัย และรวดเร็ว หรือไปรษณีย์ด่วนพิเศษ (“EMS”)

- ระบบการสั่งซื้อออนไลน์ที่ทันสมัยและปลอดภัย : บริษัท ได้ลงทุนด้านเทคโนโลยีและการพัฒนาเว็บไซต์อย่างต่อเนื่องเพื่อ

ให้ลูกค้าสามารถค้นหาสินค้า เลือกดูรายละเอียดของสินค้าและ ได้รับความสะดวกสบายในการซื้อสินค้า และเพื่อรับประกัน ความปลอดภัยในการสั่งซื้อสินค้าผ่านระบบออนไลน์ บริษัทใช้ SSL (Secure Socket Layer) ตลอดทุกขั้นตอนของการส่งสินค้า เพื่อป้องกันการละเมิดใช้ข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า รวมถึง ระบบการชำระเงินที่สะดวกสบาย ทั้งการเก็บเงินปลายทาง การชำระผ่านบัตรเครดิต และการชำระผ่านเคาน์เตอร์บริการ ครอบคลุมทุกรูปแบบ

## (4) การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า

บริษัทให้ความสำคัญต่อความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า โดย ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทมีคู่ค้าใน ส่วนของผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Supplier) กว่า 200 ราย ซึ่ง บริษัทได้รับความร่วมมือและได้รับการสนับสนุนที่ดี ทั้งในด้าน สินค้าที่หลากหลาย และการบริการต่างๆ จากผู้จัดจำหน่าย สินค้า นอกจากนี้ บริษัทดำเนินธุรกิจกับคู่ค้าเหมือนมิตรมากกว่า การเป็นคู่ค้า ร่วมกันทำตลาด ส่งผลประโยชน์ไปจนถึงลูกค้า ปลายทางร่วมกัน โดยหากบริษัทขายของได้ คู่ค้าก็ขายของได้ อีกรอบ (Repeat Order) และบริษัทมีนโยบายไม่เอาเปรียบคู่ค้า คู่ค้าขายแบบตรงไปตรงมา และการชำระเงินตรงตามกำหนด เวลาทุกครั้ง ทำให้เมื่อคู่ค้าทั่วโลกมีสินค้าที่ต้องการจะทำตลาด ในประเทศไทย ก็จะเข้ามาปรึกษากับบริษัทเป็นอันดับแรกๆ และเมื่อคู่ค้ามีสินค้าใหม่ เทคโนโลยีใหม่ ก็จะมีการจัดส่งสินค้า เหล่านั้นให้บริษัทเป็นผู้จำหน่ายเป็นอันดับแรกๆ ส่งผลให้บริษัท มีสินค้าที่ทันสมัย ทันต่อเทคโนโลยีตลอดเวลา สำหรับจำหน่าย ที่หน้าร้านค้าของบริษัท

- (5) การสร้างฐานข้อมูลลูกค้าและการบริการหลังการขาย ปกติทุกครั้งที่ถูกสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท สินค้าเกือบทุกชิ้นจะมี การรับประกันจากผู้ผลิตโดยมีระยะเวลาของการรับประกัน ตั้งแต่ 6 เดือนถึง 3 ปี บริษัทจะแนะนำให้ลูกค้าลงทะเบียนกับ บริษัท เพื่อผลประโยชน์ของลูกค้าในการรับประกัน ทำให้หาก สินค้าของลูกค้ามีปัญหาหลังจากซื้อไปลูกค้าก็สามารถกลับมา ติดต่อที่บริษัทเพื่อรับบริการหลังการขายของสินค้านั้นๆ วิธีการ นี้ส่งผลให้บริษัทมีข้อมูลของลูกค้าอยู่ในฐานข้อมูลของบริษัท เป็นจำนวนมากทำให้บริษัทมีรายชื่อในฐานลูกค้าเพียงพอต่อ การติดต่อและสื่อสารกับลูกค้าในโอกาสต่อไป รวมถึงการให้ บริการหลังการขายที่จะทำได้สะดวกยิ่งขึ้น

#### (6) การใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม

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

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

- การจัดรายการส่งเสริมการขายทั้งที่หน้าร้านของบริษัทลานโปรโมชั่นภายในห้างและงานกิจกรรมเกี่ยวกับไอทีต่างๆ เพื่อให้ร้านเป็นที่รู้จักและช่วยกระตุ้นยอดขาย

- การจัดตกแต่งร้านตามเทศกาลต่างๆ ตามแผนงานโปรโมชั่นในแต่ละเดือน เพื่อให้ภาพลักษณ์ภายในร้านเป็นร้านไอทีที่ง่ายต่อการเลือกสินค้าและมีบรรยากาศของความสนุก

- การร่วมกับธนาคารเพื่อทำโปรโมชั่นผ่อน 0% และโปรโมชั่น “Cash Back” เพื่อกระตุ้นยอดขาย

- การจัดส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (EDM) ให้กับลูกค้าของบริษัทเพื่อแจ้งข้อมูลการตลาด รายการส่งเสริมการขายโปรโมชั่นสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้บริการกับร้านค้าในเครืออย่างต่อเนื่อง

#### (7) การฝึกอบรมพนักงานขาย

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

#### (8) เพิ่มศักยภาพของสาขาด้วยการเปิดสาขารูปแบบใหม่ (New from Factor) ทั้งในรูปแบบ

1. Standalone ใน Banana Franchise ที่ใช้ concept ของการบริหารงานด้วยเจ้าของแบบ 1:1 ซึ่งจะช่วยให้มีการโฟกัส และการปรับตัวให้เข้ากับ ลักษณะลูกค้าในแต่ละพื้นที่ ซึ่งจะช่วยเพิ่มศักยภาพทั้งในเรื่องของการขาย โปรโมชั่น รวมถึงช่วยลด ต้นทุนบางอย่างที่ไม่จำเป็นออกไป และยังช่วยขยายความครอบคลุมลงไปในพื้นที่ ห้างไกล ซึ่งเดิมที่บริษัทไม่สามารถเข้าถึงได้ เนื่องจาก ต้นทุนและรายได้ไม่สัมพันธ์กัน

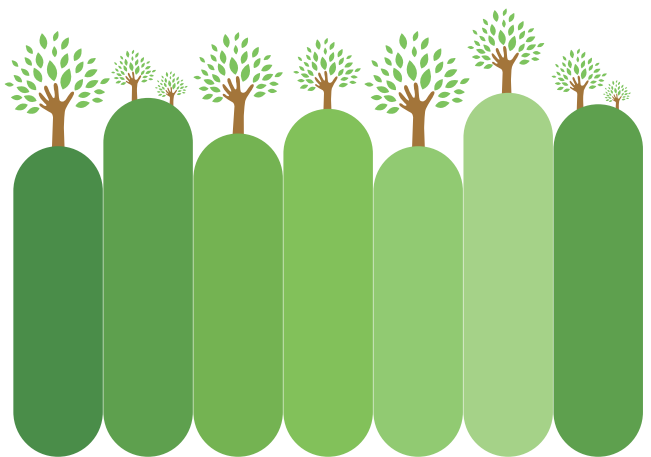
2. Co-Branch เนื่องจากการแข่งขันระหว่าง Shopping mall ด้วยกัน มีความรุนแรงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในบางพื้นที่ อาจจะมีสิ่งถึงหัว Shopping Mall อยู่ร่วมกัน ซึ่งมันจะมีการ dilute purchasing power ออกไป ทำให้ การเปิดสาขาเพื่อขายไอที product เพียงอย่างเดียว อาจทำให้ไม่คุ้มทุน เพราะ traffic ไม่เพียงพอ Concept Co-Branch จึงได้ถูกนำเสนอทาง partner ที่เจอปัญหาเดียวกัน ใน สอง Sector Banking and Operator โดย Demand ของลูกค้า ทั้งสามอย่างไม่ว่าจะอยากมาทำธุรกรรม เกี่ยวกับ Bank, Operator หรือแม้กระทั่งซื้อสินค้าไอที ก็สามารถจบทุกอย่างได้ที่ร้านของเรา ซึ่งจะช่วยเพิ่ม Traffic ให้กันและกัน ซึ่งจะสามารถเพิ่มศักยภาพของสาขาให้มีโอกาสอยู่รอดได้มากขึ้น

#### 1.9 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจหลักในการนำเข้าและค้าปลีกสินค้าไอที ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

#### 1.10 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

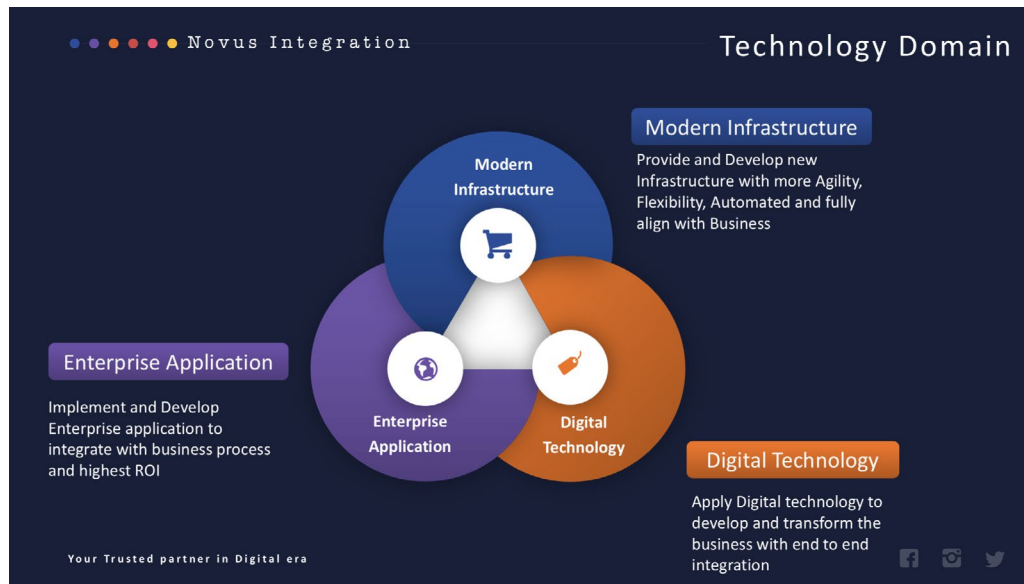
- ไม่มี -



## (2) บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด (ชื่อเดิมคือ บริษัท บานาน่าซัวร์ จำกัด) ประกอบธุรกิจให้บริการวางแผน และจัดจำหน่ายสินค้าไอที วางระบบ ระบบเครือข่าย โปรแกรม การบริการและโซลูชันเพื่อธุรกิจ มีกลุ่มเป้าหมาย คือลูกค้าที่เป็นกลุ่มองค์กรขนาดเล็ก ขนาดกลาง ไปจนถึงขนาดใหญ่ โดยสามารถให้บริการตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร รวมถึงการนำเทคโนโลยีเพื่อไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบันและอนาคต

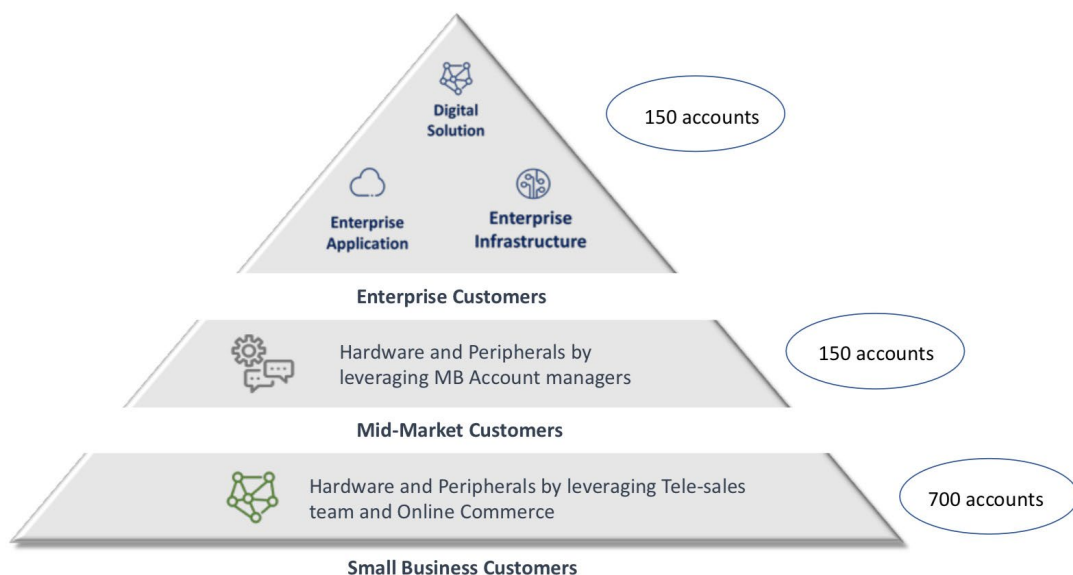


### 2.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

- 1) ขายตรงไปถึงลูกค้ากลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กร

### 2.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของโนวัส แบ่งออกเป็นกลุ่มหลัก 3 กลุ่ม ได้แก่ ลูกค้าธุรกิจขนาดเล็ก ขนาดกลาง และองค์กรขนาดใหญ่ โดยปัจจุบันมีฐานลูกค้าทั้ง 3 กลุ่ม โดยเน้นกลุ่มธุรกิจตัวอย่าง เช่น Healthcare, Hospitality, Property and Consumer Retail



## 2.4 นโยบายการกำหนดราคา

มีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการในอัตราที่ใกล้เคียงกับราคามาตรฐานทั่วไปในอุตสาหกรรมแต่จะให้ความสำคัญกับการส่งมอบงานเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้เทคโนโลยีได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

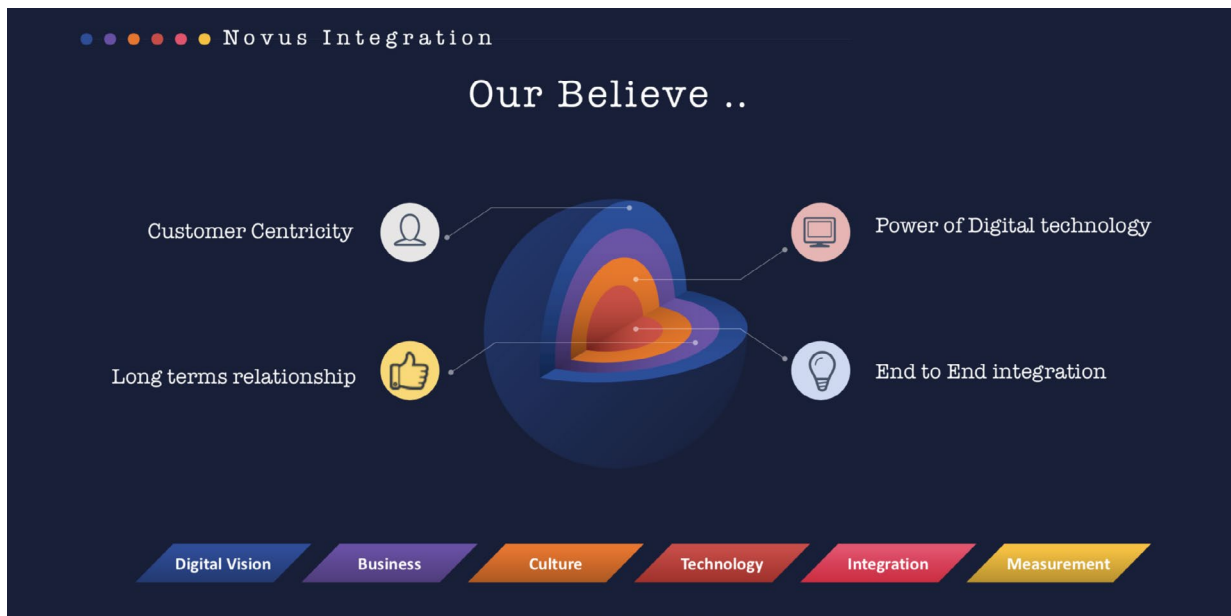
## 2.5 สภาพะตลาดและการแข่งขัน

### สภาพะตลาด

การแข่งขันในตลาดลูกค้าองค์กรในปัจจุบันซึ่งมีความต้องการในการใช้ Digital technology อย่างมาก โดยจะมีการเลือกใช้บริการที่มีความชำนาญและประสบการณ์สูงซึ่งทางบริษัทมีความเชี่ยวชาญและสามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างสมบูรณ์

### กลยุทธ์การแข่งขัน

ด้วยการที่โนวัสเป็นบริษัทในเครือ COM7 ทำให้มีการกำหนดสินค้า รวมถึงค่าบริการในอัตราที่แข่งขันได้ อีกทั้งยังตอบโจทย์ในด้านของการเป็นผู้นำการให้บริการออกแบบ แนะนำ ติดตั้ง รวมถึงการดูแลหลังการขาย ด้วยทีมงานมืออาชีพที่มีความพร้อมและประสบการณ์ในการออกแบบระบบเพื่อองค์กรโดยตรง





## 2.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทสามารถหาสินค้าจาก COM7 หรือผู้ผลิต ผู้จำหน่าย หรือตัวแทนจำหน่ายอื่น รวมถึงการจัดหาจากผู้ถือสิทธิในผลิตภัณฑ์นั้นๆ โดยบริษัทจะพิจารณาและเสนอให้ลูกค้าตัดสินใจบนพื้นฐานของข้อมูลและความพร้อมที่ถูกต้องครบถ้วน ทันต่อเวลาและความต้องการ รวมถึงการเป็น Front line partner ตัวอย่างเช่น Hewlett Packard Enterprise, Microsoft, Vertiv, K2, etc.

## 2.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ธุรกิจของบริษัทเป็นการจัดจำหน่ายและให้บริการด้านไอทีแก่ลูกค้าองค์กร จึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

## 2.8 ลูกค้าของ Novus บางส่วน ในปี 2018



### (3) บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (บานาน่ากรุ๊ป)

#### 3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (บานาน่ากรุ๊ป) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที ประเภทคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้องผ่านทางช่องทางออนไลน์ (E-Commerce) โดยมีเว็บไซต์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้เว็บไซต์ [www.bananastore.com](http://www.bananastore.com) มีรูปแบบการขายแบบ แพลตฟอร์มการขาย (Sale Platform) และตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Agent) โดยกำหนดให้ผู้จัดจำหน่าย (Seller) หรือผู้ขาย (Supplier) ทำการส่งข้อมูลสินค้าพร้อมราคาจำหน่าย นำเสนอต่อผู้เข้าชมเว็บไซต์ ผ่านระบบการเชื่อมต่อสินค้าโดยตรงกับระบบเว็บไซต์ รวมทั้งการดำเนินการจัดซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้จัดจำหน่าย เพื่อการขายสินค้าโดยตรงผ่านเว็บไซต์ที่เปิดให้บริการโดยมีระบบการรับชำระค่าสินค้าครบตามรูปแบบการชำระค่าสินค้า ทั้งในรูปแบบบัตรเครดิต การเก็บเงินปลายทาง ชำระเงินสดผ่านเคาน์เตอร์ธนาคาร เอทีเอ็ม โอนแบบคงที่ และระบบซื้อสินค้าเงินผ่อน บริษัทฯ มีการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้าโดยตรงผ่านบริษัทขนส่งเอกชน ได้แก่ บริษัท เคอร์รี่ เอกเพรส (ประเทศไทย) จำกัด ที่ให้บริการจัดส่งด่วนในวันรุ่งขึ้น (Next Day Service) และให้บริการส่งสินค้าด่วนภายใน 3 ชั่วโมง ในเขต จังหวัดกรุงเทพฯ

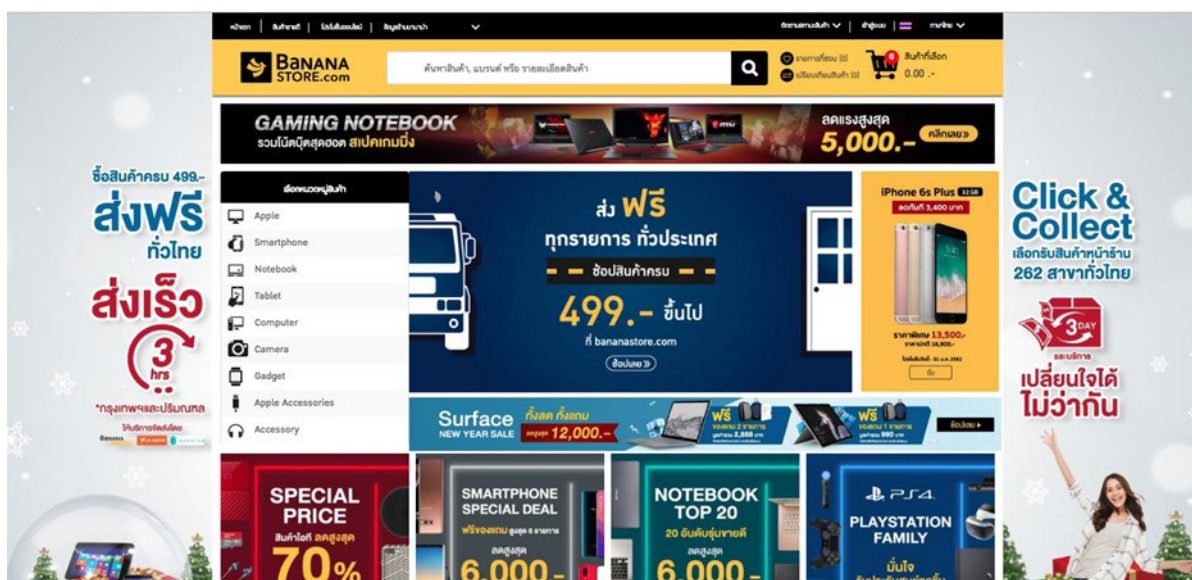
และพื้นที่ให้บริการโดยบริษัท ลาล่ามูฟ ประเทศไทย และ บริษัท บริษัท สก๊อตตาร์ บียอนด์ จำกัด เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้ารวดเร็วตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด

#### 3.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ช่องทางหลักของบานาน่ากรุ๊ป คือการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางเว็บไซต์ช้อปปิ้งออนไลน์ [www.bananastore.com](http://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)

บานาน่าสโตร์ดอทคอม URL: [www.bananastore.com](http://www.bananastore.com)



### 3.3 ลูกค้ำและกลุ่มลูกค้ำเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้ำของบานาน่ากรุ๊ป แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักดังนี้

(1) กลุ่มลูกค้ำขายปลีก/ลูกค้ำรายย่อยทั่วไป

ลูกค้ำที่มีการซื้อสินค้าบนเว็บไซต์ ที่เป็นแบบสมัครสมาชิกของเว็บไซต์ และแบบที่ไม่สมัครสมาชิกที่อาศัยอยู่ในประเทศและต่างประเทศที่มีการเข้าใช้งานระบบ Internet โดยใช้เบราว์เซอร์ (Browser) เข้าถึงข้อมูลที่ URL [www.bananastore.com](http://www.bananastore.com)

(2) กลุ่มลูกค้ำนิติบุคคล

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

ปัจจุบันฐานลูกค้ำที่เข้ามาสั่งซื้อสินค้าบนเว็บไซต์เป็นฐานลูกค้ำปลีกและกลุ่มลูกค้ำนิติบุคคลจากการจัดส่งรายการสินค้าและการจัดเก็บข้อมูลจากรายชื่อสมาชิกที่มีการสั่งซื้อสินค้า โดยกลุ่มลูกค้ำขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 90 และกลุ่มลูกค้ำนิติบุคคลร้อยละ 10 โดยบริษัทได้มุ่งแผนงานในการทำการตลาดไปยัง 2 กลุ่มลูกค้ำสำคัญ โดยใช้การสื่อสารการตลาด รวมทั้งกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ เพื่อนำเสนอสินค้าของเว็บไซต์บานาน่าสโตร์ส่งตรงไปยังกลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุด เพื่อสร้างกระแสการรับรู้และการเข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์ เพื่อคาดหวังให้เกิดการซื้อขายสินค้าจากกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว

### 3.4 นโยบายในการกำหนดราคา

บานาน่ากรุ๊ปมีการร่วมกำหนดราคาขายปลีกสินค้า (SRP: Suggested Retail Price) กับผู้จัดจำหน่าย หรือ ผู้ขายที่นำสินค้ามาขายบนเว็บไซต์ ภายใต้นโยบายความสามารถทางการแข่งขัน (Price Competitiveness) เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าชนิดหรือประเภทเดียวกัน ที่มีการจัดจำหน่ายอยู่บนช่องทางของคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อมเพื่อให้สมาชิกของเว็บไซต์ 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 4G ทำให้เกิดการใช้อินเทอร์เน็ตในวงกว้าง ส่งผลในการขยายตัวของผู้บริโภคและการซื้อขายในธุรกิจ E-Commerce ในประเทศเติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการพัฒนาเทคโนโลยีด้านข้อมูล (Big Data) ที่จะทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจได้รู้จักและเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคที่มีความต้องการซื้อสินค้าออนไลน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยผลการสำรวจมูลค่าธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) ในประเทศไทย ปี 2561 มีการเติบโตต่อเนื่องจากปีที่แล้วร้อยละ 8.76 ซึ่งนำโดยอุตสาหกรรมค้าปลีก-ค้าส่ง บริการที่พักและการผลิต โดยสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ ETDA คาดการณ์ไว้ว่า ปี 2561 กลุ่มธุรกิจอีคอมเมิร์ซในประเทศไทย อาจมีมูลค่าสูงถึง 3.05 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 2561 ออกเป็น อุตสาหกรรมทั้ง 8 หมวดอุตสาหกรรม (ไม่รวม e-Auction) พบว่าอุตสาหกรรมที่มีมูลค่า E-Commerce มากที่สุด อันดับ 1 ได้แก่ อุตสาหกรรมการค้าปลีกและการค้าส่ง มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 1,029,807.83 ล้านบาท (36.59%) อันดับ 2 อุตสาหกรรมให้บริการที่พัก มีมูลค่า E-Commerce 694,649.08 ล้านบาท (24.68%) อันดับ 3 อุตสาหกรรม ข้อมูลข่าวสารและการสื่อสาร มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 486,191.71(17.27%) อันดับ 4 หมวดอุตสาหกรรมการผลิต มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 442,154.84 ล้านบาท (15.71%) อันดับ 5 อุตสาหกรรมขนส่ง มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 123,607.60 ล้านบาท (4.39%) อันดับ 6 อุตสาหกรรมศิลปะ บันเทิง และนันทนาการ มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 24,909.49 ล้านบาท (0.89%) อันดับ 7 อุตสาหกรรมบริการ ด้านอื่นๆ เช่น การจัดหาคนออนไลน์ และบริการชำระเงิน

ออนไลน์ มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 10,221.23 ล้านบาท (0.36%) และอันดับ 8 อุตสาหกรรมการประกันภัย มีมูลค่า E-Commerce จำนวน 2,985.72 ล้านบาท (0.11%)

**ที่มา : สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) ณ วันที่ 27 กันยายน 2561**

### สภาวะการแข่งขัน

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

#### 1) บริษัทจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์ ไอที สมาร์ทโฟน อุปกรณ์เสริม แอปเปิ้ล โน้ตบุ๊ก แท็บเล็ต

##### บริษัท

##### ชื่อหน้าร้าน

บริษัท เจ ไอ พี คอมพิวเตอร์ กร๊ป จำกัด

www.jib.co.th

บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน)

www.itcityonline.com

บริษัท เจมาร์ท จำกัด (มหาชน)

www.jaymart.co.th

บริษัท พาวเวอร์บาย จำกัด

www.powerbuy.co.th

บริษัท แอดไวส์ โฮลดิ้ง คอมพานี จำกัด

www.advice.co.th

#### 2) บริษัทจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์ ไอที สมาร์ทโฟน อุปกรณ์เสริม แอปเปิ้ล โน้ตบุ๊ก

และสินค้าทั่วไปในรูปแบบห้างสรรพสินค้าออนไลน์

##### บริษัท

##### ชื่อหน้าร้าน

บริษัท บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด

www.jd.co.th

บริษัท ลาซาด้า จำกัด

www.lazada.co.th

บริษัท ท็อปแวลู คอร์ปอเรท จำกัด

www.topvalue.co.th

บริษัท ช้อปปี้ (ประเทศไทย) จำกัด

www.shopee.co.th

บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)

www.central.com

## กลยุทธ์การแข่งขัน

### 1) ความหลากหลายของสินค้า

บานาน่ากรุ๊ปมีกลยุทธ์ในการนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าที่เข้าชมเว็บไซต์ โดยมีความหลากหลายของสินค้า ทั้งในส่วนของสินค้าประเภทอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ไอที สมาร์ทโฟน อุปกรณ์เสริม ผลิตภัณฑ์แอปเปิ้ล โน้ตบุ๊ก แก๊ตเจ็ต กล้อง ที่มีมากกว่า 3,000 รายการ ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายที่มีสินค้าครบและมากที่สุดเมื่อเทียบกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

### 2) การรับสินค้าได้ที่ร้านสาขา บานาน่า ปีเคเค และ สตูดิโอ 7 ทั่วประเทศไทย

บานาน่ากรุ๊ปกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้า โดยการซื้อสินค้าที่เว็บไซต์ พร้อมชำระเงินเสร็จสิ้น โดยลูกค้าสามารถเลือกสาขา ร้าน บานาน่า ปีเคเค หรือ ร้านสตูดิโอ 7 ใกล้บ้าน เพื่อเข้าไปรับสินค้าพร้อมรับการให้บริการเพิ่มเติม ทั้งการแนะนำการใช้งานสินค้า และการตรวจสอบสินค้าจากพนักงาน เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในการซื้อสินค้าจากเว็บไซต์ และเพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำในครั้งต่อไป

### 3) การให้บริการหลังการขายและการรับประกันสินค้า

บานาน่ากรุ๊ปมุ่งเน้นการให้บริการหลังการขายเป็นกลยุทธ์สำคัญที่จะทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในการซื้อสินค้าทางเว็บไซต์ โดยลูกค้าสามารถเข้าใช้บริการซ่อมสินค้าได้ที่ร้านในเครือบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) ได้ทุกสาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสามารถเข้ารับบริการขอคำปรึกษา แนะนำการใช้งานได้กับพนักงานได้ที่ ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้ากล้าที่จะตัดสินใจซื้อผ่านสินค้าผ่านเว็บไซต์ของ [www.bananastore.com](http://www.bananastore.com)

### 4) ความปลอดภัยในการใช้งานเว็บไซต์ และระบบการป้องกันข้อมูลส่วนบุคคล

บานาน่ากรุ๊ปได้ดำเนินการใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาเว็บไซต์เพื่อให้ลูกค้ามีความปลอดภัยในการใช้งานสูงสุดทั้งระบบการเข้ารหัสป้องกันการเข้าถึงข้อมูล SSL (Secure Socket Layer) ในระหว่างการชำระเงินค่าสินค้าออนไลน์บนเว็บไซต์ ซึ่งเป็นมาตรฐานความปลอดภัยใช้งานในระดับสูงสุดที่ถูกควบคุมการดำเนินงานจากธนาคารและระบบการชำระเงินแบบสากล

### 5) การใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม

บานาน่ากรุ๊ปดำเนินกลยุทธ์การตลาดออนไลน์เพื่อใช้ในการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายทั่วประเทศให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้เกิดการเข้ามายังเว็บไซต์และสร้างโอกาสการขายสินค้า รวมทั้งการกลับมาซื้อสินค้าซ้ำในครั้งต่อไป อาทิเช่น การโฆษณา

ผ่านสื่อเว็บไซต์ การทำการตลาดกับระบบค้นหาข้อมูล การทำตลาดแบบพันธมิตร และอื่นๆ

## 3.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### (1) สินค้าไอที (คอมพิวเตอร์ สมาร์ทโฟน)

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

### (2) บริการขนส่ง

บานาน่ากรุ๊ปมีการคัดเลือกผู้ให้บริการขนส่งสินค้า โดยใช้มาตรฐานการดำเนินงานที่สามารถรองรับการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่มีการสั่งซื้อได้ทั่วประเทศ โดยมีระยะเวลาการจัดส่งไม่เกิน 2 วัน เมื่อได้รับรายการขนส่งสินค้าจากบานาน่ากรุ๊ป ภายใต้ราคาการให้บริการขนส่งที่ไม่เกินมาตรฐานการให้บริการโดยทั่วไป รวมทั้งให้บริการส่งเร็ว 3 ชั่วโมงในพื้นที่กรุงเทพฯ และพื้นที่ให้บริการ เพื่อตอบรับกับพฤติกรรม การซื้อสินค้าออนไลน์ของผู้บริโภคยุคใหม่ที่ต้องการความรวดเร็วในการได้รับสินค้า เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าจากเว็บไซต์

### (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 ดังนั้น การดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

### 3.8 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

## (4) บริษัท ไอเทค ซอฟท์แวร์ จำกัด

### 4.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท ไอเทค ซอฟท์แวร์ จำกัด (ไอเทค) ดำเนินการเขียน และขายโปรแกรมให้แก่บริษัทต่างๆ ในการช่วยดำเนินธุรกิจของกลุ่มลูกค้า ซึ่งมีราคาตั้งแต่ 15,000 ถึง 1,000,000 บาทขึ้นไป โดยมีสินค้าและบริการ 2 รายการดังนี้

- 1) โปรแกรมสำเร็จรูป ได้แก่ โปรแกรมสำเร็จรูปบริหารสต็อก และขายหน้าร้าน และโปรแกรมร้านอาหาร
- 2) เขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า (Customize)

### 4.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ไอเทคมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการบริการหลักดังนี้

- 1) การแนะนำต่อของกลุ่มลูกค้า
- 2) ผ่านทางเว็บไซต์ของไอเทค URL: [www.itecsoftware.co.th](http://www.itecsoftware.co.th)
- 3) ผ่านทางหน้าร้าน Banana ทุกสาขาทั่วประเทศ

URL: [www.itecsoftware.co.th](http://www.itecsoftware.co.th)





#### 4.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของไอเทคแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

- 1) บริษัทค้าปลีก
- 2) กลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

#### 4.4 นโยบายในการกำหนดราคา

ไอเทคมีการกำหนดราคาตามต้นทุนของการบริการ รวมทั้งราคาโดยทั่วไปของตลาด ซึ่งโดยปกติจะมีอัตราราคาขั้นต่ำแต่ละเนื้องาน แบ่งเป็นขนาด เล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ เพื่อให้เกิดการแข่งขันได้

#### 4.5 สภาพาสู่สู่การแข่งขันทัน

##### สภาพาสู่สู่การแข่งขันทัน

ภาพรวมตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ในประเทศไทยไม่รวมเกมส์และแอนิเมชันสำหรับปี 2561 และ 2562 มีแนวโน้มหดตัวลดลงราวร้อยละ 4-5 หรือมีมูลค่าการผลิตในประเทศราว 47,623 - 48,124 ล้านบาท แต่ยังมี ปัจจัยบวกจากการตื่นตัวของกลุ่มธุรกิจขนาดเล็ก เช่น เทศสตาร์ทอัพ นโยบายภาครัฐทั้งไทยแลนด์ 4.0 ดิจิทัลพาร์ค และพร้อมเพย์ กระตุ้นให้มีการใช้งานไอทีมากขึ้น ทั้งจะมีธุรกิจที่ใช้ซอฟต์แวร์มาให้บริการมากขึ้น

##### กลยุทธ์การแข่งขันทัน

1) การทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์และหน้าร้าน  
ไอเทคได้ดำเนินการใช้สื่อออนไลน์ในการแนะนำสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า ได้แก่ ผ่านทางเฟสบุ๊ก ผ่านทางเว็บไซต์ ประกอบกับไอเทคเป็นบริษัทย่อยของบริษัทจึงสามารถดำเนินการผ่านหน้าร้าน BaNANA ที่มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศเป็นช่องทางแนะนำการบริการและสินค้าของไอเทคให้แก่ลูกค้า รวมทั้งการบริการหลังการขาย

2) คุณภาพเนื้องานและการตรงต่อเวลา

ไอเทคเน้นย้ำถึงคุณภาพของเนื้องานให้แก่ลูกค้า โดยยึดถือความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลักและการส่งมอบเนื้องานที่ตรงต่อเวลา โดยที่ผ่านมาได้รับความเชื่อมั่นจากกลุ่มลูกค้าจนเกิดการบอกต่อของกลุ่มลูกค้า

#### 4.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ไอเทคเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายโปรแกรมสำเร็จรูปตามความต้องการของลูกค้า จึงมีต้นทุนเป็นบุคคลากร และค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ซึ่งได้รับการจัดหาจากบริษัท

#### 4.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากไอเทคจำหน่ายสินค้าซอฟต์แวร์ ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

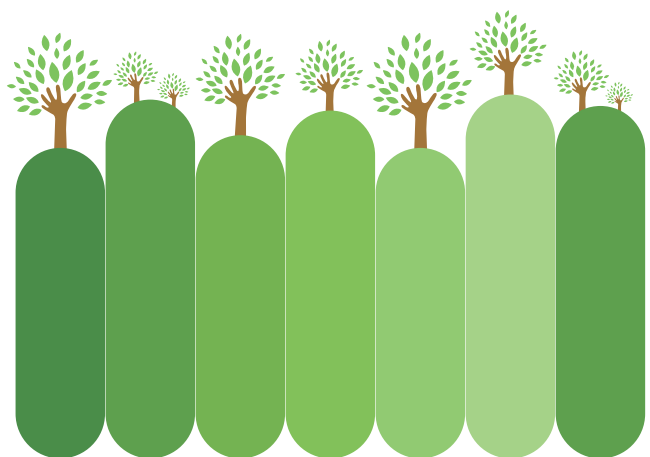
#### 4.8 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

### (5) บริษัท ดับเบิลยูเอ็น จำกัด (ดับเบิลยูเอ็น)

#### 5.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ดับเบิลยูเอ็นเป็นตัวแทนบริหารสาขา TRUE Shop ภายใต้ชื่อ “TRUE by Comseven” ในส่วนของห้างสรรพสินค้า Big C และ Tesco Lotus ซึ่งมีเนื้อที่ของสาขาโดยประมาณ 30 - 200 ตรม. โดยได้รับสิทธิการบริหารจัดการทั้งสิ้น 166 สาขา ในระยะเวลา 3 ปี ดับเบิลยูเอ็นได้เริ่มดำเนินการบริหารจัดการ TRUE by Comseven ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 และได้สิทธิในการต่อสัญญาจากบริษัท ทูริสทริบิวชั่น แอนด์ เซลส์ จำกัด (TDS) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ทูร์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (TRUE) จากการเป็นพันธมิตรทางการค้าร่วมกัน โดยสามารถทำธุรกรรมทุกอย่างได้เหมือนกับ TRUE Shop ที่ TDS บริหารเอง โดยดับเบิลยูเอ็นจะมีรายได้จากการเก็บค่า Commission ในรายการต่างๆ อาทิเช่น ค่าตอบแทน SIM ค่าขายสินค้าในร้าน TRUE by Comseven ค่าบริการหลังการขายและชำระบิล เป็นต้น



## TRUE by Comseven



### 5.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ดับเบิลยูเอ็นได้รับสิทธิในการบริหารผ่านช่องทางร้านค้าปลีก (TRUE by Comseven) จำนวนทั้งสิ้น 166 สาขา ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีจำนวนทั้งสิ้น 91 สาขา

### 5.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของดับเบิลยูเอ็น แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักดังนี้

(1) กลุ่มลูกค้าขายปลีก/ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

ลูกค้าหน้าร้านทั่วไป ได้แก่ลูกค้าขายปลีกทั่วไปที่เดินมาซื้อของตามห้างสรรพสินค้า

(2) กลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นลูกค้า TRUE เดิม

ลูกค้าซึ่งเป็นลูกค้า TRUE เดิมมาชำระค่าบริการหรือใช้บริการหลังการขาย

### 5.4 นโยบายในการกำหนดราคา

นโยบายการกำหนดราคาสินค้าเป็นไปตามนโยบายของ TDS

### 5.5 สถานะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สถานะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ปัจจุบันสามารถแบ่งตามสินค้าและบริการได้ดังนี้

(1) ผลิตภัณฑ์กลุ่ม SIM

เป็นไปตามการแข่งขันในกลุ่มสื่อสารซึ่งปัจจุบัน TRUE มีความได้เปรียบจากการได้รับสัมปทานคลื่นความถี่ที่มากกว่าคู่แข่ง

(2) ผลิตภัณฑ์กลุ่มสินค้าไอที

สภาพตลาดเป็นไปตามการแข่งขันเช่นเดียวกับบริษัท คอมเซเวน จำกัด (มหาชน) สถานะการแข่งขันตามข้อมูลการตลาดและการแข่งขัน

(3) บริการชำระบิลและบริการหลังการขาย

- ในส่วนของการชำระบิลมีคู่แข่งที่สำคัญดังนี้ เช่น ตู้ ATM ร้านสะดวกซื้อ ชำระผ่านอินเทอร์เน็ต และการตัดบัญชีผ่านธนาคารอัตโนมัติ

- ในส่วนบริการหลังการขาย ดับเบิลยูเอ็นได้ประโยชน์จากการที่ถูกค้า TRUE ขยายเพิ่มมากขึ้นและโดยเฉพาะบางจังหวัด ได้เปรียบในแง่ของพื้นที่สาขาที่มีเฉพาะดับเบิลยูเอ็นบริหารจัดการอยู่ กลยุทธ์การแข่งขัน

ดำเนินกลยุทธ์การดำเนินงานให้สอดคล้องตามนโยบายของ TDS โดยดับเบิลยูเอ็นจะเข้ามาบริหารประสิทธิภาพในการบริการและเพิ่มความสามารถในการขายสินค้าใน TRUE by Comseven โดยมีกลยุทธ์ดังนี้

1) ปรับการวางสินค้าโชว์หน้าร้านให้มีความหลากหลายมากขึ้น

2) เพิ่มความรู้และทักษะการขายให้พนักงาน

3) จัดการสินค้าให้เพียงพอต่อการขาย

### 5.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการของดับเบิลยูเอ็นเป็นไปตามนโยบายการบริหารจัดการของ TDS โดยที่ดับเบิลยูเอ็นไม่ต้องมีคลังสินค้าเนื่องจากไม่มีการเก็บสินค้าเอง ซึ่งดับเบิลยูเอ็นจะคอยบริหารจำนวนสินค้าและจำหน่ายให้แก่ลูกค้าหน้าร้านโดยไม่ต้องรับความเสี่ยงจากสินค้าด้อยค่าหรือล้าสมัย เนื่องจากสินค้าทั้งหมดที่อยู่หน้าร้านเป็นของ TDS

### 5.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากดับเบิลยูเอ็นดำเนินการบริหารจัดการ TRUE by Comseven ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

### 5.8 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

## ปัจจัยความเสี่ยง



บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างยั่งยืน และสนับสนุนให้การบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมที่นำไปสู่การสร้างสรรค์มูลค่าให้แก่องค์กร ด้วยการบริหารปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานให้อยู่ในระดับที่องค์กรสามารถควบคุมและอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยใช้กลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมในการหลีกเลี่ยง ถ่ายโอน ควบคุม หรือยอมรับความเสี่ยง ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ ดังนี้

# 1. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

## 1. ความเสี่ยงจากความล้าสมัยของสินค้าคงคลัง

เนื่องด้วยธุรกิจหลักของบริษัท คือ การค้าปลีกสินค้าประเภทไอที บริษัทต้องมีการจัดเก็บสินค้าคงคลังให้มีจำนวนเพียงพอเพื่อจำหน่ายในแต่ละร้านของบริษัท แต่สินค้าไอทีเป็นสินค้าที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีตลอดเวลาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค อาจเกิดความเสี่ยงจากการที่สินค้าคงคลังของบริษัทเกิดความล้าสมัย ส่งผลให้มีต้นทุนในการบริหารสูงขึ้น และอาจต้องมีการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยหรือด้อยค่าที่อาจทำให้มีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท บริษัทได้นำระบบ ITEC Stock ซึ่งเป็นระบบที่สามารถช่วยบริหารจัดการงานขายสินค้าและบริหารจัดการสินค้าคงคลังสาขา โดยระบบสามารถวิเคราะห์ข้อมูลการขายสินค้าและความต้องการของผู้บริโภคของแต่ละสาขา รวมทั้งสามารถตรวจสอบจำนวนสินค้าคงเหลือของแต่ละสาขา ทำให้บริษัททราบความเคลื่อนไหวของสินค้าและสามารถวางแผนและกำหนดปริมาณการสำรองสินค้าในแต่ละสาขาได้ ตลอดจนบริษัทมีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดและรายการส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อช่วยกระตุ้นยอดขายและระบายสินค้าที่มีอยู่ก่อนที่สินค้าดังกล่าวจะเสื่อมความนิยม อีกทั้งบริษัทได้รับเงื่อนไขพิเศษจากตัวแทนจำหน่ายและผู้ผลิตรายใหญ่สำหรับสินค้าบางรุ่น เช่น การให้ส่วนลดพิเศษ การเปลี่ยนคืนสินค้านั้นที่ล้าสมัยเพื่อแลกกับสินค้านั้นใหม่ หรือการได้รับขดเขยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา (Price Protection) เป็นต้น ซึ่งจะสามารถช่วยลดปัญหาการล้าสมัยของสินค้าคงคลังได้ในระดับหนึ่ง

นอกจากนี้มีการพัฒนาโปรแกรมบนมือถือเพื่อรองรับการทำงานด้านต่างๆ ตั้งแต่การบริหารจัดการสินค้าแบบรายงานผลได้ทันทีและตลอดเวลา ตลอดจนการอำนวยความสะดวกให้กับบุคลากรภายในองค์กร ซึ่งโปรแกรมดังกล่าวรองรับระบบปฏิบัติการทั้ง Android และ IOS ตลอดจนการกำหนดนโยบายในการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าล้าสมัยตามประเภทและอายุสินค้าเพื่อแสดงมูลค่าที่แท้จริงของสินค้า มีการกำหนดมาตรการในการบริหารจัดการความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว เช่น

- กำหนดให้ฝ่ายจัดซื้อและบริหารสินค้าเป็นผู้ติดตามความเคลื่อนไหวและการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีของสินค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อคัดเลือกสินค้าและสั่งซื้อสินค้าในจำนวนที่เหมาะสม

กับความต้องการของตลาดมาจำหน่าย เพื่อลดความเสี่ยงจากสินค้าล้าสมัย

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

- กำหนดให้มีการจัดงานแสดงสินค้าและลดราคาสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริหารเพิ่มช่องทางในการขายสินค้า และสร้างฐานข้อมูลลูกค้า

จากการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดดังกล่าว ประกอบกับความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหาร จึงทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสี่ยนี้ค่อนข้างน้อย

## 2. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

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

อย่างไรก็ดี บริษัทเห็นว่าผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขันในธุรกิจค้าปลีกอาจมีข้อจำกัดในเรื่องของการหาพื้นที่การขายสินค้า เนื่องจากในแต่ละพื้นที่จะมีผู้เช่าพื้นที่รายเดิมเป็นเจ้าของอยู่แล้ว ประกอบกับบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและมีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการบริหารพื้นที่ ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทไม่เคยถูกยกเลิกพื้นที่จากผู้ให้บริการเช่าพื้นที่ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา



นอกจากนี้ ธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอทีจะมีอัตรากำไรที่สูงและผู้ประกอบการแต่ละรายจะกำหนดราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันไม่แตกต่างกันมากนัก การแข่งขันในธุรกิจดังกล่าวจึงเน้นที่ช่องทางในการจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการสร้างเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในคุณภาพของสินค้า การบริการที่ประทับใจ และการบริการหลังการขายที่ลูกค้าสามารถเชื่อมั่นและไว้วางใจได้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีสาขาครอบคลุม 65 จังหวัด จาก 77 จังหวัดในนามของชื่อร้าน BaNANA, Studio7 และ Brand Shop คือร้านค้าที่ขายสินค้าไอทีทั่วไป ร้านค้าที่ขายสินค้าแบรนด์ Apple และร้านค้าแบรนด์ช้อปอื่นๆ จึงมั่นใจได้ว่าบริษัทมีช่องทางในการจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายทุกระดับ ตลอดจนมีบริการหลังการขายที่สามารถเชื่อมั่นและไว้วางใจได้ และด้วยความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหาร จึงทำให้เชื่อมั่นได้ว่าบริษัทมีความพร้อมและสามารถเป็นผู้นำทางการแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นในธุรกิจได้

### 3. ความเสี่ยงจากการขยายสาขา

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทคือธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอที ซึ่งช่องทางหลักในการจัดจำหน่ายสินค้าคือหน้าร้าน บริษัทจึงมีนโยบายที่จะขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มโอกาสและช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้ครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากที่สุด โดยในปี 2559-2561 บริษัทมีจำนวนสาขารวมทั้งสิ้น 325 สาขา 341 สาขา และ 378 สาขา ตามลำดับ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ผลประกอบการของสาขาที่เปิดใหม่ไม่เป็นไปตามที่คาดหมายหรือคลาดเคลื่อนจากที่ประมาณการไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีหน่วยงานขยายกิจการซึ่งมีประสบการณ์และความชำนาญ ทำหน้าที่ศึกษาและวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนและความสามารถในการทำกำไร ทำเลที่ตั้งของสาขา ปริมาณลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ขนาดพื้นที่และยอดขาย โดยเปรียบเทียบกับสาขาที่มีขนาดใกล้เคียงกัน และกำหนดให้มีการติดตามผลการดำเนินงานของสาขาอย่างใกล้ชิดโดยหากมียอดขายหลังจากเปิดดำเนินการที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด บริษัทจะทำการวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาเพื่อดำเนินการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น หรือพิจารณาย้ายหรือปิดสาขาที่ขาดทุนต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทมีส่วนงานที่มีความชำนาญในการดูแลและควบคุมขั้นตอนการตกแต่งสาขาจึงทำให้ใช้งบประมาณในการตกแต่งสาขาไม่มาก และสินทรัพย์ส่วนใหญ่สามารถเคลื่อนย้ายได้ หากมีการย้ายสาขาบริษัทจึงไม่ต้องลงทุนในสินทรัพย์ใหม่ทั้งหมด และบริษัทจะมีการเจรจาเพื่อขอคืนเงินมัดจำจากศูนย์การค้าหรือเจ้าของพื้นที่ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสามารถขอคืนเงินมัดจำได้ จึงทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทในกรณีที่ต้องมีการย้ายหรือปิดสาขาไม่มากนัก ประกอบกับจากประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการเลือกทำเลที่ตั้งและการบริหารงานสาขาของผู้บริหารที่สะท้อนจากรายได้และจำนวนสาขาของบริษัทที่เพิ่มมากขึ้นทุกปี บริษัทเชื่อมั่นว่าการขยายสาขาใหม่ของบริษัทจะเป็นการเพิ่มช่องทางและโอกาสทางการขายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

### ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

1. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินร้อยละ 25 ณ วันที่ 12 ธันวาคม 2561 ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ นายสุระ คณิตทวีกุล ซึ่งถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.39 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท การถือหุ้นในสัดส่วนดังกล่าวส่งผลให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด

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

## 2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากผู้บริหารหลักของบริษัทเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน เป็นผู้ที่มีวิสัยทัศน์ในกลยุทธ์ทางการขาย การตลาด และการพิจารณาทำเลที่ตั้งสาขาที่มีศักยภาพ รวมถึงมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่ ห้างสรรพสินค้า และศูนย์การค้าที่เป็นเจ้าของพื้นที่ ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการบริหารงานซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลัก และไม่สามารถสรรหาผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมได้ อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารดังกล่าว จึงมีนโยบายสนับสนุนให้บุคลากรของบริษัทมีส่วนร่วมในการกำหนดกลยุทธ์และแผนธุรกิจของบริษัทและผลักดันให้เกิดการทำงานเป็นทีม เพื่อสร้างศักยภาพและประสิทธิภาพในการทำงานให้เพิ่มมากขึ้นรวมทั้งมีการฝึกอบรมบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในการทำงานเพิ่มเติมอยู่เสมอ เพื่อสร้างบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถเพื่อสืบทอดงานต่อจากผู้บริหาร นอกจากนี้ กลุ่มผู้บริหารหลักของบริษัทซึ่งได้แก่ นายสุระ คณิตทวิกุล และผู้บริหารที่เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ร่วมงานกับบริษัทมาตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าผู้บริหารหลักจะทำงานกับบริษัทอย่างต่อเนื่องในระยะยาวต่อไป

## ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากร เนื่องด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท จำเป็นต้องมีพนักงานขายและบริการจำนวนมากเพื่อปฏิบัติหน้าที่ตามสาขาต่างๆ ของบริษัท อย่างไรก็ตาม เนื่องจากลักษณะงานของพนักงานขายและบริการที่จะต้องให้บริการและคำแนะนำแก่ลูกค้ารวมถึงต้องใช้ความขยันและอดทนในการปฏิบัติงานทำให้พนักงานในในกลุ่มดังกล่าวในกลุ่มดังกล่าวมีอัตราการเปลี่ยนงาน (Turn over) ที่ค่อนข้างสูง ซึ่งอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดพนักงานที่มีความรู้และความสามารถในการขายสินค้าและให้บริการลูกค้าและส่งผลกระทบต่อยอดขายสินค้าของบริษัท ในสถานะที่ธุรกิจมีการแข่งขันสูง บริษัทมีความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถให้กับคู่แข่งหรือธุรกิจค้าปลีกอื่น ดังนั้น บริษัทจึงมีความพยายามที่จะลดโอกาสการสูญเสียลง นอกจากนี้ยังได้มีการดูแล มอบสวัสดิการ และจัดตั้งโครงการต่างๆ เพื่อให้พนักงานได้มีความสุข ความมั่นคง

และเกิดความผูกพันกับบริษัท เช่น

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

## 1. ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญาสนับสนุนทางการเงินของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ตามเงื่อนไขของสัญญาสนับสนุนทางการเงินที่บริษัทมีอยู่ กับธนาคาร มีข้อกำหนดเรื่องการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นและการดำรงตำแหน่งผู้บริหารหลักของนายสุระ คณิตทวิกุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทตลอดระยะเวลาของสัญญาสนับสนุนทางการเงินดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ทำสัญญากับบริษัท (Undertaking Agreement) รับรองว่าจะรักษาสัดส่วนการถือหุ้นตามที่ธนาคารกำหนดและจะยังคงเป็นผู้บริหารหลักของบริษัท จนกว่าธนาคารจะตกลงให้ยกเลิกข้อกำหนดในเรื่องดังกล่าว

บริษัทเชื่อมั่นว่าผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าว เพื่อให้บริษัทได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารอย่างต่อเนื่อง

## 2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าและอุปกรณ์ไอทีบางประเภทจากต่างประเทศ โดยมูลค่าการสั่งซื้อของบริษัทในปี 2561 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5 ของต้นทุนขายรวม ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดมาตรการเพื่อลดความเสี่ยง โดยได้ดำเนินธุรกิจภายใต้นโยบายทางการเงินอย่างระมัดระวังทั้งในเรื่องอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนและการบริหารควบคุมความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยได้มีการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) เพื่อบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการนำเข้าสินค้าและอุปกรณ์ไอทีจากต่างประเทศ และมาตรการขอปรับราคาสินค้าตามการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าและอัตราแลกเปลี่ยนตามกรอบระยะเวลาที่กำหนดไว้เพื่อลดผลกระทบที่เกิดจากการนำเข้าสินค้า



# ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น



## ข้อมูลทั่วไป

### ก. บริษัท

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: Com7
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	: 10 ส.ค. 2558
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 300,000,000 บาท
จำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด	: 6,306 ราย (ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2561)
สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อย (Free float)	: 52.55%
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายสินค้าไอที ประเภทคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง การให้บริการซ่อมแซมสินค้า ชำระค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และชำระค่าบริการอื่นๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107557000462
Call Center	: 02 017 7770
โทรศัพท์	: 02 017 7777
โทรสาร	: 02 017 7778
โฮมเพจบริษัท	: <a href="http://www.comseven.com">http://www.comseven.com</a>

### ว. บุคคลอื่นๆ

#### 1) นายทะเบียนหลักทรัพย์

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

#### 2) ผู้สอบบัญชี

บริษัท	: นางวรารมณ วรดิติกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4474 บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอเปเอส จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 179/74-80 ชั้น 15 อาคารบางกอกซิटीทาวเวอร์ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์	: 02-344-1000 และ 02-824-5000
โทรสาร	: 02-344-1463

## ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-



## ข้อมูลหลักทรัพ์และผู้ถือหุ้น



## ส่วนที่ 2 การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

### ข้อมูลหลักทรัพ์และผู้ถือหุ้น

#### 1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีทุนจดทะเบียนและทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 300,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,200,000,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท

#### 2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัทและสัดส่วนการถือหุ้น 10 รายแรก ตามที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2561 โดยมีรายละเอียดดังนี้

## ลำดับ

## รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่

## จำนวนหุ้น (หุ้น)

## สัดส่วนการถือหุ้น (%)

1	นาย สุระ คณิตทวิกุล	352,655,200	29.39%
	นายชัยวัฒน์ พาณิชยทวิกุล	200,000	0.02%
	นางพิมพ์พวรา พาณิชยทวิกุล	1,600,000	0.17%
	<b>รวมกลุ่ม นายสุระ คณิตทวิกุล</b>	<b>354,455,200</b>	<b>29.58%</b>
2	นาย พงศ์ศักดิ์ ธรรมธัชอารี	135,023,300	11.25%
3	นาย บัญชา พันธุมโกมล	62,638,300	5.22%
4	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	55,953,855	4.66%
5	น.ส. อารี ปรีชาอนุกุล	50,600,000	4.22%
6	นาย อำนวย พิจิตรพงศ์ชัย	25,950,000	2.16%
7	กองทุนเปิดกรุงศรีหุ้นระยะยาวปันผล	19,777,600	1.65%
8	นายกฤชวัฒน์ วรวานิช	17,840,000	1.49%
9	น.ส. อรวรรณ วิเชียรทวี	17,718,000	1.48%
10	STATE STREET EUROPE LIMITED	14,005,207	1.17%
		<b>753,961,462</b>	<b>62.88%</b>

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

### 3 การออกหลักทรัพย์อื่น

บริษัทไม่มีการออกหลักทรัพย์ประเภทอื่น

### 4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายโดยพิจารณาจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลแตกต่างไปจากนโยบายที่กำหนดไว้ได้ โดยจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการ ฐานะการเงิน สภาพคล่องทางการเงิน และความจำเป็นในการใช้เงินเพื่อบริหารกิจการ และการขยายธุรกิจของบริษัท รวมถึงสถานะเศรษฐกิจ

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



## นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังการหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายโดยพิจารณาจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทอย่างไรก็ตามบริษัทอาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลแตกต่างไปจากนโยบายที่กำหนดไว้ได้โดยจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการฐานะการเงินสภาพคล่องทางการเงินและความจำเป็นในการใช้เงินเพื่อบริหารกิจการและการขยายธุรกิจของบริษัทรวมถึงสถานะเศรษฐกิจ

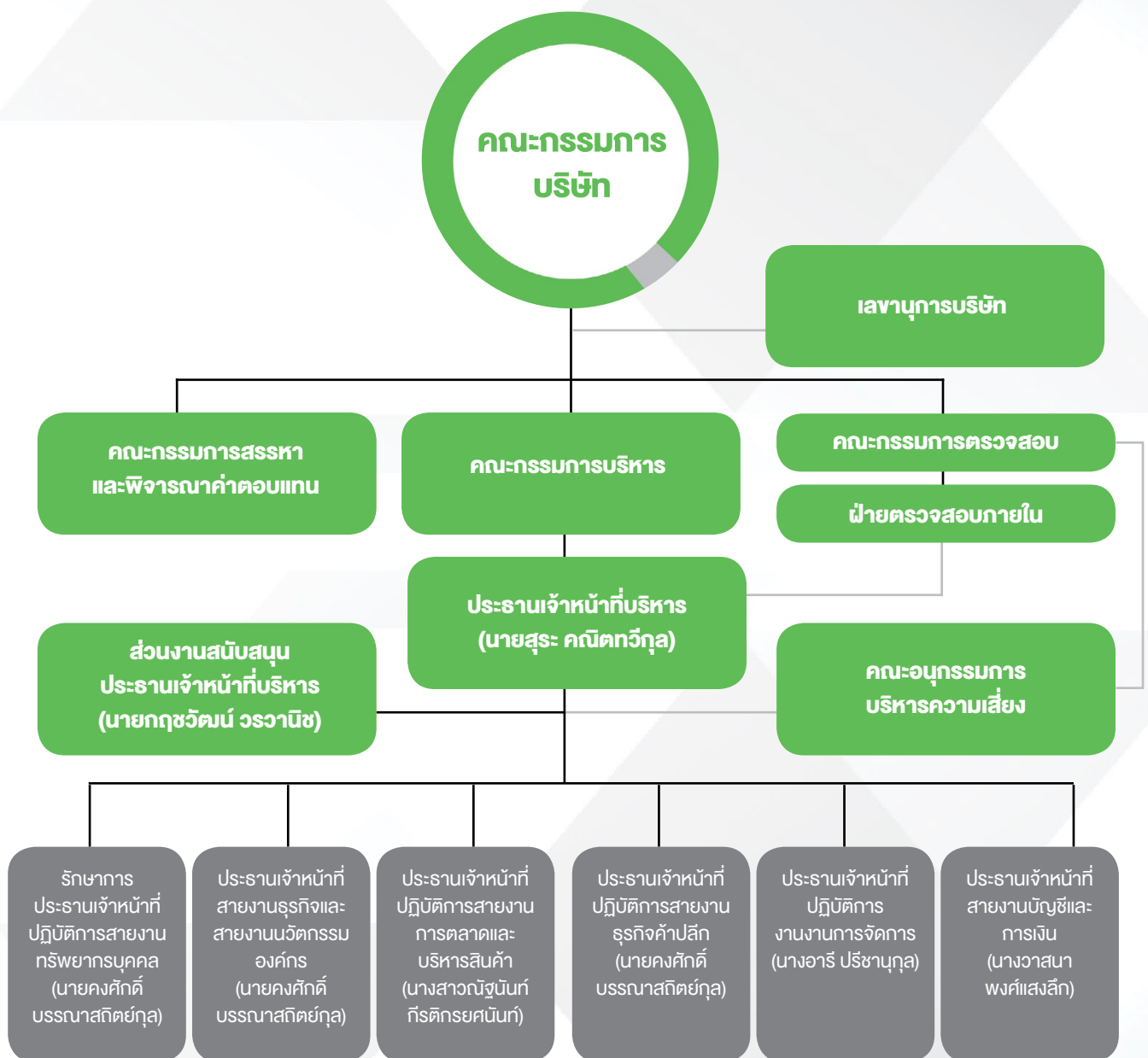
บริษัทย่อยของบริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทย่อยหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายทั้งนี้บริษัทย่อยจะพิจารณาจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นเช่นผลการดำเนินงานฐานะการเงินสภาพคล่องทางการเงินแผนการลงทุนและการขยายกิจการของบริษัทย่อยรวมถึงสถานะเศรษฐกิจ



# โครงสร้างการจัดการ

## 1. โครงสร้างองค์กร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561





## 2 โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยอีก 4 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน คณะกรรมการบริหาร และคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน รวมถึงผู้บริหารของแต่ละคณะมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่กฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนดทั้งนี้ รายละเอียดโครงสร้าง การจัดการของบริษัทมีดังนี้

### 1. คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 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 บรรณาสถิตย์กุล	กรรมการ
6 นางสาววิภารัตน์ อุดมคุณธรรม	กรรมการอิสระ
7 นายศัพล จุลชาติ	กรรมการอิสระ

โดยมีนางสาวศศิภา สว่างไสว ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท

### กรรมการผู้มีอำนาจผูกพันบริษัท

นายสุระ คณิตทวิกุล หรือนายกฤษวัฒน์ วรวานิช หรือนางสาวอารี ปรีชานุกูล หรือนายคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล กรรมการสองในสี่คนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

### ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

1. คณะกรรมการมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารจัดการและดำเนินกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท

2. จัดให้มีการทำและรับผิดชอบต่อการจัดทำบัญชีงบกำไรขาดทุนของบริษัท ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชี

ของบริษัท ซึ่งผู้สอบบัญชีตรวจสอบแล้ว และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ

3. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานการดำเนินธุรกิจ งบประมาณของบริษัท รวมถึงควบคุมกำกับดูแล (Monitoring and Supervision) การบริหารและการจัดการของฝ่ายบริหารให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

4. พิจารณาทบทวน ตรวจสอบ และอนุมัตินโยบาย ทิศทางกลยุทธ์ แผนงานการดำเนินธุรกิจ ของบริษัทที่เสนอโดยฝ่ายบริหาร

5. ติดตามการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณอย่างต่อเนื่อง

6. ดำเนินการให้บริษัทและบริษัทย่อยมีระบบงานบัญชีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และจัดให้มีการรายงานทางการเงินและการสอบบัญชีที่เชื่อถือได้ รวมทั้งจัดให้มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่เพียงพอและเหมาะสม

7. พิจารณากำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และกำกับดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการในการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยมีมาตรการรองรับ และวิธีควบคุมเพื่อลดผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทอย่างเหมาะสม

8. พิจารณากำหนดโครงสร้างการบริหารงาน มีอำนาจในการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการอื่นตามความเหมาะสม รวมถึงการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ที่แต่งตั้ง

ทั้งนี้ การมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่กำหนดนั้น ต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่อาจมีความขัดแย้งมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด กับบริษัทหรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

9. กำกับและดูแลการบริหารจัดการและการดำเนินงานต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด

กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญ เท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมายอื่น

10. คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการได้โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการหรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการเห็นสมควรและภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขการมอบอำนาจนั้นๆ ได้เมื่อเห็นสมควร

ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้บุคคลดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัทหรือบริษัทย่อย 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 หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้

เป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย

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

5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง และไม่เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 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 ปีก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท

7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

8. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

## วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการ

ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสามเป็นอัตรา ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สองภายหลังการแปรสภาพนั้นให้จับสลากกัน ส่วนปีหลังๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง 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 สามารถอุทิศเวลาให้ได้อย่างเพียงพออันเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินกิจการของบริษัท นอกจากนี้ยังคำนึงถึงคุณสมบัติที่เหมาะสม และสอดคล้องกับองค์ประกอบและโครงสร้างของกรรมการตามกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทอีกด้วย เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี)

ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

- (1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่าจำนวนหุ้นที่ตนถือ
- (2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่เลือกตั้งบุคคลคนเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ในกรณีที่เลือกตั้งบุคคลหลายคนเป็นกรรมการจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากที่สุดเพียงใดไม่ได้

(3) บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการ เท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมี หรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมี หรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้เลือกโดยวิธีจับฉลากเพื่อให้ได้จำนวนกรรมการที่จะพึงมี

## การประชุมคณะกรรมการบริษัท

รายชื่อกรรมการ  
จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด

	ปี 2561	ปี 2560
1 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ	8/8	8/8
2 นายสุระ คณิตทวีกุล	8/8	7/8
3 นางสาวอารี ปรีชานุกุล	7/8	6/8
4 นายภุชชวิน วรวานิช	8/8	8/8
5 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	6/8	7/8
6 นางสาววิภารัตน์ อุดมคุณธรรม	7/8	6/8
7 นายคัชพล จุลชาติ	7/8	8/8

## 2. คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 คน ได้แก่

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

นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ ซึ่งเป็นประธานกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านการเงินและบัญชีเพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัทได้ โดยนายศิริพงษ์ สมบัติศิริ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาบัญชี จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ จาก Sul Ross University ประเทศสหรัฐอเมริกา ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานกรรมการ

ตรวจสอบของบริษัท แพนเอเชียฟู้ดแวลู จำกัด (มหาชน) กรรมการตรวจสอบของบริษัท บางกอก เซน ฮอลพิทอล จำกัด (มหาชน) และกรรมการของบริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) โดยมีนางสาวปิยพร บรรดาศักดิ์ ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

## วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการตรวจสอบ

ประธานกรรมการตรวจสอบ 3 ปี หรือเท่ากับวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

กรรมการตรวจสอบ 3 ปี หรือเท่ากับวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

ทั้งนี้ เมื่อครบวาระการดำรงตำแหน่งดังกล่าว ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการตรวจสอบที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งได้อีก

## ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ

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

3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชี โดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท

6. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผย

ไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้

(ก) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท

(ข) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท

(ค) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

(ง) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี

(จ) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

(ฉ) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน

(ช) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎบัตร (Charter)

(ซ) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

7. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

## การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ

ชื่อ-นามสกุล จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด

	ปี 2561	ปี 2560
1 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ	5/5	4/4
2 นางสาววิภรณ์ อุดมคุณธรรม	5/5	2/4
3 นายคัชพล จุลชาติ	4/5	4/4





### 3. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนประกอบด้วยกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจำนวน 3 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1 นายคัชพล จุลชาติ	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
2 นายคณศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
3 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

โดยมีผู้จัดการแผนกทรัพยากรบุคคล ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

### ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

1. เสนอแนะโครงสร้าง ขนาด และองค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ รวมถึงกำหนดหลักเกณฑ์และนโยบายการพิจารณาสรรหาผู้ที่ได้รับการเสนอชื่อเพื่อรับการคัดเลือกเป็นกรรมการ และกรรมการชุดย่อยต่างๆ ตามโครงสร้าง ขนาด และองค์ประกอบของคณะกรรมการตามที่กำหนดไว้

2. พิจารณาเพื่อเสนอรายชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น ในกรณีที่มิได้ตำแหน่งว่างลง

3. พิจารณานโยบายและแนวทางในการสรรหาและกำหนดคำตอบแทน ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่ใช่ว่าเงินสำหรับคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

4. ประเมินผลประกอบการของบริษัทเพื่อกำหนดการให้โบนัส และการขึ้นเงินเดือนประจำปีของบริษัท โดยใช้เกณฑ์มาตรฐานในอุตสาหกรรมที่เหมาะสมในการพิจารณาประกอบ

5. ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท หรือบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป

### การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน

ชื่อ-นามสกุล จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด

	ปี 2561	ปี 2560
1 นายคัชพล จุลชาติ	1/1	2/2
2 นายคณศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล	1/1	2/2
3 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	1/1	2/2

### 4. คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารประกอบด้วยกรรมการบริหารทั้งหมด 7 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1 นายสุระ คณิตทวีกุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	กรรมการบริหาร
3 นายภุชชวัฒน์ วรวานิช	กรรมการบริหาร
4 นายคณศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล	กรรมการบริหาร
5 นางสาวณัฐนันท์ กิตติกรยศนันท์	กรรมการบริหาร
6 นางสาวสนา พงศ์แสงลึก	กรรมการบริหาร
7 นายภาคภูมิ เสตะรัต <sup>1</sup>	กรรมการบริหาร

<sup>1</sup> นายภาคภูมิ เสตะรัต ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริหาร ตั้งแต่วันที่ 11 กรกฎาคม 2561

## ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบ ของคณะกรรมการบริหาร

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

2. พิจารณากลั่นกรองข้อเสนอของฝ่ายบริหาร และนำเสนอนโยบาย เป้าหมาย กลยุทธ์ การดำเนินธุรกิจของบริษัท การลงทุน การขยายกิจการ และงบประมาณ เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาและอนุมัติต่อไป

3. พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติธุรกิจของบริษัทตามงบลงทุนหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

4. ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบายของคณะกรรมการและเป้าหมายที่กำหนดไว้ และกำกับดูแลให้การดำเนินงานมีคุณภาพและประสิทธิภาพ

5. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายทางการเงินในการดำเนินการตามธุรกิจปกติของบริษัท เช่น การจัดซื้อโดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

6. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีตามที่จะได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้ว

7. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตามปกติธุรกิจของบริษัท ตามงบประมาณที่รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทและเป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

8. มีอำนาจในการจัดหาสถานที่เพื่อขยายสาขาและอนุมัติการจัดตั้งสำนักงานสาขาต่างๆ รวมถึงการใช้จ่ายทางการเงินเพื่อใช้ในการเปิดสาขา ตามที่กำหนดไว้ในแผนธุรกิจหรืองบประมาณประจำปีที่คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้แล้ว โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ใน

ตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

9. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการกู้ยืมเงิน การจัดหางานสินเชื่อ หรือการขอสินเชื่อใดๆ ของบริษัท โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้วทั้งนี้ ในกรณีที่ต้องใช้ทรัพย์สินของบริษัทเป็นหลักประกัน ต้องนำเสนอขออนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัท

10. กำหนดโครงสร้างองค์กรและอำนาจการบริหารองค์กร และพิจารณาปรับเงินเดือน โบนัสของตั้งแต่ระดับประธานเจ้าหน้าที่บริหารลงไป รวมถึงพิจารณาอนุมัติอัตราค่าจ้างคนที่ไม่อยู่ในงบประมาณประจำปี

11. ให้มีอำนาจในการมอบอำนาจให้บุคคลอื่นใดหนึ่งคนหรือหลายคนปฏิบัติการอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิก เพิกถอนเปลี่ยนแปลง หรือแก้ไข บุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรือการมอบอำนาจนั้นๆ ได้ตามที่เห็นสมควร

12. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเป็นคราวๆ ไป

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

## การประชุมคณะกรรมการบริหาร

รายชื่อกรรมการ จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด

	ปี 2561	ปี 2560
1 นายสุระ คณิตทวีกุล	11/11	11/13
2 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	10/11	12/13
3 นายกฤษวัฒน์ วรวานิข	11/11	11/13
4 นายคชศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	11/11	12/13
5 นางสาวณัฐนันท์ กิริติกรยศนันท์	10/11	12/13
6 นางวาสนา พงศ์แสงลึก	11/11	12/13
7 นายภาคภูมิ เสดะรัต <sup>/1</sup>	6/11	-

<sup>/1</sup> นายภาคภูมิ เสดะรัต ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริหาร ตั้งแต่วันที่ 11 กรกฎาคม 2561

## 5. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงประกอบไปด้วยกรรมการบริหารความเสี่ยงทั้งหมด 7 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1 นายกฤษวัฒน์ วรวานิข	ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง
2 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	กรรมการบริหารความเสี่ยง
3 นายคชศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	กรรมการบริหารความเสี่ยง
4 นางสาวณัฐนันท์ กิริติกรยศนันท์	กรรมการบริหารความเสี่ยง
5 นางวาสนา พงศ์แสงลึก	กรรมการบริหารความเสี่ยง
6 นายธนัทศน์ ธนีสันต์	กรรมการบริหารความเสี่ยง
7 นายอรรถพล วัฒนาจินดา	กรรมการบริหารความเสี่ยง

## ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

1. นำเสนอนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยงโดยรวม (Integrated Risk Management) ต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและกำหนดเป็นนโยบายให้ปฏิบัติทั่วทั้งองค์กร

2. ติดตามความคืบหน้าในการปฏิบัติตามแผนจัดการความเสี่ยงของบริษัท

3. สื่อสารกับคณะกรรมการตรวจสอบถึงความเสี่ยงที่สำคัญ

4. รายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบถึงความเสี่ยง และการจัดการบริหารความเสี่ยง

## การประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

รายชื่อกรรมการ จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด

	ปี 2561	ปี 2560
1 นายกฤษวัฒน์ วรวานิข	2/2	3/3
2 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	2/2	3/3
3 นายคชศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	2/2	3/3
4 นางสาวณัฐนันท์ กิริติกรยศนันท์	2/2	3/3
5 นางวาสนา พงศ์แสงลึก	2/2	3/3
6 นายธนัทศน์ ธนีสันต์	2/2	3/3
7 นายอรรถพล วัฒนาจินดา	2/2	3/3

## 3 ผู้บริหาร

ผู้บริหารของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 7 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1 นายสุระ คณิตทวีกุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานการจัดการ
3 นายกฤษวัฒน์ วรวานิข	ส่วนงานสนับสนุน
4 นายคชศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจบริการ และสายงานนวัตกรรม องค์กร และ รักษาการ
5 นางสาวณัฐนันท์ กิริติกรยศนันท์	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานบริหารผลิตภัณฑ์ และการตลาด
6 นางวาสนา พงศ์แสงลึก	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานบัญชีและการเงิน
7 นายภาคภูมิ เสดะรัต	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจค้าปลีก

## ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบ ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

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. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญๆ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีที่จะได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้ว
8. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตามปกติธุรกิจของบริษัท ตามงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจาก

คณะกรรมการบริษัทและเป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

9. กำหนดโครงสร้างองค์กร รวมถึงการแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินค่าจ้าง ค่าตอบแทน โบนัส และการเลิกจ้างพนักงานตั้งแต่ระดับ C2 ลงไป

10. มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษาระเบียบ วินัย การทำงานภายในองค์กร

11. ประสานงานกับหัวหน้าหน่วยตรวจสอบภายในและคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้การดำเนินการทางธุรกิจรวมทั้งการบริหารความเสี่ยงของบริษัทเป็นไปตามวัตถุประสงค์และข้อบังคับ รวมทั้งนโยบายของบริษัทตามหลักธรรมาภิบาล

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

13. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทหรือคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ เป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ ในการดำเนินการเรื่องใดที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้ส่วนเสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท และ/หรือบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง ประธานเจ้าหน้าที่บริหารไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามธุรกิจปกติและเงื่อนไขการค้าปกติซึ่งเป็นไปตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด



## 4. เลื่อนการบริษัท

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

### 1. จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้

(ก) ทะเบียนกรรมการ

(ข) หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานการประชุม คณะกรรมการและรายงานประจำปีของบริษัท

(ค) หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น

### 2. เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดย กรรมการหรือผู้บริหาร

### 3. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุน กำหนด

## 5. ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

### 5.1 ค่าตอบแทนกรรมการ

บริษัทได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการสำหรับปี 2561 ไว้อย่างชัดเจนโดยจ่ายในรูปของค่าตอบแทนรายเดือนและบำเหน็จกรรมการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### ก) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2561 ได้มีมติกำหนดค่าตอบแทนกรรมการของบริษัทเป็น

#### (1) ค่าตอบแทนรายเดือน

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

#### หมายเหตุ

- บริษัทไม่มีนโยบายจ่ายค่าตอบแทนให้แก่คณะกรรมการบริหาร
- คณะกรรมการตรวจสอบจะได้รับค่าตอบแทนในฐานะคณะกรรมการตรวจสอบเท่านั้น

### (2) บำเหน็จกรรมการจำนวน 2,100,000 บาท โดยจ่ายสำหรับกรรมการอิสระเท่านั้น

ในการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการในครั้งนี้คณะกรรมการได้พิจารณากำหนดค่าตอบแทนสำหรับคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัท โดยคณะกรรมการชุดย่อยดังกล่าวจะได้รับค่าตอบแทนตามรายละเอียดที่กำหนดข้างต้น

### รายละเอียดค่าตอบแทนกรรมการของบริษัท ในปี 2560 และ 2561

(หน่วย: บาท)

รายชื่อกรรมการ	ปี 2560	ปี 2561
1 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ	980,000	1,320,000
2 นายสุระ คณิตทวีกุล	240,000	240,000
3 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	240,000	240,000
4 นายภุชวดี วรวานิช	240,000	240,000
5 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	240,000	240,000
6 นางสาววิภารัตน์ อุดมคุณธรรม	860,000	990,000
7 นายคัมพล จุลชาติ	860,000	990,000
รวม	3,660,000	4,260,000

ข) ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน/ค่าตอบแทนอื่น ๆ  
-ไม่มี-

### 5.2 ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ในปี 2560 - 2561 บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนเป็นเงินเดือน โบนัส และค่าตอบแทนอื่นๆ ให้แก่ผู้บริหารบริษัทและบริษัทย่อย ดังนี้

ประเภทค่าตอบแทน	ปี 2560	ปี 2561
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
เงินเดือนและผลประโยชน์ระยะสั้นอื่น	44.63	48.56
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	1.67	1.45
รวม	46.3	50.01

## 6. บุคลากร

### 6.1 จำนวนบุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 - 2561 บริษัทและบริษัทย่อย มีพนักงานและบุคลากรทั้งสิ้น 2,343 คน 3,119 คน และ 3,376 คน

ตามลำดับ โดยแบ่งตามสายงานได้ดังนี้

ลักษณะบุคลากร	31 ธันวาคม 2559	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2561
	(คน)	(คน)	(คน)
ผู้บริหาร	7	7	7
ฝ่ายบริหาร	80	91	80
ฝ่ายปฏิบัติการ	1,972	2,170	2,353
ฝ่ายจัดการ	71	66	66
ฝ่ายการเงินและบัญชี	85	87	96
ฝ่ายกฎหมายและตรวจสอบภายใน	15	17	21
พนักงานบริษัทย่อย	113	681	753
<b>รวม</b>	<b>2,343</b>	<b>3,119</b>	<b>3,376</b>

## 6.2 ผลตอบแทนพนักงาน

บริษัทมีการจ่ายผลตอบแทนให้แก่พนักงานในลักษณะต่างๆ ได้แก่เงินเดือน โบนัส และผลประโยชน์พนักงานอื่นๆ เช่น ค่าคอมมิชชั่นค่าตำแหน่งค่ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินประกันสังคม หรือค่ายานพาหนะ เป็นต้น ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจ้างงานของบริษัทและบริษัทย่อย ทั้งนี้ ผลตอบแทนพนักงานดังกล่าวไม่รวมเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร โดยในปี 2559 - 2561

สรุปได้ดังตารางต่อไปนี้	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
<b>ประเภทผลตอบแทน</b>	<b>ปี 2559</b>	<b>ปี 2560</b>	<b>ปี 2561</b>
เงินเดือนและผลประโยชน์ระยะสั้น	621.90	741.13	834.17
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	1.29	3.59	5.12
<b>รวม</b>	<b>623.19</b>	<b>744.73</b>	<b>839.29</b>

## 6.3 นโยบายในการพัฒนาพนักงาน

บริษัทให้ความสำคัญและดำเนินการพัฒนาศักยภาพให้กับพนักงานในทุกระดับอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการเจริญเติบโตของธุรกิจและเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน เนื่องจากพนักงานเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่เป้าหมาย อีกทั้งเป็นแรงผลักดันสำคัญในการช่วยสนับสนุนให้องค์กรเติบโตและก้าวหน้า บริษัทฯ จึงมุ่งมั่นพัฒนาบุคลากรทุกสายวิชาชีพในทุกระดับ โดยการพัฒนาด้านทักษะ ความรู้ความสามารถตลอดถึงปลูกฝังวัฒนธรรมและจริยธรรมขององค์กรควบคู่กัน เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจโดยมีนโยบายในการพัฒนาดังนี้

1. นโยบายด้านการฝึกอบรมและพัฒนา ด้วยบุคลากรคือทรัพยากรอันมีค่าในการขับเคลื่อนองค์กรให้ประสบความสำเร็จและเติบโตได้อย่างยั่งยืน บริษัทจึงพัฒนาทักษะ ความรู้ความสามารถของบุคลากรควบคู่ไปกับการนำระบบและพัฒนาเครื่องมือเพื่อใช้สนับสนุนการบริหารพัฒนาบุคคล ดังนี้

**พนักงานทุกคน :** บริษัทดำเนินการพัฒนาพนักงานทุกคนโดย

จัดหลักสูตรฝึกอบรมความรู้ ความสามารถหลัก เพื่อให้พนักงานทุกคนปฏิบัติงานได้สอดคล้องกับวัฒนธรรมองค์กรและเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เช่น การปฐมนิเทศพนักงานใหม่โดยการปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กร รวมไปถึงการจัดทำระบบพี่เลี้ยงเพื่อดูแลสอนงานและให้คำแนะนำในการทำงาน

**พนักงานหน้าร้านสาขา :** บริษัทดำเนินการพัฒนาความรู้ และ ทักษะของพนักงานให้มีศักยภาพ ด้วยการจัดฝึกอบรมในหลักสูตรต่างๆ โดยมุ่งเน้นให้พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าและการให้บริการเพื่อให้เกิดความชำนาญและมีความพร้อมต่อการให้บริการ อีกทั้งยังสามารถรักษามาตรฐานในการปฏิบัติงานซึ่งจะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและประทับใจในการได้รับบริการอันดีเยี่ยม เช่น หลักสูตร Service Excellence หลักสูตรมาตรฐานพนักงานหน้าร้าน หลักสูตรมาตรฐานผู้จัดการร้าน หลักสูตรมาตรฐานผู้ช่วยและผู้จัดการเขต เป็นต้น

**พนักงานระดับปฏิบัติการ :** บริษัทดำเนินการพัฒนาพนักงาน โดยจัดหลักสูตรพัฒนาความรู้ ความสามารถตามหน้าที่ สายงาน วิชาชีพและตามกลุ่มงาน เพื่อเป็นการพัฒนาทักษะ ความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน เช่น หลักสูตรการปิดงบบัญชี หลักสูตรการบริหารงานบุคคล หลักสูตรกฎหมายเบื้องต้น หลักสูตรการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ และไอที หลักสูตรความปลอดภัยในการทำงาน เป็นต้น

**พนักงานระดับหัวหน้างานและผู้จัดการ :** บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของพนักงานระดับหัวหน้างานและผู้จัดการว่าเป็นตัวแทนในการเปลี่ยนแปลง มีบทบาทในการสนับสนุน ดูแลพนักงานและทีมงานให้ทำงานได้สำเร็จและมีประสิทธิภาพ จึงได้จัดหลักสูตรพัฒนาทักษะ ความรู้ ความสามารถให้กับหัวหน้างานและผู้จัดการ เช่น หลักสูตรเทคนิคการสอนงาน หลักสูตรเทคนิคการให้คำปรึกษา หลักสูตรการเสริมสร้างภาวะผู้นำและการบริหารทีมงานสู่ความสำเร็จ หลักสูตรการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นต้น

**พนักงานระดับผู้บริหาร :** บริษัทดำเนินการจัดทำแผนพัฒนาผู้บริหารเพื่อพัฒนาทักษะความเป็นผู้นำเพื่อพัฒนาศักยภาพผู้บริหารให้มีความพร้อมสามารถเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลงและขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ไปสู่การปฏิบัติให้เกิดผลงานเพิ่มขึ้น ควบคู่ไปกับการสร้างวัฒนธรรมการทำงาน และค่านิยมที่สามารถช่วยส่งเสริมและผลักดันการพัฒนาระบบการบริหารสมัยใหม่ให้เกิดขึ้น ตลอดจนการจัดการความรู้และองค์กรแห่งการเรียนรู้ไปถ่ายทอดให้กับบุคลากรในหน่วยงานเพื่อส่งเสริมให้เกิดการพัฒนากระบวนการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และก่อให้เกิดผลสำเร็จในภาพรวม

2. นโยบายการวางแผนพัฒนาอาชีพ บริษัทกำหนดนโยบายการวางแผนพัฒนาอาชีพของพนักงานทุกสายในทุกระดับ โดยพนักงานจะได้รับการพัฒนา ทักษะ ความรู้ ความสามารถอย่างต่อเนื่อง โดยการนำแนวทาง Competency มาประยุกต์ใช้ในองค์กร เพื่อนำไปวิเคราะห์ วางแผนและเป็นแนวทางการพัฒนาขีดความสามารถของพนักงานรายบุคคลดังนี้

สมรรถนะหลัก (Core Competency) ได้แก่ ความสามารถซึ่งแสดงถึงวัฒนธรรมการทำงานขององค์กรซึ่งบุคลากรทุกคนในองค์กรพึงมี และเป็นไปในทิศทางเดียวกันเพื่อจะให้องค์กรบรรลุเป้าหมายในการดำเนินงานได้

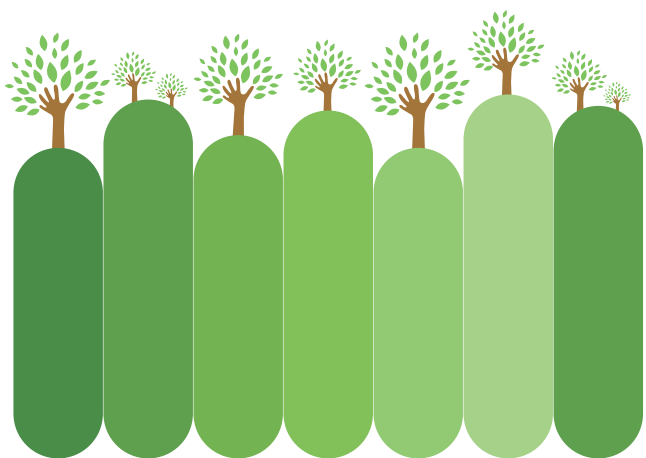
สมรรถนะบริหาร (Managerial Competency) ได้แก่ ความสามารถด้านการบริหารที่บุคลากรในองค์กรตามระดับแต่ละตำแหน่งงานที่จำเป็นต้องมีเพื่อใช้ในการบริหารตนเอง บริหารงานผู้ใต้บังคับบัญชา เพื่อให้งานสำเร็จอีกทั้งต้องสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ และ วิสัยทัศน์ขององค์กร

สมรรถนะตามสายงาน (Functional Competency) ได้แก่ ความสามารถ ทักษะ ด้านวิชาชีพที่จำเป็นในการนำไปปฏิบัติงานให้บรรลุผลสำเร็จ ซึ่งมีความแตกต่างกันตามลักษณะงาน

3. การจัดการความรู้ในองค์กร คือเครื่องมือเพื่อการบรรลุเป้าหมายในการพัฒนาบุคลากรในระยะยาว ได้แก่การรวบรวมองค์ความรู้ที่มีอยู่ในองค์กรมาพัฒนาขึ้นเป็นระบบเพื่อให้ทุกคนในองค์กรสามารถเข้าถึงความรู้และพัฒนาตนเองให้เป็นผู้รู้รวมถึงปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันจะส่งผลให้องค์กรมีขีดความสามารถแข่งขันสูงสุด โดยบริษัทได้พัฒนาแอปพลิเคชันบนมือถือ (IT Easy Mobile Application) ซึ่งเป็นแหล่งข้อมูลอ้างอิงที่มีมาตรฐาน เช่น รายละเอียดขั้นตอนการปฏิบัติงานต่างๆ ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า โปรโมชั่น ข้อมูลข่าวสาร การวิเคราะห์ยอดขาย การสอนงาน (Coaching Recognition System) การวัดความรู้ (Knowledge Training Online) ส่งผลให้พนักงานเกิดการตระหนักรู้ อีกทั้งยังใช้เป็นเครื่องมือในการให้รางวัลกับพนักงานอีกด้วย

## 6.4 ข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

-ไม่มี-



## การกำกับดูแลกิจการ

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย “บริษัท” มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า จึงยึดมั่นที่จะรักษามาตรฐานสูงสุดในการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณต่อการให้บริการลูกค้าอย่างรับผิดชอบและเป็นธรรม การเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องพอ ตลอดจนการดูแลรักษาข้อมูลของลูกค้า ด้วยตระหนักว่าธุรกิจต้องดำเนินควบคู่กับการเป็นพลเมืองที่ดีของสังคมและการดูแลผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า คู่ค้าและเจ้าหนี้ คู่แข่ง ตลอดจนสังคมและสิ่งแวดล้อม ซึ่งไม่เพียงนำมาใช้กับบริษัท แต่ยังรวมถึงบริษัทย่อย ตลอดจนกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน





บริษัทมีหลักการดำเนินธุรกิจ (Business Principles) เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการเติบโตอย่างยั่งยืน ดังนี้

1. สามารถแข่งขันอย่างมีคุณธรรมและจริยธรรม มีผลประกอบการที่ดีโดยคำนึงถึงผลกระทบในระยะสั้นและระยะยาว
2. ประกอบธุรกิจโดยเคารพสิทธิ และมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย
3. ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงสังคมและพัฒนาหรือผลกระทบด้านลบต่อสิ่งแวดล้อม
4. สามารถปรับตัวได้ภายใต้ปัจจัยการเปลี่ยนแปลง (Corporate Resilience)

บริษัทมีความเชื่อมั่นว่ากระบวนการจัดการที่ดี มีความโปร่งใส มีมาตรฐานการปฏิบัติงานสากล จะเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของกิจการและทำให้บริษัทเป็นที่ยอมรับยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งในการบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ และเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับบริษัท รวมถึงสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายว่าจะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรมโดยทั่วถึง บริษัทจึงได้กำหนดหลักการกำกับดูแลกิจการภายใต้แนวทางของทางการ อันประกอบด้วยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยบริษัทได้กำหนดหลักการกำกับดูแลกิจการเพื่อถือปฏิบัติ ดังต่อไปนี้

## 1. ผู้ถือหุ้น : สิทธิและความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้น

1.1 ผู้ถือหุ้นมีสิทธิพื้นฐานเท่าเทียมกันในการเข้าร่วมประชุม โดยบริษัทแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประชุม สิทธิการออกเสียงลงคะแนน ตามแต่ละประเภทของหุ้น ขั้นตอนการลงคะแนนเสียง การแสดงความคิดเห็น การได้รับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับฐานะและผลประกอบการของบริษัท

- คณะกรรมการกำหนดให้เปิดเผยนโยบายในการสนับสนุนหรือส่งเสริมผู้ถือหุ้นทุกกลุ่ม รวมถึงผู้ถือหุ้นประเภทสถาบันให้เข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น

1.2 บริษัทจัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นประจำทุกปีเรียกว่า “การประชุมสามัญ” ภายใน 4 เดือนนับจากวันสิ้นสุด

รอบบัญชีของบริษัท ซึ่งการประชุมผู้ถือหุ้นคราวอื่นนอกเหนือจากนี้จะจัดขึ้นเมื่อมีความจำเป็นตามแต่ละกรณี โดยเรียกประชุมนี้ว่า “การประชุมวิสามัญ”

1.3 บริษัทจะจัดส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมระเบียบวาระและความเห็นของคณะกรรมการบริษัทล่วงหน้าก่อนวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ให้แก่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และมอบหมายให้บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งทำหน้าที่เป็นนายทะเบียนของบริษัท เป็นผู้จัดส่งข้อมูลให้แก่ผู้ถือหุ้นตามระยะเวลาที่กฎหมายกำหนด (ไม่น้อยกว่า 7 วัน) และจะเผยแพร่ข้อมูลดังกล่าวผ่านเว็บไซต์ของบริษัทล่วงหน้าอย่างน้อย 28 วัน ก่อนวันนัดประชุมผู้ถือหุ้น

1.4 ในวาระการประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทกำหนดสิทธิของผู้ถือหุ้นในเรื่องต่างๆ ดังนี้

1.4.1 สิทธิของผู้ถือหุ้นในการเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการ โดยคณะกรรมการกำหนดวิธีการให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอชื่อบุคคลดังกล่าวผ่านคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือนก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมข้อมูลประกอบการพิจารณาด้านคุณสมบัติและการให้ความยินยอมของผู้ได้รับการเสนอชื่อ

1.4.2 ผู้ถือหุ้นทุกคนมีสิทธิเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนในการประชุมทุกครั้ง โดยสามารถเข้าร่วมประชุมและลงคะแนนเสียงได้ทุกระยะการประชุม เว้นแต่วาระที่ผู้ถือหุ้นรายใดมีส่วนได้เสีย และมีข้อกำหนดของกฎหมายห้ามมิให้เข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนในวาระนั้นๆ

1.4.3 บริษัทจะจัดให้มีการเผยแพร่สารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับกิจการแก่ผู้ถือหุ้นอย่างเพียงพอในการตัดสินใจในการประชุมแต่ละครั้ง เช่น หนังสือเชิญประชุมจะระบุเหตุผลของการพิจารณาในแต่ละวาระ โดยมีข้อมูลประกอบการตัดสินใจอย่างเพียงพอไว้ด้วย รายงานการประชุม และรายงานประจำปี (Annual Report) ซึ่งได้จัดทำขึ้นตามแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด

1.4.4 สิทธิในการแต่งตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล

1.4.5 สิทธิในการแต่งตั้งผู้สอบบัญชี

1.4.6 ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้บุคคลอื่นเป็นตัวแทน

ของผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนแทนได้ โดยทำหนังสือมอบฉันทะตามรูปแบบที่กฎหมายกำหนด

1.4.7 ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบข้อมูลการถือหุ้นของตนเอง ณ วันปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นได้ที่บริษัท หรือ บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

1.5 ในการประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทมีนโยบายให้กรรมการทุกคนมีหน้าที่เข้าร่วมการประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้งซึ่งผู้ถือหุ้นสามารถซักถามประธานคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องได้ นอกจากนั้นบริษัทจะจัดให้มีการอำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้นในการประชุมทุกคราว โดยมุ่งเน้นให้ผู้ถือหุ้นสามารถเข้าร่วมประชุมได้เพื่อให้เกิดความเท่าเทียมกัน ดังนี้

1.5.1 สถานที่ประชุม ในการจัดประชุมผู้ถือหุ้นแต่ละคราว บริษัทจะจัดให้มีการใช้สถานที่ประชุมในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นพื้นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ของบริษัท โดยสถานที่จะต้องมีขนาดเพียงพอที่จะรองรับผู้ถือหุ้น มีเครื่องอำนวยความสะดวก การเดินทาง บรรยากาศในการประชุมและอุปกรณ์สื่อสารในที่ประชุม เช่น เครื่องเสียง ไมโครโฟน และอุปกรณ์เครื่องเขียน เป็นต้น

ตลอดจนบริษัทกำหนดให้นำเทคโนโลยีมาใช้ในการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งการลงทะเบียนผู้ถือหุ้น การนับคะแนนและแสดงผลการนับคะแนน เพื่อให้การดำเนินการประชุมสามารถกระทำได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้อง และแม่นยำ

1.5.2 ระยะเวลาเหมาะสม นอกจากการปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายแล้ว บริษัทพิจารณาถึงช่วงเวลาที่เหมาะสมในการจัดประชุม เช่น ไม่จัดให้มีการประชุมในช่วงวันหยุดเทศกาล วันหยุดต่อเนื่อง เป็นต้น ทั้งนี้ประธานในที่ประชุมจะจัดสรรเวลาให้เหมาะสมและส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นมีโอกาสในการแสดงความคิดเห็นและตั้งคำถามต่อที่ประชุมในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

#### 1.5.3 การลงคะแนนเสียง

- จัดให้มีการลงมติวาระเพื่อพิจารณาเป็นรายวาระ และลงมติเป็นแต่ละรายการ ในกรณีที่วาระนั้นมีหลายรายการ เช่น วาระการเลือกตั้งกรรมการ

- บริษัทจัดทำบัตรลงคะแนนเสียงเพื่อใช้ในการลงมติที่ประชุมทุกครั้ง

- การนับคะแนนเสียงมีความชัดเจน โปร่งใสและตรวจสอบได้

บริษัทจะแยกวิธีการนับคะแนนเสียง ดังนี้

- 1) คะแนนเสียงจากหนังสือมอบฉันทะที่ส่งมายังบริษัทก่อนการประชุม

- 2) คะแนนเสียงที่รวบรวมได้จากผู้ที่เข้าร่วมประชุม

- ประธานที่ประชุมหรือผู้ที่ประธานมอบหมายจะเป็นผู้รายงานผลการนับคะแนนเสียงจากหนังสือมอบฉันทะที่ส่งมาก่อนการประชุมรวมกับคะแนนเสียงในที่ประชุม และแจ้งให้ที่ประชุมทราบ

- บริษัทกำหนดให้มีบุคคลที่เป็นอิสระเป็นผู้สังเกตการณ์การตรวจนับหรือตรวจสอบคะแนนเสียงในการประชุมผู้ถือหุ้น และเปิดเผยให้ที่ประชุมทราบพร้อมบันทึกไว้ในรายงานการประชุม

1.5.4 วาระการประชุม กำหนดให้มีคำชี้แจงและเหตุผลประกอบในแต่ละวาระหรือประกอบมติที่ขอตามทีระบุไว้ในหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น หรือในเอกสารแนบวาระการประชุม ละเว้นการกระทำใดๆ ที่เป็นการจำกัดโอกาสของผู้ถือหุ้นในการศึกษาสารสนเทศของบริษัท และกำหนดเกณฑ์การให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอเพิ่มวาระการประชุมล่วงหน้าก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้นอย่างชัดเจนเป็นการล่วงหน้า เพื่อแสดงถึงความเป็นธรรมและความโปร่งใสในการพิจารณาว่าจะเพิ่มวาระที่ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอหรือไม่

1.5.5 การส่งคำถามล่วงหน้า บริษัทกำหนดให้ผู้ถือหุ้นส่งคำถามล่วงหน้าก่อนวันประชุม และแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบพร้อมกับการส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ บริษัทเผยแพร่หลักเกณฑ์การส่งคำถามล่วงหน้าดังกล่าวไว้บนเว็บไซต์ของบริษัท



## 1.6 การจัดทำรายงานการประชุม

1.6.1 บริษัทจัดทำรายงานการประชุมหลังจากเสร็จสิ้นการประชุมทุกครั้ง โดยมีการบันทึกจำนวนผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง และมอบฉันทะให้บุคคลอื่นเข้าร่วมประชุมทั้งจำนวนรายและจำนวนหุ้น รวมทั้งสัดส่วนของจำนวนหุ้นที่เข้าร่วมประชุมเทียบกับจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

1.6.2 บริษัทจัดทำรายงานการประชุมจัดทำให้แล้วเสร็จภายใน 14 วัน นับแต่วันที่มีการประชุมผู้ถือหุ้น โดยมีการบันทึกรายชื่อกรรมการผู้เข้าร่วมประชุม และกรรมการที่ลาประชุม บันทึกการชี้แจงขั้นตอนการออกเสียงลงคะแนน และวิธีการแสดงผลคะแนนให้ที่ประชุมทราบก่อนดำเนินการประชุม รวมทั้งการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นตั้งประเด็นหรือซักถาม นอกจากนี้ยังมีการบันทึกคำถามคำตอบ รายละเอียดของข้อพิจารณาข้อหารือ การแสดงความเห็นต่างๆ ของผู้ถือหุ้น และผลการลงคะแนนในแต่ละวาระว่ามีผู้ถือหุ้นเห็นด้วย คิดค้าน และงดออกเสียง

1.6.3 บริษัทเปิดเผยให้สาธารณชนทราบถึงผลการออกเสียงลงคะแนนของแต่ละวาระในการประชุมผู้ถือหุ้นในวันทำการถัดไปบนเว็บไซต์บริษัท

1.7 บริษัทจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการประชุม และแบ่งเป็นหมวดหมู่ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถขอเอกสารและตรวจสอบได้

1.8 ผู้ถือหุ้นมีสิทธิได้รับส่วนแบ่งกำไรในรูปของเงินปันผลโดยเท่าเทียมกัน

1.9 นอกเหนือจากที่กล่าวข้างต้น ผู้ถือหุ้นจะได้รับสิทธิต่างๆ ตามที่กฎหมายบัญญัติไว้

## 2. สิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทตระหนักและรับรู้ถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นผู้มีส่วนได้เสียภายใน ได้แก่ ผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียภายนอก ได้แก่ ลูกค้า คู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่ง ผู้สอบบัญชี และหน่วยงานอื่นๆ รวมทั้งสังคมและสิ่งแวดล้อม เนื่องจากบริษัทได้รับการสนับสนุนจากผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มในการสร้างความสามารถทางการแข่งขัน และสร้างผลกำไร ซึ่งถือว่าการสร้างคุณค่าอย่างยั่งยืนให้กับบริษัท ดังนั้นผู้มีส่วนได้เสียเหล่านี้จึงควรได้รับการดูแลตามสิทธิที่มีตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทมีการจัดการให้เกิดความเป็นธรรมแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ดังนี้

2.1 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อผู้ถือหุ้น บริษัทระลึกอยู่

เสมอว่าผู้ถือหุ้น คือ เจ้าของกิจการ และบริษัทมีหน้าที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว จึงกำหนดให้กรรมการผู้บริหาร และพนักงานต้องปฏิบัติตามแนวทาง ดังต่อไปนี้

1. ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ตลอดจนตัดสินใจดำเนินการใดๆ ด้วยความระมัดระวัง รอบคอบ และเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทั้งรายใหญ่และรายย่อย เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นโดยรวม

2. นำเสนอรายงานสถานภาพของบริษัท ผลประกอบการ ข้อมูลฐานะทางการเงิน การบัญชี และรายงานอื่นๆ โดยสม่ำเสมอ และครบถ้วนตามความเป็นจริง

3. ห้ามไม่ให้แสวงหาผลประโยชน์ให้ตนเองและผู้อื่นโดยใช้ข้อมูลใดๆ ของบริษัทซึ่งยังมิได้เปิดเผยต่อสาธารณะ หรือดำเนินการใดๆ ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท

2.2 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อพนักงาน บริษัทตระหนักว่าพนักงานคือปัจจัยแห่งความสำเร็จของการบรรลุเป้าหมายของบริษัทที่มีคุณค่ายิ่ง จึงมีนโยบายที่จะปฏิบัติกับพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียม และเป็นธรรม มีการพัฒนาศักยภาพ และให้ผลตอบแทนและสวัสดิการแก่พนักงานอย่างเหมาะสม เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายดังกล่าว บริษัทจึงมีหลักปฏิบัติ ดังนี้

1. ให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมต่อพนักงาน รวมทั้งมีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงาน และให้ความสำคัญในการดูแลสวัสดิการของพนักงาน

2. ดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิต และทรัพย์สินของพนักงาน

3. การแต่งตั้งโยกย้าย รวมถึงการให้รางวัลและการลงโทษพนักงาน กระทำด้วยความสุจริตใจ และตั้งอยู่บนพื้นฐานความรู้ความสามารถและความเหมาะสมของพนักงาน



4.ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ ความสามารถของพนักงาน โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาความสามารถของพนักงานให้เกิดศักยภาพในการปฏิบัติงานอย่างมืออาชีพ ซึ่งบริษัทมีการกำหนดและวางแผนการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานเป็นประจำ รวมถึงมีการจัดการฝึกอบรมทั้งภายในและภายนอกให้แก่พนักงาน

5. รับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานความรู้ทางวิชาชีพของพนักงาน

6. ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับพนักงานอย่างเคร่งครัด

2.3 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อลูกค้า และ/หรือเจ้าหน้าที่ บริษัทมีนโยบายให้พนักงานปฏิบัติต่อลูกค้า และ/หรือเจ้าหน้าที่ทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรม ซื่อสัตย์ และไม่เอารัดเอาเปรียบลูกค้า โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท บนพื้นฐานของการได้รับผลตอบแทนที่เป็นธรรมทั้งสองฝ่าย หลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีแนวปฏิบัติ ดังนี้

1. ไม่เรียก หรือรับ หรือจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตในการค้ากับลูกค้า และ/หรือเจ้าหน้าที่

2. กรณีที่มีข้อมูลว่ามีการเรียก หรือรับ หรือการจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตเกิดขึ้น ต้องเปิดเผยรายละเอียดต่อลูกค้า และ/หรือเจ้าหน้าที่ และร่วมกันแก้ไขปัญหาโดยยุติธรรม และรวดเร็ว

3. ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ตกลงกันไว้อย่างเคร่งครัด กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดได้ ต้องรีบแจ้งให้เจ้าหน้าที่ทราบล่วงหน้า เพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไขปัญหา

2.4 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อลูกค้า บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของลูกค้า และมุ่งมั่นที่จะเอาใจใส่และรับผิดชอบต่อลูกค้า โดยการจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ และการบริการที่สามารถสร้างความเชื่อมั่นได้ จึงได้กำหนดนโยบายในการปฏิบัติต่อลูกค้า ดังนี้

1. บริการลูกค้าด้วยความสุภาพ มีความกระตือรือร้น พร้อมให้บริการด้วยความเต็มใจ

2. รักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

3. ให้ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้อง เพียงพอ และทันต่อเหตุการณ์แก่ลูกค้า เพื่อให้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่มี โดยไม่มีการโฆษณาเกินความเป็นจริงที่เป็นเหตุให้ลูกค้าเข้าใจผิดเกี่ยวกับคุณภาพหรือเงื่อนไขใดๆ ของสินค้าที่บริษัทจำหน่าย

4. ให้คำแนะนำเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทเพื่อ

ประโยชน์สูงสุดกับลูกค้า

2.5 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อคู่แข่งทางการค้า บริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้า โดยไม่ละเมิดความลับหรือล่วงรู้ความลับทางการค้าของคู่แข่งด้วยวิธีฉ้อฉล จึงได้กำหนดหลักนโยบาย ดังนี้

1. ประพฤติปฏิบัติภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี

2. ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริตหรือไม่เหมาะสม

3. ไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้าย

2.6 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อชุมชนและสังคม บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตนเป็นพลเมืองที่ดีโดยปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน เน้นการปลูกฝังจิตสำนึก ความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมให้เกิดขึ้นภายในองค์กรอย่างต่อเนื่อง รวมถึงสนับสนุนกิจกรรมที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อส่วนรวม และสังคม

2.7 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด ส่งเสริมให้ผู้บริหารและพนักงานเอาใจใส่ต่อกิจการที่จะเสริมสร้างคุณภาพด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม โดยจัดให้มีมาตรการลดการใช้พลังงาน การจัดการขยะ และการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า

### 3. กาวะผู้นำและวิสัยทัศน์

คณะกรรมการมีความเป็นอิสระในการตัดสินใจ โดยบริษัทให้สิทธิและความเท่าเทียมกันแก่กรรมการทุกคนในการพิจารณาตัดสินใจเรื่องต่างๆ โดยบริษัทได้แยกหน้าที่ชัดเจนระหว่างคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการบริหาร ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทไม่มีหน้าที่จัดการงานประจำของบริษัท แต่จะมีหน้าที่ตามที่กฎหมายกำหนดและเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณาการบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทตามวาระที่กำหนดหรือตามที่ประธานกรรมการจะเห็นควรเพื่อ

3.1 กำหนดหรือให้ความเห็นชอบ ภารกิจ กลยุทธ์ เป้าหมาย นโยบาย แผนธุรกิจ และงบประมาณของบริษัท

3.2 กำกับดูแลและติดตามผลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายและแผนธุรกิจ

3.3 ดูแลให้มีระบบควบคุมภายในที่ดีและดูแลให้มีมาตรการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสม



## 4. คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท กำกับดูแลกิจการให้เป็นไปตามเป้าหมาย กฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นและแนวทางที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยจะดูแลให้มีการจัดทำวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย นโยบาย ทิศทางการดำเนินงาน แผนกลยุทธ์ แผนงาน และงบประมาณประจำปีของบริษัท คณะกรรมการบริษัทจะร่วมแสดงความคิดเห็นเพื่อให้เกิดความเข้าใจในภาพรวมของธุรกิจร่วมกันก่อนที่จะพิจารณาอนุมัติ และติดตามให้มีการบริหารงานเพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยจะยึดถือแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

คณะกรรมการของบริษัทมีจำนวน 7 คน ประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิทั้งด้านธุรกิจ บัญชีและการเงินซึ่งเกี่ยวข้องและสนับสนุนธุรกิจบริษัททั้งหมด มีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี แบ่งเป็นกรรมการที่มาจากฝ่ายบริหารจำนวน 4 คน และกรรมการอิสระจำนวน 3 คน โดยกรรมการอิสระมีคุณสมบัติและมีจำนวนสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด กล่าวคือบริษัทจดทะเบียนต้องมีจำนวนกรรมการอิสระมากกว่าหรือเท่ากับ 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

### 4.1 บทบาทของประธานกรรมการ

- 1) ไม่ร่วมในการบริหารงานปกติประจำวันของบริษัท
- 2) ใช้ภาวะผู้นำในการดูแลให้การปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการทั้งคณะเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท และเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการ
- 3) พิจารณาให้ความเห็นชอบวาระการประชุมซึ่งเลขานุการบริษัทเสนอ และได้ผ่านความเห็นชอบจากประธานกรรมการบริหารแล้ว เพื่อให้วาระสอดคล้องกับหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการรวมทั้งเปิดโอกาสให้กรรมการแต่ละคนมีอิสระที่จะเสนอเรื่องที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทเข้าสู่การประชุม
- 4) จัดสรรเวลาไว้อย่างเพียงพอที่ฝ่ายจัดการจะเสนอเรื่องและมากพอที่กรรมการจะพิจารณาและอภิปรายประเด็นสำคัญกันอย่างรอบคอบโดยทั่วกัน การส่งเสริมให้กรรมการมีการใช้ดุลยพินิจที่รอบคอบ ให้ความเห็นอย่างอิสระ

5) ประธานกรรมการไม่เป็นประธานหรือสมาชิกในคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อให้การทำหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยมีความเป็นอิสระอย่างแท้จริง

6) ดูแลและส่งเสริมให้กรรมการยึดถือปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และจรรยาบรรณธุรกิจของบริษัท รวมถึงการปฏิบัติตามจรรยาบรรณของกรรมการ

7) เสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกรรมการที่เป็นผู้บริหารและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ

### 4.2 บทบาทของประธานกรรมการบริหาร

- 1) ใช้ภาวะผู้นำในการดูแลให้มีการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการบริหารเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท และเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการ
- 2) พิจารณาเห็นชอบวาระการประชุมซึ่งเลขานุการบริษัทเสนอ เพื่อให้วาระสอดคล้องกับหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการบริหาร
- 3) กำกับดูแลกรรมการบริหารให้นำนโยบายที่ได้รับจากคณะกรรมการบริษัทไปดำเนินการให้สัมฤทธิ์ผล
- 4) ดูแลและส่งเสริมให้กรรมการบริหารยึดถือปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และจรรยาบรรณธุรกิจของบริษัท

### 4.3 วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการ

- 1) ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสามเป็นอัตรา ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงกับส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สองภายหลังการแปรสภาพนั้นให้จับสลากกัน ส่วนปีหลังๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง
- 2) กรรมการซึ่งพ้นสภาพจากตำแหน่งอาจได้รับเลือกตั้งใหม่อีกได้โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น

4.4 วิธีการเลือกตั้ง/แต่งตั้งคณะกรรมการ เกิดขึ้นได้ 2 กรณี คือ

- 1) เลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ต้องออกตามวาระจะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- 2) แต่งตั้งกรรมการระหว่างวาระเนื่องจากตำแหน่งว่างลง คณะกรรมการบริษัทสามารถพิจารณาอนุมัติได้ตามที่คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน คัดเลือกและเสนอชื่อมาเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งแทน

## 5. คณะกรรมการอื่นๆ

### นอกเหนือจากคณะกรรมการบริษัท

5.1 คณะกรรมการบริหาร (Executive Committee) คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วยกรรมการที่เป็นผู้บริหาร หรือกรรมการจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือกรรมการที่เป็นบุคคลภายนอก โดยกรรมการบริหารจะต้องรายงานการปฏิบัติงานต่อคณะกรรมการบริษัทโดยตรง

วิธีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาแต่งตั้งกรรมการจำนวนหนึ่งตามที่เห็นสมควรให้เป็นคณะกรรมการบริหาร และในจำนวนนี้ให้กรรมการคนหนึ่งเป็นประธานกรรมการบริหาร โดยให้คณะกรรมการบริหารมีอำนาจหน้าที่ควบคุมดูแลกิจการของบริษัทตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

5.2 คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อเป็นเครื่องมือสำคัญของคณะกรรมการบริษัทในการกำกับดูแลการบริหารงานให้มีมาตรฐานที่ถูกต้องและมีความโปร่งใส ตลอดจนให้เป็นไปตามระเบียบของทางการและระเบียบที่บริษัทกำหนด เพื่อให้มีการควบคุมภายในที่ดี มีระบบการรายงานที่น่าเชื่อถือ และเป็นประโยชน์แก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งผู้ถือหุ้น

วิธีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริษัทจะแต่งตั้งกรรมการที่มีคุณสมบัติตามที่หน่วยงานทางการกำกับดูแลบริษัทกำหนด จำนวนอย่างน้อย 3 คน ทำหน้าที่คณะกรรมการตรวจสอบ โดยจะมีอำนาจหน้าที่ตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด ความเป็นอิสระในการทำงานอย่างเต็มที่ และรายงานโดยตรงต่อคณะกรรมการบริษัท

5.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 คน โดยประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเป็นกรรมการอิสระ ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท มีอำนาจหน้าที่ตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

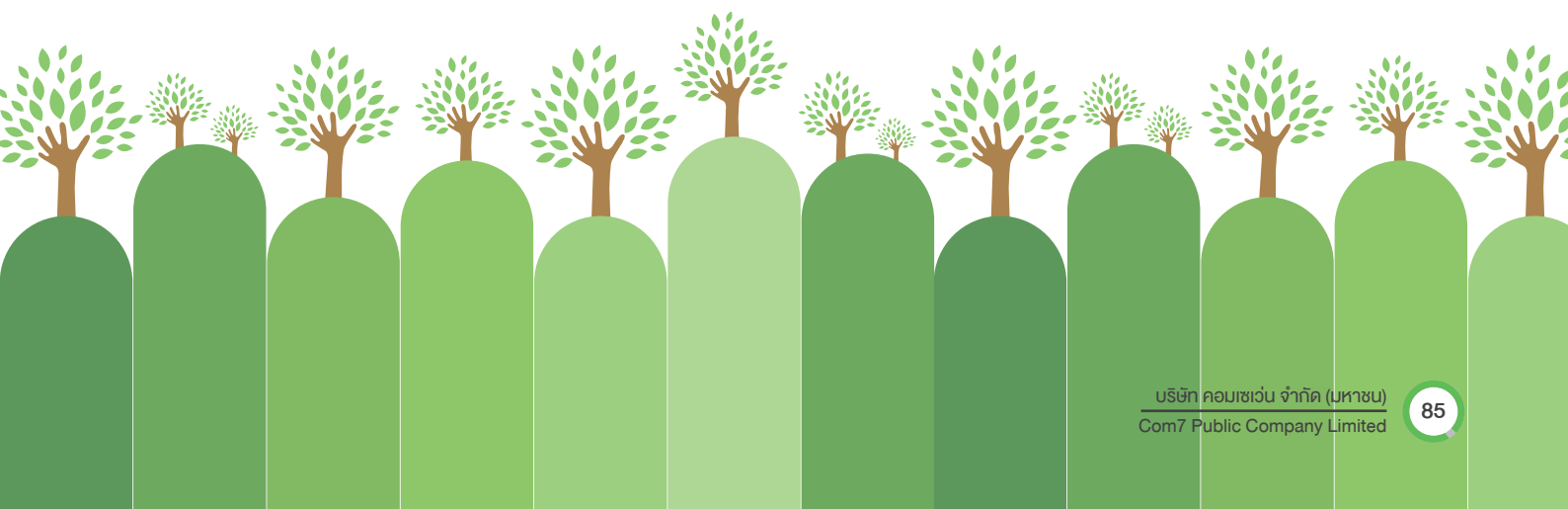
วิธีการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาแต่งตั้งกรรมการจำนวน 3 คน เพื่อทำหน้าที่เป็นคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน และรายงานโดยตรงต่อคณะกรรมการบริษัท ในกรณีที่คณะกรรมการได้แต่งตั้งบุคคลใดให้เป็นที่ปรึกษาของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนให้เปิดเผยข้อมูลของที่ปรึกษานั้น รวมทั้งความเป็นอิสระ หรือไม่มี ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไว้ในรายงานประจำปี

5.4 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วย กรรมการและผู้บริหาร มีหน้าที่นำเสนอนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Policy) ของบริษัทต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ และกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการเป็นผู้ปฏิบัติตามนโยบายและรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบเป็นประจำ และทำการทบทวนระบบหรือประเมินประสิทธิภาพของการจัดการความเสี่ยงอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยให้เปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีและในทุกๆ ระยะเวลาที่พบว่าระดับความเสี่ยงมีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งรวมถึงการให้ความสำคัญกับสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้าและรายงานความผิดปกติทั้งหลาย

วิธีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารที่ดูแลรับผิดชอบงานที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงทุกประเภทของบริษัท เพื่อทำหน้าที่คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

## 6. การประชุมคณะกรรมการ

6.1 บริษัทกำหนดการประชุมและวาระการประชุมของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้ล่วงหน้าในแต่ละปี และแจ้งให้กรรมการแต่ละคนทราบกำหนดการดังกล่าว เพื่อให้กรรมการสามารถจัดเวลาและเข้าร่วมประชุมได้



6.2 องค์ประชุมในการประชุมคณะกรรมการชุดต่างๆ ให้เป็นไปตามประกาศ หรือกฎบัตรของแต่ละคณะ ในส่วนของการประชุมคณะกรรมการบริษัทนั้น กำหนดได้ให้องค์ประชุมในขณะลงมติควรมีกรรมการไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

6.3 กรรมการมีหน้าที่เข้าร่วมประชุมกรรมการทุกครั้ง ยกเว้นกรณีที่มีความจำเป็นจริงๆ ให้แจ้งประธานกรรมการหรือเลขานุการคณะกรรมการทราบ กรรมการทุกคนเข้าร่วมประชุมไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของจำนวนการประชุมคณะกรรมการบริษัททั้งหมดที่จัดให้มีขึ้นในรอบปี

6.4 จัดให้มีการหารือร่วมกันระหว่างกรรมการอิสระอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

6.5 มีการจัดประชุมเฉพาะกรรมการโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

6.6 คณะกรรมการควรสนับสนุนให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเชิญผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมประชุม เพื่อให้ข้อมูลรายละเอียดเพิ่มเติมที่จำเป็นต่อการพิจารณาของคณะกรรมการ และเพื่อเปิดโอกาสให้กรรมการได้ทำความรู้จักผู้บริหารระดับสูงสำหรับใช้ประกอบการพิจารณาแผนสืบทอดงาน

6.7 ฝ่ายจัดการควรจัดส่งสารสนเทศแจ้งข้อมูลที่สำคัญให้แก่กรรมการเป็นการล่วงหน้า อย่างน้อย 5 วันทำการก่อนวันประชุม ในกรณีที่กรรมการต้องการเอกสารเพิ่มเติมให้ติดต่อขอจากเลขานุการบริษัทได้ ในกรณีที่จำเป็น คณะกรรมการจัดให้มีการเห็นอิสระจากที่ปรึกษาหรือผู้ประกอบวิชาชีพภายนอก โดยถือเป็นค่าใช้จ่ายบริษัท

6.8 กรรมการทุกคนมีบทบาทหน้าที่ในการพิจารณาวาระต่างๆ ที่นำเสนอเข้าสู่ที่ประชุม ซึ่งรวมทั้งประเด็นเรื่องการค้ากับดูแลกิจการที่ดี

6.9 ให้กรรมการที่มีส่วนได้เสียแต่ละวาระ รายงานการมีส่วนได้เสียและไม่อยู่ร่วมในการพิจารณาวาระนั้น เพื่อให้กรรมการอื่นมีการอภิปรายและลงมติอย่างเป็นอิสระ โดยเปิดเผยบันทึกไว้ในรายงานการประชุมคณะกรรมการ

## 7. คำตอบแทนของคณะกรรมการและผู้บริหาร

การพิจารณาคำตอบแทนของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการคนอื่นๆ ให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเป็นผู้พิจารณา การพิจารณากำหนดคำตอบแทนของผู้บริหารระดับผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการขึ้นไป ให้ประธาน

กรรมการบริหารเป็นผู้นำเสนอต่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน โดยมีหลักเกณฑ์ ดังนี้

7.1 คำตอบแทนของกรรมการควรสอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายระยะยาวของบริษัท ประสิทธิภาพ ภาระหน้าที่ขอบเขตของบทบาทและความรับผิดชอบ รวมถึงประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากกรรมการแต่ละคน

7.2 ผู้ถือหุ้นเป็นผู้อนุมัติโครงสร้างและอัตราค่าตอบแทนกรรมการบริษัท และกรรมการชุดย่อย ทั้งรูปแบบที่เป็นตัวเงินและไม่ใช้ตัวเงิน โดยคณะกรรมการควรพิจารณาคำตอบแทนแต่ละรูปแบบให้เหมาะสม

7.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน เป็นผู้ประเมินผลประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นประจำทุกปี เพื่อนำไปใช้ในการพิจารณากำหนดคำตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยใช้บรรทัดฐานที่ได้ตกลงกันล่วงหน้ากับประธานเจ้าหน้าที่บริหารตามเกณฑ์ที่เป็นรูปธรรม

7.4 ผู้บริหารได้รับคำตอบแทนเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่กรรมการกำหนด และเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท โดยระดับคำตอบแทนที่เป็นเงินเดือน โบนัส และผลตอบแทน जुใจในระยะยาวสอดคล้องกับผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละคน โดยคำนึงถึงความยั่งยืนของบริษัท

## 8. การประเมินตนเองของคณะกรรมการ

8.1 คณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อยประเมินผลการปฏิบัติงานด้วยตนเองอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้คณะกรรมการร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหา เพื่อการปรับปรุงแก้ไขต่อไป รวมถึงการนำผลการประเมินไปใช้ประกอบการพิจารณาความเหมาะสมขององค์ประกอบคณะกรรมการ

8.2 การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการโดยรวม หรือเป็นรายบุคคล บริษัทเปิดเผยหลักเกณฑ์ ขั้นตอน และผลการประเมินไว้ในรายงานประจำปี

## 9. ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีของบริษัท (Audit Fee) ประจำปี 2561 เป็นจำนวนเงินรวม 4,481,250 บาท (บริษัทไม่มีค่าบริการอื่นนอกเหนือจากค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี)

## 10. กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์

2557 กับบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กลสิกรไทย จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการออมของพนักงานในระยะยาว สร้างหลักประกันให้กับพนักงานและครอบครัวในกรณีที่ออกจากงาน เกษียณอายุ หรือเสียชีวิต นอกจากนี้กองทุนสำรองเลี้ยงชีพยังเป็นแรงจูงใจทำให้พนักงานทำงานกับบริษัทเป็นระยะเวลานาน ก่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างนายจ้างและลูกจ้างซึ่งช่วยให้ประสิทธิภาพในการทำงานดีขึ้น โดยในปี 2561 บริษัทจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ จำนวน 10,153,640.25 บาท

## 11. การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการบริษัทกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บนหลักการที่ว่า การตัดสินใจใดๆ ในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจจะต้องทำเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเท่านั้น และควรหลีกเลี่ยงการกระทำที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยกำหนดให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสียกับรายการที่พิจารณา ต้องแจ้งให้บริษัททราบถึงความสัมพันธ์หรือการมีส่วนได้เสียของตนในรายการดังกล่าวและต้องไม่เข้าร่วมการพิจารณาตัดสินใจ รวมถึงไม่มีอำนาจอนุมัติในธุรกรรมนั้นๆ

หากผู้บริหารหรือกรรมการบริษัทเห็นว่ารายการใดรายการหนึ่งเป็นรายการที่เข้าข่ายรายการที่เกี่ยวข้องหรือรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างชัดเจน และเจตนาจะปฏิบัติตามประกาศของคณะกรรมการหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546 และ/หรือ มาตรา 80 ของพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด ว่าด้วยการงดออกเสียงของกรรมการที่มีส่วนได้เสียทั้งทางตรงหรือทางอ้อม

11.1 นโยบายการลงทุนของบริษัท นโยบายการลงทุนของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมุ่งเน้นการลงทุนในบริษัท และบริษัทร่วมที่มีศักยภาพในการเติบโต และสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการลงทุน เพื่อให้บริษัทเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีที่ครอบคลุมความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

ทั้งนี้ การขออนุมัติเกี่ยวกับการลงทุนจะต้องสอดคล้องและเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และประกาศคณะกรรมการ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2547

การลงทุนในกิจการดังกล่าวข้างต้น บริษัทจะเน้นการลงทุนระยะยาว โดยพิจารณาจากปัจจัยพื้นฐานของธุรกิจที่จะเข้าไปลงทุน รวมถึงแนวโน้มของธุรกิจนั้นๆ เป็นสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายการลงทุนในสัดส่วนที่มากพอเพื่อให้สามารถมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการและกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการที่ควบคุมร่วมกันนั้น รวมทั้งการส่งเสริมกิจการที่เข้าลงทุนให้มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

ในการตัดสินใจลงทุนใดๆ บริษัทจะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการและพิจารณาถึงศักยภาพ รวมทั้งความเสี่ยงจากการลงทุน และนำเสนอผลการลงทุนต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณารวมถึงให้คำแนะนำ เพื่อลดความเสี่ยงทางการลงทุนที่อาจเกิดขึ้น

ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยนั้น บริษัทจะส่งตัวแทนของบริษัทไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อย ซึ่งบุคคลดังกล่าวต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจดังกล่าว และไม่มีผลประโยชน์ขัดแย้งในทางธุรกิจ โดยผู้แทนดังกล่าวจะต้องบริหารและจัดการธุรกิจของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามนโยบายที่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัท และตามกฎหมายของบริษัทย่อยที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ บริษัทจะติดตามอย่างใกล้ชิดถึงผลประกอบการและการดำเนินงานของธุรกิจดังกล่าว และนำเสนอผลวิเคราะห์รวมถึงแสดงความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัทของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมหรือกิจการที่ควบคุมร่วมกันนั้นๆ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณากำหนดนโยบายหรือปรับปรุงส่งเสริมให้ธุรกิจของบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือกิจการที่ควบคุมร่วมกัน มีการพัฒนาและเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องต่อไป

11.2 นโยบายการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัท  
บริษัทจะปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับการเข้าทำรายการระหว่างกัน ทั้งนี้ ผู้บริหาร หรือผู้มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการระหว่างกันดังกล่าวได้



ในกรณีที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บริษัทจะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการทำรายการและความสมเหตุสมผลของรายการนั้นๆ ทั้งนี้ การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป และการทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าทั่วไป ให้มีหลักการดังนี้

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

การทำรายการระหว่างกันที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ระหว่างบริษัทและบริษัทย่อย กับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ได้รับอนุมัติเป็นหลักเกณฑ์จากคณะกรรมการบริษัท ให้ฝ่ายจัดการสามารถอนุมัติการทำธุรกรรมดังกล่าวได้หากรายการดังกล่าวนี้มีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ บริษัทจะจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับการทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการประชุมคณะกรรมการในทุกรอบไตรมาส

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าทั่วไป

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป จะต้องถูกพิจารณาและให้ความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป ทั้งนี้ ให้ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะแต่งตั้งผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือ คณะกรรมการ

บริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้น ตามแต่กรณี เพื่อให้มั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวมีความจำเป็นและความสมเหตุสมผลโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี และหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัท

### 11.3 นโยบายการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัทในอนาคต

รายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตนั้น คณะกรรมการบริษัทต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวโยงกันของบริษัท หรือบริษัทย่อยตาม มาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย

ในกรณีที่เป็นรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจที่เป็นปกติของบริษัท และเป็นรายการที่เกิดขึ้นต่อเนื่องไปในอนาคต บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์ และแนวทางในการดำเนินการดังกล่าวให้มีลักษณะที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณารับรองหลักเกณฑ์ และแนวทางในการดำเนินงานดังกล่าว

กรณีที่เป็นการเข้าทำรายการระหว่างกันในอนาคต บริษัทจะขอให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของรายการดังกล่าว ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่เกิดขึ้น บริษัทจะจัดให้มีบุคคลที่มีความรู้ ความชำนาญพิเศษเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกัน โดยความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบหรือบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษจะถูกนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้น แล้วแต่กรณี เพื่อให้มีความมั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวเป็นการทำรายการที่บริษัทได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นทุกราย

## 12. จรรยาบรรณ

บริษัทได้จัดทำหลักปฏิบัติเกี่ยวกับจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัท (Code of Business Conduct) และจรรยาบรรณ

ของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน (Code of Conduct) เพื่อยึดถือเป็นแนวปฏิบัติ ดังนี้

12.1 จรรยาบรรณทางธุรกิจ หมายถึง ข้อพึงปฏิบัติของบริษัท

12.2 จรรยาบรรณของกรรมการ หมายถึง ข้อพึงปฏิบัติของกรรมการ

12.3 จรรยาบรรณของผู้บริหาร หมายถึง ข้อพึงปฏิบัติของผู้บริหาร

12.4 จรรยาบรรณของพนักงาน หมายถึง ข้อพึงปฏิบัติของพนักงาน

12.5 จรรยาบรรณของเจ้าหน้าที่พนักงานสัมพันธ์ หมายถึง ข้อพึงปฏิบัติของเจ้าหน้าที่พนักงานสัมพันธ์

## 13. ระบบการควบคุมภายใน

บริษัทได้วางระบบการควบคุมภายในด้านต่างๆ โดยแบ่งเป็นด้านองค์กรและสภาพแวดล้อม ด้านการบริหารความเสี่ยง ด้านการควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการ ด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสาร และด้านระบบการติดตาม เพื่อให้มีการควบคุมภายในที่รัดกุมเพียงพอในการป้องกันความเสี่ยงและความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัท ดังนี้

13.1 องค์กรและสภาพแวดล้อม

13.1.1 มีการกำหนดนโยบายและเป้าหมายที่ชัดเจน

13.1.2 มีการจัดโครงสร้างองค์กร และการแบ่งแยกอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบ

13.1.3 มีการกำหนดจรรยาบรรณสำหรับกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และเจ้าหน้าที่พนักงานสัมพันธ์ไว้ในแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัท

13.1.4 มีการกำหนดอำนาจหน้าที่ของพนักงานไว้ในขอบเขตการปฏิบัติงาน (Job Description) และระเบียบอำนาจอนุมัติ (LOA)

13.1.5 มีระเบียบปฏิบัติงานครอบคลุมในทุกกระบวนการ

13.1.6 มีกระบวนการในการสรรหาคัดเลือกบุคลากรที่เป็นระบบ

13.1.7 มีระบบการจูงใจพนักงาน เช่น ระบบการพิจารณาความดีความชอบ

13.1.8 ฝ่ายตรวจสอบภายใน ทำหน้าที่ตรวจสอบและกำกับการปฏิบัติของบริษัท โดยขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการตรวจสอบขึ้นตรงต่อคณะกรรมการบริษัท ซึ่งมีความเป็นอิสระจากการบริหารจัดการของบริษัท

13.2 การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการ

13.2.1 มีการกำหนดแผนงานและวิธีการปฏิบัติงานที่ชัดเจน

13.2.2 มีการวางระบบการควบคุมภายในอย่างเพียงพอและถ่วงดุล (Check & Balance) เช่น การกำหนดระเบียบอำนาจอนุมัติ การสอบยันรายการ การแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบ การรักษาความปลอดภัยของทรัพย์สิน และระบบการรายงาน เป็นต้น

13.2.3 ปฏิบัติงานตามระเบียบและกระบวนการทำงานภายใต้ขอบเขตอำนาจที่ได้รับมอบหมาย หากพบว่าการปฏิบัติไม่เป็นไปตามระเบียบดังกล่าว ผู้ปฏิบัติงานมีหน้าที่รายงานให้ผู้บังคับบัญชาทราบและไม่ให้ความร่วมมือหรือให้การสนับสนุนการปฏิบัติที่ฝ่าฝืนระเบียบ

13.3 ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล

การเปิดเผยสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูลของบริษัทเป็นไปอย่างครบถ้วน เพียงพอ ตรงตามความเป็นจริง เชื่อถือได้และทันเวลา มีการพัฒนาเครื่องมือสื่อสารให้มีความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ผู้บริหาร พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท ได้รับทราบสารสนเทศอย่างรวดเร็วและเท่าเทียมกัน

13.4 ระบบการติดตามและกำกับดูแล

13.4.1 การติดตามและกำกับดูแลงานภายในของหน่วยงาน มีหัวหน้างานในฝ่ายงานนั้นๆ เป็นผู้กำกับดูแล

13.4.2 การติดตามและกำกับดูแลงานโดยหน่วยงานอิสระ มีฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นผู้กำกับดูแล หากพบข้อบกพร่องจะมีการรายงานตามสายการบังคับบัญชาเพื่อพิจารณาสั่งการแก้ไข

13.4.3 มีระบบข้อมูลในการรายงานที่เพียงพอ

## 14. ความสัมพันธ์กับผู้ลงทุน

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

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญในการเปิดเผยข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เพื่อให้ผู้ถือหุ้น

ได้รับข่าวสารเป็นประจำโดยผ่านช่องทางเว็บไซต์ของบริษัท อาทิ วิสัยทัศน์ พันธกิจ งบการเงิน ข่าวประชาสัมพันธ์ รายงานประจำปี โครงสร้างบริษัทและผู้บริหาร โครงสร้างการถือหุ้นและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้ถือหุ้นหรือนักลงทุนยังสามารถติดต่อเพื่อขอรับทราบข้อมูลข่าวสารได้ที่

**จดหมาย:** ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้

เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

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

**โทรศัพท์ :** 02 017 7777 ต่อ 7710

**โทรสาร :** 02 017 7776

## 15. การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายที่จะเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศทางการเงินและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นและผลประโยชน์ของบริษัทที่ตรงต่อความเป็นจริง ครบถ้วนเพียงพอ สม่าเสมอ ทันเวลา แสดงให้เห็นถึงสถานะทางการเงินและการประกอบกิจการที่แท้จริงของบริษัท รวมทั้งอนาคตทางธุรกิจของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมุ่งมั่นที่จะดูแลให้มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใอย่างเคร่งครัด โดยจัดให้มีการเผยแพร่ข้อมูลทางเว็บไซต์ของบริษัท สื่อเผยแพร่ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อให้ผู้ถือหุ้นและผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ ได้รับทราบข้อมูลของบริษัทได้อย่างทั่วถึง และจะทำการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้สอดคล้องกับแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ประกาศใช้บังคับ

บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่ที่ทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับนักลงทุนหรือผู้ถือหุ้น รวมถึงนักลงทุนสถาบันและผู้ถือหุ้นรายย่อย บริษัทจะจัดให้มีการประชุมเพื่อวิเคราะห์ผลการดำเนินงานเป็นประจำ รวมทั้งจะเผยแพร่ข้อมูลทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทั่วไปให้แก่ผู้ถือหุ้น และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ การรายงานต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และเว็บไซต์ของบริษัท

นอกจากนี้ บริษัทให้ความสำคัญต่อรายงานทางการเงิน

เพื่อแสดงให้เห็นถึงสถานะทางการเงินและผลประกอบการที่แท้จริงของบริษัท โดยอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลทางบัญชีที่ถูกต้อง ครบถ้วน และเพียงพอตามมาตรฐานการบัญชีซึ่งเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป บริษัทจะเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับการกรรมการแต่ละท่าน ตลอดจนบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทในรายงานประจำปีของบริษัท (แบบ 56-2) และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และจะเปิดเผยคำตอบแทนของกรรมการและผู้บริหารระดับสูงในรายงานประจำปีของบริษัท (แบบ 56-2) และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

## 16. ช่องทางในการเปิดเผยสารสนเทศ ประกอบด้วยช่องต่างๆ ดังนี้

16.1 การเปิดเผยข้อมูลผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (SET Portal: SEP) ตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด

- การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (Management Discussion and Analysis: MD&A)
- แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี 56-1
- งบการเงินของบริษัท และรายงานประจำปี (Annual Report)
- มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ที่ประชุมผู้ถือหุ้น และข่าวสารสนเทศต่างๆ

16.2 สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

16.3 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

16.4 เว็บไซต์ของบริษัท [www.comseven.com](http://www.comseven.com)

16.5 สื่อสารมวลชน สื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ และสื่ออื่นๆ

16.6 การประชุมนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ (Analyst Meeting)

16.7 การพบปะให้ข้อมูลแบบตัวต่อตัว (Company Visit / One-on-One Meeting)

16.8 การเดินทางไปให้ข้อมูลทั้งในประเทศและต่างประเทศ (Road Show)

## 17. นโยบายการดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อความโปร่งใสและป้องกันการแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตนจากการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทที่ยังไม่ได้

เปิดเผยต่อสาธารณชน บริษัทได้กำหนดนโยบายการใช้ข้อมูลภายในบริษัท ดังนี้

17.1 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)

17.2 ให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัท รวมถึงคู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ จัดทำและเปิดเผยรายงานการถือครองหลักทรัพย์และรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และจัดส่งสำเนารายงานนี้ให้แก่บริษัท ในวันเดียวกับวันที่ส่งรายงานต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

17.3 กรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้างของบริษัท และบริษัทย่อย ที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ ต้องใช้ความระมัดระวังในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือนก่อนที่งบการเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน และในช่วงระยะเวลา 24 ชั่วโมงภายหลังจากที่ข้อมูลภายในของบริษัทได้เปิดเผยต่อสาธารณชนแล้ว ผู้ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายในต้องไม่เปิดเผยข้อมูลนั้นให้ผู้อื่นทราบจนกว่าจะได้มีการแจ้งข้อมูลนั้นให้แก่ตลาดหลักทรัพย์ฯ หากมีการกระทำการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติดังกล่าวข้างต้น บริษัทถือเป็นความผิดทางวินัยตามข้อบังคับการทำงานของบริษัท โดยจะพิจารณาลงโทษตามควรแก่กรณี ได้แก่ การตักเตือนด้วยวาจา การตักเตือนเป็นหนังสือ การภาคทัณฑ์ ตลอดจนการเลิกจ้างพนักงานการเป็นพนักงานด้วยเหตุไล่ออก ปลดออก หรือให้ออก แล้วแต่กรณี

17.4 ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท ใช้ข้อมูลภายในบริษัทที่มีหรืออาจมีผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งยังมิได้เปิดเผย

ต่อสาธารณชน และตนได้ล่วงรู้มาในตำแหน่งหรือฐานะเช่นนั้น มาใช้เพื่อการซื้อหรือขายหรือเสนอซื้อหรือเสนอขาย หรือชักชวนให้บุคคลอื่นซื้อหรือขายหรือเสนอซื้อ หรือเสนอขายหุ้นหรือหลักทรัพย์อื่น (ถ้ามี) ของบริษัท ไม่ว่าทั้งทางตรงหรือทางอ้อม ในประการที่น่าจะเกิดความเสียหายแก่บริษัท ไม่ว่าทั้งทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าการกระทำได้กล่าวจะทำเพื่อประโยชน์ต่อตนเองหรือผู้อื่น หรือนำข้อเท็จจริงเช่นนั้นออกเปิดเผยเพื่อให้ผู้อื่นกระทำการดังกล่าวโดยตนได้รับผลประโยชน์ตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

17.5 กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท หรืออดีตกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้าง มีหน้าที่เก็บรักษาความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัท และมีหน้าที่ในการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทเพื่อประโยชน์การดำเนินธุรกิจของบริษัทเท่านั้น ห้ามมิให้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท นำความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัท ไปใช้ประโยชน์ให้แก่บริษัทอื่นที่ตนเองเป็นผู้ถือหุ้น กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้าง

17.6 กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท มีหน้าที่ปฏิบัติตามแนวทางการใช้ข้อมูลภายในของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และพระราชบัญญัติมหาชนจำกัด รวมถึงกฎเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง

## 18. การควบคุมและบริหารความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของความเสี่ยงด้านต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท จึงได้จัดตั้งหน่วยงานบริหารความเสี่ยงเพื่อบริหารจัดการความเสี่ยง โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบ ดังนี้

18.1 วางแผนในการพัฒนาระบบบริหารความเสี่ยงทุกด้านของบริษัท

18.2 กำกับและดูแลการพัฒนา การวิเคราะห์ และการจัดทำรายงานรายละเอียดความเสี่ยงต่างๆ

18.3 ประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

18.4 ศึกษารูปแบบการวิเคราะห์การบริหารความเสี่ยงใหม่ๆ

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายทางด้านการบริหารความเสี่ยง และการจัดทำแนวทางการพิจารณาความเสี่ยงขึ้น เพื่อให้เป็นแนวทางในการบริหารความเสี่ยงของบริษัท พร้อมทั้งจัดอบรมพนักงานเพื่อให้เกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับความเสี่ยงด้านต่างๆ ที่เกี่ยวกับกิจการ



## 19. การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทมีอุดมการณ์ในการดำเนินธุรกิจอย่างมีคุณธรรมตามหลักบรรษัทภิบาล โดยไม่ยอมรับการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบทั้งทางตรงหรือทางอ้อม ซึ่งได้รับการรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตไตรมาสที่ 3 ปี 2561 โดยบริษัทได้กำหนดขั้นตอนการปฏิบัติเพื่อต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันให้เป็นไปตามนโยบายจัดให้มีการสื่อสารครอบคลุมถึงทุกหน่วยงานและทุกธุรกิจของบริษัท รวมทั้งบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องทางธุรกิจ เช่น คู่ค้า ลูกค้า บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทอื่นที่บริษัทมีอำนาจควบคุม หุ้นส่วนทางธุรกิจ บุคคลที่เป็นตัวกลางหรือตัวแทนของบริษัท เป็นต้น และบริษัทจะสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งทบทวนแนวทางปฏิบัติและข้อกำหนดให้สอดคล้องเหมาะสมกับสถานการณ์หรือความเสี่ยงของธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปหรือข้อกำหนดตามกฎหมายอย่างสม่ำเสมอ

## 20. แผนการฝึกอบรมตำแหน่งผู้บริหารระดับผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการขึ้นไป

คณะกรรมการบริษัทต้องดำเนินการเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทมีระบบการคัดสรรบุคลากรที่จะเข้ามารับผิดชอบในตำแหน่งงานบริหารที่สำคัญทุกระดับอย่างเหมาะสม และการสรรหาผู้บริหารระดับสูงจะเป็นไปตามกระบวนการสรรหาที่มีการพิจารณาบุคคลทั้งจากภายในและภายนอกกลุ่มบริษัท และจัดให้มีโครงการสำหรับพัฒนาผู้บริหารควบคู่ไปกับการพิจารณาแผนสืบทอดงาน

## 21. การพิจารณาทางวินัย

บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาทางวินัย สำหรับพนักงาน ผู้บริหาร และกรรมการบริษัท ไว้ดังต่อไปนี้

21.1 พนักงานระดับต่ำกว่าผู้จัดการ ให้คณะกรรมการพิจารณาความผิดทางวินัยเป็นผู้พิจารณาและผู้บริหารสูงสุดของส่วนงานนั้นเป็นผู้อนุมัติ

21.2 ผู้บริหารระดับผู้จัดการขึ้นไป ให้คณะกรรมการบริหารแต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาความผิดเป็นครั้งคราวในการพิจารณา และคณะกรรมการบริหารเป็นผู้อนุมัติ

21.3 กรรมการบริหาร ให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งคณะอนุกรรมการพิจารณาความผิดทางวินัยเป็นครั้งคราวในการพิจารณา และตัดสินใจโดยคณะกรรมการบริษัท

21.4 กรรมการบริษัท หากกรรมการบริษัทกระทำความผิด

โดยทุจริตหรือประมาทเลินเล่ออย่างร้ายแรง กรรมการดังกล่าวจะต้องรับผิดชอบในความผิด และ/หรือชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้นในฐานะส่วนตัว

## 22. การกำกับดูแลให้มีการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจ

กรรมการและผู้บริหารทุกระดับของบริษัทจะต้องเป็นแบบอย่างที่ดีในการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจที่กำหนด โดยฝ่ายกำกับดูแลระเบียบและข้อบังคับและฝ่ายบริหารงานบุคคลรับผิดชอบในการเผยแพร่ความรู้ สร้างความเข้าใจ และส่งเสริมให้พนักงานทุกระดับยึดถือปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจอย่างจริงจัง ต่อเนื่อง และสร้างให้เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์การในการปฏิบัติงาน และจะต้องรายงานผลการดำเนินงานด้านการส่งเสริมความรู้ และการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจนี้ต่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริษัท

## 23. การพิจารณาบทลงโทษ

เพื่อให้นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจของบริษัทเป็นไปตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ และระเบียบปฏิบัติของทางการ และสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอ สำนักเลขานุการบริษัทมีหน้าที่ดูแลรับผิดชอบให้มีการทบทวนปรับปรุงนโยบายดังกล่าวอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

## 24. พันธะสัญญา

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับของบริษัท จะต้องทำความเข้าใจและปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจที่บริษัทกำหนดดังกล่าวข้างต้นอย่างเคร่งครัด พร้อมทั้งลงลายมือชื่อให้การรับรองในการปฏิบัติตามทุกประการ

## 25. การสอบถามหรือแจ้งข้อร้องเรียน

บริษัทจัดให้มีช่องทางที่ปลอดภัยและสามารถเข้าถึงได้ เพื่อให้พนักงานและบุคคลอื่นๆ ขอคำแนะนำเกี่ยวกับการปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี หรือจรรยาบรรณธุรกิจ หรือนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และแจ้งเบาะแสการกระทำผิดหรือร้องเรียน โดยมั่นใจได้ว่าผู้แจ้งจะได้รับการคุ้มครอง

อย่างเหมาะสม และจัดให้มีบุคคลเพื่อตรวจสอบติดตามทุกเรื่องที่ได้รับแจ้ง ดังนี้

25.1 การขอคำแนะนำ ผู้ใดมีข้อสงสัยหรือต้องการคำแนะนำเกี่ยวกับการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันสามารถปฏิบัติได้ ดังนี้

1) ขอคำปรึกษากับ “ผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคล” หรือ “ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบภายใน” โดย

โทรศัพท์ 02-017-7777 ต่อ 7741 หรือ 7202

ส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ที่ [anticorruption@comseven.com](mailto:anticorruption@comseven.com)

ส่งจดหมายทางไปรษณีย์ตามที่อยู่ บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260

2) ผู้ขอคำแนะนำสามารถเลือกที่จะไม่เปิดเผยตนเองได้ อย่างไรก็ตาม การระบุชื่อผู้ขอคำแนะนำจะทำให้สามารถสื่อสารข้อแนะนำตอบกลับถึงผู้ขอคำแนะนำได้โดยตรง และรวดเร็ว

25.2 การร้องเรียนและแจ้งเบาะแส หากผู้ใดมีเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำความผิดกฎหมาย จรรยาบรรณ หรือพฤติกรรมที่อาจส่งถึงการทุจริตหรือประพฤตินิষอบ หรือได้รับความไม่เป็นธรรมจากการปฏิบัติงานของพนักงาน หรือพบเห็นระบบการควบคุมภายในที่บกพร่องของบริษัท สามารถแจ้งเบาะแสมายังบริษัท ได้ดังนี้

ส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ [whistleblower@comseven.com](mailto:whistleblower@comseven.com)

ส่งจดหมายไปรษณีย์ถึง ประธานกรรมการตรวจสอบ

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้

เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260

กล่องรับความคิดเห็น ฝ่ายทรัพยากรบุคคล

## 26. การไม่ละเมิดสิทธิมนุษยชนและทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์

บริษัทมีนโยบายชัดเจนที่จะไม่ละเมิดหรือกระทำการใดๆ อันเป็นการละเมิดสิทธิมนุษยชน ไม่ละเมิดรวมถึงไม่สนับสนุนการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการละเมิดทางตรงหรือทางอ้อม



## ความรับผิดชอบต่อสังคม





## นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม

### 1. นโยบายภาพรวม

บริษัทมีเจตนารมณ์ที่จะบริหารงานและดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล และคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Corporate Social Responsibility-CSR) เพื่อนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนขององค์กรที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2557 จึงได้มีมติอนุมัตินโยบายการดำเนินงานด้าน

ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมขององค์กรอย่างชัดเจน เพื่อเป็นแนวทางให้ยึดถือปฏิบัติภายในองค์กร ตามหลักการดังนี้

#### 1.1 การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

บริษัทมุ่งเน้นการประกอบธุรกิจตามหลักคุณธรรมจริยธรรม สร้างความน่าเชื่อถือโดยยึดหลักการบริหารงานด้วยความสุจริต โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ และยึดหลักการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้า และคู่แข่งทางการค้าด้วยความเป็นธรรมเสมอภาค ไม่เอาเปรียบ หรือไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการโจมตี ให้อายหรือทำลายชื่อเสียงของคู่แข่ง บริษัทจะส่งเสริมการแข่งขันทางการค้าที่เป็นธรรมเพื่อกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาบริการให้ดีขึ้น หลีกเลี่ยงการดำเนินการที่อาจนำไปสู่ การกระทำที่ผิดกฎหมายหรือการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา เช่น การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นใส่ใจการให้บริการแก่ลูกค้าด้วยการให้ข้อมูลที่ถูกต้องเพียงพอเกี่ยวกับสินค้า และบริการ ตลอดจนรับฟังและให้คำแนะนำวิธีการแก้ไขปัญหาและให้ความช่วยเหลือแก่ลูกค้า

#### 1.2 การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญและเคารพต่อสิทธิมนุษยชน ไม่เอาเปรียบลูกค้า คู่ค้า พนักงาน ปฏิบัติต่อทุกฝ่ายอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมกัน ไม่กระทำการใดที่เป็นการละเมิดสิทธิเสรีภาพของบุคคลใดๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม

#### 1.3 การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทตระหนักดีว่าพนักงานเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยส่งเสริมให้บริษัทประสบความสำเร็จ และเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ บริษัทจึงใส่ใจต่อคุณภาพชีวิตของพนักงาน โดยมีนโยบายที่จะปฏิบัติตามพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม ส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความก้าวหน้าด้วยการจัดอบรมพัฒนาทักษะในการทำงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและสร้างโอกาสความเจริญก้าวหน้าในสายงาน

#### 1.4. ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและได้รับรองมาตรฐานสากล ดำเนินการขายที่ไม่เอาเปรียบผู้บริโภค มีบริการหลังการขาย และมีการรับประกันสินค้าเพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจในการซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีกระบวนการรับซื้อร้องเรียนจากลูกค้าผ่านช่องทางโทรศัพท์ผ่านพนักงานของบริษัท หรือ ทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ โดยมีฝ่ายคอลเซ็นเตอร์เป็นผู้รับผิดชอบคำร้องเรียน เพื่อตรวจสอบและแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า รวมทั้งกำหนดมาตรการเพื่อป้องกันมิให้เกิดปัญหาซ้ำจากสาเหตุเดียวกันอีก

#### 1.5 การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

แม้ว่าธุรกิจของบริษัทจะไม่ได้ก่อให้เกิดผลกระทบโดยตรงต่อสิ่งแวดล้อม แต่บริษัทมีนโยบายส่งเสริมให้พนักงานให้ความสำคัญและช่วยกันดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร เช่น รมรณรงค์การใช้ไฟฟ้าและน้ำประปาอย่างประหยัด การติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์บนอาคารสำนักงานใหญ่เพื่อใช้พลังงานธรรมชาติจากแสงอาทิตย์มาใช้งานในอาคารสำนักงานใหญ่ และยังเป็น การลดต้นทุนค่าพลังงานไฟฟ้าอีกด้วย ลดการใช้ปริมาณกระดาษ โดยการนำกระดาษกลับมาใช้ใหม่ หรือเพิ่มการสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น เป็นต้น

#### 1.6 การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาชุมชนและสังคม ร่วมสร้างสรรค์สังคมและชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ทั้งที่ดำเนินการเองและร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐ บริษัทกำหนดให้มีการจัดสรรงบประมาณส่วนหนึ่งเพื่อนำมาดำเนินกิจกรรมทางสังคม โดยเน้นการส่งเสริมด้านการศึกษา และการส่งเสริมคุณภาพชีวิต เช่น สร้างห้องคอมพิวเตอร์ ให้อุปกรณ์ให้กับโรงเรียน ทูรกันดารปีละ 2 ห้อง การสนับสนุนทุนการศึกษา การร่วมบริจาคสิ่งของ คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ทางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการศึกษา เป็นต้น

## 2. การดำเนินงาน

บริษัทจะจัดทำแผนการดำเนินการด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นประจำทุกปี และรายงานผลการดำเนินการตามแผนให้คณะกรรมการทราบ



### 3 กิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (CSR-After-Process)

บริษัทส่งเสริมและสนับสนุนการทำกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการสนับสนุนทางการศึกษา กิจกรรมที่บริษัทกระทำในปี 2561 ได้แก่

1. โครงการสร้างห้องคอมพิวเตอร์ ให้อุปกรณ์ให้กับโรงเรียนที่ยากจนในถิ่นทุรกันดาร โดยสร้างเป็นอาคารเรียนคอมพิวเตอร์ พร้อมกับบริจาคเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์เอกสาร โปรเจคเตอร์ และติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ตไร้สาย ให้กับโรงเรียนดังกล่าว เพื่อใช้ในการเรียนการสอน ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการโครงการดังกล่าวอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 7 และสามารถสร้างห้องคอมพิวเตอร์ให้กับโรงเรียนแล้วจำนวน 7 แห่งได้แก่

- ① โรงเรียนบ้านแม่สแลบ จังหวัดเชียงราย
- ② โรงเรียนคำกุงประชานุกูล จังหวัดอุดรธานี
- ③ โรงเรียนบ้านทุ่งทอง จังหวัดนครสวรรค์
- ④ โรงเรียนวัดปากแพรก จังหวัดนครศรีธรรมราช
- ⑤ โรงเรียนอุบลรัตน์ราชกัญญาราชวิทยาลัย จังหวัดนครนายก
- ⑥ โรงเรียนบ้านกุดโจด จังหวัดยโสธร
- ⑦ โรงเรียนบ้านท่าสวรรค์ จังหวัดขอนแก่น

และสำหรับในปี 2562 อยู่ระหว่างการคัดเลือกโรงเรียนที่จะสร้างห้องคอมพิวเตอร์ของหนูอีก 1 โรงเรียน



ห้องคอมพิวเตอร์ 2 จังหวัด อุดร



ห้องคอมพิวเตอร์ 3 จังหวัด เชียงราย



ห้องคอมพิวเตอร์ 1 จังหวัด นครสวรรค์



ห้องคอมพิวเตอร์ 4 จังหวัด นครศรีธรรมราช



ห้องคอมพิวเตอร์ 5 จังหวัด นครนายก



ห้องคอมพิวเตอร์ 6 จังหวัด ยโสธร



ห้องคอมพิวเตอร์ 7 จังหวัด ขอนแก่น

2. โครงการยิ้มสดใสจากใจคอมเซเว่น โดยพนักงานมีส่วนร่วมกับเงินที่จะบริจาคให้กับมูลนิธิตะวันฉาย

เพื่อเป็นทุนสนับสนุนในการรักษาเด็กพิการปากแหว่งเพดานโหว่ จังหวัดขอนแก่น อย่างน้อยปีละ 2 ราย

ซึ่งโครงการดังกล่าวบริษัทได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 7 ซึ่งสามารถช่วยเด็กดังกล่าวแล้วจำนวน 25 คน

#### 4. นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

ตามที่คณะกรรมการบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) มีมติอนุมัติการลงนามในคำประกาศเจตนารมณ์แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2559 และได้รับการรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต ไตรมาสที่ 3 ปี 2561 ดังนั้น เพื่อให้สอดคล้องกับที่ได้กำหนดไว้ในหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท ตลอดจนเพื่อให้เป็นไปตาม เจตนารมณ์และความรับผิดชอบต่อสังคมโดยรวม บริษัทมีนโยบายปฏิบัติตามกฎหมายต่อต้านการคอร์รัปชันโดยห้ามกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานยอมรับ หรือสนับสนุนการคอร์รัปชันทุกรูปแบบ ทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยกำหนดเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติ ดังนี้

#### คำนิยามตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

การทุจริตคอร์รัปชัน หรือ การคอร์รัปชัน (Corruption) หมายถึง การปฏิบัติหรือละเว้นการปฏิบัติในตำแหน่ง หน้าที่ หรือใช้อำนาจหน้าที่โดยมิชอบ เพื่อแสวงหาประโยชน์อันมิควรในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการให้หรือรับสินบน การนำเสนอการให้คำมั่นว่าจะให้ การขอหรือเรียกร้องซึ่ง เงิน ทรัพย์สิน หรือผลประโยชน์ใด ซึ่งไม่เหมาะสมกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ หน่วยงานของรัฐ หน่วยงานเอกชน หรือบุคคลอื่นใดที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทฯ เพื่อให้บุคคลดังกล่าวกระทำหรือละเว้นการปฏิบัติหน้าที่ อันเป็นการให้ได้มาซึ่งธุรกิจ หรือเพื่อเอื้อประโยชน์ใดที่ไม่เหมาะสมทางธุรกิจ เว้นแต่กรณีที่ถูกกฎหมาย ระเบียบ ประกาศ ข้อบังคับ ขนบธรรมเนียมประเพณีท้องถิ่นหรือจารีตทางการค้าให้กระทำได้

การช่วยเหลือทางการเงินเมือง หมายถึง การช่วยเหลือด้านการเงินหรือช่วยเหลือในรูปแบบอื่นเพื่อสนับสนุนกิจกรรมทางการเงินเมือง การช่วยเหลือด้านการเงิน เช่น การให้กู้เงิน การบริจาคเงิน การช่วยเหลือในรูปแบบอื่น เช่น การให้สิ่งของหรือบริการ การโฆษณาส่งเสริมสนับสนุนพรรคการเมือง การซื้อบัตร



เข้าชมงานที่จัดเพื่อระดมทุนหรือบริจาคให้พรรคการเมือง การให้พนักงานลาหยุด หรือเป็นตัวแทนบริษัทเพื่อร่วมดำเนินการเกี่ยวกับการรณรงค์ทางการเมือง

ชนบธรรมเนียมประเพณีของท้องถิ่น หรือธรรมเนียมปฏิบัติทางการค้า หมายถึง เทศกาลหรือวันสำคัญของแต่ละท้องถิ่น ซึ่งอาจมีการให้ของขวัญ และให้หมายความรวมถึงโอกาสในการแสดงความยินดี การแสดงความขอบคุณ การต้อนรับ การแสดงความเสียใจ หรือการให้ความช่วยเหลือตามมารยาทที่ถือปฏิบัติกันในสังคม

## หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. คณะกรรมการ มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการกำหนดนโยบายและกำกับดูแลให้มีระบบที่สนับสนุนการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าฝ่ายบริหารได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันและปลูกฝังให้เป็นวัฒนธรรมองค์กร

2. คณะกรรมการตรวจสอบ มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการสอบทานระบบรายงานทางการเงินและบัญชี ระบบการกำกับดูแลกิจการ ระบบการควบคุมภายใน ระบบตรวจสอบภายในและระบบการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้มั่นใจว่ากระบวนการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันมีความเพียงพอเหมาะสม และมีประสิทธิภาพ เป็นไปตามมาตรฐานสากล

3. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการประเมินความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชัน ในกิจกรรมต่างๆ ของธุรกิจ และกำกับดูแลเพื่อกำหนดมาตรการป้องกันหรือลดความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งติดตามประเมินผล

4. ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและคณะผู้บริหาร มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการกำหนดให้มีระบบและให้การส่งเสริมสนับสนุนนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน เพื่อสื่อสารไปยังพนักงานและผู้เกี่ยวข้องนำไปปฏิบัติ รวมทั้ง ทบทวนความเหมาะสมของระบบและมาตรการต่างๆ ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ ระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดของกฎหมาย ตลอดจนปฏิบัติตนเป็นแบบอย่างที่ดีในการดำเนินตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

5. งานตรวจสอบภายในมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการสอบทานการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามนโยบาย ระเบียบกฎหมาย และข้อกำหนดของหน่วยงานกำกับดูแล เพื่อให้มั่นใจว่ามีระบบควบคุมที่เหมาะสมเพียงพอและมีประสิทธิภาพในการ

บริหารจัดการความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชัน และรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบและบรรษัทภิบาล

6. พนักงานทุกระดับมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการปฏิบัติตามนโยบายและแนวทางปฏิบัติการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

## แนวทางปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ไม่ยอมรับการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบทั้งทางตรงหรือทางอ้อม และได้กำหนดขั้นตอนการปฏิบัติเพื่อต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันให้เป็นไปตามนโยบายนี้ โดยให้มีการสื่อสารให้ครอบคลุมถึงทุกหน่วยงานและทุกธุรกิจภายในบริษัทฯ รวมทั้งบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องทางธุรกิจ เช่น คู่ค้า ลูกค้า บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทอื่นที่บริษัทฯ มีอำนาจควบคุม หุ้นส่วนทางธุรกิจ บุคคลที่เป็นตัวกลางหรือตัวแทนของบริษัท เป็นต้น และบริษัทฯ จะสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งทบทวนแนวทางปฏิบัติและข้อกำหนดให้สอดคล้องเหมาะสมกับสถานการณ์หรือความเสี่ยงของธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปหรือข้อกำหนดตามกฎหมายอย่างสม่ำเสมอ โดย

1. ไม่ทำพฤติกรรมใดที่เป็นการแสดงถึงเจตนาว่าเป็นการทุจริตคอร์รัปชัน การให้ หรือรับสินบน แก่เจ้าหน้าที่ของรัฐ และเอกชนหรือผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ เพื่อให้ได้มาหรือคงไว้ซึ่งธุรกิจหรือข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน หรือเพื่อประโยชน์ของตนเองและผู้เกี่ยวข้อง ตลอดจนการจ่ายค่าอำนวยความสะดวก (Facilitation Payment) เป็นสิ่งต้องห้าม

2. ไม่ละเลยหรือเพิกเฉย เมื่อพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายการทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยถือเป็นหน้าที่ที่ต้องแจ้งให้ผู้บังคับบัญชาหรือบุคคลที่รับผิดชอบทราบ และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่างๆ

3. บริษัทฯ จะให้ความเป็นธรรมและคุ้มครองบุคคลที่ปฏิเสธการคอร์รัปชัน หรือแจ้งเบาะแสเรื่องร้องเรียนการคอร์รัปชันให้กับบริษัทฯ ตามที่กำหนดไว้ในมาตรการคุ้มครองผู้ร้องเรียน หรือผู้ที่ให้ความร่วมมือในการรายงานการทุจริตคอร์รัปชัน

4. ผู้ที่กระทำการทุจริตคอร์รัปชัน เป็นการกระทำผิดจรรยาบรรณ ซึ่งจะต้องได้รับการพิจารณา บทลงโทษ ตามระเบียบว่าด้วยวินัยพนักงานของบริษัทฯ ที่กำหนดไว้ และอาจได้รับโทษตามกฎหมายหากการกระทำนั้นผิดกฎหมาย

5. บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการเผยแพร่ให้ความรู้ และทำความเข้าใจกับบุคคลที่ต้องปฏิบัติหน้าที่ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ หรืออาจเกิดผลกระทบต่อบริษัทฯ ในเรื่องที่ต้องปฏิบัติ

ให้เป็นไปตามนโยบายต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันนี้

6. บริษัทฯ จัดให้มีกระบวนการตรวจสอบและระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อป้องกันมิให้มีการคอร์รัปชัน

7. บริษัทฯ จัดให้มีกระบวนการบริหารทรัพยากรบุคคล ที่สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ต่อมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันตั้งแต่การคัดเลือก การอบรม การประเมินผลงาน การให้ผลตอบแทนและการเลื่อนตำแหน่ง

8. เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการดำเนินการในเรื่องที่มีความเสี่ยงสูงกับการเกิดคอร์รัปชัน กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับของบริษัท ต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความระมัดระวัง ในเรื่องดังต่อไปนี้

#### 8.1 การช่วยเหลือทางการเมือง

การให้ความช่วยเหลือทางการเมือง (Political Contributions) หมายถึง การให้การสนับสนุนทางการเงิน สิ่งของ และการเข้าร่วมกิจกรรม ตลอดจนการส่งเสริมให้พนักงานเข้าร่วมกิจกรรมทางการเมืองในนามบริษัท เพื่อให้ได้มาซึ่งความได้เปรียบทางธุรกิจ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแนวปฏิบัติ ดังนี้

1) บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอย่างเป็นกลางทางการเมือง โดยจะไม่ให้การสนับสนุนหรือกระทำการอันเป็นการฝักใฝ่พรรคการเมืองใดพรรคการเมืองหนึ่ง

2) บริษัทฯ ไม่สนับสนุนทางการเมืองหรือสิ่งของให้แก่พรรคการเมือง นักการเมือง หรือผู้สมัครรับเลือกตั้งทางการเมืองใดๆ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเอื้อประโยชน์ทางธุรกิจให้กับบริษัท

3) บริษัทฯ เคารพในสิทธิส่วนบุคคลในการมีส่วนร่วมหรือสนับสนุนกิจกรรมทางการเมืองต่างๆ ของพนักงานเป็นการส่วนตัว โดยจะต้องกระทำนอกเวลางาน ไม่แอบอ้างชื่อเสียงและไม่ใช้ทรัพย์สินของบริษัทฯ ในการกระทำดังกล่าว

8.2 การบริจาคเพื่อการกุศล (Donation) และเงินสนับสนุน (Sponsorships)

บริษัทฯ มีแนวปฏิบัติ ดังนี้

1) การบริจาคเพื่อการกุศลทั้งในรูปแบบของการให้ความช่วยเหลือทางการเงินหรือรูปแบบอื่นๆ เช่น การให้ความรู้ หรือสละเวลา เป็นต้น บริษัทฯ สามารถกระทำได้โดยอาจเป็นส่วนหนึ่งในกิจกรรมตอบแทนสังคม ตลอดจนการประชาสัมพันธ์ และเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่บริษัทฯ โดยมีได้มุ่งหวังผลตอบแทนทางธุรกิจ

2) การให้เงินสนับสนุนไม่ว่าจะเป็นเงิน หรือ ทรัพย์สิน แก่กิจกรรมหรือโครงการใด จะต้องดำเนินการด้วยความโปร่งใส และถูกต้องตามกฎหมาย ต้องระบุชื่อผู้ให้ในนามบริษัทฯ เท่านั้น โดยผ่านขั้นตอนการอนุมัติตามระเบียบของบริษัทฯ ที่กำหนดไว้ และมั่นใจว่าการให้เงินสนับสนุนดังกล่าวจะไม่ถูกนำไปใช้เป็นวิธีการหลีกเลี่ยงในการให้สินบน ทั้งนี้ การให้เงินสนับสนุนต้องมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ ส่งเสริมธุรกิจ กิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม กิจกรรมเพื่อการศึกษาและกีฬา เป็นต้น

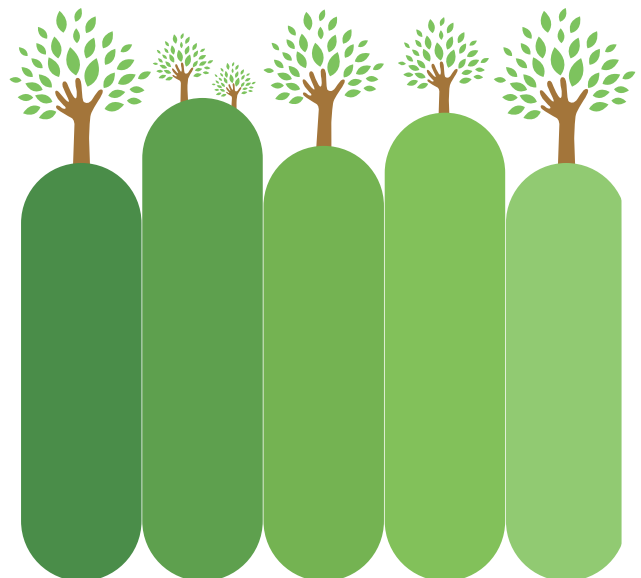
8.3 ของขวัญ และค่าใช้จ่ายเลี้ยงรับรอง (Gift, Entertainment)

บริษัทฯ ตระหนักดีว่าการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่จะนำมาซึ่งความสำเร็จอย่างต่อเนื่องของบริษัทฯ จึงได้กำหนดแนวปฏิบัติ ดังนี้

1) ไม่เป็นการกระทำเพื่อครอบงำ ชักนำ หรือ ตอบแทนบุคคลใดๆ เพื่อได้มาซึ่งความได้เปรียบ ผ่านการกระทำที่ไม่เหมาะสม หรือแอบแฝงเพื่อให้ได้มาซึ่งการช่วยเหลือหรือผลประโยชน์

2) เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ระเบียบ และหลักเกณฑ์ของบริษัทฯตามที่กำหนดไว้

3) ประเภท และ มูลค่ามีความเหมาะสม ถูกต้องตามกาลเทศะ เช่น กรณีที่อยู่ระหว่างการประกวดราคาต้องการให้ของขวัญ หรือเลี้ยงรับรองกับเจ้าหน้าที่รัฐ พนักงานของบริษัท หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง





4) กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานสามารถรับของขวัญ หรือผลประโยชน์ใดๆ ตามที่เหมาะสมกับสภาวะการณ์ ธรรมเนียมปฏิบัติปกติ เช่น กรณีปกติประเพณีนิยมที่มีการให้ของขวัญแก่กัน และมูลค่าสิ่งของต้องไม่เกิน 3,000 บาทต่อครั้ง หากอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่อาจปฏิเสธการรับของขวัญหรือผลประโยชน์ดังกล่าวได้ในขณะนั้น ผู้รับต้องแจ้งผู้บังคับบัญชา ทราบทันที และจัดทำรายงานการรับของขวัญ และส่งมอบของขวัญดังกล่าวให้กับฝ่ายธุรการ เพื่อนำไปเป็นของรางวัลให้กับพนักงานในเทศกาลสำคัญ หรือ ขออนุมัตินำไปบริจาคเพื่อสาธารณกุศลต่อไปตามความเหมาะสม

มาตรการและช่องทางการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางที่ปลอดภัยและสามารถเข้าถึงได้ เพื่อให้พนักงานและบุคคลอื่นๆ ขอคำแนะนำเกี่ยวกับการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และแจ้งเบาะแสการกระทำผิดหรือร้องเรียนโดยมั่นใจได้ว่าผู้แจ้งจะได้รับการคุ้มครองอย่างเหมาะสม และจัดให้มีบุคคลเพื่อตรวจสอบติดตามทุกเรื่องที่ได้รับแจ้ง ดังนี้

1.1 การขอคำแนะนำ ผู้ใดมีข้อสงสัยหรือต้องการคำแนะนำเกี่ยวกับการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน สามารถปฏิบัติได้ ดังนี้

1) ขอคำปรึกษากับ “ผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคล” หรือ “ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบภายใน” โดย

- โทรศัพท์ 02-017-7777 ต่อ 7741 หรือ 7202
- ส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ที่ anticorruption@comseven.com
- ส่งจดหมายทางไปรษณีย์ตามที่อยู่ บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่ 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260

2) ผู้ขอคำแนะนำสามารถเลือกที่จะไม่เปิดเผยตนเองได้ แต่อย่างไรก็ตามการระบุชื่อผู้ขอคำแนะนำจะทำให้สามารถสื่อสารข้อแนะนำตอบกลับถึงผู้ขอคำแนะนำได้โดยตรง และรวดเร็ว

1.2 การร้องเรียนและแจ้งเบาะแส หากผู้ใดมีเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำผิดกฎหมาย จรรยาบรรณ หรือพฤติกรรมที่อาจส่งถึงการทุจริตหรือประพฤตินิชอบ หรือได้รับความไม่เป็นธรรมจากการปฏิบัติงานของพนักงาน หรือพบเห็นระบบการควบคุมภายในที่บกพร่องของบริษัทฯ สามารถแจ้งเบาะแสมายังบริษัท

ได้ดังนี้

**ส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์** whistleblower@comseven.com

**ส่งจดหมายไปรษณีย์ถึง** ประธานกรรมการตรวจสอบ

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่

549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กทม. 10260

**กล่องรับความคิดเห็น** ฝ่ายทรัพยากรบุคคล

**มาตรการคุ้มครองและรักษาความลับ**

1. บริษัทฯ จะเก็บข้อมูลของผู้ร้องเรียนและผู้ถูกร้องเรียนไว้เป็นความลับ และจะเปิดเผยข้อมูลเท่าที่จำเป็นโดยคำนึงถึงความปลอดภัยและความเสียหายของผู้ร้องเรียน

2. ผู้ร้องเรียนสามารถร้องขอให้บริษัทฯ กำหนดมาตรการคุ้มครองได้ตามความเหมาะสม หรือบริษัทฯ อาจกำหนดมาตรการคุ้มครองให้แก่ผู้ร้องเรียนโดยที่ไม่ต้องร้องขอ กรณีพิจารณาแล้วเห็นว่ามีความเสี่ยงที่ผู้ร้องเรียนจะได้รับความไม่ปลอดภัยหรือความเสียหาย

3. บริษัทฯ จะไม่กระทำการใดๆ อันไม่เป็นธรรมต่อผู้ร้องเรียน ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงตำแหน่งงาน ลักษณะงาน สถานที่ทำงาน ชมเชย รบรวนการปฏิบัติงาน เลิกจ้าง เป็นต้น

**ขั้นตอนการดำเนินการสืบสวน และบทลงโทษ**

1. เมื่อได้รับการแจ้งเบาะแส คณะกรรมการตรวจสอบจะมอบหมายให้ผู้ตรวจสอบภายใน หรือแต่งตั้งคณะกรรมการสืบสวนข้อเท็จจริง เป็นผู้กลั่นกรองสืบสวนข้อเท็จจริง และแจ้งผลการตรวจสอบเป็นระยะให้ผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียนทราบ

2. หากการสืบสวนข้อเท็จจริงแล้วพบว่า ข้อมูลหรือหลักฐานที่มี มิเหตุอันควรเชื่อได้ว่าผู้ที่ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตคอร์รัปชันจริง บริษัทฯ จะให้สิทธิผู้ถูกกล่าวหาได้รับทราบข้อกล่าวหาและพิสูจน์ตนเอง โดยการหาข้อมูลหรือหลักฐานเพิ่มเติม เพื่อแสดงให้เห็นว่าตนเองไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกระทำอันทุจริตนั้นตามที่ถูกกล่าวหา

3. หากผู้ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตนั้นจริง ผู้กระทำการทุจริตนั้นไม่ว่าจะเป็น กรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงาน ถือว่าเป็นการกระทำผิดนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

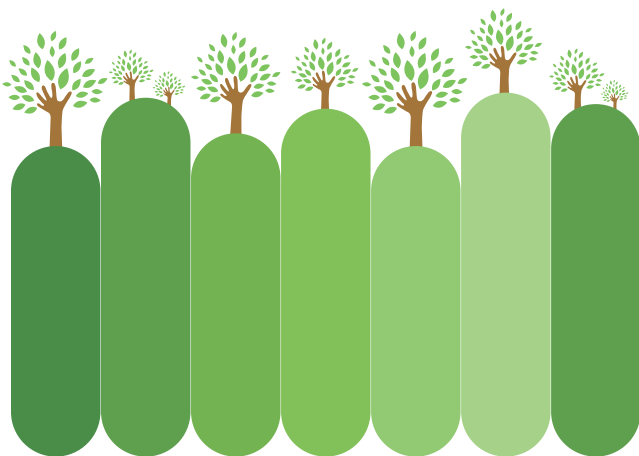
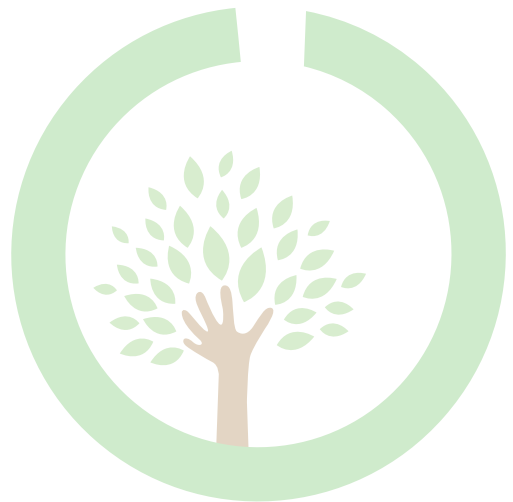
จรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัท จะต้องได้รับการพิจารณา โทษทางวินัย ตามระเบียบที่บริษัทกำหนดไว้ และหากการกระทำทุจริตนั้นเป็นการกระทำที่ผิดต่อกฎหมาย ผู้กระทำผิดนั้นอาจจะต้องได้รับโทษทางกฎหมาย ทั้งนี้ โทษทางวินัยตามระเบียบของบริษัทฯ คำตัดสินของคณะกรรมการตรวจสอบถือเป็นอันสิ้นสุด

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายลดตำแหน่ง ลงโทษ หรือผลทางลบ ต่อพนักงานที่ปฏิเสธการคอร์รัปชัน แม้ว่าการกระทำนั้นจะทำให้บริษัทสูญเสียโอกาสทางธุรกิจก็ตาม

### การอบรมและการสื่อสาร

1.บริษัทฯ จัดให้มีการสื่อสารและเผยแพร่นโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน รวมถึงช่องทางการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน ให้บุคคลภายในบริษัทรับทราบ ผ่านหลากหลายช่องทาง เช่น การปฐมนิเทศกรรมการและพนักงานใหม่ การอบรมสัมมนา การตีพิมพ์ประกาศในบอร์ดประชาสัมพันธ์ ระบบ อินทราเน็ต อีเมล เว็บไซต์ของบริษัท เป็นต้น เพื่อให้ทุกคนในองค์กร เข้าใจ เห็นชอบ และปฏิบัติตามนโยบายและมาตรการต่อต้านการคอร์รัปชันอย่างจริงจัง

2.บริษัทฯ สื่อสารและเผยแพร่นโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน รวมถึงช่องทางการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน ไปยังสาธารณชน บริษัทย่อย ตลอดจนตัวแทนทางธุรกิจ คู่ค้าทางธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และผู้มีส่วนได้เสียผ่านช่องทางต่างๆ เช่น เว็บไซต์ของบริษัท รายงานประจำปี แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี เป็นต้น เพื่อสร้างความเข้าใจและสนับสนุนให้ยึดมั่นในมาตรฐานการรับผิดชอบต่อสังคม ในเรื่องการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันเช่นเดียวกับบริษัทฯ



# การควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยง และการตรวจสอบภายใน

จากการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2561 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่าน เข้าร่วมประชุม เพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอและเหมาะสมของระบบการควบคุมภายใน โดยอ้างอิงแบบประเมินของ คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่มี 5 ส่วน 17 หลักการโดยการประเมินการควบคุมภายในทั้ง 5 ส่วนคือ การควบคุมภายในองค์กร การบริหารความเสี่ยง การควบคุมการปฏิบัติงาน ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล และระบบ การติดตาม คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่าบริษัทและบริษัทย่อย มีระบบการควบคุมภายในอยู่ในระดับเหมาะสมเพียงพอ สรุปในแต่ละหัวข้อได้ดังนี้

## การควบคุมภายใน

### 1. สภาพแวดล้อมการควบคุม (Control Environment)

บริษัทมีโครงสร้างองค์กรและสภาพแวดล้อมที่ดีส่งผลให้ ระบบการควบคุมภายในมีประสิทธิภาพในระดับที่เหมาะสม โดยบริษัทได้จัดโครงสร้างองค์กร กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ แยกตามสายงานที่สอดคล้องกับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ และการกำกับดูแลกิจการ โดยมีหน่วยงานตรวจสอบภายใน เป็นหน่วยงานอิสระ รายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริษัท มีความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหาร มีความรู้ และความสามารถอย่างเพียงพอในการกำกับดูแลการบริหารจัดการ มีการกำหนดและจำกัดอำนาจการดำเนินการในระดับบริหารและระดับปฏิบัติการไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ ฝ่ายบริหารได้มีการกำหนดเป้าหมาย และตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงาน จัดทำเป็นแผนธุรกิจประจำปีและจัดให้มีการพิจารณา ทบทวนเป้าหมายองค์กรให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแข่งขัน อย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการแจ้งผลสำเร็จการปฏิบัติงานและการพิจารณาให้รางวัลผลตอบแทนที่สอดคล้องตามข้อกำหนด แผนธุรกิจของบริษัท

มีการกำหนดระบบการควบคุมจริยธรรมเป็นนโยบายและมีแนวทางการปฏิบัติที่ชัดเจนที่ให้ฝ่ายบริหารและพนักงาน ปฏิบัติตนไม่ให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท โดยมีนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่สอดคล้องกับแนวปฏิบัติ ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และมาตรฐานสากลที่เหมาะสม

### 2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)

บริษัทให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงโดยกำหนด กระบวนการประเมินความเสี่ยงให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ และเป้าหมายของการดำเนินธุรกิจโดยวิธีการระบุและวิเคราะห์ ความเสี่ยงทุกประเภททั้งปัจจุบันและอนาคต ประเมินว่ามี มาตรการที่จะควบคุมติดตามดูแลความเสี่ยงที่เหมาะสม หาก มีเหตุการณ์ที่ทำให้ไม่บรรลุวัตถุประสงค์ มีการกำหนดแนวทางที่ จำเป็นต้องใช้ในการควบคุมทั้งในระดับผลกระทบและโอกาสที่ จะเกิดขึ้นโดยพิจารณาจากระดับที่จะมีนัยสำคัญต่อการดำเนิน ธุรกิจของบริษัทอย่างรอบด้าน โดยมีการประเมินปัจจัยที่อาจมี ผลกระทบจากภายนอกและภายในบริษัท รวมทั้งพิจารณาถึง โอกาสที่อาจจะเกิดความเสี่ยงด้านการทุจริต บริษัทจัดให้มีการ ทบทวนนโยบายและแนวทางการปฏิบัติขององค์กร สื่อสารให้ พนักงานรับทราบเมื่อพบเหตุการณ์ทุจริตและวิธีปฏิบัติตามที่ กำหนดไว้

ทั้งนี้ บริษัทมีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่ กำกับดูแลความเสี่ยงระดับองค์กร และคณะกรรมการตรวจสอบ ทำหน้าที่สอบทานประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการบริการ ความเสี่ยงในระดับองค์กร ฝ่ายบริหารทำหน้าที่ Risk and Control Owner ประเมินและจัดการความเสี่ยงในระดับ หน่วยงานอย่างต่อเนื่อง

### 3. กิจกรรมการควบคุม (Control Activities)

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย 3 คณะ ประกอบด้วย คณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ซึ่งคณะกรรมการทั้ง 3 คณะ ได้ปฏิบัติงานภายใต้ขอบเขตและอำนาจหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายในการควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร 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 ธุรกรรมที่เกิดขึ้นจะต้องผ่านขั้นตอนการอนุมัติตามระเบียบของบริษัท เช่นเดียวกับธุรกรรมปกติ โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้น เสมือนเป็นรายการที่กระทำกับบุคคลภายนอก และถูกต้องตามกฎหมาย โดยธุรกรรมอันอาจจะนำมาซึ่งความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียง และมีการเปิดเผยข้อมูลตามที่กฎหมายกำหนด

### 4. สารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication)

บริษัทมีการรายงานทางการเงินโดยใช้นโยบายบัญชีที่มีความเหมาะสมกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและเป็นไปตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป รวมทั้งได้ใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศหรือ International Financial Reporting Standards (IFRS) โดยได้ดำเนินการ

จัดเตรียมข้อมูลและระบบสารสนเทศเพื่อรองรับการรายงานทางการเงินตามมาตรฐานดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดให้มีระบบสารสนเทศให้มีข้อมูลเพียงพอต่อการตัดสินใจ มีการสื่อสารข้อมูลสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน นโยบาย และระเบียบปฏิบัติต่างๆ ของบริษัทให้พนักงานได้รับทราบ เพื่อสนับสนุนให้การปฏิบัติงานและการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

### 5. การกำกับติดตามและประเมินผล (Monitoring Activities)

บริษัทมีระบบการติดตามและประเมินผลการควบคุมภายใน ได้แก่

- การติดตามผลในระหว่างการปฏิบัติงาน ซึ่งครอบคลุมทุกกิจกรรมสำคัญอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ โดยฝ่ายบริหารทุกระดับ เช่น รายงานผลการประชุม เป็นต้น
- การประเมินผลเป็นรายครั้ง ประกอบด้วย การประเมินผลการควบคุมภายในด้วยตนเอง (Control Self-Assessment : CSA) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ประเมินความเพียงพอ และความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในตามที่กำหนดไว้ในคู่มือตรวจสอบภายในของบริษัท ฝ่ายบริหารจะดำเนินการปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะ และข้อตรวจพบจากผลการตรวจสอบ และ/หรือการสอบทานอื่นอย่างเหมาะสมทันเวลา เพื่อให้ระบบการควบคุมภายในทันต่อเหตุการณ์ใช้งานได้จริง และพร้อมรับต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปทุกขณะ





## 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 และทำหน้าที่ประเมินประสิทธิภาพการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้นั่นใจว่าการบริหารความเสี่ยงดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล และสอดคล้องกับแนวทางที่กำหนด

ฝ่ายตรวจสอบภายใน ทำหน้าที่ตรวจสอบหน่วยงานปฏิบัติงาน และหน่วยงานกำกับและสนับสนุนอื่นๆ เพื่อให้มีความเชื่อมั่นว่ามีการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม และรายงานผลต่อคณะกรรมการตรวจสอบ นอกจากนี้ยังให้คำปรึกษาแก่หน่วยงานผู้รับการตรวจ และมีการสื่อสารความคิดเห็นจากคณะกรรมการตรวจสอบกลับมายังผู้ปฏิบัติงานเพื่อนำไปปรับปรุง

คณะบริหารจัดการความเสี่ยง ประกอบด้วยผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นประธาน และมีผู้บริหารระดับสูงจากแต่ละสายงาน ทำหน้าที่รับผิดชอบในการกำหนดกรอบนโยบาย มอบหมายผู้รับผิดชอบ รวมถึงการจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ทุกหน่วยงานประเมินปัจจัยเสี่ยงด้านต่างๆ ผลกระทบ โอกาสเกิด และแผนการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับความเสี่ยงที่เปลี่ยนแปลงทั้งจากภายในและภายนอก รวมไปถึงการกำหนดมาตรการบริหารความเสี่ยงให้เหลืออยู่ในระดับที่ยอมรับได้

กระบวนการบริหารความเสี่ยง นำกรอบการบริหารความเสี่ยงมาใช้ในการดำเนินงานหลัก 4 ด้าน ได้แก่ด้านกลยุทธ์ ด้านการปฏิบัติงาน ด้านการเงิน และด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบ โดยกระบวนการบริหารความเสี่ยงได้ถูกรวบรวมไว้ใน “คู่มือการบริหารความเสี่ยง” โดยแบ่งตามกระบวนการหลัก 4 ขั้นตอน

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

## การตรวจสอบภายใน

ฝ่ายตรวจสอบภายในมีความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหาร โดยรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งกำกับดูแลให้การปฏิบัติงานตรวจสอบมีความเป็นอิสระ เที่ยงธรรม มีจรรยาบรรณ ปฏิบัติหน้าที่เยี่ยงมืออาชีพตามมาตรฐานวิชาชีพการตรวจสอบภายใน และรายงานต่อประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารในด้านการบริหารหน่วยงาน

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

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

แผนการตรวจสอบภายในประจำปีของฝ่ายตรวจสอบภายในได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยใช้หลักเกณฑ์การตรวจสอบตามผลการประเมินความเสี่ยง (Risk Based Audit Approach) ครอบคลุมกระบวนการดำเนินงานทางธุรกิจที่สำคัญ (Key Control Points) โดยประยุกต์ใช้เทคนิคการตรวจสอบอ้างอิงตามมาตรฐานการปฏิบัติงานสากล อีกทั้งฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการรับข้อร้องเรียนการกระทำผิดและการกระทำ

ทุจริตทั้งจากบุคคลภายในองค์กรและบุคคลภายนอก เพื่อให้การดำเนินงานสอดคล้องตามแนวนโยบายจริยธรรมธุรกิจ และข้อพึงปฏิบัติในการทำงาน (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 รวมทั้งเป็นศูนย์กลางในการรวบรวมติดตามข้อมูลเกี่ยวกับระเบียบภายนอกที่เกี่ยวข้อง และสื่อสารให้ความรู้ คำปรึกษา เพื่อให้บุคคล/ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการได้อย่างถูกต้อง

- ฝ่ายกฎหมาย รับผิดชอบกำกับดูแลงานด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจรวมทั้งกฎหมายด้านการเป็นบริษัทจดทะเบียน และข้อบังคับประกาศ คำสั่งที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นๆ

- ฝ่ายตรวจสอบภายใน รับผิดชอบประเมินประสิทธิภาพและความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในและตรวจสอบการปฏิบัติงานของทั้งองค์กร

จากการประเมินระบบการควบคุมภายใน คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นตรงกันกับคณะกรรมการตรวจสอบว่า บริษัทมีการควบคุมและตรวจสอบภายในที่เหมาะสม และเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทจัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ และให้ความสำคัญต่อการควบคุมภายในอย่างต่อเนื่อง สามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทจากการที่กรรมการหรือผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการทำธุรกรรมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ตลอดจนในปีที่ผ่านมาคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทไม่เคยได้รับรายงานว่ามีข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญจากผู้สอบบัญชีและฝ่ายตรวจสอบภายในแต่อย่างใด





บริษัทได้มีการตกลงเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยรายการดังกล่าวเป็นรายการตามธุรกิจปกติของบริษัท และเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไป

บริษัทมีนโยบายเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เข้าข่ายตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทจดทะเบียน

สำหรับปี 2560 และปี 2561 บริษัทมีรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ตรวจสอบและคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบทานแล้ว และมีความเห็นว่ารายการระหว่างกันทุกรายการเป็นการทำรายการอย่างสมเหตุสมผลและเป็นไปในทางการค้าปกติ โดยบริษัทได้คิดราคาซื้อ-ขายสินค้า และบริการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันด้วยราคาที่สมเหตุสมผล มีการเปรียบเทียบกับราคากลางของตลาดในธุรกิจนั้นๆ แล้ว โดยมีเงื่อนไขต่างๆ ตามปกติธุรกิจโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

## 1. รายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
<p>1 บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (“Banana Group”) เดิมชื่อ บริษัท แมงโก้ซ้อปปีง จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเมื่อวันที่ 7 กันยายน 2558) ดำเนินธุรกิจ ขายสินค้าคอมพิวเตอร์ ดิจิตอล สมาร์ทโฟนแท็บเล็ต โทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ต่อพ่วงหรืออุปกรณ์เสริมต่างๆ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทย่อยร้อยละ 99.99</li> <li>• ผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ น.ส.อารี ปริษานุกุล และนายคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล, 0.0005% และ 0.0005% ตามลำดับ</li> </ul>
<p>2 บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (“ITEC Software”) เดิมชื่อ บริษัท ซอฟท์บ็อกซ์ จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2558) ดำเนินธุรกิจผลิต จำหน่าย พัฒนา แก้ไข ปรับปรุงโปรแกรมคอมพิวเตอร์ และให้คำปรึกษา วางระบบและติดตั้งซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทย่อยร้อยละ 51</li> <li>• นายนิสิต สทลักษ์ณ์ เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นในสัดส่วน 48.95%</li> <li>• นายนิสิต สทลักษ์ณ์ เป็นคู่สมรสของ น.ส.อารี ปริษานุกุล</li> </ul>
<p>3 บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด (“Novus”) เดิมชื่อ บริษัท บานาน่า ซัวร์ จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2560) ดำเนินธุรกิจพัฒนาจัดจำหน่ายและติดตั้ง บำรุงรักษาซอฟต์แวร์ ทั้งโปรแกรมสำเร็จรูปและ โปรแกรมที่สร้างขึ้นใหม่ รวมถึง ให้บริการเช่าใช้ หรือเช่าซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เครื่องแม่ข่าย และระบบไอทีที่เกี่ยวข้อง</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทย่อยร้อยละ 70</li> <li>• นายสุรเดช สร้อยรุ่งเรือง ถือหุ้นในสัดส่วน 10.00%</li> </ul>
<p>4 บริษัท ดับเบิลเซเว่น จำกัด (“Double 7”) ดำเนินธุรกิจ ขายคอมพิวเตอร์ สินค้าดิจิตอล สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต โทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ต่อพ่วง หรืออุปกรณ์เสริมต่างๆ รับชำระค่าบริการ ต่างๆ รับฝากขายสินค้า การขายสินค้าเงินผ่อน รับจำหน่ายสินค้าดิจิตอลและอิเล็กทรอนิกส์</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทย่อยร้อยละ 99.99</li> </ul>
<p>5 บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด (“BAF”) ดำเนินธุรกิจ ให้เช่าซื้อแบบลิสซิ่ง เช่าซื้อรถยนต์</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทร่วมร้อยละ 27.50</li> <li>• มีกรรมการร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล</li> </ul>



บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
<p>6 บริษัท ดับเบิลแวลู จำกัด (“Double Value”) เดิมชื่อบริษัท ดับเบิล เซเวน จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2557) ดำเนินธุรกิจ ให้เช่า ชื่อ ขาย โอนและดำเนินงาน ด้านอสังหาริมทรัพย์</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีกรรมการร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปริษานุกูล และนายภุชชพัฒน์ วรรณานิช</li> <li>• มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปริษานุกูล นายภุชชพัฒน์ วรรณานิช และ นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 41.63%, 7.84%, 4.2% และ 3.00% ตามลำดับ</li> </ul>
<p>7 บริษัท อินเตอร์ วิชั่นบิสซิเนสกรุ๊ป จำกัด (“Inter Vision”) ดำเนินธุรกิจบริการเขียนซอฟต์แวร์</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีกรรมการร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปริษานุกูล และนายภุชชพัฒน์ วรรณานิช</li> </ul>
<p>8 บริษัท ซักเซช มาร์ช จำกัด (“Success March”) เดิมชื่อบริษัท เซเวนสมาร์ช จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2557) ดำเนินธุรกิจร้านอาหาร เพื่อผลิต เพื่อจำหน่าย ขายปลีก ขายส่ง ตลอดจนนำเข้า ส่งออก อาหารสำเร็จรูปพร้อมทานและเครื่องดื่ม</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล และ น.ส.อารี ปริษานุกูล</li> <li>• มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล และ น.ส.อารี ปริษานุกูล ถือหุ้นในสัดส่วน 12.50% และ 6.25% ตามลำดับ</li> </ul>
<p>9 บริษัท โยคะแมทเทอร์ จำกัด (“Yoga Matters”) ดำเนินธุรกิจสถานบริการเพื่อสุขภาพและความงาม</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล</li> <li>• มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 37.50%</li> </ul>
<p>10 บริษัท ออร์แกนิก โซน จำกัด (“Organic”) เดิมชื่อบริษัท พี.ซี. โซน จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัท เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2557) ดำเนินธุรกิจ โรงแรม ภัตตาคาร บาร์ กิจกรรมนำเที่ยว รับเป็นที่ปรึกษาและให้คำแนะนำด้านบริหาร งานพาณิชยกรรม อุตสาหกรรม</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีกรรมการร่วมกัน คือ นายสุระ คณิตทวีกุล</li> <li>• มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%</li> </ul>
<p>11 บริษัท แอลแอนด์ที แอสเสท จำกัด (“L&amp;T Asset”) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และศูนย์การค้า</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล</li> </ul>
<p>12 บริษัท เบเกอรี่ เทรเซอร์ จำกัด (“Bakery”) ดำเนินธุรกิจร้านอาหาร ผลิต จำหน่ายอาหาร และเครื่องดื่มทุกชนิด</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีกรรมการร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปริษานุกูล และนายภุชชพัฒน์ วรรณานิช</li> <li>• มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปริษานุกูล และนายภุชชพัฒน์ วรรณานิช ถือหุ้นในสัดส่วน 55.88%, 22.22%, 5.56% ตามลำดับ</li> </ul>

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
13 บริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล-ลิงค์ จำกัด (“DNA”) ดำเนินธุรกิจ ขยายม้วนเทพ ซีดี ม้วนภาพยนตร์ แผ่นซีดีเพลงและภาพยนตร์	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีการรวมกัน คือ นายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปรีชานุกุล คุณคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล และคุณวาสนา พงศ์แสงลึก</li> <li>• มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ บจ.บานาน่ากรุ๊ป 99.999934% คุณสุระ คณิตทวีกุล 0.000033% และคุณวาสนา พงศ์แสงลึก 0.000033%</li> </ul>
14 บริษัท โอเอ็กซ์เอ็ม จำกัด (“OXM”) ดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีก (Family Mart)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีการรวมกัน คือ นายสุระ คณิตทวีกุล</li> <li>• มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 48.99%</li> </ul>
15 บริษัท คิงยัมมี่ จำกัด (“King Yummy”) ดำเนินธุรกิจศูนย์อาหาร ร้านอาหาร เพื่อผลิตเพื่อจำหน่าย ขายปลีก ขายส่ง ตลอดจนนำเข้าส่งออกอาหารสำเร็จรูปพร้อมรับประทานและเครื่องดื่มทุกชนิด	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีการรวมกัน คือ คุณสุระ คณิตทวีกุล และคุณอารี ปรีชานุกุล</li> <li>• มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปรีชานุกุล คุณบัญชา พันธุมโกมล ถือหุ้นในสัดส่วน 55.25% , 18.00% และ 13.75%</li> </ul>
16 นายสุระ คณิตทวีกุล (“นายสุระ”)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กรรมการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้ถือหุ้นใหญ่</li> </ul>
17 นายบัญชา พันธุมโกมล (“นายบัญชา”)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้ถือหุ้นใหญ่ / อดีตกรรมการบริษัท Com7</li> </ul>
18 น.ส.อารี ปรีชานุกุล (“น.ส.อารี”)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กรรมการและผู้ถือหุ้น</li> </ul>
19 นายนิธิศ สหลักษณ์ (“นายนิธิศ”)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• คู่สมรสของ น.ส.อารี ปรีชานุกุล</li> </ul>
20 นายกฤษวัฒน์ วรวานิช (“นายกฤษวัฒน์”)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กรรมการและผู้ถือหุ้น</li> </ul>
21 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล (“นายคงศักดิ์”)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กรรมการและผู้ถือหุ้น</li> </ul>
22 นางวาสนา พงศ์แสงลึก	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้บริหาร</li> <li>• กรรมการ บริษัท ทวีชัยวาสนาดี จำกัด</li> </ul>
23 น.ส.ณัฐนันท์ กิริติกรยศนันท์	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้บริหารและผู้ถือหุ้น</li> </ul>
24 นายสุรเดช สร้อยรุ่งเรือง	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้ถือหุ้น</li> </ul>

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
25 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ประธานกรรมการ</li> <li>• กรรมการบริษัท ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)</li> <li>• กรรมการบริษัท อินฟินิท เทคโนโลยี คอร์ปอเรชั่น จำกัด</li> <li>• กรรมการในกลุ่ม บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)</li> <li>• กรรมการตรวจสอบของบริษัท ดังต่อไปนี้</li> <li>• บมจ. แพนเอเชียฟู้ตแวร์</li> <li>• บมจ. บางกอก เซน ฮอสพิทอล</li> </ul>
26 นายคัชพล จุลชาติ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ</li> <li>• รองผู้อำนวยการฝ่ายกำกับกฎระเบียบและข้อบังคับธนาคารธนาชาติ จำกัด (มหาชน)</li> </ul>
27 น.ส.วริภรณ์ อุดมคุณธรรม	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ</li> <li>• กรรมการของบริษัท ดังต่อไปนี้</li> <li>• กลุ่มบริษัท อีลิเซียน ดิเวลลอปเม้นท์ จำกัด</li> <li>• บริษัท แพชั่น พีเพิล จำกัด</li> <li>• บริษัท บุราสาห์รี กรุป จำกัด</li> <li>• บริษัท อาร์แอล พี จำกัด</li> <li>• บริษัท ยูเอสไอ โฮลดิ้ง จำกัด</li> <li>• บริษัท แอคทีฟเนชั่น จำกัด</li> <li>• บริษัท อีลิเซียน เซอร์วิสเฮสแมเนจเม้นท์ จำกัด</li> <li>• บริษัท ภูเก็ต รีสอร์ทคลับ จำกัด</li> <li>• บริษัท ภูเก็ตสแควร์ เซอร์วิส จำกัด</li> </ul>
27 นายภาคภูมิ เสตะรัต	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้บริหาร</li> </ul>



## 2. รายการระหว่างกันกับบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

### 2.1 รายการที่เป็นการรับและจ่ายเงิน

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำ รายการความเห็นของคณะกรรมการ ตรวจสอบ
		ปี 2560	ปี 2561	
1. Inter Vision	<b>1) ค่าเขียนระบบ</b> • ค่าเขียนโปรแกรม EDM (E-mail Direct Marketing) ซึ่งเป็นระบบการส่งข้อความและค่าบริการจัดทำระบบสำหรับการจอง iPhone • ค่าจัดทำระบบ E-Commerce จอง iPhone • โปรแกรมเพื่อนำไปใช้เพื่อวัดผลตอบรับของลูกค้า • ค่าบริการตรวจสอบและแก้ไขระบบจองผ่าน Payment gate	20,000	194,448	รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและมีความสมเหตุสมผลของรายการโดยเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัทเนื่องจาก • Inter Vision เป็นบริษัทที่มีความชำนาญในการเขียนโปรแกรมการตรวจสอบประวัติการสั่งซื้อสินค้าให้กับบริษัทมาเป็นเวลานาน และเพื่อป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลเนื่องจากงานที่จำดังกล่าวกว่าเป็นข้อมูลเกี่ยวกับฐานลูกค้าของบริษัทซึ่งเป็นข้อมูลสำคัญและจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ
	<b>2) ค่าติดตั้งและเก็บรักษาดูแล Server</b> ต่อสัญญาถึง 31/12/2559 สำหรับไตรมาส 4 ปี 2561 ขอบเขตการดำเนินงาน แบ่งเป็น 1) ค่าบริการเช่าพื้นที่สำหรับวาง Co-Location Server Hosting ซึ่งเป็น Server สำหรับใช้งานระบบของเว็บไซต์ของ Banana IT 2) ค่าบริการเช่าพื้นที่สำหรับวาง Co-Location Server Hosting ซึ่งเป็น Server สำหรับงานระบบเว็บไซต์ของบริษัทและระบบอื่นๆ	42,000	28,400	• การ Set-up Server ต้องอาศัยผู้ชำนาญการในการดำเนินงานเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่าระบบเครือข่ายของบริษัทจะมีความเสถียร เพราะระบบเครือข่ายจะเป็นศูนย์กลางซึ่งทำหน้าที่ในการให้บริการหรือสนับสนุนการทำงานของเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เป็นลูกข่าย (Client)
	<b>3) ค่าโปรแกรม</b> ค่าโปรแกรม Britrix 24 Professional Licenes ใช้กับส่วนทีม Sale Banana Business ระยะเวลา 01/09/2017 ถึง 01/09/2018)	20,688	46,548	
	รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้	-	-	
	รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้	3,500	122,515	



บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำ รายการความเห็นของคณะกรรมการ ตรวจสอบ
		ปี 2560	ปี 2561	
2. ITEC Software	1) ค่าบริการเขียนโปรแกรมเพิ่มเติม เพื่อสนับสนุนระบบขายสินค้า สำหรับ ปี 2561 ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> <li>• Program ITEC Franchise –บันทึก ตาม ID-Franchise</li> <li>• Export ข้อมูล Sell, Product, Member พร้อม FTP ข้อมูล</li> <li>• ค่าเขียนโปรแกรมพัฒนาระบบคูปอง</li> </ul>	1,422,000	3,247,009	• รายการดังกล่าวมีความเป็นธรรม ของราคาและเงื่อนไขของรายการ โดย อัตราค่าจ้างโปรแกรมเมอร์ต่อคนต่อ วัน เท่ากับ 10,000 บาท ซึ่งอยู่ในอัตรา เดียวกันกับที่ Softbox ให้บริการกับ ผู้ว่าจ้างอื่น
	2) ค่าสินค้า เป็นต้นทุนในการซื้อโปรแกรม ITEC- Stock 2007 และ ITECFood 2007 เพื่อนำไปขายต่อ	101,400	62,400	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	3) รายได้จากการขายสินค้า เป็นการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์ คอมพิวเตอร์ ในราคาที่ตกลงร่วมกัน คือราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มตาม ที่ตกลงกัน	-	-	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	4) รายได้จากค่าบริหารจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้บริหาร จัดการกิจการภายในและเป็นที่ปรึกษา ด้านธุรกิจให้แก่ ITEC Software	240,000	245,703	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	5) รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตรา ค่าบริการรายเดือน/ละ 20,000 บาท เนื้อที่ 88.5 ตร.ม.	240,000	240,000	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	6) เงินกู้ยืมแก่บริษัท ITEC Software ยอดคงค้าง ณ ต้นงวดเพิ่มขึ้น (ลดลง) ระหว่างงวด ดอกเบี้ยรับ	41,960	14,671	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสม ผลของรายการเนื่องจากบริษัทมีความ จำเป็นในการกู้ยืมเพื่อใช้ในการบริหาร และจัดการหมุนเวียนภายในบริษัทซึ่ง เป็นเรื่องปกติสำหรับธุรกิจที่เริ่มดำเนินการ
รวม เงินให้กู้ยืมทั้งหมด		510,000	-	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		86,313	44,278	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้		116,416	467,826	

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำ รายการความเห็นของคณะกรรมการ ตรวจสอบ
		ปี 2560	ปี 2561	
3.Banana Group เดิมชื่อ แมงโก้ ช้อปปี้	1) รายได้จากค่าบริการจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้ บริหารจัดการกิจการภายในและ เป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจให้ ในอัตราค่าบริการจัดการตาม ยอดขายที่ตกลงร่วมกัน	720,000	720,000	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการเนื่องจากอัตราค่าบริการจัดการคิด ตามสัดส่วนของยอดขาย อีกทั้ง Banana Group เป็นบริษัทย่อยที่เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจจึงจำเป็นต้องอาศัยบริษัท Com7 ในการให้คำปรึกษา
	2) รายได้ค่าบริการพื้นที่ สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 30,000 บาท เนื้อที่ 106.63 ตร.ม.	360,000	360,000	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำ รายการกับบุคคลภายนอก
	3) ค่าขนส่งสินค้า เป็นค่าขนส่งสินค้าจากการขาย สินค้า (E-Commerce) และค่า ธรรมเนียมการขายสินค้าอื่นๆ	-	5,838,903	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคา เนื่องจากการขายทรัพย์สิน ซึ่งสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้
	4) ค่าสินค้า เป็นการซื้อสินค้าประเภทไอที ตามราคาที่ตกลงกัน คือ ราคาขาย บวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	62,461,879	1,055,111,362	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับ ที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	5) ค่าคอมมิชชั่น ค่าคอมมิชชั่นและค่าธรรมเนียม จากการขายสินค้า E-Commerce	14,838,021	16,191,047	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับ ที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	เงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อย ยอดคงค้าง ณ ต้นงวด เพิ่ม ขึ้นระหว่างงวด (ลดลง) ระหว่างงวด ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด	- - - -	- - - -	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการเนื่องจากบริษัทมีความจำเป็นในการ กู้ยืมเพื่อใช้ในการบริหารและจัดการหมุนเวียน ภายในบริษัทซึ่งเป็นเรื่องปกติสำหรับธุรกิจ ที่เริ่มดำเนินการ
	ดอกเบี้ยรับ	971,096	917,725	• คณะกรรมการตรวจสอบอนุมัติให้กำหนด วงเงินสำหรับการดำเนินธุรกิจในช่วงดังกล่าว ไม่เกินปีละ 20 ล้านบาท ทั้งนี้หากมีความจำเป็น จะต้องใช้เงินเพิ่มเติมจากวงเงินที่กำหนดไว้ จะต้องขออนุมัติการให้กู้ยืม ดังกล่าวจาก คณะกรรมการตรวจสอบก่อนทำรายการ
รวม เงินให้กู้ยืมทั้งหมด		32,000,000	230,000,000	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		31,489,843	45,739,825	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้		6,286,657	6,111,953	

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำ รายการความเห็นของคณะกรรมการ ตรวจสอบ
		ปี 2560	ปี 2561	
4. Novus เดิมชื่อ บานาน่า ชัวร์	1) รายได้จากค่าบริการจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็น ผู้จัดการจัดการกิจการภายในและ ค่าบริการอินเทอร์เน็ตให้ แก่ Banana Sure	-	1,275,969	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	2) รายได้จากการขายสินค้า เป็นการขายสินค้าประเภทโทรศัพท์ เคลื่อนที่ อุปกรณ์ไอที ในราคาที่ ตกลงร่วมกัน คือราคาทุนบวกกำไร ส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	2,793,263	50,459,264	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	3) รายได้ค่าประกันภัย เป็นการทำประกันภัยลูกหนี้การค้า	-	175,554	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	4) รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 30,000 บาท เนื้อที่ 106.63 ตร.ม.	-	813,000	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	5) ค่าสินค้า เป็นการซื้อสินค้าประเภทไอที ตาม ราคาที่ตกลงกัน คือ ราคาขายบวก กำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	-	23,787,470	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	6) ค่าซื้อทรัพย์สินและอุปกรณ์ เป็นการซื้อทรัพย์สินเพื่อใช้งาน Main Part Solution + DR Part Solution 1 Set 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 K2 Business Process Management	10,500,000	10,500,000	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านงานระหว่างก่อสร้าง	10,500,000	2,150,000	
	ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้	2,766,592	7,675,565	
	ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้	-	1,312,788	

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำ รายการความเห็นของคณะกรรมการ ตรวจสอบ
		ปี 2560	ปี 2561	
5. 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 อัตราค่าเช่าและค่าบริการรายเดือน เดือนละ 150,000 บาท (คิดเป็นค่าเช่า 753.77 บาท/ตร.ม.)	1,800,000	1,950,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท ซึ่งจะทำให้หน้าร้านมีพื้นที่มากขึ้นกว่าเดิม (จากเดิม 4 เมตร เป็น 14.9 เมตร) ส่งผลดีในการดึงดูดลูกค้าเพิ่มโอกาสทางการขายสินค้า</li> <li>เนื่องจากอัตราค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตร ถูกลงจากพื้นที่เดิมซึ่งอยู่บริเวณใกล้เคียงกัน โดยจากเดิมค่าเช่าต่อเดือน 973.50 บาท/ตร.ม. ลดลงเหลือ 753.77 บาท/ตร.ม.</li> </ul>
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด		-	-	
6. Double 7	1) รายได้จากค่าบริการจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้บริหารจัดการกิจการภายในและเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจในอัตราค่าบริการจัดการตามยอดขายที่ตกลงร่วมกัน	3,804,668	2,133,803	<ul style="list-style-type: none"> <li>รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการเนื่องจากอัตราค่าบริการจัดการ คิดตามสัดส่วนของยอดขาย</li> </ul>
	2) รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 30,000 บาท เนื้อที่ 36 ตร.ม.	360,000	360,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก</li> <li>รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ</li> </ul>
	3) รายได้จากการขายสินค้า เป็นการขายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์ไอที ในราคาที่ตกลงร่วมกัน คือราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	10,384	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก</li> </ul>
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		327,047	330,852	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้		-	-	



บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำ รายการความเห็นของคณะกรรมการ ตรวจสอบ
		ปี 2560	ปี 2561	
7. Organic Zone	<b>1) ค่าเช่าสำนักงาน</b> บริษัทได้ทำสัญญาเช่าอาคาร สำนักงาน บนที่ดิน 5 ไร่ 77 ตารางวาซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนา เขต บางนา กรุงเทพฯ สัญญาเช่า 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> <li>• อัตราค่าเช่ารายเดือนๆ ละ 5,500,000 บาท</li> <li>• อาคารสำนักงาน 6 ชั้น จำนวน 1 อาคาร เลขที่ 549/1 พื้นที่ใช้สอย ทั้งสิ้นจำนวน 9,630 ตารางเมตร</li> <li>• โกดังเก็บสินค้า พื้นที่ใช้สอย จำนวน 1,420 ตารางเมตร</li> </ul>	66,000,000	66,000,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำ รายการกับบุคคลภายนอก</li> </ul>
	<b>2) รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน</b> เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 10,000 บาท เนื้อที่ 36 ตร.ม.	-	-	
เงินประกันค่าเช่าสำนักงานด้านเจ้าหนี้		33,370,000	33,370,000	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		-	28,037	
8. นายคังศักดิ์	<b>ค่าเช่าจ่าย</b> บริษัทได้ทำสัญญาเช่าอาคาร พาณิชย์/ตึกแถว เลขที่ 24-24/1 ถ.ศิริมั่งคณาจารย์ ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ สัญญาเช่าลงวันที่ 1 มกราคม 2558 กำหนดระยะเวลา เช่า 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีอัตราค่าเช่ารายเดือนๆ ละ 70,000 บาท	280,000	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• รายการดังกล่าวมีความเป็นสมเหตุสม ผลเพื่อเพิ่มโอกาสทางการขายจากการเช่า พื้นที่ และมีความเป็นธรรมของราคาโดย อัตราค่าเช่าเดือนละ 35,000 บาทต่อห้อง เป็นราคาตลาดเทียบเคียงอาคารพาณิชย์ ที่อยู่ใกล้เคียงกัน</li> </ul>
	<b>ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด</b>	-	-	
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด		-	-	

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำ รายการความเห็นของคณะกรรมการ ตรวจสอบ
		ปี 2560	ปี 2561	
9.Success March	รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 10,000 บาท เนื้อที่ 14.40 ตร.ม.	120,000	120,000	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำ รายการกับบุคคลภายนอก
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด ด้านลูกหนี้		10,700	-	
10. BAF	รายได้จากการขายสินค้า เป็นต้นทุนในการซื้ออุปกรณ์ คอมพิวเตอร์เพื่อขายต่อตามราคา ที่ตกลงกัน คือ ราคาขายบวกกำไร ส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	249,720	59,070	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำ รายการกับบุคคลภายนอก
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด		-	-	
11. Bakery	1) รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 10,000 บาท เนื้อที่ 57.69 ตร.ม.	60,000	196,400	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำ รายการกับบุคคลภายนอก
	2) รายได้จากค่าบริหารจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้ บริหารจัดการกิจการภายในและ เป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจให้ ในอัตรา ค่าบริหารจัดการตามยอดขายที่ ตกลงร่วมกัน	180,000	30,000	
	3) รายได้จากการขายสินค้า เป็นต้นทุนในการซื้ออุปกรณ์ คอมพิวเตอร์เพื่อขายต่อตามราคา ที่ตกลงกัน คือ ราคาขายบวกกำไร ส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	1,057,680	570,684	
	4) รายได้จากการขายทรัพย์สิน และอุปกรณ์ เป็นการขายทรัพย์สินประกอบด้วย ของตกแต่งและอุปกรณ์ต่างๆ ซึ่ง ทางบริษัท Com7 ขายในราคา ตามบัญชี	3,489	-	
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		320,700	20,409	
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้		-	-	

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของการทำ รายการความเห็นของคณะกรรมการ ตรวจสอบ
		ปี 2560	ปี 2561	
12.DNA Retail Link	1) รายได้จากการขายสินค้า เป็นต้นทุนในการซื้ออุปกรณ์ คอมพิวเตอร์ก่อนการซื้อกิจการเพื่อ ขายสินค้าต่อตามราคาที่ตกลงกัน คือ ราคาขายบวกกำไรส่วนเพิ่มตาม ที่ตกลงกัน	-	65,482,567	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำ รายการกับบุคคลภายนอก
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		-	65,482,567	
13.น.ส.อารี	รายได้จากการขายสินค้า - รถยนต์ประจำตำแหน่ง - ประกันภัยรถยนต์	842,687	-	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำ รายการกับบุคคลภายนอก
14.น.ส.ณัฐนันท์	รายได้จากการขายสินค้า - รถยนต์ประจำตำแหน่ง - ประกันภัยรถยนต์	643,570	-	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำ รายการกับบุคคลภายนอก
15.นายฤชวัฒน์	รายได้จากการขายสินค้า - รถยนต์ประจำตำแหน่ง - ประกันภัยรถยนต์	644,432	-	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำ รายการกับบุคคลภายนอก
16.นางวาสนา	รายได้จากการขายสินค้า และ ทรัพย์สิน - รถยนต์ประจำตำแหน่ง - ประกันภัยรถยนต์	634,224	-	• รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคา และเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับที่ทำ รายการกับบุคคลภายนอก
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด		-	-	



# ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน





## ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

### 1. สรุปรายงานการสอบบัญชี

ประจำงวด	ผู้สอบบัญชี	สรุปรายงานการตรวจสอบ
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559	นางวรารมณ วรดิกุล ผู้สอบบัญชี รับอนุญาตเลขที่ 4474 จากบริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอ เอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.	ผู้สอบบัญชีได้ดำเนินการตรวจสอบบัญชีตาม มาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไปและให้ ความเห็นว่างบการเงินที่ได้ตรวจสอบได้แสดง ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแส เงินสดของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระ สำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560	นางวรารมณ วรดิกุล ผู้สอบบัญชี รับอนุญาตเลขที่ 4474 จากบริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอ เอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.	ผู้สอบบัญชีได้ดำเนินการตรวจสอบบัญชีตาม มาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไปและให้ ความเห็นว่างบการเงินที่ได้ตรวจสอบได้แสดง ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแส เงินสดของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระ สำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561	นางวรารมณ วรดิกุล ผู้สอบบัญชี รับอนุญาตเลขที่ 4474 จากบริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอ เอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.	ผู้สอบบัญชีได้ดำเนินการตรวจสอบบัญชีตาม มาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไปและให้ ความเห็นว่างบการเงินที่ได้ตรวจสอบได้แสดง ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแส เงินสดของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระ สำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

## 2. ตารางสรุปงบการเงิน

### 2.1) งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

รายการ	ปี 2561 (ตรวจสอบ)		ปี 2560 (ตรวจสอบ)		ปี 2559 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>รายได้</b>						
รายได้จากการขายและบริการ	27,912.95	99.75%	22,531.16	99.76%	17,136.26	99.72%
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน - สุทธิ	7.67	0.03%	7.22	0.03%	3.38	0.02%
รายได้อื่น <sup>1/</sup>	50.17	0.18%	31.09	0.14%	44.94	0.26%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า	11.45	0.04%	14.81	0.07%	-	0.00%
<b>รายได้รวม</b>	<b>27,982.24</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,584.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>17,184.58</b>	<b>100.00%</b>
<b>ค่าใช้จ่าย</b>						
ต้นทุนขายและการให้บริการ	24,286.65	86.79%	19,508.12	86.38%	14,789.63	86.06%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	2,104.04	7.52%	1,843.05	8.16%	1,536.11	8.94%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	447.49	1.60%	430.82	1.91%	332.35	1.94%
<b>ค่าใช้จ่ายรวม</b>	<b>26,838.18</b>	<b>95.91%</b>	<b>21,781.99</b>	<b>96.45%</b>	<b>16,658.09</b>	<b>96.94%</b>
<b>กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้</b>						
	<b>1,144.06</b>	<b>4.09%</b>	<b>802.29</b>	<b>3.55%</b>	<b>526.49</b>	<b>3.06%</b>
ต้นทุนทางการเงิน	45.84	0.16%	44.01	0.19%	21.35	0.12%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	1,098.22	3.92%	758.28	3.36%	505.14	2.94%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	205.16	0.73%	149.61	0.66%	100.06	0.58%
<b>กำไรสำหรับปี</b>	<b>893.06</b>	<b>3.19%</b>	<b>608.67</b>	<b>2.70%</b>	<b>405.08</b>	<b>2.36%</b>
<b>ส่วนแบ่งกำไร:-</b>						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	891.06		608.77		406.54	
ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม	2.00		(0.10)		(1.46)	
<b>รวม</b>	<b>893.06</b>		<b>608.67</b>		<b>405.08</b>	
<b>กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น:</b>						
ผลขาดทุนจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการผลประโยชน์พนักงาน - สุทธิจากภาษี	2.29		-		(2.13)	
<b>กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี</b>	<b>895.35</b>		<b>608.67</b>		<b>402.95</b>	
<b>ส่วนแบ่งกำไรเบ็ดเสร็จ:-</b>						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	893.38		608.77		404.41	
ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม	1.97		(0.10)		(1.46)	
<b>รวม</b>	<b>895.35</b>		<b>608.67</b>		<b>402.95</b>	
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.74		0.51		0.34	
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาท)	0.25		0.25		0.25	
จำนวนหุ้นสามัญ (พันหุ้น) <sup>1/</sup>	1,200,000		1,200,000		1,200,000	

<sup>1/</sup>รายได้อื่น เช่น รายได้จากค่าบริหารจัดการ Franchise, ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

## 2.2) งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

รายการ	ปี 2561 (ตรวจสอบ)		ปี 2560 (ตรวจสอบ)		ปี 2559 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>รายได้</b>						
รายได้จากการขายและบริการ	27,290.98	99.79%	22,204.26	99.81%	17,046.49	99.71%
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน-สุทธิ	4.88	0.02%	6.08	0.02%	3.38	0.02%
รายได้อื่น <sup>1/</sup>	52.25	0.19%	37.23	0.17%	46.44	0.27%
<b>รายได้รวม</b>	<b>27,348.11</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,247.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>17,096.31</b>	<b>100.00%</b>
<b>ค่าใช้จ่าย</b>						
ต้นทุนขายและการให้บริการ	23,851.89	87.21%	19,223.90	86.41%	14,712.78	86.06%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	2,099.87	7.68%	1,840.31	8.27%	1,532.35	8.96%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	395.99	1.45%	421.41	1.89%	314.30	1.84%
<b>ค่าใช้จ่ายรวม</b>	<b>26,347.75</b>	<b>96.34%</b>	<b>21,485.62</b>	<b>96.58%</b>	<b>16,559.43</b>	<b>96.86%</b>
<b>กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้</b>						
ต้นทุนทางการเงิน	45.75	0.17%	43.98	0.20%	21.32	0.12%
<b>กำไรก่อนภาษีเงินได้</b>	<b>954.61</b>	<b>3.49%</b>	<b>717.97</b>	<b>3.22%</b>	<b>515.56</b>	<b>3.02%</b>
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	195.00	0.71%	140.30	0.63%	99.35	0.59%
<b>กำไรสำหรับปี</b>	<b>759.61</b>	<b>2.78%</b>	<b>577.67</b>	<b>2.59%</b>	<b>416.21</b>	<b>2.43%</b>
<b>ส่วนแบ่งกำไร:-</b>						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	759.61		577.67		416.21	
ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-		-		-	
<b>รวม</b>	<b>759.61</b>		<b>577.67</b>		<b>416.21</b>	
<b>กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น:</b>						
ผลขาดทุนจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการผลประโยชน์พนักงาน – สุทธิจากภาษี	2.35		-		(2.67)	
<b>กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี</b>	<b>761.96</b>		<b>577.67</b>		<b>413.54</b>	
<b>ส่วนแบ่งกำไรเบ็ดเสร็จ:-</b>						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	761.96		577.67		413.54	
ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-		-		-	
<b>รวม</b>	<b>761.96</b>		<b>577.67</b>		<b>413.54</b>	
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.63		0.48		0.35	
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาท)	0.25		0.25		0.25	
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (พันหุ้น) <sup>1/</sup>	1,200,000		1,200,000		1,200,000	

<sup>1/</sup> รายได้อื่น เช่น รายได้จากค่าบริหารจัดการ Franchise, ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

## 2.3) งบแสดงฐานะการเงินรวมของบริษัท คอมเซเวน จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2561 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2560 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2559 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>สินทรัพย์</b>						
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	1058.96	13.95%	697.45	9.72%	710.80	14.73%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้การค้าอื่น - สุทธิ	922.43	12.16%	693.09	9.66%	499.12	10.34%
ลูกหนี้การค้าภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	6.19	0.08%	-	0.00%	-	0.00%
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	3,844.40	50.66%	4,089.69	56.98%	2,182.94	45.23%
สิทธิการเช่าส่วนที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปี	21.17	0.28%	22.83	0.32%	25.53	0.53%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	53.90	0.71%	143.23	1.99%	32.52	0.67%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย	-	0.00%	-	0.00%	12.50	0.27%
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>5,907.05</b>	<b>77.84%</b>	<b>5,646.29</b>	<b>78.67%</b>	<b>3,463.41</b>	<b>71.77%</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>						
ลูกหนี้อื่น	3.21	0.04%	4.94	0.07%	-	0.00%
ลูกหนี้การค้าภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	18.72	0.25%	-	0.00%	-	0.00%
เงินฝากสถานบันการเงินติดภาระ ค้ำประกัน	-	0.00%	157.38	2.19%	336.60	6.97%
เงินลงทุนในการร่วมค้า	352.11	4.64%	283.02	3.94%	-	0.00%
อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	524.92	6.92%	478.56	6.67%	449.47	9.31%
ค่าความนิยม - สุทธิ	150.32	1.98%	50.66	0.71%	53.37	1.11%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	67.08	0.88%	64.01	0.89%	64.35	1.33%
สิทธิการเช่า - สุทธิ	131.05	1.73%	151.28	2.11%	173.51	3.60%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	60.98	0.80%	38.81	0.54%	37.07	0.77%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น - เงินมัดจำ	373.18	4.92%	302.58	4.21%	248.04	5.14%
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>1,681.57</b>	<b>22.16%</b>	<b>1,531.24</b>	<b>21.33%</b>	<b>1,362.41</b>	<b>28.23%</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>7,588.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,177.53</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,825.82</b>	<b>100.00%</b>
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>						
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	1,674.81	22.07%	1,439.82	20.06%	953.44	19.76%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	2,905.67	38.29%	3,067.57	42.73%	1,708.27	35.40%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	0.00%	223.21	3.11%	-	0.00%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	0.00%	-	0.00%	14.34	0.30%
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	6.74	0.09%	2.53	0.04%	0.02	0.00%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ	-	0.00%	0.49	0.01%	1.96	0.04%
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	90.65	1.19%	70.55	0.98%	53.69	1.11%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	30.80	0.41%	22.91	0.32%	25.81	0.53%
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>4,708.67</b>	<b>62.05%</b>	<b>4,827.08</b>	<b>67.25%</b>	<b>2,757.53</b>	<b>57.14%</b>



รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2561 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2560 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2559 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>						
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	0.00%	-	0.00%	39.27	0.81%
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	9.08	0.12%	6.90	0.10%	-	0.00%
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	33.79	0.44%	27.43	0.38%	22.16	0.46%
ประมาณการหนี้สินค่ารถออสินทรัพย์ถาวร	15.86	0.21%	0.90	0.01%	0.90	0.02%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	44.69	0.59%	17.30	0.24%	16.72	0.35%
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>103.42</b>	<b>1.36%</b>	<b>52.53</b>	<b>0.73%</b>	<b>79.05</b>	<b>1.64%</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>4,812.09</b>	<b>63.41%</b>	<b>4,879.61</b>	<b>67.98%</b>	<b>2,836.58</b>	<b>58.78%</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>						
<b>ทุนเรือนหุ้น</b>						
ทุนจดทะเบียน	300.00	3.95%	300.00	4.18%	300.00	6.22%
- ทุนที่ออกและชำระแล้ว	300.00	3.95%	300.00	4.18%	300.00	6.22%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	898.76	11.84%	898.76	12.52%	898.76	18.62%
<b>กำไรสะสม</b>						
- จัดสรรแล้ว – ทุนสำรองตามกฎหมาย	30.00	0.40%	30.00	0.42%	30.00	0.62%
- ยังไม่ได้จัดสรร	1,542.05	20.32%	1,068.67	14.89%	759.90	15.75%
<b>รวมส่วนของบริษัทใหญ่</b>	<b>2,770.81</b>	<b>36.51%</b>	<b>2,297.43</b>	<b>32.01%</b>	<b>1,988.66</b>	<b>41.21%</b>
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	5.72	0.08%	0.49	0.01%	0.58	0.01%
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>2,776.53</b>	<b>36.59%</b>	<b>2,297.92</b>	<b>32.02%</b>	<b>1,989.24</b>	<b>41.22%</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>7,588.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,177.53</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,825.82</b>	<b>100.00%</b>



## 2.4) งบแสดงฐานะการเงินเฉพาะของบริษัท คอมเซเวน จำกัด (มหาชน)

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2561 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2560 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2559 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>สินทรัพย์</b>						
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	769.83	10.63%	549.11	7.81%	624.94	12.99%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้การค้าอื่น - สุทธิ	838.66	11.58%	668.41	9.50%	468.64	9.74%
ลูกหนี้การค้าภายใต้สัญญาเช่าการเงิน						
ที่ครบกำหนดรับชำระภายในหนึ่งปี	6.18	0.09%	-	0.00%	-	0.00%
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย	230.00	3.18%	32.51	0.46%	37.04	0.77%
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	3,814.32	52.67%	4,090.17	58.14%	2,182.94	45.39%
สิทธิการเช่าส่วนที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปี	21.17	0.29%	22.83	0.33%	25.53	0.53%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	46.81	0.65%	133.99	1.90%	30.66	0.64%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย	-	0.00%	-	0.00%	12.50	0.26%
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>5,726.97</b>	<b>79.09%</b>	<b>5,497.02</b>	<b>78.14%</b>	<b>3,382.25</b>	<b>70.32%</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>						
ลูกหนี้อื่น	3.21	0.04%	4.94	0.07%	-	0.00%
ลูกหนี้การค้าภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	18.72	0.26%	-	0.00%	-	0.00%
เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน	-	0.00%	155.25	2.21%	329.10	6.84%
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	20.39	0.28%	27.60	0.39%	86.62	1.80%
เงินลงทุนในการร่วมค้า	327.25	4.52%	268.21	3.81%	-	0.00%
อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	494.10	6.82%	477.60	6.79%	447.61	9.31%
ค่าความนิยม - สุทธิ	45.66	0.63%	45.65	0.65%	45.66	0.95%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	61.68	0.85%	60.16	0.86%	60.42	1.26%
สิทธิการเช่า - สุทธิ	131.05	1.81%	151.28	2.15%	173.51	3.61%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	58.19	0.81%	44.46	0.63%	36.69	0.76%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น - เงินมัดจำ	354.21	4.89%	302.36	4.30%	247.85	5.15%
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>1,514.46</b>	<b>20.91%</b>	<b>1,537.51</b>	<b>21.86%</b>	<b>1,427.46</b>	<b>29.68%</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>7,241.43</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,034.53</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,809.71</b>	<b>100.00%</b>
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>						
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	1,674.80	23.13%	1,439.82	20.47%	953.44	19.82%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	2,704.25	37.34%	2,919.87	41.51%	1,654.60	34.40%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	0.00%	223.21	3.17%	-	0.00%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	0.00%	-	0.00%	14.34	0.30%
<b>หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี</b>						
	6.74	0.09%	2.54	0.04%	0.02	0.00%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	91.09	1.26%	70.55	1.00%	53.59	1.11%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	19.41	0.27%	19.35	0.28%	24.67	0.52%
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>4,496.29</b>	<b>62.09%</b>	<b>4,675.34</b>	<b>66.47%</b>	<b>2,700.66</b>	<b>56.15%</b>

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2561 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2560 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2559 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>						
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	0.00%	-	0.00%	39.27	0.82%
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	9.08	0.13%	6.90	0.10%	-	0.00%
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	27.52	0.38%	25.26	0.36%	21.00	0.44%
ประมาณการหนี้สินค่ารถถอน						
สินทรัพย์ถาวร	13.09	0.18%	0.90	0.01%	0.90	0.02%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	44.58	0.61%	17.23	0.24%	16.65	0.34%
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>94.27</b>	<b>1.30%</b>	<b>50.29</b>	<b>0.71%</b>	<b>77.82</b>	<b>1.62%</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>4,590.56</b>	<b>63.39%</b>	<b>4,725.63</b>	<b>67.18%</b>	<b>2,778.48</b>	<b>57.77%</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	300.00	4.14%	300.00	4.26%	300.00	6.24%
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	300.00	4.14%	300.00	4.26%	300.00	6.24%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	898.76	12.41%	898.76	12.78%	898.76	18.69%
กำไรสะสม						
- จัดสรรแล้ว – ทุนสำรองตามกฎหมาย	30.00	0.42%	30.00	0.43%	30.00	0.62%
- ยังไม่ได้จัดสรร	1,422.11	19.64%	1,080.14	15.35%	802.47	16.68%
<b>รวมส่วนของบริษัทใหญ่</b>	<b>2,650.87</b>	<b>36.61%</b>	<b>2,308.90</b>	<b>32.82%</b>	<b>2,031.23</b>	<b>42.23%</b>
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>2,650.87</b>	<b>36.61%</b>	<b>2,308.90</b>	<b>32.82%</b>	<b>2,031.23</b>	<b>42.23%</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>7,241.43</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,034.53</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,809.71</b>	<b>100.00%</b>



## 2.5) งบกระแสเงินสดรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

รายการ	ปี 2561 (ตรวจสอบ) ล้านบาท	ปี 2560 (ตรวจสอบ) ล้านบาท	ปี 2559 (ตรวจสอบ) ล้านบาท
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>			
กำไรก่อนภาษีเงินได้	1,098.22	758.28	505.14
รายการปรับปรุง			
ค่าเสื่อมราคา	149.87	140.91	133.48
ค่าตัดจำหน่าย - สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	4.31	1.78	1.52
ค่าตัดจำหน่าย - สิทธิการเช่า	22.88	25.51	18.62
ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	0.75	0.84	1.46
หนี้สูญ	-	1.34	-
ค่าเผื่อสินค้าเคลื่อนไหวช้า			
และมีราคาทุนสูงกว่ามูลค่าที่ได้รับ	68.05	2.24	15.65
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	6.57	5.27	3.38
กำไรจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	(3.40)	(0.91)	(0.21)
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	4.36	9.83	10.44
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	0.12	0.03
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสิทธิการเช่า	0.01	-	0.04
ขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม	-	2.71	-



รายการ	ปี 2561 (ตรวจสอบ) ล้านบาท	ปี 2560 (ตรวจสอบ) ล้านบาท	ปี 2559 (ตรวจสอบ) ล้านบาท
ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้น	-	-	-
กำไรจากการขายสินทรัพย์และเช่ากลับคืน	(1.08)	(0.14)	-
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้น	-	-	-
การด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์	0.19	8.00	7.94
การด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	3.51	-	-
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า	(11.45)	(14.82)	-
ดอกเบี้ยรับ	(2.71)	(4.57)	(4.02)
ต้นทุนทางการเงิน	45.85	44.01	21.35
ขาดทุนจากการจำหน่ายเงินลงทุนในการร่วมค้า	1.41	-	-
กำไรก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์ และหนี้สินดำเนินงาน	1,387.34	980.40	714.82
สินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	(218.45)	(196.08)	(156.16)
ลูกหนี้การค้าภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	(24.91)	-	-
สินค้าคงเหลือ	179.27	(1,917.45)	51.57
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	90.93	(105.09)	23.20
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น – เงินมัดจำ	(57.54)	(54.54)	3.32
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	(143.47)	1,483.42	(192.22)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	3.96	(2.89)	4.77
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	25.93	(0.72)	(16.98)
เงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	1,243.06	187.05	432.32
จ่ายดอกเบี้ย	(42.44)	(47.04)	(21.51)
จ่ายภาษีเงินได้	(200.05)	(140.10)	(99.60)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน)			
กิจกรรมดำเนินงาน	1,000.57	(0.09)	311.21
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน	157.38	179.22	(71.18)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อธุรกิจ	(14.02)	(98.13)	(46.73)
เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในบริษัทย่อย	(182.94)	-	(7.60)
เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในการร่วมค้า	(81.39)	(268.21)	-
เงินสดจ่ายค่ารถถอนสินทรัพย์ถาวร	(1.12)	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ที่ถือไว้เพื่อขาย	-	-	(12.50)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออาคารและอุปกรณ์	(141.56)	(191.25)	(221.05)

รายการ	ปี 2561 (ตรวจสอบ) ล้านบาท	ปี 2560 (ตรวจสอบ) ล้านบาท	ปี 2559 (ตรวจสอบ) ล้านบาท
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(6.57)	(1.56)	(2.16)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสิทธิการเช่า	(1.00)	(0.59)	(43.95)
เงินสดรับจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	4.08	1.64	0.84
เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ที่ถือไว้เพื่อขาย	1.73	7.56	-
เงินสดรับจากการจำหน่ายเงินลงทุนในการร่วมค้า	22.35	-	-
ดอกเบี้ยรับ	2.76	4.51	4.47
<b>เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน</b>	<b>(240.30)</b>	<b>(366.81)</b>	<b>(399.86)</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>			
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ	-	-	1.96
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ	(0.49)	(1.47)	-
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	10,985.64	9,294.30	4,476.93
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	(10,750.66)	(8,807.92)	(4,216.67)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	268.21	-
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	(223.21)	(98.61)	(14.34)
เงินสดจ่ายคืนหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	(18.09)	(0.98)	(0.27)
เงินสดรับจากการขายและเช่ากลับคืน	23.52	-	-
เงินสดรับจากการจำหน่ายเงินลงทุน ในบริษัทย่อยให้แก่ส่วนได้เสียที่ไม่มี อำนาจควบคุม	4.50	-	-
เงินสดรับจากการออกหุ้นของบริษัทย่อย ให้ผู้ถือหุ้นอื่น	-	-	29.40
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย จากส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	(27.82)
เงินปันผลจ่าย			
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน</b>	<b>(419.97)</b> <b>(398.76)</b>	<b>(299.98)</b> <b>353.55</b>	<b>(179.99)</b> <b>69.20</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ</b>			
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี</b>	<b>361.51</b>	<b>(13.35)</b>	<b>(19.45)</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี</b>	<b>697.45</b>	<b>710.80</b>	<b>730.25</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี</b>	<b>1,058.96</b>	<b>697.45</b>	<b>710.80</b>

## 2.6) งบกระแสเงินสดเฉพาะของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

รายการ	ปี 2561 (ตรวจสอบ) ล้านบาท	ปี 2560 (ตรวจสอบ) ล้านบาท	ปี 2559 (ตรวจสอบ) ล้านบาท
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>			
กำไรก่อนภาษีเงินได้	954.61	717.97	515.56
รายการปรับปรุง			
ค่าเสื่อมราคา	149.21	140.26	133.00
ค่าตัดจำหน่าย - สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	4.08	1.59	1.40
ค่าตัดจำหน่าย - สิทธิการเช่า	22.88	25.51	18.62
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	0.57	1.00	1.73
ค่าเผื่อสินค้าเคลื่อนไหวช้า			
และมีราคาทุนสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่จะได้รับ	68.05	2.24	15.65
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	5.20	4.26	3.01
ขาดทุนจากการลดทุนบริษัทย่อย	-	4.28	-
ขาดทุนจากการเลิกกิจการของบริษัทย่อย	-	-	-
กำไรจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	(3.40)	(0.90)	(0.21)
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	4.36	9.66	10.32
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	0.12	0.03
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสิทธิการเช่า	0.01	-	0.04
ขาดทุนจากการด้อยค่าของบริษัทย่อย	2.71	15.20	-
กำไรจากการขายสินทรัพย์และเช่ากลับคืน	(1.08)	(0.14)	-
การด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์	0.19	8.00	7.94
ดอกเบี้ยรับ	(3.08)	(5.13)	(5.03)
ดอกเบี้ยจ่าย	45.75	43.97	21.32
กำไรก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	1,250.06	967.89	723.38
สินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	(170.41)	(202.93)	(124.47)
ลูกหนี้การค้าภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	(24.90)	-	-
สินค้าคงเหลือ	195.28	(1,917.93)	51.56
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	87.17	(103.33)	22.15
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น - เงินมัดจำ	(51.85)	(54.50)	2.60
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	(202.84)	1,386.35	(250.84)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	0.06	(5.32)	3.53
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	25.89	(0.72)	(17.05)
<b>เงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>1,108.46</b>	<b>69.51</b>	<b>410.86</b>
จ่ายดอกเบี้ย	(44.93)	(43.94)	(20.98)
จ่ายภาษีเงินได้	(188.77)	(131.11)	(98.73)
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน)</b>			
<b>กิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>874.76</b>	<b>(105.54)</b>	<b>291.15</b>

รายการ	ปี 2561 (ตรวจสอบ) ล้านบาท	ปี 2560 (ตรวจสอบ) ล้านบาท	ปี 2559 (ตรวจสอบ) ล้านบาท
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน</b>			
เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน	155.25	173.85	(71.18)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อธุรกิจ	(14.02)	(98.13)	(46.73)
เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	(71.42)
เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในการร่วมค้า	(81.40)	(268.21)	-
เงินสดจ่ายค่าเรือถอนสินทรัพย์ถาวร	(1.12)	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ที่ถือไว้เพื่อขาย	-	-	(12.50)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออาคารและอุปกรณ์	(141.22)	(191.34)	(219.40)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(5.61)	(1.45)	(1.94)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสิทธิการเช่า	(1.00)	(0.59)	(43.95)
เงินสดรับจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย	12.51	4.53	3.30
เงินจ่ายเพื่อเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย	(210.00)	-	(2.04)
เงินสดรับจากการลดทุนเพื่อล้างขาดทุนสะสม และคืนทุนของบริษัทย่อย	-	39.53	-
เงินสดรับจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	4.08	1.64	0.76
เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ที่ถือไว้เพื่อขาย	1.73	7.56	-
เงินสดรับจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	4.50	-	-
เงินสดรับจากการจำหน่ายเงินลงทุนในการร่วมค้า	22.35	-	-
ดอกเบี้ยรับ	2.68	7.30	4.04
<b>เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน</b>	<b>(251.27)</b>	<b>(325.31)</b>	<b>(461.06)</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>			
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	10,980.64	9,294.30	4,476.93
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	(10,745.66)	(8,807.92)	(4,216.67)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	268.21	-
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	(223.21)	(98.61)	(14.34)
เงินสดจ่ายคืนหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	(18.09)	(0.98)	(0.27)
เงินสดรับจากการขายและเช่ากลับคืน	23.52	-	-
เงินสดรับจากการเพิ่มทุนหุ้นสามัญ	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพื่อการ เพิ่มทุนหุ้นสามัญ	-	-	-
เงินปันผลจ่าย	(419.97)	(299.98)	(179.99)
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน</b>	<b>(402.77)</b>	<b>355.02</b>	<b>65.66</b>
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ</b>			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี	549.11	624.94	729.19
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี</b>	<b>769.83</b>	<b>549.11</b>	<b>624.94</b>



### 3) อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

งบการเงินรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

	หน่วย	ปี 2561	ปี 2560	ปี 2559
<b>อัตราส่วนสภาพคล่อง</b>				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	1.25	1.17	1.26
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.44	0.29	0.44
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	0.21	0.00	0.11
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	34.56	37.80	40.63
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	10.56	9.52	8.86
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	6.12	6.21	6.67
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	59.62	57.96	53.95
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	8.13	8.16	8.51
ระยะเวลาชำระหนี้	วัน	44.89	44.13	42.31
วงจรเงินสด	วัน	25.29	23.35	20.51
<b>อัตราส่วนแสดงความสามารถ</b>				
<b>ในการหากำไร</b>				
อัตรากำไรขั้นต้น	%	12.99	13.42	13.69
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	%	4.10	3.37	2.95
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร	%	1.12	0.00	0.59
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	%	3.20	2.70	2.36
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	35.29	28.39	21.58
<b>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพ</b>				
<b>ในการดำเนินงาน</b>				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	%	12.10	10.14	8.78
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	%	207.86	161.54	138.81
อัตรากำไรหมุนของสินทรัพย์	เท่า	3.79	3.76	3.72
<b>อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายการเงิน</b>				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	1.73	2.25	1.47
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	24.95	18.23	24.65
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	เท่า	1.57	0.00	0.62
อัตรากำไรจ่ายปันผล**	%	67.34	49.28	44.43

หมายเหตุ :

\*\*อัตรากำไรจ่ายปันผลคำนวณจากจำนวนเงินที่จ่ายปันผลสำหรับผลประโยชน์ประจำปี

## การวิเคราะห์และคำอธิบาย ของฝ่ายจัดการ



## 1. ผลการดำเนินงาน

### ภาพรวม

ผลประกอบการของบริษัทคอมเซเว่นจำกัด (มหาชน) (บริษัท) และบริษัทย่อยตามงบการเงินรวม ในปี 2561เปรียบเทียบกับผลประกอบการงวดเดียวกันของปี 2560 เป็นดังนี้

• รายได้จากการขายและการให้บริการ	เท่ากับ	27,913.0	ล้านบาทคิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 23.9
• กำไรขั้นต้น	เท่ากับ	3,626.3	ล้านบาทคิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.0
• กำไรส่วนของบริษัทใหญ่	เท่ากับ	891.1	ล้านบาทคิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 46.4

### งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (งบการเงินรวม)

งบกำไรขาดทุน	2561		2560		เปรียบเทียบ
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	YoY%
รายได้จากการขายและการให้บริการ	27,913.0	100.0%	22,531.2	100.0%	23.9%
ต้นทุนขายและการให้บริการ	24,286.6	87.0%	19,508.1	86.6%	24.5%
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>3,626.4</b>	<b>13.0%</b>	<b>3,023.1</b>	<b>13.4%</b>	<b>20.0%</b>
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ	7.7	0.0%	7.2	0.0%	6.9%
รายได้อื่น	50.2	0.2%	31.1	0.2%	61.4%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า	11.4	0.0%	14.8	0.0%	(23.0%)
<b>รายได้รวม</b>	<b>27,982.3</b>	<b>100.2%</b>	<b>22,584.3</b>	<b>100.2%</b>	<b>23.9%</b>
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2,551.5	9.1%	2,273.9	10.1%	12.1%
<b>กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้</b>	<b>1,144.2</b>	<b>4.1%</b>	<b>802.3</b>	<b>3.5%</b>	<b>42.6%</b>
ต้นทุนทางการเงิน	45.9	0.2%	44.0	0.2%	4.3%
<b>กำไรก่อนภาษีเงินได้</b>	<b>1,098.3</b>	<b>3.9%</b>	<b>758.3</b>	<b>3.3%</b>	<b>44.8%</b>
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	205.2	0.7%	149.6	0.7%	37.2%
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>893.1</b>	<b>3.2%</b>	<b>608.7</b>	<b>2.6%</b>	<b>46.7%</b>
<b>กำไรส่วนของบริษัทใหญ่</b>	<b>891.1</b>	<b>3.2%</b>	<b>608.8</b>	<b>2.6%</b>	<b>46.4%</b>

### รายได้จากการขายและการให้บริการ

ณ สิ้นปี 2561 ภายใต้การบริหารงานของกลุ่มบริษัท มีทั้งหมด 640 สาขา แบ่งเป็น BaNANA 206 สาขา Studio7 100 Kingkong-Phone 98 สาขา True shop by com7 91 สาขา แฟรนไชส์ 46 สาขา BKK 37 สาขา iCare 27 สาขา และอื่นๆ 35 สาขา โดยมีการขยายเพิ่มจากปีที่แล้วรวม 206 สาขา (ปี 2560 : 434 สาขา) บริษัทได้แบ่งประเภทช่องทางการจำหน่ายเป็น 2 ประเภท ดังนี้

### งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (งบการเงินรวม)

กลุ่มธุรกิจ	2561		2560		เปรียบเทียบ
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	YoY%
ธุรกิจค้าปลีก (B2C)	26,232.5	94%	21,433.9	95%	22.4%
อื่นๆ	1,680.5	6%	1,097.3	5%	53.2%
<b>รายได้จากการขายและการให้บริการ</b>	<b>27,913.0</b>	<b>100%</b>	<b>22,531.2</b>	<b>100%</b>	<b>23.9%</b>

รายได้จากการขายและให้บริการในปี 2561 เท่ากับ 27,913.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5,381.8 ล้านบาท หรือคิดเป็น 23.9% โดยมาจากกลุ่มลูกค้าต่างๆ ดังต่อไปนี้

**1.ธุรกิจค้าปลีก (B2C) เป็นการขายให้ลูกค้ารายย่อย โดยช่องทางจำหน่าย ที่สำคัญ มีดังนี้**

**BaNANA** เป็นร้านขายสินค้าไอทีทุกประเภทและทุกแบรนด์ ไม่ว่าจะเป็น คอมพิวเตอร์ทั้ง Notebook Desktop มือถือ สินค้าประเภท IOT และอุปกรณ์ฟวงต่างๆ โดยดูจาก Life Style ของลูกค้าเป็นหลัก ยกตัวอย่าง เช่น ในปัจจุบันกระแสการดูแลสุขภาพและการออกกำลังกายมาแรง บริษัทจึงมีการนำสินค้าเกี่ยวกับเทคโนโลยี ที่เกี่ยวข้องกับด้านนี้มากขึ้น เช่น ที่ขึงน้ำหนัก ที่เชื่อมกับ application, wearable technology เช่น Apple watch Garmin ด้านเกมสจากกระแส e-sport มาแรงทำให้คนหันมาซื้อสินค้าคอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊กที่เกี่ยวข้องกับข้อมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้ยอดขายต่อหน่วยที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากอุปกรณ์ต้องมีสเปคค่อนข้างสูง หรือแม้กระทั่งที่มีปัญหาเรื่องฝุ่น ทางบริษัทก็ได้นำเครื่องฟอกอากาศ มาจำหน่ายเพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในสภาวะฝุ่น 2.5 รวมไปถึง Banana Outlet ที่จำหน่ายสินค้าในราคาถูกและดี จะเห็นได้ว่าร้าน BaNANA มีการปรับตัวรูปแบบให้เข้ากับลูกค้าเสมอ

โดยปีที่ผ่านมา ร้านBaNANA มีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นห้างShopping mall หรือ Hyper market และสำหรับสาขาภายใต้แบรนด์ BaNANA นี้ยังคงสร้างยอดขายเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

**Studio7** ร้านขายสินค้า Apple ที่มีครบทุกผลิตภัณฑ์ของ Apple รวมไปถึงอุปกรณ์ฟวงต่างๆ ที่ใช้ฟวงโดยเน้นให้ลูกค้าได้มีประสบการณ์กับสินค้า ในปีที่ผ่านมายอดขายยังคงเติบโตได้ดี โดยในส่วนของ iPad, Apple watch ที่มีผลตอบรับที่ดีจากสินค้าใหม่และรวมไปถึง iPhone ที่มีสินค้าหลากหลายรุ่นมากขึ้น ตั้งแต่รุ่นปัจจุบัน iPhoneXs, iPhoneXs Max, iPhoneXR จนถึงรุ่นก่อนหน้า อาทิ iPhoneX, iPhone8, iPhone8+, iPhone 7, iPhone 6 จึงทำให้ทางบริษัทยังคงมียอดขาย iPhone มียอดขายเติบโตได้ดี

**BaNANA Shopping (Franchise)** เป็นการให้สิทธิบริหารงานกับผู้สนใจลงทุน โดยมีรูปแบบเหมือนร้านBaNANA และมีการเปิดสาขากระจายไปทั่วประเทศ โดยจะมีการคัดเลือกสินค้าที่ขายดีและให้ความรู้กับผู้ขายทั้งในส่วนสินค้า IT และ Smartphone รวมทั้งยังสามารถให้ลูกค้าสั่งซื้อผ่านทางออนไลน์ได้ ในปี 2019 นี้ทางบริษัทยังคงมีเป้าหมายที่จะขยายอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ยอดขายจากช่องทางจำหน่ายยังคงเติบโตเดียวกับช่องทางอื่นๆ

**BKK และ Brand shop** เป็นร้านขายสินค้าเกี่ยวกับสมาร์ทโฟนและอุปกรณ์ฟวง โดยบริษัทมีสาขาของแบรนด์ของ OPPO 17 สาขา Samsung 12 สาขา Vivo 3 สาขา Huawei 1 สาขา ยอดขายยังคงเติบโตเช่นเดียวกับช่องทางอื่นๆ

**Kingkong Phone** เป็นร้านขายสินค้าประเภทสมาร์ทโฟนที่บริษัทได้ทำการซื้อกิจการมาเมื่อตอนเดือนธันวาคม 2561 ลักษณะของร้านจะเป็นในรูปแบบขนาดเล็กใกล้ทางเดินเปิดตาม Hypermarket เป็นหลัก ซึ่งทำให้สามารถdisplay ให้ลูกค้าที่เดินผ่านเห็นได้ง่าย และมีกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างออกไปจากร้านอื่นๆที่มีอยู่ของบริษัท ซึ่งคาดว่าด้วยความสามารถในการแข่งขันและความหลากหลายของสินค้าของบริษัทคอมเซเวนจะทำให้ร้านคิงคองมียอดขายเติบโตมากขึ้นจากก่อนหน้านี้

การขายผ่านช่องทางออนไลน์ และอื่นๆ ยอดขายบริษัท ยังคงเติบโต จากการที่บริษัทใช้ประโยชน์จากการมีหน้าร้านอยู่ทั่วประเทศในการรับสินค้าได้ รวมไปถึงการขายผ่านทั้งในส่วนของ Website ทั้งของบริษัทและเว็บออนไลน์ ชื่อต่างๆ อีกทั้งในส่วนของการขายพร้อมการเปิดซิม ยังคงมีจำนวนที่เปิดใช้งานที่เพิ่มขึ้นในทุกช่องทางการขาย ช่องทางในการขายทั้งในส่วนของ Education ตามมหาวิทยาลัยต่างๆ และในส่วนของการขายผ่านทาง BigC ก็ยังมียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง



## 2. อื่นๆ : ประกอบไปด้วย 2 ช่องทางหลัก คือ B2B

### และ Service (iCare และ True shop by com7)

B2B (กลุ่มลูกค้าองค์กร) : ปี 2561 บริษัทโนวีส อินทริเกรชั่น ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ ได้มียอดขายที่เพิ่มขึ้น โดยการขายงาน Project ต่างๆ ให้กับลูกค้ากลุ่มบริษัท ซึ่งเป็นตามนโยบายของบริษัทที่จะขยายในกลุ่มลูกค้าองค์กร

Service : ประกอบไปด้วย True shop by com7 91 สาขา และร้าน iCare 27 ในปี 2561 สามารถทำในส่วนของยอดขายบริการได้เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้จากจำนวนผู้ใช้ผลิตภัณฑ์และการเป็นที่รู้จักของลูกค้ามากขึ้น

### ต้นทุนขายและการให้บริการ

ต้นทุนขายและการให้บริการสำหรับ ปี 2561 เท่ากับ 24,286.6 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2560 เท่ากับ 4,778.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 24.5 ซึ่งเป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น

### กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นของสำหรับ ปี 2561 เท่ากับ 3,626.4 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2560 เท่ากับ 603.3 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 20.0 ซึ่งเป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น และในส่วนอัตรากำไรขั้นต้น

สำหรับ ปี 2561 เท่ากับ ร้อยละ 13.0 ลดลงจากปีก่อนเนื่องจากมีการปรับสัดส่วนประเภทสินค้า เช่น iPhone มีการจัดการบริหารสินค้าคงเหลือให้เหมาะสมมากขึ้น

### ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสำหรับ ปี 2561 เท่ากับ 2,551.5 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2560 เท่ากับ 277.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 12.2 เป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น

### ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินสำหรับ ปี 2561 เท่ากับ 45.9 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2560 เท่ากับ 1.9 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 4.3%

### กำไรสุทธิ (ส่วนของบริษัทใหญ่)

กำไรสุทธิสำหรับ ปี 2561 เท่ากับ 891.1 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 3.2 ต่อรายได้จากการขายและการให้บริการเพิ่มขึ้นจากปี 2560 เท่ากับ 282.3 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 46.4 จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น

## งบแสดงฐานะการเงิน (งบการเงินรวม)

	2561		2560	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	1,059.0	14.0%	697.4	9.7%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น-สุทธิ	928.6	12.1%	693.1	9.7%
สินค้าคงเหลือ-สุทธิ	3,844.4	50.7%	4,089.7	57.0%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	75.0	1.0%	166.0	2.3%
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>5,907.0</b>	<b>77.8%</b>	<b>5,646.2</b>	<b>78.7%</b>
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>1,681.6</b>	<b>22.2%</b>	<b>1,531.3</b>	<b>21.3%</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>7,588.6</b>	<b>100.0%</b>	<b>7,177.5</b>	<b>100.0%</b>
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	1,674.8	22.1%	1,439.8	20.1%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	2,905.7	38.3%	3,067.6	42.7%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	128.2	1.6%	319.6	4.5%
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>4,708.7</b>	<b>62.0%</b>	<b>4,827.0</b>	<b>67.3%</b>
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>103.4</b>	<b>1.4%</b>	<b>52.5</b>	<b>0.7%</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>4,812.1</b>	<b>63.4%</b>	<b>4,879.5</b>	<b>68.0%</b>
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>2,776.5</b>	<b>36.6%</b>	<b>2,298.0</b>	<b>32.0%</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>7,588.6</b>	<b>100.0%</b>	<b>7,177.5</b>	<b>100.0%</b>

### สินทรัพย์รวม

สิ้นปี 2561 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 7,588.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 411.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.7 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2560

### เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

สิ้นปี 2561 เท่ากับ 1,059.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 361.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 51.8 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2560 เป็นไปตามที่บริษัทจัดสรรเงินสดให้เหมาะสมกับการใช้หมุนเวียนของแต่ละช่วงเวลา

### สินค้าคงเหลือ

สิ้นปี 2561 เท่ากับ 3,844.4 ล้านบาท ลดลง 245.3 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.0 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2560 เนื่องมาจากบริษัทได้มีการวางแผนการขายสินค้าและควบคุมปริมาณให้อยู่ในเกณฑ์เหมาะสม

### หนี้สินรวม

สิ้นปี 2561 เท่ากับ 4,182.1 ล้านบาท ลดลง 67.4 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.4 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2560 โดยมีรายละเอียดที่สำคัญ ดังนี้

### เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

สิ้นปี 2561 เท่ากับ 1,674.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 235.0 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16.3 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2560 เนื่องมาจากการนำเงินมาใช้หมุนเวียนของบริษัทในการซื้อสินค้าและชำระหนี้

### เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

สิ้นปี 2561 เท่ากับ 2,905.7 ล้านบาท ลดลง 161.9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.3 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2560 โดยสอดคล้องกับสินค้าคงเหลือที่ลดลง

### อัตราส่วนสภาพคล่อง

สภาพคล่องของบริษัทโดยหลักมาจากความสามารถในการหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ การเรียกชำระเงินของลูกค้าหนี้การค้า และการชำระหนี้เจ้าหนี้การค้า โดยสำหรับ ปี 2561 และสำหรับปี 2560 ระยะเวลาของแต่ละประเภทแสดงดังตารางด้านล่าง

อัตราส่วนสภาพคล่อง	หน่วย	2561	2560
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	11	10
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	60	59
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย	วัน	45	45
Cash Cycle	วัน	26	24

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย: ในปี 2561 บริษัทมีระยะเวลาการเก็บหนี้เพิ่มขึ้นเล็กน้อย

ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย: ในปี 2561 บริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย: ในปี 2561 บริษัทมีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยเท่ากับปีที่แล้ว

### ภาพรวม

รายได้และกำไรส่วนของบริษัทใหญ่ ในปี 2561 เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วร้อยละ 23.9 และ ร้อยละ 46.4 ตามลำดับ ซึ่งถือเป็นการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยทางบริษัทยังคงวางแผนขยายธุรกิจทั้งในส่วนที่เป็น B2C และ B2B ซึ่งในปี 2561 บริษัทมีการขยายสาขาในหลายๆแบรนด์ รวมถึงเพิ่มช่องทางการจำหน่ายต่างๆเพื่อตอบสนองลูกค้าทั้งกลุ่มใหม่และกลุ่มเดิม ทั้งนี้ในส่วน

ของสินค้ามีการปรับเปลี่ยนให้มีหลากหลายแต่ยังคงมีการบริหารสินค้าอย่างใกล้ชิด และการเลือกสินค้าให้มีความตรงกลุ่มลูกค้า รวมไปถึงโปรโมชั่นที่หลากหลายตามแต่ละกลุ่มลูกค้า ในส่วนของลูกค้าที่เป็นองค์กร (B2B) ที่ปัจจุบันมีฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และคาดว่าจะยังคงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จึงทำให้เป้าหมายในปี 2562 บริษัทจะยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคง

# รายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท ประกอบด้วย กรรมการอิสระ 3 ท่าน ได้แก่ นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ ตำแหน่ง ประธานกรรมการตรวจสอบ นายคัพล จุลชาติ และนางสาว วริภรณ์ อุดมคุณธรรม ตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ และมี นางสาวปิยพร บรรดาศักดิ์ หัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ กรรมการ ตรวจสอบทุกท่านมีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์ที่กำหนดใน ประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีนายศิริพงษ์ สมบัติศิริ เป็นประธานกรรมการตรวจสอบ ซึ่งเป็นผู้มีความรู้และ ประสบการณ์ด้านบัญชีและการเงิน ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบ ได้ปฏิบัติหน้าที่ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบ ตามกฎบัตรที่อนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท

ในรอบบัญชีปี 2561 คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการ ประชุมร่วมกับฝ่ายบริหาร ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้สอบบัญชี รวม 5 ครั้ง คณะกรรมการตรวจสอบได้รายงานผลการปฏิบัติ หน้าที่และข้อเสนอแนะต่างๆ ต่อคณะกรรมการบริษัทเป็น ประจำทุกไตรมาส ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญของการปฏิบัติ หน้าที่ได้ดังนี้

1. ความถูกต้อง ครบถ้วน และเชื่อถือได้ของรายงานทาง การเงิน : สอบทานงบการเงินรายไตรมาส และงบการเงิน ประจำปี 2561 ร่วมกับฝ่ายบริหารและผู้สอบบัญชีเพื่อให้ ความเห็นชอบต่อรายงานทางการเงินซึ่งได้จัดทำขึ้นโดยถูกต้อง ตามที่ควรในสาระสำคัญ ตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป และ สอบทานการเปิดเผยข้อมูลสำคัญ รายการที่เกี่ยวข้องกัน และ รายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่าง ครบถ้วนเพียงพอและเชื่อถือได้ รวมทั้งได้หารือเป็นการเฉพาะ กับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายบริหารเข้าร่วม เพื่อรับทราบประเด็น ปัญหาที่พบจากการสอบบัญชี ตลอดจนพิจารณาและเสนอ ความเห็นต่อผลการตรวจสอบของผู้สอบบัญชีก่อนเสนอ คณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณา

2. ระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน : กำกับดูแลงานตรวจสอบภายในให้ปฏิบัติสอดคล้องกับ มาตรฐานวิชาชีพโดยใช้วิธีการประเมินความเสี่ยงและระบบ ควบคุมภายในตามมาตรฐานของ COSO – Internal Control Integrated Framework ตลอดจนพิจารณาให้ความเห็นชอบ แผนการตรวจสอบประจำปี ซึ่งจัดทำขึ้นโดยพิจารณาปัจจัย เสี่ยงทางธุรกิจด้านต่างๆ รวมทั้งแผนอัตรากำลัง แผนการ พัฒนาบุคลากร และงบประมาณการดำเนินงาน ในการพิจารณา รายงานผลการตรวจสอบได้ให้แนะนำทั้งต่อฝ่ายตรวจสอบ ภายในและฝ่ายบริหาร เพื่อประโยชน์ในการพัฒนา ปรับปรุง การปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง

3. การปฏิบัติตามข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง : สอบทานให้บริษัท ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่ง ประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท อย่างสม่ำเสมอ โดยมีความเห็นว่า รายการที่บริษัท ต้องปฏิบัติ ตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่ง ประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ได้สอบทานนั้น มีความเพียงพอและกำชับให้ฝ่ายบริหารติดตามสาระสำคัญของ การประกาศใช้พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และประกาศที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งรายงานเพื่อทราบและพิจารณา อย่างใกล้ชิด

4. การปฏิบัติตามมาตรการป้องกันการทุจริตคอร์รัปชัน : พิจารณาทบทวนนโยบาย แนวทางปฏิบัติในการดำเนินงานตาม นโยบายต่อต้านการทุจริต ตลอดจนจัดให้มีการประเมินความ เสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตภายในและภายนอกบริษัท โดย บริษัทได้รับการรับรองเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทย ในการต่อต้านการทุจริต ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบ มั่นใจว่า บริษัท มีมาตรการเพียงพอในการต่อต้านและตรวจพบการทุจริต และคอร์รัปชันอย่างมีประสิทธิภาพ

5. การเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องกัน : พิจารณาการทำรายการระหว่างกัน และการเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องกัน ในหมายเหตุประกอบงบการเงินประจำปีและรายไตรมาส ตลอดจนให้ความเห็นโดยอิสระต่อรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ในการลงทุนในโครงการสำคัญต่างๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

6. การคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี : พิจารณาการปฏิบัติงานของผู้สอบบัญชีในปีที่ผ่านมาและคำตอบแทนของผู้สอบบัญชี จากความรู้ทางธุรกิจ ประสบการณ์ ความเหมาะสมของคำตอบ และความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี จึงเสนอให้มีการพิจารณาแต่งตั้งนายชัยศิริ เรืองฤทธิ์ชัย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4526 และนายพงทวิ รัตนโกเศศ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7795 และนางสาวสุชมาภรณ์ วงศ์อริยาพร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4843 และนายวิเชียร กิ่งมนตรี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3977 แห่งบริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์ คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทต่ออีกวาระหนึ่ง โดยได้เสนอต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้เสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ต่อไป

7. การกำกับดูแลกิจการที่ดี : ส่งเสริมและติดตามความคืบหน้าของกระบวนการพัฒนาการกำกับดูแลกิจการที่ดี และความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างต่อเนื่อง ให้ความเห็นการปรับปรุงนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี และจรรยาบรรณ และข้อพึงปฏิบัติการทำงาน รวมทั้งให้แนวทางและข้อเสนอแนะที่จำเป็นเพื่อการพัฒนา ซึ่งในปีบริษัทได้รับการจัดอยู่ในกลุ่มที่มีคะแนนระดับ 4 ดาว จากการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2561 โดยตลาดหลักทรัพย์ฯ และสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย และได้รับการรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต

8. การบริหารความเสี่ยง : กำกับให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ โดยได้รับทราบรายงานผลการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ และให้ข้อเสนอแนะการปรับปรุงรวมทั้งมุมมองด้านความเสี่ยง

จากการประเมินผลการปฏิบัติงานตนเองของคณะกรรมการตรวจสอบ ประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2562 คณะกรรมการตรวจสอบ ได้สอบทานการปฏิบัติหน้าที่ในเรื่องการทำหน้าที่โดยรวม การสอบทานการจัดทำงบการเงิน การสอบทานการควบคุมภายใน การกำกับให้มีการบริหารความเสี่ยง การสอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ การพิจารณาคัดเลือกเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี การพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ การจัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งผลการประเมินโดยรวมสรุปว่าได้ปฏิบัติงานอย่างครบถ้วนแล้ว

คณะกรรมการตรวจสอบ เห็นว่า บริษัทฯ มีกระบวนการจัดทำและการเปิดเผยข้อมูลในรายงานทางการเงินที่เหมาะสมและเชื่อถือได้ รวมทั้งมีการบริหารความเสี่ยงและระบบควบคุมภายในที่เพียงพอ โดยมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อสนับสนุนให้บริษัทฯ มีการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างยั่งยืน



(นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ)

ประธานกรรมการตรวจสอบ





Call Center 02-017-7770



[customer\\_support@comseven.com](mailto:customer_support@comseven.com)



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



Tel. 02-017-7777



[www.comseven.com](http://www.comseven.com)

## 2018 Key Driver

