



2019 ANNUAL REPORT

รายงานประจำปี 2562



สารบัญ

03	สารจากประธาน	76	การทำกับดูละกิจการ
04	คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการบริหาร	90	ความรับผิดชอบต่อสังคม
18	นโยบายและภาพรวมการ ประกอบธุรกิจ	98	การควบคุมภายในและ การบริหารจัดการความเสี่ยง
26	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	102	รายการระหว่างกัน
56	ปัจจัยความเสี่ยง	118	ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ
60	ข้อมูลทั่วไปและ ข้อมูลสำคัญอื่น	132	การวิเคราะห์และ คำอธิบายของฝ่ายจัดการ
62	ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น และนโยบายการจ่ายเงินปันผล	138	รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ
64	โครงสร้างการจัดการ		

“ คณะกรรมการขอขอบคุณผู้มีส่วนได้เสียทุกท่าน ทั้งผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า ผู้บริหาร พนักงาน และชุมชนต่างๆ เป็นอย่างยิ่ง ที่ได้ไว้วางใจและสนับสนุนบริษัทเป็นอย่างดีตลอดปีที่ผ่านมาเรามุ่งมั่นที่จะผ่านพ้นอุปสรรค และสามารถก้าวต่อไปข้างหน้า เพื่อให้ปี 2563 เป็นอีกปีหนึ่งที่บริษัทมีความเจริญ เติบโตอย่างมั่นคงต่อไป ”



สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้รายงานสภาวะเศรษฐกิจไทยในปี 2562 ที่ผ่านมา ว่าเศรษฐกิจไทยขยายตัวประมาณร้อยละ 2.4 ต่ำกว่าปี 2651 ที่ได้ขยายตัวในอัตราร้อยละ 4.2 เนื่องจากได้รับผลกระทบจากปัจจัยภาคการบริโภคเอกชนและการลงทุนรวมที่ได้ขยายตัวเพียงร้อยละ 4.5 และ 2.2 ตามลำดับ โดยมีอัตราเงินเฟ้ออยู่ที่ร้อยละ 0.7 เป็นปัจจัยรอง ในขณะที่บัญชีเงินสะพัดมีภาวะเกินดุลที่ร้อยละ 6.8

สำหรับพฤติกรรมผู้บริโภคนั้น ได้มีการปรับเปลี่ยนไปตามกระแสของเทคโนโลยีซึ่งมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยในช่วงที่ผ่านมา มีการแข่งขันอย่างรุนแรงทางด้านการบริการและการเข้าถึงด้วยความเร็วของการสื่อสาร ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจค้าปลีกไอที นอกจากนั้นยังมีการประมูลคลื่นความถี่เพื่อพัฒนาเครือข่าย 5G ของแต่ละค่ายโอเปอเรเตอร์อีกทั้งความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการค้าต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นแอปเปิล ซังซุง ออปโป้ วีโว่ หัวเว่ย และมี (Mi) รวมถึงค่ายอื่นๆ ที่ต่างก็พัฒนาและทยอยเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง

ปี 2562 นับเป็นปีที่มีความผันผวนทางเศรษฐกิจอีกปีหนึ่งของประเทศ ที่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยสงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐอเมริกา ที่ได้ทำให้อัตราขายสินค้าบางยี่ห้อในตลาดโลกลดลงทั้งในประเทศคู่พิพาทและหลายภูมิภาค นอกจากนั้นยังมีผลในเชิงจิตวิทยาในประเทศอื่นๆ ด้วย แต่ท่ามกลางความผันผวนดังกล่าว COM7 ก็ได้ผ่านพ้นปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ด้วยการวางแผนที่ดี การมีมาตรการป้องกันความเสี่ยง รวมถึงการแสวงหาโอกาสใหม่ๆ ในการพัฒนาบริษัทอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายในชั้นภูมิการค้าที่สำคัญ การเลือกสรรสินค้าที่เหมาะสมกับช่องทางการจัดจำหน่ายและพฤติกรรมผู้บริโภคไทย ทั้งในด้านยี่ห้อ รุ่น และราคา ซึ่งการทำการกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง กล่าวคือ มีรายได้รวม 33,362.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 19.5 และมีกำไรสุทธิ 1,216.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 36.5 จากปี 2561

บริษัทยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาลและจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งคำนึงถึงการตอบแทนกลับคืนสู่สังคมมาโดยตลอด ตั้งแต่ก่อนที่หลักทรัพย์ของบริษัทได้เข้าจดทะเบียนและทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทได้จัดทำ 2 โครงการหลักเป็นประจำทุกปี ต่อเนื่องกันมาเป็นระยะเวลา 8 ปีแล้ว ได้แก่ 1) โครงการ “ห้องคอมฯ ของหนู” และ 2) โครงการ “ยิ้มสดใสจาก

ใจคอมเซเว่น” สำหรับโครงการที่ 1 ซึ่งได้แก่ห้องคอมฯ ของหนูนั้น ในปี 2562 บริษัทได้มอบอาคารและเครื่องคอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์การเชื่อมต่อต่างๆ ให้แก่โรงเรียนในชนบทที่ขาดโอกาสในการรับรู้ข่าวสารและเทคโนโลยี เพื่อให้ครู นักเรียน ชุมชน และหน่วยงานราชการในพื้นที่นั้นได้ใช้ประโยชน์ร่วมกันในการสนับสนุนการเรียนรู้ รวมทั้งเป็นการเปิดโอกาสให้ได้รับข้อมูลข่าวสารต่างๆ จากทั่วโลกผ่านอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตสมัย ซึ่งบริษัทมีแผนที่จะใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาระบบการเรียนการสอนในลักษณะออนไลน์ในหัวข้อที่ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ประโยชน์และประกอบวิชาชีพได้ โดยหลักสูตรที่สอนนั้น จะเป็นพนักงานของบริษัทปรับเปลี่ยนหมุนเวียนมาให้ความรู้และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ เพื่อให้พนักงานได้มีส่วนร่วมและเป็นการปลูกจิตสำนึกในการทำงานเพื่อสังคมต่อไป ส่วนโครงการที่ 2 ซึ่งได้แก่ยิ้มสดใสจากใจคอมเซเว่นนั้น บริษัทได้มอบเงินบริจาคจำนวนหนึ่งให้แก่ครอบครัวของเด็กที่พิการปากแหว่งเพดานโหว่ โดยกำเนิด เพื่อการช่วยเหลือให้สามารถเข้ารับการผ่าตัดรักษาจนหายขาด และกลับมาใช้ชีวิตได้เป็นปกติร่วมกับคนในสังคมอย่างมีความสุข นอกจากนั้น บริษัทยังได้ร่วมในโครงการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ซึ่งตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ผลักดันและส่งเสริมบริษัทจดทะเบียนมาโดยตลอด

ในปี 2563 คาดว่าเศรษฐกิจไทยจะขยายตัวเพียงร้อยละ 1.5-2.5 สะท้อนตัวลงจากปี 2562 ด้วยปัจจัยการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ปัญหาภัยแล้ง และความล่าช้าของงบประมาณ อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยด้านบวกที่ให้การสนับสนุน ได้แก่ 1) การปรับตัวดีขึ้นอย่างช้าๆ ของเศรษฐกิจและการค้าโลกตามการลดลงของแรงกดดันจากมาตรการกีดกันการค้าและความเสี่ยงจากการแยกตัวของสหราชอาณาจักรแบบไร้ข้อตกลง 2) การขยายตัวในเกณฑ์ที่น่าพอใจของการใช้จ่ายภาคครัวเรือน รวมถึงการลงทุนภาคเอกชนและภาครัฐ 3) แรงขับเคลื่อนจากมาตรการภาครัฐ และ 4) ฐานการขยายตัวที่ต่ำในไตรมาสสุดท้ายของปี 2562 ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 1.4 การบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนรวมจะขยายตัวร้อยละ 3.5 และ 3.6 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.4-1.4 และบัญชีเงินสะพัดเกินดุลร้อยละ 5.3 ของ GDP

คณะกรรมการขอขอบคุณผู้มีส่วนได้เสียทุกท่าน ทั้งผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า ผู้บริหาร พนักงาน และชุมชนต่างๆ เป็นอย่างยิ่ง ที่ได้ไว้วางใจและสนับสนุนบริษัทเป็นอย่างดีตลอดปีที่ผ่านมา เรามุ่งมั่นที่จะผ่านพ้นอุปสรรค และสามารถก้าวต่อไปข้างหน้า เพื่อให้ปี 2563 เป็นอีกปีหนึ่งที่บริษัทมีความเจริญเติบโตอย่างมั่นคงต่อไป



(นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ)

ประธานกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัท



5

6

7

1

2

3

4

1. นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ

- ประธานกรรมการ
- ประธานกรรมการตรวจสอบ
- กรรมการอิสระ

2. นายสุระ คณิตทวิกุล

- รองประธานกรรมการ

3. นายคัชพล จุลชาติ

- กรรมการตรวจสอบ
- กรรมการอิสระ
- ประธานกรรมการสรรหา
และพิจารณาคำตอบแทน

4. นายกฤษวัฒน์ วรวานิช

- กรรมการ

5. นายคงศักดิ์ บรรณาสัตย์กุล

- กรรมการ
- กรรมการสรรหา
และพิจารณาคำตอบแทน

6. นางสาววีรภรณ์ อุดมคุณธรรม

- กรรมการตรวจสอบ
- กรรมการอิสระ

7. นางสาวอารี ปรีชาบุญกุล

- กรรมการ
- กรรมการสรรหา
และพิจารณาคำตอบแทน



5

6

7

1

2

3

4

1. นายสุระ คณิตทวีกุล

- ประธานกรรมการบริหาร
- ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

2. นายกฤษวัฒน์ วรรณิช

- กรรมการบริหาร
- ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
- สายงานสนับสนุนประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

3. นางสาวอารี ปรีชาบุญกุล

- กรรมการบริหาร
- กรรมการบริหารความเสี่ยง
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานการจัดการ

4. นายคงศักดิ์ บรรณาสัตย์กุล

- กรรมการบริหาร
- กรรมการบริหารความเสี่ยง
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจบริการและสายงานนวัตกรรมองค์กร
- รักษาการประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานทรัพยากรบุคคล

5. นายภาคภูมิ เสงะรัต

- กรรมการบริหาร
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจค้าปลีก

6. นางवासนา พงศ์แสงลัก

- กรรมการบริหาร
- กรรมการบริหารความเสี่ยง
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานบัญชีและการเงิน

7. นางสาวณัฐนันท์ กัรติกรยศนันท์

- กรรมการบริหาร
- กรรมการบริหารความเสี่ยง
- ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานสื่อสารการตลาดและบริหารสินค้า

นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ

วันที่ดำรงตำแหน่ง: 10 กุมภาพันธ์ 2557

อายุ: 65 ปี

ตำแหน่ง: • ประธานกรรมการ
• ประธานกรรมการตรวจสอบ
• กรรมการอิสระ

สัดส่วนการถือหุ้น %: ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ
และผู้บริหาร:

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด:

• ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
Sul Ross University, USA
• ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD):

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

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี:

2557 - ปัจจุบัน • ประธานกรรมการ บมจ. คอมเซเว่น
2556 - ปัจจุบัน • กรรมการ
• ประธานกรรมการตรวจสอบ
บมจ. แพนเอเชียฟู้ตแวร์
2554 - ปัจจุบัน • กรรมการ
บจก. อินฟิไนท์ อิเลกทริก (ประเทศไทย)
2547 - ปัจจุบัน • กรรมการ
• กรรมการตรวจสอบ
บมจ. บางกอก เซน ฮอสปิท
2545 - ปัจจุบัน • กรรมการ
• กรรมการบริหาร บมจ. เอฟ (ไทยแลนด์)
และบริษัทในเครือ

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา:

• ไม่มี



นางสาววีรณิ อุดมคุณธรรม

วันที่ดำรงตำแหน่ง: 10 กุมภาพันธ์ 2557

อายุ: 47 ปี

ตำแหน่ง: • กรรมการตรวจสอบ
• กรรมการอิสระ

สัดส่วนการถือหุ้น %: ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ
และผู้บริหาร:

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด:

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
Columbia University, New York, USA
- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

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 ดีเวลลอปเม้นท์
และบริษัทในเครือ

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา:

• ไม่มี





นายคัชพล จุลชาติ

วันที่ดำรงตำแหน่ง: 16 ตุลาคม 2557

อายุ: 50 ปี

ตำแหน่ง: • กรรมการตรวจสอบ
• กรรมการอิสระ
• ประธานกรรมการสรรหาและ
พิจารณา คำตอบแทน

สัดส่วนการถือหุ้น %: ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ
และผู้บริหาร:

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด:

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
California State University, Bakersfield, USA
- ปริญญาตรี การเงิน มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD):

- หลักสูตร Directors Accreditation Program
(DAP 116/2015)

การผ่านหลักสูตรอบรมอื่นๆ

- Digital Readiness Online ปี 2562
- FinTech ปี 2562
- จักรกลไกลในสถาบันการเงิน ปี 2562
- สร้างจิตสำนึกรักษ์สิ่งแวดล้อมในองค์กร ปี 2562
- Personal Data Protection Act B.E. 2562

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี:

- | | |
|-----------------|--|
| 2558 - ปัจจุบัน | • รองผู้อำนวยการฝ่ายกำกับกฎระเบียบและ
ข้อบังคับ
บมจ. ธนาคารธนชาติ |
| 2557 - ปัจจุบัน | • กรรมการตรวจสอบ
• กรรมการอิสระ
• ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณา
คำตอบแทน
บมจ. คอมเซเว่น |
| 2553 - 2558 | • เลขานุการบริษัท
บมจ. อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต |

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา:

• ไม่มี

นายสุระ คณิตทวิกุล

วันที่ดำรงตำแหน่ง: 1 มกราคม 2540

อายุ: 51 ปี

ตำแหน่ง: • รองประธานกรรมการ
• ประธานกรรมการบริหาร
• ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น %: 25.05

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ
และผู้บริหาร:

• นางสาวณัฐนันท์ กัรติกรยศนันท์ (พี่สาว)

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด:

• ปริญญาโท บริหารธุรกิจ Indiana University, USA
• ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

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 ปรีชาบุญกุล

วันที่ดำรงตำแหน่ง: 1 พฤศจิกายน 2546

อายุ: 52 ปี

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

สัดส่วนการถือหุ้น %: 3.38

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



นายกฤษวัฒน์ วรวานิช

วันที่ดำรงตำแหน่ง: 1 มกราคม 2545

อายุ: 52 ปี

ตำแหน่ง: • กรรมการ
• ส่วนงานสนับสนุนประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
• ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
• กรรมการบริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น %: 1.07

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ
และผู้บริหาร:

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด:

• ปริญญาตรี การตลาด มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD):

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

การผ่านหลักสูตรอบรมอื่นๆ

• หลักสูตรการเสริมสร้างความสุข (4 ส. 10)
สถาบันพระปกเกล้า ปี 2562

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี:

2545 - ปัจจุบัน • กรรมการ
• ส่วนงานสนับสนุนประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
• ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
• กรรมการบริหาร
บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา:

• ไม่มี



นายกศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล

วันที่ดำรงตำแหน่ง: 1 กรกฎาคม 2556

อายุ: 50 ปี

- ตำแหน่ง:
- กรรมการ
 - กรรมการบริหาร
 - กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
 - รักษาการเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ
สายงานทรัพยากรบุคคล
 - ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ
สายงานธุรกิจบริการและ
สายงานนวัตกรรมองค์กร
 - กรรมการบริหารความเสี่ยง

สัดส่วนการถือหุ้น %: 0.03

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ
และผู้บริหาร:

- ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด:

- ปริญญาตรี ครุศาสตร์วิชาภาษาอังกฤษ
มหาวิทยาลัยพายัพ

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD):

- หลักสูตร Directors Accreditation Program
(DAP 112/2014)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี:

- 2556 - ปัจจุบัน
- กรรมการ
 - กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
 - รักษาการประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ
สายงานทรัพยากรบุคคล
 - ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจ
บริการและสายงานนวัตกรรมองค์กร
 - กรรมการบริหารความเสี่ยง
บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา:

- ไม่มี

นางสาวณัฐนันท์ กิรติกรยศนันท์

วันที่ดำรงตำแหน่ง: 2 เมษายน 2553

อายุ: 52 ปี

ตำแหน่ง: • ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานสื่อสารการตลาด
และบริหารสินค้า
• กรรมการบริหารความเสี่ยง
• กรรมการบริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น %: 0.54

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ
และผู้บริหาร:

• นายสุระ คณิตทวีกุล (น้องชาย)

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด:

• ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
สถาบันบริหารธุรกิจศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
• ปริญญาตรี นิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD):

• ไม่มี

การผ่านหลักสูตรอบรมอื่นๆ

• หลักสูตร Chief Transformation officer (CTO)
ปี 2562

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี:

2553 - ปัจจุบัน • ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงาน
ผลิตภัณฑ์และการตลาด
• กรรมการบริหารความเสี่ยง
• กรรมการบริหาร
บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา:

• ไม่มี



นายภาคภูมิ เตะะรัต

วันที่ดำรงตำแหน่ง: 11 กรกฎาคม 2561

อายุ: 52 ปี

ตำแหน่ง: • ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจค้าปลีก
• กรรมการบริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น %: ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ
และผู้บริหาร:

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด:

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
- ปริญญาตรี วิศวกรรมคอมพิวเตอร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าฯ ลาดกระบัง

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD):

• ไม่มี

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี:

- | | |
|-----------------|---|
| 2561 - ปัจจุบัน | • ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ
สายงานธุรกิจค้าปลีก |
| | • กรรมการบริหาร
บมจ. คอมเซเว่น |
| 2543 - 2561 | • Retail Channel Manager
บริษัท แอปเปิ้ล เซาท์ เอเชีย
(ประเทศไทย จำกัด) |

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา:

• ไม่มี



นางวาสนา พงศ์แสงเล็ก

วันที่ดำรงตำแหน่ง: 16 มิถุนายน 2557

อายุ: 50 ปี

ตำแหน่ง: • ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานบัญชีและการเงิน
• กรรมการบริหารความเสี่ยง
• กรรมการบริหาร

สัดส่วนการถือหุ้น %: ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ
และผู้บริหาร:

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด:

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
University of Wales in Cardiff, UK
- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD):

• ไม่มี

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี:

- 2557 - ปัจจุบัน • ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานบัญชี
และการเงิน
• กรรมการบริหารความเสี่ยง
• กรรมการบริหาร
บมจ. คอมเซเว่น
- 2556 - 2557 • AVP Finance
• Accounting Division
บมจ. เบอร์ลี่ ยุคเกอร์

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา:

• ไม่มี





นางสาวศศิภา สว่างไสว

วันที่ดำรงตำแหน่ง: 28 พฤศจิกายน 2557

อายุ: 35 ปี

ตำแหน่ง: • เลขานุการบริษัท
• ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์

สัดส่วนการถือหุ้น %: ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ
และผู้บริหาร:

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด:

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร
- ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

การผ่านหลักสูตรอบรมของสมาคมส่งเสริม
สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD):

- หลักสูตร Company Secretary Program
(CSP 63/2015)

ประสบการณ์ทำงานระยะ 5 ปี:

2557 - ปัจจุบัน • เลขานุการบริษัท
บมจ. คอมเซเว่น

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา:

• ไม่มี

นางสาวปิยพร บรรดาศักดิ์

วันที่ดำรงตำแหน่ง: 11 มกราคม 2559

อายุ: 41 ปี

ตำแหน่ง: • ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบภายใน

สัดส่วนการถือหุ้น %: ไม่มี

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการ
และผู้บริหาร:

• ไม่มี

คุณวุฒิการศึกษาสูงสุด:

- ปริญญาโท วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขา
การตรวจสอบภายใน มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยสยาม

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

ประวัติการทำผิดทางกฎหมายในระยะ 10 ปี ที่ผ่านมา:

• ไม่มี



นโยบายและภาพรวมการ ประกอบธุรกิจ



นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจหลักในการค้าปลีกสินค้าไอที เช่น คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ คอมพิวเตอร์แบบพกพา โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ตและอุปกรณ์ไอที สไตส์ทันสมัยอีกมากมาย โดยในปี 2539 บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจจากการเป็นร้านค้าปลีกสินค้าไอทีในห้างพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ซึ่งกลุ่มผู้ก่อตั้งได้เล็งเห็นถึงโอกาสของการเติบโตในธุรกิจสินค้าไอทีซึ่งในขณะนั้นประเทศไทยมีสัดส่วนประชากรที่เข้าถึงการใช้อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ไม่ถึงร้อยละ 10 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศ กลุ่มผู้ก่อตั้งจึงได้รวมตัวกันก่อตั้งบริษัทขึ้นเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2547 เพื่อจำหน่ายสินค้าไอทีในลักษณะค้าส่งให้กับร้านค้าทั่วประเทศซึ่งถือเป็นธุรกิจหลักของบริษัทในขณะนั้น รวมทั้งขายปลีกผ่านหน้าร้านของตัวเองภายในห้างพันธุ์ทิพย์พลาซ่า ต่อมาผู้บริหารของบริษัทเห็นว่าธุรกิจขายปลีกสินค้าไอทีมีโอกาสในการเติบโตและมีข้อดีมากกว่าการขายส่ง จึงได้ปรับนโยบายการทำธุรกิจของบริษัทให้เน้นการขายปลีกมากกว่าขายส่ง โดยการเพิ่มจำนวนร้านค้าปลีกให้มากยิ่งขึ้นผ่านการขยายสาขาร้านค้าของบริษัทไปยังศูนย์การค้า และห้างสรรพสินค้าต่างๆ

บริษัทมี Business Model อยู่ 4 ประเภทที่เป็นแหล่งที่มาของรายได้ ดังนี้

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

1. ธุรกิจค้าปลีก (Retail) - ปัจจุบันบริษัทมีสาขาครอบคลุม 75 จังหวัด จาก 77 จังหวัด ในนามของชื่อร้าน BaNANA, Studio7, BKK, KingKong Phone, Bb, BPlay และ Brand Shop แบ่งเป็น 4 ลักษณะ คือ ร้านค้าที่ขายสินค้าไอทีและโทรศัพท์เคลื่อนที่ ร้านค้าที่ขายสินค้าแบรนด์ Apple ร้านค้าที่เน้นขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และร้านค้าแบรนด์ช้อปอื่นๆ โดยร้านค้าของบริษัทรูปแบบต่างๆ มีลักษณะและประวัติความเป็นมา ดังต่อไปนี้

(1) ร้านขายสินค้าไอทีและโทรศัพท์เคลื่อนที่ - จากนโยบายของบริษัทในปี 2552 ที่ต้องการเพิ่มช่องทางการขายปลีกไปยังศูนย์การค้าต่างๆ บริษัทได้ดำเนินการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ร้านค้าขายสินค้าไอที ซึ่งในขณะนั้นมีอยู่ประมาณ 100 สาขาและแต่ละร้านมีชื่อที่หลากหลาย ให้เปลี่ยนมาใช้ชื่อเดียวกันทั้งหมดภายใต้ชื่อ BaNANA ซึ่งนับเป็นการสร้างแบรนด์ของบริษัทให้ง่ายต่อการจดจำ รวมทั้งปรับภาพลักษณ์และบรรยากาศภายในร้านให้การเลือกซื้อสินค้าไอทีเป็นเรื่อง “ง่าย ง่าย” สำหรับผู้บริโภคทุกเพศทุกวัยและ

รองรับกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นสุภาพสตรีที่มีแนวโน้มในการใช้งานสินค้าไอทีเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

ปี 2561 มีการเปิดตัวระบบร้านค้าเครือข่าย (Franchise) ภายใต้ชื่อ “BaNANA” เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs เน้นตลาดต่างจังหวัดในพื้นที่อำเภอรอง ที่ยังไม่มีสาขาของบริษัท บริษัทจะช่วยสนับสนุนระบบบริหารจัดการและจัดส่งสินค้าไอทีให้ทั้งหมด บริษัทมีเป้าหมายที่จะผลักดันยอดขายให้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และยั่งยืนและในปีเดียวกันบริษัทได้เปิดตัว “BaNANA Outlet” แลนด์มาร์คไอทีลดราคาที่ใหญ่ที่สุดแห่งแรกในประเทศไทยบนพื้นที่กว่า 1,000 ตารางเมตร ณ ศูนย์สรรพสินค้าชีคอนสแควร์

(2) ร้านค้าที่เน้นขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ - บริษัทได้เล็งเห็นถึงพัฒนาการของเทคโนโลยีการติดต่อสื่อสารที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เป็นผลให้สินค้าสมาร์ตโฟน และแท็บเล็ตได้รับความนิยมอย่างกว้างขวาง ในปี 2556 บริษัทจึงได้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าประเภทสมาร์ตโฟน และแท็บเล็ตโดยเฉพาะ ภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA Mobile” เพื่อให้ลูกค้าจำแนกและจดจำแบรนด์ช้อปของร้านได้ชัดเจนยิ่งขึ้น และขยายสาขาเพิ่มเติมไปยังจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดอื่นๆ ในภาคเหนือ

ปี 2559 บริษัทได้ซื้อทรัพย์สินของบริษัท บางกอก เทเลคอม 999 จำกัด ร้านขายอุปกรณ์โทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม ภายใต้แบรนด์ “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 ส่งผลให้การใช้สมาร์ตโฟนและแท็บเล็ตได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางทั่วโลกมาจนถึงปัจจุบัน

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

(4) ร้านแบรนด์ช้อป - บริษัทยังมีร้านค้าแบรนด์ช้อปอื่นๆ เช่น Samsung Shop, Oppo Shop, Huawei Shop Vivo Shop และ Xaiomi Shop ซึ่งร้านค้าแบรนด์ช้อปต่างๆ ได้รับการสนับสนุนจากบริษัทเจ้าของแบรนด์ทั้งการขายสาขา และการจัดรายการส่งเสริมการขายต่างๆ โดยร้านค้าแบรนด์ช้อปเหล่านี้ ส่งผลดีต่อทั้งบริษัท และแบรนด์สินค้า ทั้งในด้านของความน่าเชื่อถือ และการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าสมาร์ตโฟนและแท็บเล็ตของแบรนด์ชั้นนำต่างๆ

2. ธุรกิจเชิงพาณิชย์และลูกค้าองค์กร (B2B) - การขายให้ลูกค้าที่เป็นองค์กรรวมทั้งเป็นสถาบันการศึกษา บริษัทเรียกธุรกิจนี้ว่า Commercial และ Education คือการขายตรงไปยังบริษัททั่วไปที่เป็นนิติบุคคล รวมถึงมหาวิทยาลัย และโรงเรียนต่างๆ จากการเติบโตอย่างรวดเร็วของสินค้าไอทีที่มีประสิทธิภาพและความซับซ้อนมากขึ้น ภาคธุรกิจและการศึกษาจึงมีความจำเป็นที่จะต้องจัดหาและปรับปรุงอุปกรณ์รวมถึงเทคโนโลยีให้ทันสมัย โดยบริษัทมองเห็นความต้องการดังกล่าวในทุกหน่วยงาน เช่น ธุรกิจขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ หรือองค์กรของภาครัฐ บริษัทจึงได้จัดตั้งและมอบหมายให้บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัดซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ให้บริการแก่ภาคธุรกิจข้างต้น มุ่งเน้นในภาคธุรกิจ SMEs โดยอำนวยความสะดวกในการจัดหาผลิตภัณฑ์ทั้งด้านอุปกรณ์ระบบโปรแกรมและโซลูชันโดยมีเป้าหมายที่จะพัฒนาและช่วยเหลือให้การดำเนินธุรกิจมีประสิทธิภาพมากขึ้น

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

3. ธุรกิจบริการ (Service) - บริการหลังการขายของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple ในประเทศไทย ภายใต้ชื่อ “iCare” และร้านให้บริการ TRUE Shop ภายใต้ชื่อ “TRUE by Com7” โดยร้านค้าแต่ละลักษณะมีประวัติความเป็นมาดังนี้

(1) ศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple - เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นว่าศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple ในประเทศไทยที่ได้รับการรับรองจาก Apple ยังมีจำนวนน้อยและไม่เพียงพอต่อความต้องการในปี 2555 บริษัทได้เข้าทำสัญญาเป็น Apple Authorized Service Provider กับ Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อเปิดศูนย์ซ่อมและบริการสินค้า Apple ภายใต้ชื่อ “iCare” เพื่อให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ทั้งที่อยู่ในประกันและนอกประกันซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและไว้วางใจในการซื้อสินค้าแบรนด์ Apple จากบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีศูนย์ iCare จำนวน 26 สาขา ซึ่งถือเป็นผู้ประกอบการที่มีจำนวนสาขาศูนย์บริการ iCare ที่ได้รับการรับรองจาก Apple มากที่สุดในประเทศไทย

(2) ร้านให้บริการ TRUE by Com7 - จากความสัมพันธ์อันดีของผู้บริหารระหว่างบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) “TRUE” กับบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) “Com7” รวมทั้งการได้เล็งเห็นถึงประโยชน์ร่วมกันจากการร่วมมือทางธุรกิจครั้งนี้ บริษัทได้รับสิทธิในการบริหารร้าน TRUE Shop (สัญญา) จากบริษัท ทรู ดิสทริบิวชั่น แอนด์เซลส์ จำกัด (TDS) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ TRUE ณ วันที่ 26 เมษายน 2559 เพื่อรับมอบสิทธิในการร่วมบริหารจัดการร้าน โดยบริษัททำหน้าที่ขายสินค้าและบริการในร้าน TRUE Shop ที่ได้รับสิทธิจาก TDS ภายใต้ชื่อ TRUE by Com7 เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ารวมทั้งเสริมสร้างช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าไอทีเพิ่มเติมอีกช่องทางหนึ่ง ในสถานที่ตามห้างสรรพสินค้า Big C, Tesco Lotus, Robinson และ ห้างท้องถิ่น ซึ่งมีเนื้อที่ของสาขาโดยประมาณ 6 - 260 ตร.ม. โดยได้รับสิทธิการบริหารจัดการในระยะเวลา 3 ปี

ทั้งนี้ได้มีการต่อสัญญาฉบับใหม่ไปในวันที่ 1 สิงหาคม 2562 ที่ผ่านมา

4. ธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ (Online) - จากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า ผู้บริโภคนิยมสั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์เพิ่มมากขึ้น บริษัทจึงจัดตั้งช่องทางทางการสั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์ภายใต้ชื่อ www.bnn.in.th ซึ่งการทำธุรกิจออนไลน์ได้เข้ามาเสริมธุรกิจหลักของหน้าร้าน เพื่อให้ลูกค้าได้มีประสบการณ์ในการซื้อสินค้าที่สะดวกสบายมากขึ้น จากเดิมที่เป็นการซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านเพียงช่องทางเดียวโดยการขายสินค้าออนไลน์จะเป็นตัวช่วยที่ทำให้ธุรกิจค้าปลีกของบริษัทแข็งแรงขึ้น

www.bnn.in.th ร้านค้าออนไลน์ของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) จัดจำหน่ายสินค้า อุปกรณ์ไอที สินค้า Apple สมาร์ตโฟน แท็บเล็ต โน้ตบุ๊ก แกดเจ็ต อุปกรณ์เสริม คอมพิวเตอร์ประกอบ สมาร์ตวอตช์ รวมทั้งอุปกรณ์ไลฟ์สไตล์ทันสมัยอีกมากมาย ด้วยสินค้ามากกว่า 7,000 รายการ มากกว่า 40 ประเภทสินค้า และ 100 แบรนด์สินค้าระดับโลก ทั้ง Apple, Asus, Acer, Toshiba, Dell, Samsung, Lenovo, Microsoft, HP, JBL และอีกมากมายจากผู้จำหน่ายชั้นนำระดับโลก

ภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ งวดประจำปี 2562 (สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562) มีรายได้จากการขายและให้บริการ 33,362.5 ล้านบาท เติบโตขึ้น 19.5% เมื่อเทียบกับงวดปีก่อนอยู่ที่ 27,917.1 ล้านบาท กำไรขั้นต้นอยู่ที่ 4,416.3 ล้านบาท เติบโตขึ้น 21.6% เมื่อเทียบกับงวดปีก่อนอยู่ที่ 3,630.5 ล้านบาท กำไรส่วนของบริษัทใหญ่อยู่ที่ 1,216.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 36.5% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนอยู่ที่ 891.1 ล้านบาท

ผลประกอบการที่ออกมาเติบโตโดดเด่นในครั้งนี้นี้ เนื่องจากความสำเร็จในการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ในทุกกลุ่มธุรกิจการจัดกิจกรรมการตลาด และโปรโมชั่นส่งเสริมการขายนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์และความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้กระแสดิจิทัลกลุ่มแกดเจ็ต (Gadget) ไอโอที (IoT) และสินค้ากลุ่มเครื่องใช้ในบ้าน (Home appliances) ได้รับการตอบรับที่ดีขึ้น รวมไปถึง ผลตอบรับจากการเปิดตัวสินค้าใหม่แบรนด์ชั้นนำ โดยเฉพาะรุ่น iPhone 11 ที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก ซึ่ง COM7 เป็นตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ในประเทศไทยของ Apple ที่ได้รับปัจจัยบวกดังกล่าว รวมถึง สินค้ากลุ่ม iPad และ Apple Watch มีการเติบโตที่ดี ขณะที่สินค้ารุ่นเก่าก็ยังได้รับการตอบรับจากลูกค้า

นอกจากนี้การขยายธุรกิจในรูปแบบแฟรนไชส์โดยมีรูปแบบร้านเหมือน Banana จำหน่ายสินค้าทั้งไอทีและสมาร์ตโฟน ได้รับการตอบรับเพิ่มขึ้น รวมทั้งยังสามารถให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ สนับสนุนภาพรวมยอดขาย และการลงทุนไม่สูง จึงมีแผนการขยายธุรกิจแฟรนไชส์ต่อเนื่องในปีนี้ควบคู่การรุกตลาดออนไลน์มากขึ้น

1.2 วิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

บริษัทมุ่งมั่นสู่การเป็นผู้นำในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีที่ทันสมัย ด้วยการบริการที่เป็นเลิศโดยการบริหารจัดการจากทีมงานที่มีประสิทธิภาพ

พันธกิจ (Mission)

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

ปรัชญาในการดำเนินงานของบริษัท

- S** = Stability ความมั่นคง
- E** = Efficiency ความสามารถและประสิทธิภาพ
- V** = Velocity ความรวดเร็ว
- E** = Economy ความคุ้มค่าในด้านราคา
- N** = Novelty ความแปลกใหม่และความหลากหลาย

วัฒนธรรมองค์กร

- S** = Simple เป็นคนเรียบง่าย
- E** = Energized เป็นผู้มีความกระตือรือร้น
- R** = Relationship เป็นผู้มีความเป็นมิตร
- V** = Valiant เป็นผู้มีความกล้า
- I** = Integrity เป็นผู้มีคุณธรรม
- C** = Commitment เป็นผู้มีความมุ่งมั่นต่อความสำเร็จ
- E** = Entertaining เป็นผู้มีความสนุกสนาน

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัท

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทในอีก 5 ปีข้างหน้า คือรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอที สมาร์ตโฟน และสินค้าดิจิทัล ควบคู่ไปกับการขยายส่วนแบ่งการตลาดของสินค้าแต่ละประเภท รวมทั้งมีแผนในการขยายหน้าร้านตามประเภทสินค้าใหม่ๆ เช่น ร้านสเก็ตเตอร์ ร้านเกมมิ่ง ร้านสินค้า IOT ร้านอุปกรณ์เสริมและแฟชั่นทันสมัย เพื่อเป็นการขยายช่องทางธุรกิจให้มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้น ควบคู่การขยายช่องทางการจำหน่ายผ่านออนไลน์ และรุกตลาดองค์กรในรูปแบบโซลูชันมากขึ้น เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรอย่างต่อเนื่องและสร้างความแตกต่างในตลาด

ในปี 2563 บริษัทยังคงเดินหน้าเพิ่มช่องทางการขยายสาขาธุรกิจค้าปลีก และเตรียมนำสินค้าใหม่เข้ามาเพิ่มพอร์ตเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยเฉพาะสินค้าแกดเจ็ต ไอโอที และสินค้ากลุ่มเครื่องใช้ในบ้าน มุมมองภาพรวมของสินค้าแบรนด์ Apple และสินค้าประเภทโทรศัพท์สมาร์ตโฟน บริษัทยังคงเชื่อมั่นว่าสามารถเติบโตได้ต่อ และในประเทศไทยยังคงมีตลาดที่ใหญ่เพียงพอต่อการเติบโตของบริษัทซึ่งยังคงเป็นเป้าที่บริษัทจะเพิ่มยอดขาย ควบคู่รายได้จากการขาย SIM อีกทั้งบริษัทมีแผนที่จะปรับปรุงหน้าร้านเดิมให้มีความทันสมัย น่าสนใจ และมีความหลากหลายของสินค้ามากขึ้น

ในส่วน of แพรนไชน์และตลาดออนไลน์ บริษัทมีแผนขยายธุรกิจ แพรนไชน์ต่อเนื่อง ควบคู่การรุกตลาดออนไลน์มากขึ้น โดยตั้งเป้าขายออนไลน์เติบโต 10% คาดว่าปี 2564 ยอดขายสินค้าออนไลน์จะสามารถเติบโตเพิ่มขึ้นเป็น 100% และอีกแนวคิดของ BNN คือการเพิ่มยอดปิดการขายที่หน้าร้าน บริษัทมองว่าสาขาหน้าร้านมีพื้นที่จำกัด จึงไม่สามารถจัดจำหน่ายสินค้าทุกประเภทได้ บริษัทจึงได้มีการปรับกลยุทธ์ใหม่ เมื่อลูกค้าเดินเข้าร้านให้พนักงานขายสินค้าที่ไม่มีในร้านได้เลย โดยขายผ่านหน้าเว็บไซต์ออนไลน์

แทนและบริษัทมีการพัฒนาเว็บไซต์เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

สำหรับของ TRUE การที่บริษัทมี Partner เป็น Operator มาช่วย Support โปรโมชันการซื้อขายมือถือ ทำให้ราคาถูกลงและลูกค้าตัดสินใจซื้อง่ายขึ้น ดังนั้นการมีส่วนลดค่าเครื่องเมื่อลูกค้าซื้อพร้อมกับสมัครแพ็คเกจที่เป็น SIM รายเดือน ยังเป็นเรื่องสำคัญ ในขณะที่บริษัทก็คงยังมีแผนที่จะขยาย True Shop ต่อ

1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2547	• จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท คอมเซเว่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (ชื่อเดิมของบริษัท) เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2547 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท
ปี 2548	• บริษัทเข้าทำสัญญาเป็น Authorized Reseller กับบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แบรนด์ Apple ภายใต้ชื่อร้าน iStudio, iBeat และ U-Store by Comseven
ปี 2551	• ในเดือนเมษายน 2551 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 1 ล้านบาทเป็น 20 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท
ปี 2552	<ul style="list-style-type: none"> • ในเดือนมกราคม 2552 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 20 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท • บริษัทมีสาขาครบ 100 สาขา และมีการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์และบรรยากาศ (Rebranding) ภายในร้านค้าให้ทันสมัยรองรับผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย และทำการเปลี่ยนชื่อร้านค้าของบริษัททั้งหมดเป็นร้าน “BaNANA IT”
ปี 2553	• ในเดือนธันวาคม 2553 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 100 ล้านบาท เป็น 225 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท
ปี 2554	• บริษัทมีจำนวนสาขาครบ 200 สาขา
ปี 2556	<ul style="list-style-type: none"> • ในเดือนพฤษภาคม 2556 บริษัทเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าประเภทสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตโดยเฉพาะ ภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA Mobile” และขยายสาขาเพิ่มเติมไปยังจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดใกล้เคียงในภาคเหนือ • ในเดือนธันวาคม 2556 บริษัทเพิ่มช่องทางการธุรกิจโดยการเปิดร้าน “Samsung Shop”
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> • เมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2557 บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท แมงโก้ ช็อปปิ้ง จำกัด (“บ.แมงโก้”) โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 20 ล้านบาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอทีที่โทรศัพท์เคลื่อนที่ และแท็บเล็ต มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มชุมชนในต่างจังหวัดโดยบริษัทถือหุ้น บ.แมงโก้ ในสัดส่วนร้อยละ 76 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว • ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2557 มีมติดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> (1) อนุมัติการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท (2) อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทอีก 75 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 225 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท โดยเห็นชอบให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ดังกล่าว เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) • เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2557 บริษัทแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อบริษัทจากบริษัท คอมเซเว่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็น บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) โดยเปิดให้จองซื้อระหว่างวันที่ 31 กรกฎาคม 2558 และ 3 - 4 สิงหาคม 2558 ในราคาเสนอขายหุ้นละ 3.35 บาท จำนวนหุ้นที่เสนอขายทั้งหมด 300,000,000 หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 1,005,000,000 บาทและตลาดหลักทรัพย์ฯได้ประกาศรับหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558 และหุ้นของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558 เป็นวันแรกเช่นเดียวกัน เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558 บริษัทได้ซื้อหุ้น (บริษัท แมงโก้ช้อปปิ้ง จำกัด ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด) ทั้งหมดจาก นายทรงธรรม บุญยะทรัพย์ จำนวน 47,999 หุ้น เป็นเงินจำนวน 6,000,000 บาท บริษัทจึงมีการถือหุ้นในบริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด เป็นจำนวน 199,998 หุ้นซึ่งเป็นอัตราร้อยละ 99.99 ของหุ้นในบริษัทดังกล่าว เป็นไปตามมติของที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 10/2558 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 11/2558 เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2558 มีมติให้บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัดโดยการซื้อหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 3,500 หุ้นในราคา 10,000,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.5 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจขายของเล่น ของที่ระลึก การจัดอีเวนต์ต่างๆเนื่องจากบริษัทเล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจกลุ่มนี้ที่มีอัตราการแข่งขันน้อยและได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จึงพิจารณาเห็นว่าจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในครั้งนี้ ในปี 2558 บริษัทขยายสำนักงานสาขาศูนย์ซ่อมสินค้ายี่ห้อ Apple ในชื่อร้านว่า "iCare" โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 20 สาขา ในปี 2558 บริษัทมีการจัดตั้งแผนก BaNANA Business เพื่อขายสินค้าไอทีซอฟต์แวร์ติดตั้งและดูแลระบบให้กับกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กถึงปานกลาง (SME) หรือหน่วยงานราชการ
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 มีมติให้บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (ไอเทค ซอฟต์แวร์) โดยการซื้อหุ้นจาก นายนิธิต ธรรมลักษณ์ จำนวน 1,020 หุ้นหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนของไอเทค ซอฟต์แวร์ รวมเป็นเงินทั้งสิ้นจำนวน 8,000,000 บาท โดยไอเทค ซอฟต์แวร์ ให้บริการในการเขียนโปรแกรมต่างๆ ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทจะต้องใช้บริการไอเทค ซอฟต์แวร์ในการเขียนโปรแกรมห้างสรรพสินค้า BaNANA Business ในการดูแลไอทีซอฟต์แวร์ติดตั้งและระบบ ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2559 มีมติให้เข้าร่วมทุนกับนายธนวัฒน์ แซ่เจียง ด้วยการก่อตั้งบริษัทใหม่ชื่อว่า "บริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด" (บานาน่า ชัวร์) โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 306,000 หุ้นหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนของบานาน่า ชัวร์ รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 30,600,000 บาท โดยบานาน่า ชัวร์ ประกอบธุรกิจเป็นผู้นำเข้าและเป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ใช้แล้ว เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นว่าเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่จะมีกลุ่มลูกค้าจำนวนมาก เป็นการขยายฐานลูกค้าจากระดับกลางลงไป ซึ่งสอดคล้องตามนโยบายการเป็นผู้นำสินค้าด้านไอทีอย่างครบวงจร เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2559 บริษัทเข้าลงนามในสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจการบริหารจัดการร้าน TRUE Shop (สัญญา) กับบริษัท ทู ดิสทริบิวชั่น แอนด์เซลส์ จำกัด (TDS) เพื่อรับมอบสิทธิในการร่วมบริหารจัดการร้าน TRUE Shop จำนวนทั้งสิ้น 166 ร้าน เป็นระยะเวลา 3 ปี ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2559 มีมติอนุมัติให้บริษัทลงทุนเพิ่มเติมตามสัดส่วนในบริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด เป็นจำนวน 875 หุ้น คิดเป็นเงินจำนวน 2,500,000 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นทั้งสิ้นหลังการเพิ่มทุนที่ร้อยละ 12.5 เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ และนำไปใช้ในการเปิดร้านจำหน่ายเครื่องเล่น โมเดลหุ่นยนต์ และอุปกรณ์ รวมทั้งบริษัทได้ให้เงินกู้ยืมแก่บริษัทไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด เป็นจำนวนทั้งสิ้น 2,040,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 โดยชำระเมื่อทวงถามแต่ไม่เกินระยะเวลา 1 ปีนับแต่วันที่ได้เบิกใช้เงินกู้จำนวนดังกล่าว เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนและเพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจของบริษัทไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 5/2559 เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2559 ได้มีมติจัดตั้งบริษัทย่อยในนามบริษัท ดับเบิลยูเชเวน จำกัด (ดับเบิลยูเชเวน) เพื่อรองรับการเข้าบริหารจัดการร้าน TRUE Shop ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 5,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนการถือร้อยละ 100 ในปี 2559 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อร้านจากเดิมคือ iStudio iBeat และ U-Store by Comseven มาใช้ภายใต้ชื่อ “Studio7” ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 7/2559 เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2559 มีมติให้บริษัทซื้อหุ้นของบริษัท บานาน่าชัวร์ จำกัด จากนายธนวัฒน์ แซ่เจียง จำนวน 294,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียนบานาน่า ชัวร์เนื่องจากบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าหากปล่อยให้นายธนวัฒน์ แซ่เจียง ขายหุ้นจำนวนดังกล่าวแก่บุคคลภายนอก อาจมีปัญหาในการจัดการได้ บริษัทจึงซื้อหุ้นเพื่อให้เป็นผู้ถือหุ้นรายเดียวและสามารถบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งมีมติให้บริษัทขายหุ้นบริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด ที่บริษัทถืออยู่เป็นจำนวนทั้งสิ้น 4,375 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.5 ของทุนจดทะเบียน เป็นจำนวนทั้งสิ้น 12,500,000 บาท เท่ากับมูลค่าที่ให้ลงทุนเนื่องจากรายได้ที่ผ่านมาของบริษัท ฮอบบี้ พลัส จำกัด ไม่เป็นไปตามที่ได้ตกลงกันครั้งเมื่อได้เข้าลงทุน ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 8/2559 เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2559 มีมติอนุมัติให้บริษัทซื้อทรัพย์สินของบริษัท บางกอก เทเลคอม 999 จำกัด (บจก. บางกอก) โดยการรับโอนทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจเป็นเงินทั้งสิ้น 184,000,000 บาท
ปี 2560	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2560 มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นของ บจก.เน็กซ์ แคปปิตอล (เดิมชื่อ บจก.บัพ) โดยเป็นการเข้าซื้อพร้อมกับ บมจ. ชินเน็ค (ประเทศไทย) และนักลงทุนรายอื่น ซึ่งบริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญ เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 120,660 หุ้น ในราคา 268,206,600 บาท คิดเป็นร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของ บจก.บัพ โดย บจก.บัพ ประกอบธุรกิจเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ และบริษัทมองว่าการเข้าร่วมลงทุนใน บจก.เน็กซ์ แคปปิตอล จะเป็นการเปิดโอกาสให้บริษัทต่อยอดขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจเข้าซื้อ เพื่อสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทต่อไปในอนาคต ในเดือน พฤศจิกายน 2560 บริษัทร่วมมือกับธนาคารกรุงไทย เปิดตัวธุรกิจแฟรนไชส์ bananastore.com (ภายในปี 2561 มีการเปลี่ยนชื่อเป็น BaNANA) โดยเป็นการเปิดโอกาสให้กับเจ้าของกิจการ SMEs ทั้งขนาดกลางและขนาดเล็กได้เป็นเจ้าของร้าน BaNANA ในกลุ่มอำเภอรองที่ยังไม่มีร้านสาขาของบริษัท โดยที่บริษัท จะให้การสนับสนุนทั้งด้านสินค้า การบริหารจัดการ รวมถึงการส่งเสริมการขาย และการบริการด้านอื่นๆ
ปี 2561	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2561 บริษัทได้ขายหุ้นสามัญที่มีอยู่ใน บจก.เน็กซ์ แคปปิตอล (เดิมชื่อ บจก.บัพ) ให้แก่ นายประพันธ์ พลชนะวิสิทธิ์ จำนวน 10,055 หุ้น ถือเป็นจำนวนร้อยละ 2.50 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัท บัพ (ประเทศไทย) จำกัด ปัจจุบันบริษัทจึงถือหุ้นของบริษัท เน็กซ์ แคปปิตอล จำกัด เป็นจำนวนร้อยละ 27.50 ของหุ้นทั้งหมด เมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2561 บริษัทได้ขายหุ้นสามัญที่มีอยู่ใน บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด ให้แก่นายเอกราช ปัญจวิณิน จำนวน 30,000 หุ้น และขายให้แก่ นายสุรเดช สร้อยรุ่งเรือง จำนวน 14,999 หุ้น ปัจจุบัน บริษัทจึงถือหุ้นของบริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด จำนวนร้อยละ 69.99 ของหุ้นทั้งหมด เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2561 บริษัทได้ทำบันทึกตกลงซื้อทรัพย์สิน คือ ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทโทรศัพท์มือถือ แท็บเล็ต และอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม รวมทั้งสิทธิการเช่า จาก บริษัท เรดาร์ เทเลคอม จำกัด จำนวน 14 ร้าน เป็นเงินจำนวน 20,700,000 บาท ทั้งนี้เพื่อขยายกิจการจำหน่ายเครื่องมือสื่อสารทุกชนิด เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2561 บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล ลิงค์ จำกัด จำนวน 1,500,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ในราคา 210,000,000 บาท ทั้งนี้เพื่อขยายกิจการจำหน่ายเครื่องมือสื่อสารทุกชนิด

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2562	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2562 บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) ได้เข้าซื้อหุ้นของบริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด จากผู้ถือหุ้นรายอื่นจำนวน 3,750,037 หุ้น ในราคาหุ้นละ 32.6664 บาท คิดเป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 122,500,209 บาท ปัจจุบัน บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) จึงถือหุ้นของ บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 40.00% ของหุ้นทั้งหมด และช่วงปลายปี 2562 บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด ได้มีการเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท เน็กซ์ แคปปิตอล จำกัด เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2562 บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) ได้ซื้อหุ้นทั้งหมดของ นายเอกราช ปัญจวิณิน จำนวน 30,000 หุ้น ที่มีอยู่ในบริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด เนื่องจากนายเอกราช ปัญจวิณิน ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการของบริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด และได้ซื้อหุ้นจาก นายสุรเดช สร้อยรุ่งเรือง จำนวน 1 หุ้น เพื่อให้บริษัท บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในบจก. โนวัสเป็นสัดส่วนร้อยละ 90 ของหุ้นทั้งหมด

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ปัจจุบัน บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) ได้ถือหุ้นในบริษัท ต่างๆรวม 5 บริษัท ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด - บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 90.00 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 15 ล้านบาท โดยบริษัทดังกล่าวดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการวางแผนการจำหน่ายอุปกรณ์ และระบบไอทีสำหรับลูกค้าองค์กร
2. บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด - บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 20 ล้านบาท โดยบริษัทดังกล่าวดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการจำหน่ายสินค้าไอทีออนไลน์
3. บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด - บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 51 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 2 ล้านบาท โดยบริษัทดังกล่าวดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับให้บริการการเขียนโปรแกรมการจัดการต่างๆ
4. บริษัท ดับเบิลเซเว่น จำกัด - บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 5 ล้านบาท โดยบริษัทดังกล่าวดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการบริหารจัดการ TRUE Shop ภายใต้ชื่อ TRUE by Com7

5. บริษัท เน็กซ์ แคปปิตอล จำกัด (ชื่อเดิม บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด)

- บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 40.00 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 300 ล้านบาท โดยบริษัทดังกล่าว ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

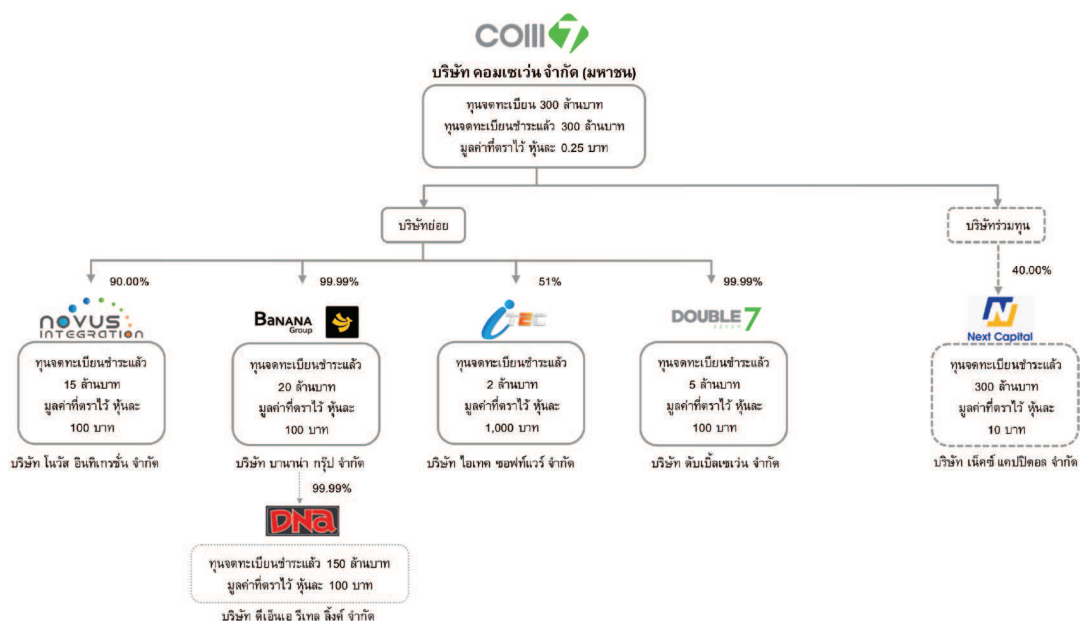
ทั้งนี้บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัท ได้เข้าเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทอื่นดังรายละเอียดต่อไปนี้

- 1 บริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล ลิมิเต็ด - บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 150 ล้านบาท โดยบริษัทดังกล่าวดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการจำหน่ายสินค้าเครื่องมือสื่อสารโทรคมนาคมทุกชนิด

1.5 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท





ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

- (1) บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอทีและการให้บริการซ่อมแซมสินค้าและขยายธุรกิจแฟรนไชส์ให้กับนักลงทุนเพื่อมาร่วมเป็น Partner กับบริษัทฯ
- (2) บริษัท โนวส์อินทีเกรชั่น จำกัด (โนวส์) ประกอบธุรกิจวางแผนจำหน่ายอุปกรณ์ และระบบ IT สำหรับลูกค้าองค์กร
- (3) บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (บานาน่ากรุ๊ป) ประกอบธุรกิจการนำเข้าและขายส่งสินค้าโทรคมนาคม
- (4) บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (ไอเทค) ประกอบธุรกิจให้บริการรับเขียนโปรแกรมเชิงพาณิชย์
- (5) บริษัท ดับเบิลยูเซเว่น จำกัด (ดับเบิลยูเซเว่น) ประกอบธุรกิจบริหารจัดการร้าน TRUE by Com7

กลุ่มธุรกิจ	ล้านบาท	%
ธุรกิจค้าปลีก B2C	31,713	95%
อื่นๆ	1,650	5%
รายได้จากการขายและการให้บริการ	33,362	100%

(1) บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที ประกอบไปด้วย สินค้าดังนี้

- สินค้าแอปเปิ้ล (Apple) และอุปกรณ์เสริมแอปเปิ้ล (Apple Accessories)
- สินค้าสมาร์ทโฟน (Smartphone) และอุปกรณ์เสริมสมาร์ทโฟน (Smartphone's accessories), สินค้าเคสและฟิล์มกันรอยสำหรับสมาร์ทโฟน (Case and Film)
- สินค้าแท็บเล็ต (Tablet) และอุปกรณ์เสริมแท็บเล็ต (Tablet's accessories)
- สินค้าโน้ตบุ๊ก (Notebook)
- สินค้าคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (Desktop PC) และ สินค้าจอคอมพิวเตอร์ (Monitor)
- สินค้าอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ประกอบ (Computer Hardware and DIY), สินค้าเมาส์และคีย์บอร์ด (Mouse and Keyboard), สินค้าอุปกรณ์เน็ตเวิร์ค (Network) และสินค้าอุปกรณ์เสริมคอมพิวเตอร์ (Computer's Accessories)
- สินค้าเกมมิ่ง (Gaming Gears)
- สินค้าอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage and Memory Card)
- สินค้าหูฟัง ลำโพง และไมโครโฟน (Headphone , Speaker and Microphone)
- สินค้าโปรแกรมคอมพิวเตอร์ (Computer Software)
- สินค้าสายชาร์จและตัวแปลง (Cable and Adapter)
- สินค้ากล้องและกล้องวิดีโอ (Camera and Video)
- สินค้าไลฟ์สไตล์และแกดเจ็ต (Lifestyle & Gadgets)
- สินค้าสมาร์ทวอตช์และสายรัดข้อมือ (Sport tech and Smartwatch) และสินค้าอุปกรณ์สุขภาพ (Health and Fitness)

- สินค้าสมาร์ทโฮมและระบบรักษาความปลอดภัยภายในบ้าน (Smarthome and Security)
- เครื่องใช้ไฟฟ้าทั่วไป (Home and Small Appliance)

1.2 ช่องทางในการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ช่องทางการจำหน่ายหลักของบริษัท ได้แก่

- 1) ร้าน BaNANA จำหน่ายสินค้าไอที ประเภทคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต เครื่องเล่นวีดีโอเกม อุปกรณ์ IOT และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง
- 2) ร้าน Studio7 จำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ทุกประเภท และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง
- 3) ร้าน BaNANA Mobile, BKK, Kingkong Phone, จำหน่ายสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ และมีร้านที่จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามแบรนด์ด้วย คือ ร้าน Samsung ร้าน Oppo ร้าน Huawei ร้าน Vivo และ ร้าน Xiaomi
- 4) ร้าน iCare เป็นศูนย์ซ่อมและให้บริการสินค้าแบรนด์ Apple
- 5) ร้าน Shot Pro จำหน่ายสินค้ากล้องถ่ายรูป และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้องกับกล้องถ่ายรูป
- 6) ร้าน Bb (Beyond D-BOX) จำหน่ายสินค้าประเภท IOT, สมาร์ทวอตช์, วีดีโอเกม, Gadget และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง
- 7) ร้าน B-Play จำหน่ายสินค้าประเภท แก๊ดเจ็ตและอุปกรณ์เสริมต่างๆ
- 8) ร้าน Bb-Move จำหน่ายรถจักรยานไฟฟ้า (Scooter) และอุปกรณ์เสริมต่างๆ

- 9) ร้านค้าแฟรนไชส์ ภายใต้ชื่อ BaNANA จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ คอมพิวเตอร์แล็ปท็อปและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง
- 10) ร้าน BaNANA Outlet จำหน่ายสินค้าลดราคา เช่น สินค้าตัวโชว์ สินค้าตกกลุ่ม สินค้าลดราคา clearance
- 11) ร้าน BaNANA E-Quip จำหน่ายสินค้าเกมมิ่ง สินค้าอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ประกอบและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง
- 12) ร้านค้าออนไลน์ ผ่านเว็บไซต์ชื่อ www.bnn.in.th

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีสาขาจำหน่ายสินค้ารวม 787 สาขาตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำและห้างไฮเปอร์มาร์เก็ต ครอบคลุมพื้นที่ทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัดและแหล่งชุมชนตามพื้นที่ต่างๆ อาทิเช่น ห้างสยามพารากอน ศูนย์การค้าเอ็มคووเอียร์ ศูนย์การค้าไอคอนสยาม ห้างเซ็นทรัลทุกสาขา ห้างเดอะมอลล์ทุกสาขา ห้างโรบินสัน ห้างแฟชั่นไอส์แลนด์ ห้างซีคอนสแควร์ ห้างฟิวเจอร์พาร์ค ห้างโลตัส ห้างบิ๊กซี และห้างท้องถิ่นในจังหวัดสำคัญต่างๆ รวมไปถึงแหล่งชุมชน ตามอำเภอต่างๆ ในต่างจังหวัด

ในปี 2561 บริษัทฯ ได้มีการขยายธุรกิจแฟรนไชส์ ภายใต้ชื่อ BaNANA จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ไอทีที่เกี่ยวข้องต่างๆ ซึ่งตั้งอยู่ตามแหล่งชุมชน ทั้ง

อำเภอหลัก อำเภอรอง ซูเปอร์มาร์เก็ต และห้างท้องถิ่นในจังหวัดสำคัญต่างๆ

สำหรับธุรกิจศูนย์บริการซ่อมแซมสินค้าภายใต้ชื่อ iCare ให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ซึ่งประกอบด้วย iPod, iPhone, iPad, iMac, MacBook และสินค้าอื่นๆ ภายใต้แบรนด์ Apple ที่ชำรุดเสียหายทั้งเกิดจากผู้ผลิตหรือจากการใช้งานของลูกค้า ทั้งที่อยู่ในระยะเวลาประกันและนอกระยะเวลาประกัน สำหรับสินค้าที่อยู่ในระยะเวลาประกันนั้น Apple จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนสินค้าให้ทั้งหมด รวมทั้งให้ผลตอบแทนค่าบริการกับบริษัท ส่วนสินค้าที่อยู่นอกระยะเวลาประกัน บริษัทสามารถทำการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนสินค้าให้กับลูกค้าโดยคิดค่าอะไหล่ และค่าบริการกับลูกค้าได้โดยตรง ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความสะดวกและได้รับการบริการที่รวดเร็วมากขึ้น และบริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็น Authorized Service Provider จากบริษัท แอปเปิล เซาท์ เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งอนุญาตให้บริษัทสามารถให้บริการรับซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้ชื่อร้าน “iCare” ได้ทั้งสินค้าที่อยู่ในระยะเวลาประกันและนอกระยะเวลาประกัน

โดยในปี 2560 - 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนสาขา รวมทั้งสิ้น สาขา 368 สาขา 553 สาขา และ 787 สาขาตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เฉพาะสาขาของ บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) มีสาขาทั้งหมดจำนวน 666 สาขา โดยรายละเอียดของสาขาแสดงดังตารางต่อไปนี้

ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
1. ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ เครื่องเล่นวีดิโอเกมและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	227		
BaNANA <ul style="list-style-type: none"> - ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ เครื่องเล่นวีดิโอเกมและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขาดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA” - มีการจัดวางสินค้าแยกตามประเภทสินค้าที่จำหน่าย และมีสต็อกจัดเก็บสินค้าที่มีปริมาณเพียงพอในการให้บริการแก่ลูกค้า - ขนาดพื้นที่ร้าน 50 - 500 ตร.ม. 	223	สินค้าหลัก <ul style="list-style-type: none"> • สินค้าโน้ตบุ๊ก • สินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ • สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ • สินค้าแท็บเล็ต สินค้าเพิ่มเติม <ul style="list-style-type: none"> • อุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง 	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 74 สาขา • ภาคกลาง 20 สาขา • ภาคตะวันออก 34 สาขา • ภาคเหนือ 16 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 36 สาขา • ภาคใต้ 34 สาขา • ภาคตะวันตก 9 สาขา
BaNANA Outlet <ul style="list-style-type: none"> - จัดจำหน่ายสินค้าประเภท สินค้าตกกลุ่ม สินค้าตัวโชว์และสินค้าลดราคา Clearance - ขนาดพื้นที่ประมาณ 500-1,000 ตร.ม. 	2	<ul style="list-style-type: none"> • สินค้าตกกลุ่ม • สินค้าตัวโชว์ • สินค้าลดราคา Clearance 	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 2 สาขา

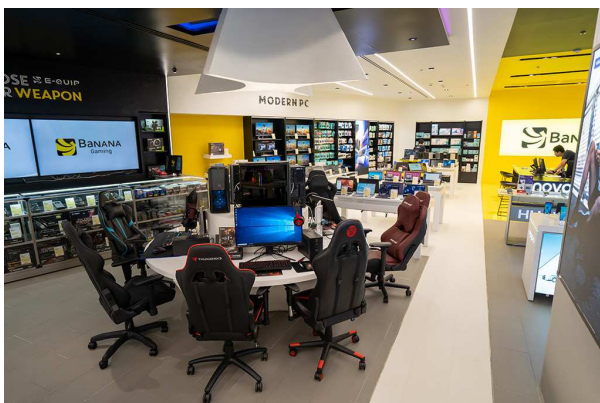
ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
<p>BaNANA E-Quip</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง - มีลักษณะรูปแบบ และมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 130 - 150 ตร.ม. 	2	<p>สินค้าไอทีประเภทคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก</p> <p>คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้องสำหรับเกมมิ่ง</p>	<p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและซูเปอร์มาร์เก็ต</p> <p>โดยแบ่งตามภูมิภาคดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯและปริมณฑล 2 สาขา
<p>2. ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple</p> <p>Studio7</p> <ul style="list-style-type: none"> - Studio7 มีลักษณะรูปแบบของร้านและการจัดวางสินค้าตามมาตรฐานเดียวกันในทุกสาขาซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “Studio7” - ขนาดพื้นที่ 100 - 300 ตร.ม. 	102	<p>สินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> • iPod • iPhone • iPad • Mac • Apple Watch • อุปกรณ์เสริมที่ใช้สินค้า Apple 	<p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 25 สาขา • ภาคกลาง 10 สาขา • ภาคตะวันออก 13 สาขา • ภาคเหนือ 6 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 16 สาขา • ภาคใต้ 13 สาขา • ภาคตะวันตก 9 สาขา
<p>U-Store (เดิมชื่อ U-Store by Comseven)</p> <ul style="list-style-type: none"> - เป็นร้านจำหน่ายสินค้า Apple ที่มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานเดียวกันในทุกสาขาซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “Studio7” โดยตั้งอยู่ที่มหาวิทยาลัยชั้นนำต่างๆ - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 - 50 ตร.ม. 	10	<p>สินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> • iPod • iPhone • iPad • Mac • Apple Watch • อุปกรณ์เสริมที่ใช้สินค้า Apple 	<p>มหาวิทยาลัยชั้นนำแบ่งตามภูมิภาคดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพมหานคร 8 สาขา • ภาคเหนือ 1 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 สาขา
<p>3. ร้านจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม</p> <p>BaNANA Mobile</p> <ul style="list-style-type: none"> - มีการจัดวางสินค้าตัวอย่างเพื่อให้ลูกค้าทดลองใช้งาน รวมทั้งมีสินค้าอุปกรณ์เสริมที่ใช้กับโทรศัพท์เคลื่อนที่และแท็บเล็ตเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อพร้อมกับอุปกรณ์ - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขาดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน “BaNANA Mobile” - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 50 - 100 ตร.ม. 	220	<p>สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง</p>	<p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 5 สาขา • ภาคตะวันออก 5 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงใต้ 2 สาขา • ภาคใต้ 2 สาขา

ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
<p>Samsung Shop</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดวางสินค้าแบรนด์ Samsung รวมถึง Accessories สำหรับสินค้าแบรนด์ Samsung - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขาซึ่งถูกกำหนดโดย Samsung (Thailand) - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 80 - 200 ตร.ม. 	11	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่แท็บเล็ตและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง โดยเน้นจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Samsung	<p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 6 สาขา • ภาคตะวันตก 1 สาขา • ภาคใต้ 4 สาขา
<p>BKK</p> <ul style="list-style-type: none"> - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขาคำเนินการภายใต้ชื่อร้าน "BKK" - มีการจัดวางสินค้าแยกตามประเภทสินค้าที่จำหน่าย และมีสต็อกจัดเก็บสินค้าที่มีปริมาณเพียงพอในการให้บริการแก่ทางลูกค้าได้ - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 - 80 ตร.ม. 	55	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่แท็บเล็ตและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	<p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 20 สาขา • ภาคตะวันออก 5 สาขา • ภาคเหนือ 6 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 15 สาขา • ภาคใต้ 7 สาขา • ภาคตะวันตก 2 สาขา
<p>Kingkong Phone</p> <ul style="list-style-type: none"> - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขาคำเนินการภายใต้ชื่อร้าน "Kingkong Phone" - มีการจัดวางสินค้าแยกตามประเภทสินค้าที่จำหน่าย และมีสต็อกจัดเก็บสินค้าที่มีปริมาณเพียงพอในการให้บริการแก่ทางลูกค้าได้ - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 - 80 ตร.ม. 	115	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่แท็บเล็ตและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	<p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 35 สาขา • ภาคตะวันออก 21 สาขา • ภาคเหนือ 12 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 28 สาขา • ภาคใต้ 14 สาขา • ภาคตะวันตก 5 สาขา
<p>Oppo Shop</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดวางสินค้าแบรนด์ Oppo รวมถึง Accessories ต่างๆ - มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานของหน้าร้านในรูปแบบซึ่งถูกกำหนดโดย Oppo - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 - 80 ตร.ม. 	19	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ Oppo และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	<p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 12 สาขา • ภาคเหนือ 1 สาขา • ภาคตะวันออก 1 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3 สาขา • ภาคใต้ 2 สาขา
<p>Vivo Shop</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดวางสินค้าแบรนด์ Vivo รวมถึง Accessories ต่างๆ - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 - 80 ตร.ม. 	3	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ Vivo และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	<p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • ภาคกลาง 1 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2 สาขา

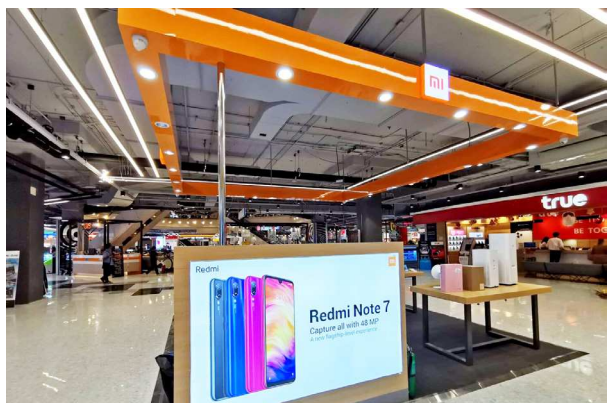
ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
Huawei Shop - จัดวางสินค้าแบรนด์ Huawei รวมถึง Accessories ต่างๆ - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 30 - 80 ตร.ม.	2	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ Huawei และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 1 สาขา • ภาคตะวันออก 1 สาขา
Xiaomi Shop - จัดวางสินค้าแบรนด์ Xiaomi รวมถึง Accessories และ สินค้า IOT ต่างๆ - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 32 ตร.ม.	1	สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ Xiaomi และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ • ภาคตะวันออก 1 สาขา
4. ร้านขายกล้องถ่ายรูปและอุปกรณ์เสริม Shot Pro - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 100 - 200 ตร.ม.	1	จัดจำหน่ายสินค้าประเภทกล้องถ่ายรูปสำหรับมืออาชีพ พร้อมอุปกรณ์เสริมอื่นๆที่เกี่ยวข้อง	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 1 สาขา
5. ธุรกิจแฟรนไชส์ ร้าน BaNANA - เป็นการขายธุรกิจ ให้กับ Partner ที่มีความต้องการเปิดร้านค้า BaNANA โดยจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับ Smartphone, สินค้า Apple, คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ไอทีที่เกี่ยวข้องต่างๆ - มีลักษณะรูปแบบ และมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขาซึ่งกำหนดโดยบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 40 - 100 ตร.ม.	80	สินค้าหลัก • สินค้าโน้ตบุ๊ก • สินค้าคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ • สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ • สินค้าแท็บเล็ต • สินค้า Brand Shop • สินค้า Brand Apple สินค้าเพิ่มเติม • อุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	ตั้งอยู่ตามแหล่งชุมชน ทั้งอำเภอหลักอำเภอรองซูเปอร์มาร์เก็ต และห้างท้องถิ่นในจังหวัดสำคัญต่างๆ โดยแบ่งตามภูมิภาคดังนี้ • ภาคกลาง 10 สาขา • ภาคตะวันตก 5 สาขา • ภาคตะวันออก 5 สาขา • ภาคเหนือ 8 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 36 สาขา • ภาคใต้ 16 สาขา
6. Bb และ B-Play - โดยจำหน่ายสินค้าเกี่ยว IOT แก่ดเจ็ตและอุปกรณ์เสริมต่างๆ - มีลักษณะรูปแบบ และมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 15 - 30 ตร.ม.	9	สินค้า IOT, แก่ดเจ็ตและอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และซูเปอร์มาร์เก็ต โดยแบ่งตามภูมิภาคดังนี้ • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 6 สาขา • ภาคตะวันออก 2 สาขา • ภาคใต้ 1 สาขา
7. BB-Move - จัดจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับจักรยานไฟฟ้า (Scooter) - มีลักษณะรูปแบบ และมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 15 - 30 ตร.ม.	1	สินค้า Scooter และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง	ห้างสรรพสินค้าชั้นนำแบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้ • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 1 สาขา

ช่องทางการจำหน่าย	จำนวนสาขา	ประเภทสินค้าและบริการ	สถานที่ตั้ง
<p>8. iCare</p> <ul style="list-style-type: none"> - ศูนย์บริการรับซ่อมสินค้า Apple - มีลักษณะรูปแบบ และมาตรฐานของหน้าร้านเดียวกันในทุกสาขา ซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. - ขนาดพื้นที่ระหว่าง 70 - 120 ตร.ม. 	26	บริการ และซ่อมแซมสินค้า Apple	<p>ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและศูนย์ไอทีต่างๆ แบ่งตามภูมิภาคได้ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • กรุงเทพฯ และปริมณฑล 14 สาขา • ภาคกลาง 5 สาขา • ภาคตะวันออก 2 สาขา • ภาคเหนือ 1 สาขา • ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3 สาขา • ภาคใต้ 1 สาขา

BaNANA



Xiaomi



Studio 7



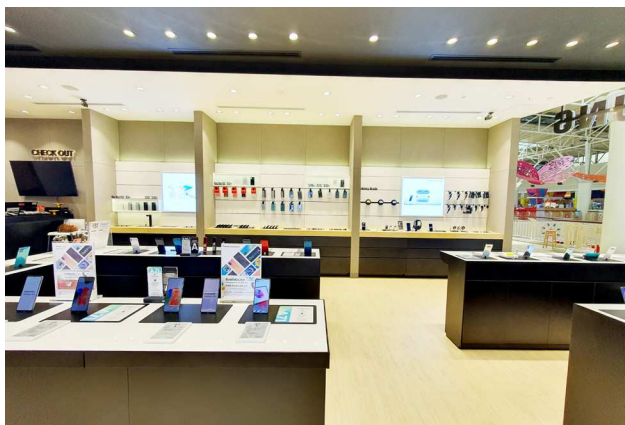
iCare



BaNANA Mobile



Samsung



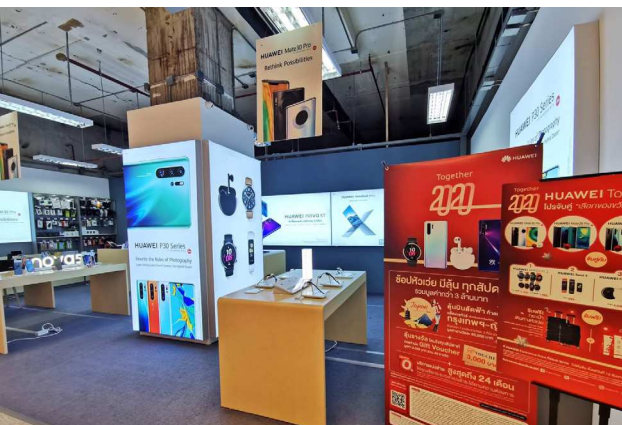
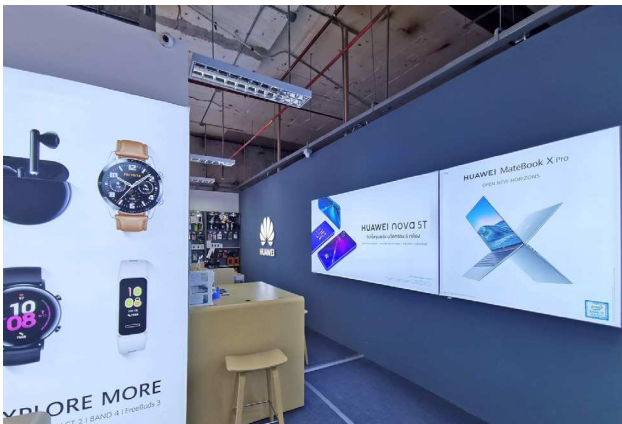
BKK



Oppo



Huawei



Vivo



BaNANA Outlet



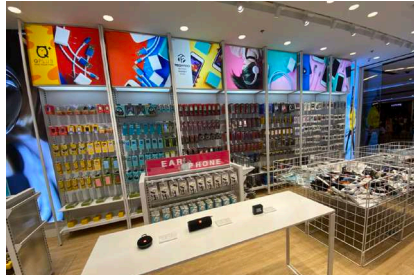
BaNANA E-Quip



Bb (Beyond D-BOX)



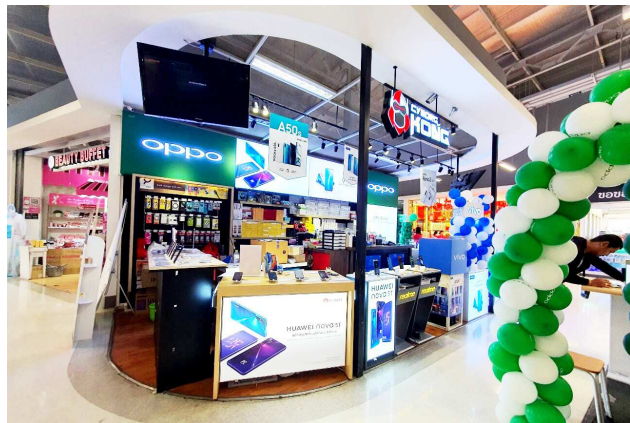
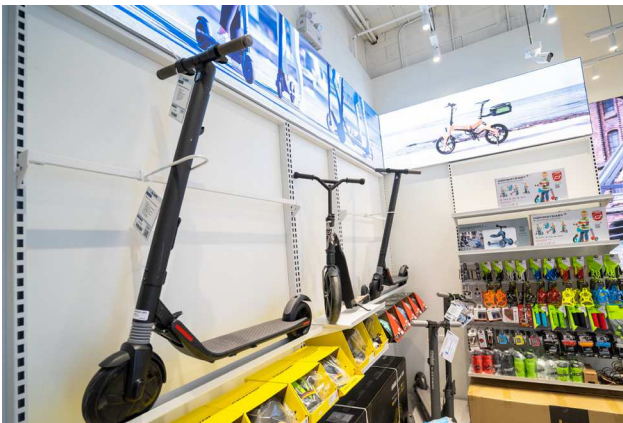
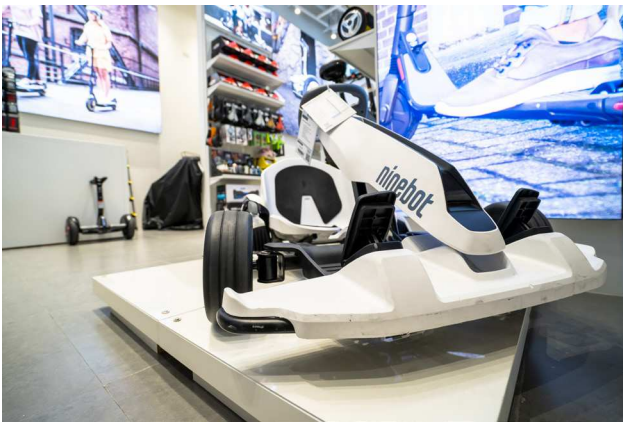
B-Play



Bb Move



KingKong Phone



Franchise



1.3 ลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มหลัก ได้แก่ ลูกค้าขายปลีก ลูกค้าขายส่ง ลูกค้านิติบุคคล และลูกค้าออนไลน์เว็บไซต์ www.bnn.in.th

(1) กลุ่มลูกค้าขายปลีก/ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

1. ลูกค้าทั่วไป ได้แก่ ลูกค้ารายย่อยที่ซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านสาขา หรือซื้อผ่านเว็บไซต์ของบริษัท

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 (SMEs)

(3) กลุ่มลูกค้าขายส่ง

1. ลูกค้าร้านคอมพิวเตอร์หรือร้านโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั่วไปที่ซื้อสินค้าไปเพื่อจำหน่ายต่ออีกทอดหนึ่ง

2. บริษัทจำหน่ายคอมพิวเตอร์ที่เป็นผู้จัดหาอุปกรณ์ไอทีให้กับภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรเอกชนขนาดใหญ่

(4) กลุ่มลูกค้าออนไลน์

ลูกค้าที่มีการซื้อสินค้าบนเว็บไซต์ ที่เป็นแบบสมัครสมาชิกของเว็บไซต์ และแบบที่ไม่สมัครสมาชิกที่อาศัยอยู่ในประเทศ และต่างประเทศที่มีการเข้าใช้งานระบบ Internet โดยใช้เบราว์เซอร์ (Browser) เข้าถึงข้อมูลที่ URL www.bnn.in.th

ปัจจุบันฐานลูกค้าส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกค้าขายปลีกที่ซื้อสินค้าจากหน้าร้าน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการมีฐานรายได้ที่หลากหลาย จึงได้เริ่มดำเนินนโยบายขยายฐานลูกค้าเข้าสู่กลุ่มลูกค้านิติบุคคลซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการขยายตัวที่ดีในช่วงที่ผ่านมา โดยบริษัทได้มีการอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ทั้งในเรื่องของการประสานงานการขาย การขนส่งสินค้า การบริการ Onsite Service รวมไปถึงการให้เครดิตเทอมในซื้อขายอีกด้วย

1.4 นโยบายในการกำหนดราคา

(1) สินค้าไอที โทรศัพท์เคลื่อนที่ และแท็บเล็ต

ราคาขายของสินค้าอุปกรณ์ไอทีประเภท สินค้าแบรนด์ Apple สินค้าแบรนด์ Samsung และแบรนด์ชั้นนำอื่นๆจะถูกกำหนดโดย คู่ค้าของบริษัทซึ่งเป็นราคาเดียวกันทั่วประเทศ สำหรับทุกรูปแบบ หน้าร้านและทุกสาขา ยกเว้นบางสาขาที่มีการจัดโปรโมชั่นพิเศษ ในบางช่วงเวลา ทั้งนี้บริษัทจะดำเนินการปรับราคาขายสินค้าทุกครั้ง ตามราคาและเงื่อนไขที่คู่ค้าของบริษัทกำหนด โดยหากภายหลัง สินค้ามีการลดลงราคา บริษัทจะได้รับชดเชยส่วนต่างราคาของ สินค้ารุ่นที่มีการปรับราคาตามเงื่อนไขและระยะเวลาที่กำหนด โดยคู่ค้าแต่ละราย

(2) สินค้าประเภทอุปกรณ์เสริมอื่นๆ

โดยทั่วไปบริษัทมีนโยบายให้ Supplier มาฝากขาย และเป็น ผู้กำหนดราคาสินค้า โดยบริษัทจะได้กำไรจากส่วนต่างราคาของสินค้านั้นๆ สำหรับสินค้าอุปกรณ์เสริมอื่นที่มีใช้เป็นสินค้าฝากขาย บริษัทจะสามารถกำหนดราคาได้ด้วยตนเอง ทั้งนี้ราคาขายของสินค้าขึ้นอยู่กับประเภทสินค้า วัสดุ คุณภาพและสภาพการแข่งขัน

(3) สินค้าที่ขายออนไลน์

www.bnn.in.th มีการร่วมกำหนดราคาขายปลีกสินค้า (SRP: Suggested Retail Price) กับผู้จัดจำหน่าย หรือ ผู้ขายที่ นำสินค้ามาขายบนเว็บไซต์ ภายใต้นโยบายความสามารถทางการแข่งขัน (Price Competitiveness) เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าชนิด หรือประเภทเดียวกัน ที่มีการจัดจำหน่ายอยู่บนช่องทางของคู่แข่ง ทั้งทางตรงและทางอ้อมเพื่อให้สมาชิกของเว็บไซต์ สามารถเลือกซื้อสินค้าและตัดสินใจซื้อสินค้าได้อย่างรวดเร็ว

1.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(1) สินค้าไอทีทั่วไป (ไม่รวมสินค้าแบรนด์ Apple)

บริษัทและบริษัทย่อยมีแนวทางการจัดหาสินค้าดังนี้

1. การจัดหาสินค้าจากต่างประเทศ

บริษัทมีการส่งผู้บริหารระดับสูงหรือผู้ที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมงาน แสดงสินค้าระดับโลก รวมถึงเยี่ยมชมร้านค้าที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันหรือใกล้เคียงกันกับบริษัท เพื่อให้เกิดมุมมอง และเพื่อเป็นการอัปเดตเทรนด์สินค้าใหม่ๆอยู่ตลอดเวลา ทำให้เพิ่มโอกาสในการหาและจัดซื้อสินค้าที่ดีที่สุดได้

2. การจัดหาสินค้าจากในประเทศ

ในการจัดหาสินค้าในประเทศโดยปกติจะมีผู้จัดจำหน่าย สินค้าไอที บริษัทคู่ค้านำสินค้ามาเสนอแก่บริษัท เนื่องจากบริษัท เป็นร้านจำหน่ายสินค้าไอทีรายใหญ่ที่มีสาขามากที่สุดในประเทศ และมียอดขายสินค้าต่อปีที่สูง ส่งผลให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรอง กับบริษัทคู่ค้าในประเทศค่อนข้างสูง ดังนั้นบริษัทจึงสามารถต่อรอง และเลือกซื้อเสนอที่ดีที่สุดได้

3. การจัดหาสินค้าผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต

อินเทอร์เน็ตเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการจัดหาสินค้าของบริษัท โดยบริษัทมีทีมงานในการสืบค้นหาสินค้า และข่าวสารเกี่ยวกับสินค้า ที่น่าสนใจอยู่เสมอ เพื่อให้สินค้าที่บริษัทจำหน่ายสอดคล้องและ ตรงกับความต้องการของลูกค้า ในการจัดหาสินค้า บริษัทจะ พิจารณาถึงคุณภาพของตัวสินค้า เช่น คุณสมบัตินี้และการออกแบบ ที่ตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ร่วมกับการคัดเลือกคู่ค้าซึ่งเป็นผู้จัด จำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาจากความ น่าเชื่อถือของผู้จัดจำหน่าย จำนวนสั่งซื้อขั้นต่ำ โครงสร้างราคา สินค้า การขนส่ง เงื่อนไขการชำระเงิน ระยะเวลาการจัดส่งหรือ ระยะเวลาการผลิต การสนับสนุนและบริการหลังการขาย และการสนับสนุนด้านการตลาดต่างๆ เป็นต้น

นอกจากนี้จากการที่บริษัทเป็นผู้จำหน่ายสินค้าไอทีที่ขึ้นนามา เป็นระยะเวลานานกว่า 20 ปี บริษัทจึงมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าทั้ง ผู้จัดจำหน่ายและผู้ผลิตสินค้า ทำให้บริษัทได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้ารุ่นใหม่ รวมถึงแนวโน้มของอุตสาหกรรมในความเห็นของ คู่ค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์แนวโน้ม และ กำหนดกลยุทธ์ของบริษัท

(2) สินค้าแบรนด์ Apple และการให้บริการที่เกี่ยวข้อง

1. บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็น Apple Authorized Reseller เพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ Apple โดยบริษัทจะสามารถ สั่งซื้อสินค้าประเภท iPhone, iPod, iPad, Mac และ Apple Watch จากบริษัท แอปเปิ้ล เซาท์ เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อ วางจำหน่ายที่ร้านค้าของบริษัทได้โดยตรง

ปัจจุบันบริษัทมีพันธมิตรคู่ค้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้กับ บริษัท จำนวนมากกว่า 200 ราย ซึ่งบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและได้ ทำการค้าร่วมกันมาเป็นระยะเวลานาน โดยกลุ่มคู่ค้าหลักของบริษัท แบ่งตามประเภทและแบรนด์ของสินค้าได้ดังนี้

ประเภทสินค้า	สินค้า	แบรนด์	ผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่าย
1. คอมพิวเตอร์แล็ปท็อป (Laptop)	Laptop	Acer	บริษัท เอเซอร์ คอมพิวเตอร์ จำกัด
			บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
			บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		Apple	Apple South Asia (Thailand) Ltd.
		Asus	บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
			บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
			บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด
			บริษัท เวลเทค กรุ๊ป จำกัด
		Dell	บริษัท เวลเทค กรุ๊ป จำกัด
			บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
		HP	บริษัท อินแกรมไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด
			บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		Huawei	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด
			บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด
		Lenovo	Lenovo (Thailand) Ltd.
			บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
			บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		MSI	บริษัท ไมโคร สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
			บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน)
2. คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ (Desktop)	Pre-built PC	Acer	บริษัท เอเซอร์ คอมพิวเตอร์ จำกัด
		Asus	บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
			บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
		Dell	บริษัท เวลเทค กรุ๊ป จำกัด
		HP	บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
		Lenovo	Lenovo (Thailand) Ltd.
	CPU	AMD	บริษัท เอสเทรค (ประเทศไทย) จำกัด
		INTEL	บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด
	Internal Hard Drives	Seagate	บริษัท เอสเทรค (ประเทศไทย) จำกัด
		WD	บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด
	Motherboard	MSI	บริษัท เอสเทรค (ประเทศไทย) จำกัด
			บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด
	Motherboard	MSI	บริษัท เอสเซนต์ รีซอร์สเซส จำกัด
	Monitor	LG	บริษัท แอลจี อีเลกทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด
	Power Supply	Cougar	บริษัท ไทท์ ดิสทริบิวชั่น จำกัด
		Thermaltake	บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด
		Corsair	บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด
	Solid State Drive (SSD)	HP	บริษัท คอนเน็คท์ไอที จำกัด
	RAM	Transend	บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		WD	บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด
		G.Skill	บริษัท ไทท์ ดิสทริบิวชั่น จำกัด
		Transcend	บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		Corsair	บริษัท เอสเซนต์ รีซอร์สเซส จำกัด

ประเภทสินค้า	สินค้า	แบรนด์	ผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่าย
3. สินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Phone)	iPhone	Apple	Apple South Asia (Thailand) Ltd.
	Smart Phone	Huawei	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด
		OPPO	บริษัท โพลเซฟทีกรุ๊ป จำกัด
		VIVO	บริษัท วีโว่ เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด
		Wiko	บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		XIAOMI	บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		Realme	บริษัท เฟซโซฟี จำกัด
		Lenovo	Lenovo (Thailand) Ltd.
		Samsung	บริษัท ไทยซัมซุงอิเล็กทรอนิกส์ จำกัด
4. สินค้าแท็บเล็ต (Tablet)	iPad	Apple	Apple South Asia (Thailand) Ltd.
	Smart Phone and Tablet	Lenovo	Lenovo (Thailand) Ltd.
		Acer	บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
	Tablet	Asus	บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
		Microsoft	บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
5. สินค้าอุปกรณ์เสริม (Accessories)	Speaker	Denon	บริษัท มหาจักร ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด
		Harman	บริษัท มหาจักร ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด
		JBL	บริษัท มหาจักร ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด
	Accessories	Marshall	บริษัท แอช เอเชีย อินเตอร์เนชันแนล จำกัด
		B&O	บริษัท อาร์ ที บี เทคโนโลยี จำกัด
		Fender	บริษัท เจนเนอเรชั่นเอส จำกัด
		Wacom	บริษัท ไคเวอร์ซิกเทค ดิสทริบิวเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด
	Case	Moshi	Aeovoe International Ltd.
	Peripheral	UAG	URBUN ARMOR GEAR, LLC
		Belkin	Belkin Asia Pacific Ltd.
	External Hard-disk	Seagate	บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด
			บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
		WD	Western Digital (S.E. Asia) Pte Ltd.
	Headphone		บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด
			บริษัท ทูดิสทริบิวชั่นแอนด์เซลส์ จำกัด
			บริษัท อาร์ ที บี เทคโนโลยี จำกัด
	Mouse & Key-board	Sony	บริษัท โซนี่ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด
		Logitech	บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
			บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด
		Microsoft	บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
	Printer	Epson	บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน)
		HP	บมจ. เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย)
			บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด

ประเภทสินค้า	สินค้า	แบรนด์	ผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่าย
	Smart Watch	Garmin	บริษัท จีไอเอส จำกัด
		Suunto	บริษัท เอ็นจีจี เอนเตอร์ไพรส์ จำกัด
		TicWatch	บริษัท อินโนเวชั่นอีทีซี จำกัด
		Huawei	บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด
		XIAOMI	บริษัท แพนสลิคส์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด
		Fitbit	บริษัท บ้านเลื่อง ซินอินเตอร์ จำกัด
6. Lifestyle	IOT	XIAOMI	บริษัท แพนสลิคส์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด
	Action Cam	Gopro	บริษัท เมนทาแกรม จำกัด
	Drone	DJI	บริษัท แพนธอม (ประเทศไทย) จำกัด
7. ซิมการ์ด (SIM Card)	SIM	TRUE	บริษัท ทู ดิสทริบิวชั่น แอนด์เซลส์ จำกัด

1.6 การบริหารสินค้าคงคลัง

บริษัทได้เริ่มว่าจ้างบริษัท คูห์เน่ พลัส นาเกิ้ล จำกัด ให้เป็นผู้บริหารจัดการคลังสินค้าตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2561 จนถึงปัจจุบัน โดยบริษัท คูห์เน่ พลัส นาเกิ้ล จำกัด ก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2528 ดำเนินกิจการการขนส่งทางอากาศ (Airfreight) การขนส่งทางเรือ (Seafreight) การขนส่งทางภาคพื้นดิน (Overland) การบริหารคลังสินค้า (Inventory Control) บริหารจัดการการขนส่ง (Freight Management) คลังสินค้าและขนส่ง (Warehouse & Logistic) เป็นบริษัทที่มีศักยภาพและมีมาตรฐาน โดยให้บริการด้านต่างๆ กับบริษัทชั้นนำหลายบริษัท ทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีลูกค้าสำคัญในหลายกลุ่มธุรกิจ เช่น ลูกค้ากลุ่มอุปกรณ์ไฮเทคและอิเล็กทรอนิกส์ ลูกค้ากลุ่มยานยนต์ ลูกค้ากลุ่มสินค้าอุปโภค-บริโภค ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม และอื่นๆ ซึ่งการที่บริษัทให้บริษัท คูห์เน่ พลัส นาเกิ้ล จำกัด เป็นผู้บริหารจัดการคลังสินค้าจะช่วยให้บริษัทสามารถประหยัดต้นทุนในการก่อสร้างคลังสินค้าและค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างพนักงานในคลังสินค้า รวมถึงค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพนักงานที่เกี่ยวข้องได้อีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายการเข้าตรวจสอบการจัดการคลังสินค้าของบริษัท คูห์เน่ พลัส นาเกิ้ล จำกัด อย่างต่อเนื่อง โดยจะมีการตรวจนับสินค้าคงคลังทุก 3 เดือน และมีการตรวจนับร่วมกับฝ่ายบัญชีของบริษัทพร้อมกันมีประเ็นผลการปฏิบัติงานทุกปี

การจัดการคลังสินค้าและการขนส่งสินค้าของบริษัทจะใช้ระบบคอมพิวเตอร์และระบบออนไลน์เชื่อมต่อกับทุกช่องทางการจำหน่ายของบริษัท ซึ่งจะช่วยให้เจ้าหน้าที่ส่วนกลางสามารถรับรู้ข้อมูล การสั่งซื้อ การรับเข้า การจัดส่ง การโอนย้ายสินค้า รวมไปถึงยอดคงเหลือของสินค้าคงคลังได้ตลอดเวลา (Real-time) อีกทั้งการขายสินค้าของบริษัท จะใช้ระบบการสแกนบาร์โค้ดสินค้าและใช้ระบบการจัดสินค้าเข้าออกแบบ FIFO ทำให้ฝ่ายบริหารสามารถรับรู้ถึงอายุของสินค้าทุกรุ่น และสามารถกำหนดกลยุทธ์จัดการกับสินค้าคงคลังได้อย่างทันเวลา

กระบวนการบริหารสินค้าคงคลัง

- 1) การตรวจสินค้ารับเข้าและการจัดเก็บสินค้า
 - การรับสินค้าจะมีการตรวจสอบเบื้องต้นก่อนรับสินค้าเข้าระบบและจัดเก็บทุกครั้ง โดยหลังจากที่สินค้าผ่านการตรวจสอบและรับจัดเก็บแล้ว ผู้ให้บริการบริหารคลังสินค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายหรือสูญหายของสินค้าดังกล่าวทั้งหมด
- 2) การกระจายสินค้าให้สาขา
 - การกระจายสินค้า จะมีการวางแผนล่วงหน้า โดยคำนวณจากสถิติยอดขายของแต่ละสาขา เพื่อประมาณการยอดคงเหลือที่แต่ละสาขาควรมี (Run Rate) ในกรณีที่ปริมาณสินค้าคงเหลือที่หน้าร้านของแต่ละช่องทางต่ำกว่าจุดที่กำหนดไว้ ระบบจะทำการสั่งสินค้าเข้าไปเติมที่หน้าร้านได้อย่างทันเวลา
- 3) การตรวจปล่อยและบรรจุสินค้า
 - ก่อนขนส่งสินค้าออกจากคลังสินค้า จะมีการตรวจเช็คสินค้าก่อนนำไปบรรจุกล่อง ทั้งจำนวน และสภาพสินค้า เพื่อให้แน่ใจว่าสินค้าที่บรรจุลงกล่องทุกกล่องมีจำนวนตรงและอยู่ในสภาพสมบูรณ์ หลังผ่านการตรวจสอบตามกระบวนการข้างต้น แผนกคลังสินค้าจะทำการบรรจุสินค้าและติดสติ๊กเกอร์ Carton No. เพื่อระบุชนิด และจำนวนสินค้าภายใน (Packing List)
- 4) การจัดส่งสินค้า
 - การจัดส่งสินค้า ก่อนรถขนส่งทุกคันออกจากคลังสินค้า จะมีการตรวจสอบจำนวนกล่องและปลายทาง เพื่อให้สินค้าตรงกับผู้รับ และทุกครั้งที่ผ่านมาขนส่งทำการขนส่งสินค้าไปยังปลายทางจะต้องมีการยืนยันรับสินค้าทุกครั้งโดยยืนยันทั้งผ่านการเซ็นรับและผ่านระบบคอมพิวเตอร์ ทั้งนี้ความรับผิดชอบต่อการสูญหายของสินค้าจะอยู่กับบริษัทที่ต่อเมื่อมีการเซ็นรับสินค้าจากพนักงานของบริษัทแล้วเท่านั้น

ระยะเวลาการส่งสินค้า

- การส่งสินค้าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ภายใน 1 วัน จัดส่งโดยบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)
- การส่งสินค้าในต่างจังหวัดทั่วประเทศ ภายใน 3 วัน จัดส่งโดยบริษัท อาร์เอฟอี เซอร์วิส จำกัด บริษัท เน็กซ์ เอ็กซ์เพรสจิลดี และ บริษัท ดีเอสแอล เอ็กซ์เพรส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด

การจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าออนไลน์

บริษัทฯ มีการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้าโดยตรงผ่านบริษัทขนส่งเอกชน ได้แก่ บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท DHL eCommerce Thailand ที่ให้บริการจัดส่งภายใน 1-3 วัน และให้บริการพิเศษ ที่คิดค่าบริการเพิ่มเติม 300 บาท สำหรับการส่งสินค้าด่วนภายใน 3 ชั่วโมง (เฉพาะสินค้าที่มีขนาดและน้ำหนักตามที่กำหนด) ในเขต จังหวัดกรุงเทพฯ และพื้นที่ให้บริการโดยบริษัท ลาเลมูฟ ประเทศไทย และ บริษัท บริษัท สกู๊ตเตอร์ บียอนด์ จำกัด เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้ารวดเร็ว ตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด

1.7 การเลือกทำเลในการเปิดสาขา

บริษัทมีนโยบายการขยายสาขา โดยมุ่งเน้นในพื้นที่ของห้างสรรพสินค้าต่างๆ การเลือกพื้นที่ที่จะพิจารณาจากลักษณะสำคัญโดยรอบของห้างสรรพสินค้าแต่ละแห่ง ดังต่อไปนี้

- (1) ความหนาแน่นของจำนวนประชากร ในระดับจังหวัดหรืออำเภอ
- (2) รายได้ต่อหัวของประชากรและอัตราการเติบโตของรายได้ประชากรในพื้นที่
- (3) ปริมาณของคู่แข่งที่ประกอบธุรกิจคล้ายกันในพื้นที่
- (4) ข้อมูลสถิติการขายจากสาขาของบริษัทที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงเพื่อเปรียบเทียบกำลังซื้อในพื้นที่
- (5) การคมนาคมขนส่งและความสะดวกในการจัดการของบริษัทในเรื่องของเส้นทางการส่งสินค้า และการจัดหาพนักงานสาขา

ภายหลังจากการเลือกพื้นที่และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาดและการลงทุนแล้ว บริษัทจะนำแผนการศึกษาความเป็นไปได้เสนอคณะกรรมการบริหารเพื่อพิจารณาหากสาขาใดที่ได้เปิดแล้วมีผลประกอบการไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริษัทจะติดตามผลการดำเนินงานของสาขาดังกล่าวอย่างใกล้ชิด พร้อมทั้งหาสาเหตุที่ทำให้ผลประกอบการไม่เป็นไปตามเป้าหมายเพื่อแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น หรือดำเนินการปรับสินค้าที่ขายในสาขาให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งปรับปรุงคุณภาพด้านพนักงานและบริการ หากยังไม่สามารถปรับปรุงผลประกอบการให้เป็นไปตามเป้าหมายได้ บริษัทมีนโยบายที่จะย้ายสาขาไปยังทำเลอื่นที่เหมาะสมต่อไป

นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายที่จะเป็นพันธมิตรกับผู้พัฒนาและบริหารพื้นที่ค้าปลีกเพื่อหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน อีกทั้งยังมีการกระจายการเช่าพื้นที่ที่มีความหลากหลาย เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงเจ้าของพื้นที่เช่ารายใดรายหนึ่ง

1.8 ภาวะอุตสาหกรรมและกลยุทธ์การแข่งขัน

1.8.1 ภาวะอุตสาหกรรมสินค้าไอที

โดยทางไอทีซีเปิดเผยการคาดการณ์อุตสาหกรรมทางด้านไอทีในประเทศไทยในปี 2562 และปีต่อไปว่า ภายในปี 2565 จะเติบโตเป็น 61% ของจีดีพีทั้งประเทศ ซึ่งเกิดจากการผลักดันให้มีการใช้จ่ายด้านไอทีประมาณ 72,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2562-2565 ไอทีซีเชื่อว่าเศรษฐกิจดิจิทัลจะนำไปสู่การแข่งขันที่ทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีการสนับสนุนให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านระบบดิจิทัลได้ทำการขับเคลื่อนเข้าไปในตลาดท้องถิ่นมากยิ่งขึ้น

“การแข่งขันเพื่อสร้างนวัตกรรมนั้นเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ และเราคาดว่าจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในการนำเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นใหม่มาใช้ในประเทศ เพราะประเทศไทยกำลังพัฒนาในเรื่องการเติบโตทางเศรษฐกิจโดยการเปลี่ยนเศรษฐกิจจากประเทศที่ขับเคลื่อนด้วยอุตสาหกรรมไปสู่การเป็นประเทศที่ใช้นวัตกรรมขั้นสูงมาเป็นตัวช่วยในการขับเคลื่อน อย่างไรก็ตาม การนำแนวคิดใหม่อาจจะยังคงส่งผลกระทบต่อทุกอุตสาหกรรมและผู้นำทางด้านธุรกิจควรให้ความสำคัญกับเทคโนโลยีที่ช่วยให้เกิดผลลัพธ์ทางธุรกิจ และนี่คือช่วงเวลาที่เหมาะสมที่จะตระหนักว่าอุตสาหกรรมดิจิทัลจะผลักดันให้อุตสาหกรรมอื่นๆ เติบโตเช่นกัน” นางสาวอัญชลี..... นักวิเคราะห์ตลาดซอฟต์แวร์ประจำไอทีซีประเทศไทยกล่าว

นักวิเคราะห์เทคโนโลยีและอุตสาหกรรมของไอทีซีประเทศไทย ยังเปิดเผยถึงแนวโน้มสำคัญที่กำหนดให้นำเสนอโอกาสและความท้าทายแก่ผู้นำด้านไอทีในปี 2562 และในปีถัดไป ดังนี้

1: Digitalized Economy ภายในปี 2565 จีดีพีของประเทศไทยกว่า 61% จะถูกทำให้เป็นเศรษฐกิจดิจิทัลโดยมีการเติบโตในทุกอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนแบบดิจิทัลด้วยการนำเสนอการดำเนินงานและความสัมพันธ์ที่เติบโตถึง 7,200 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในมูลค่าการใช้จ่ายทางด้านไอทีในปี 2562-2565

2: Digital-native IT ภายในปี 2565 การใช้จ่ายด้านไอทีของประเทศไทย 60% จะใช้เทคโนโลยีแพลตฟอร์มที่ 3 เนื่องจากมากกว่า 30% ขององค์กรที่อยู่สถานะแวดล้อมไอทีแบบ “ดั้งเดิม” ได้ทำการเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เกิดการเติบโตเป็นเศรษฐกิจดิจิทัล

3: **Expand to the Edge** ภายในปี 2565 จะมีการปรับใช้ระบบคลาวด์ขององค์กรในประเทศไทยมากกว่า 20% รวมถึงการประมวลผลข้อมูลที่อยู่ใกล้กับแหล่งข้อมูลให้มากที่สุด และ 25% ของอุปกรณ์และระบบปลายทางจะใช้ฮาร์ดแวร์ที่มี AI

4: **AppDev Revolution** ภายในปี 2565 แอปพลิเคชันใหม่ๆ ของประเทศไทย 70% จะเป็นแบบสถาปัตยกรรมไมโครไซต์ที่ปรับปรุงความสามารถในการออกแบบ แก้จุดบกพร่อง อัปเดต และใช้ประโยชน์จากโค้ดภายนอก และ 25% ของแอปพลิเคชันการผลิตทั้งหมดจะเป็นระบบคลาวด์

5: **New Developer Class** ภายในปี 2567 นักพัฒนามืออาชีพรุ่นใหม่ที่เกิดโดยไม่มีสคริปต์ที่กำหนดเอง จะขยายจำนวนผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ขึ้น 20% ในประเทศไทย

6: **Digital Innovation Explosion** จากปี 2561-2566 ไม่ว่าจะเป็นเครื่องมือแพลตฟอร์มใหม่ จำนวนผู้พัฒนาที่เพิ่มมากขึ้น วิธีการที่คล่องตัวมากกว่าเดิมและการใช้รหัสซ้ำจำนวนมากถึง 4 ล้านแอปพลิเคชันใหม่ จะถูกสร้างขึ้นในประเทศไทย

7: **Growth Through Specialization** ภายในปี 2565 15% ของการประมวลผลแบบคลาวด์สาธารณะจะใช้โปรเซสเซอร์ที่ไม่ใช่ x86 (รวมถึงควอนตัม) ในประเทศไทย ภายในปี 2565 องค์กรต่างๆ จะใช้จ่ายกับแอปพลิเคชันในรูปแบบการให้บริการแบบคลาวด์มากกว่าแอปพลิเคชันแบบที่ใช้ทั่วไป

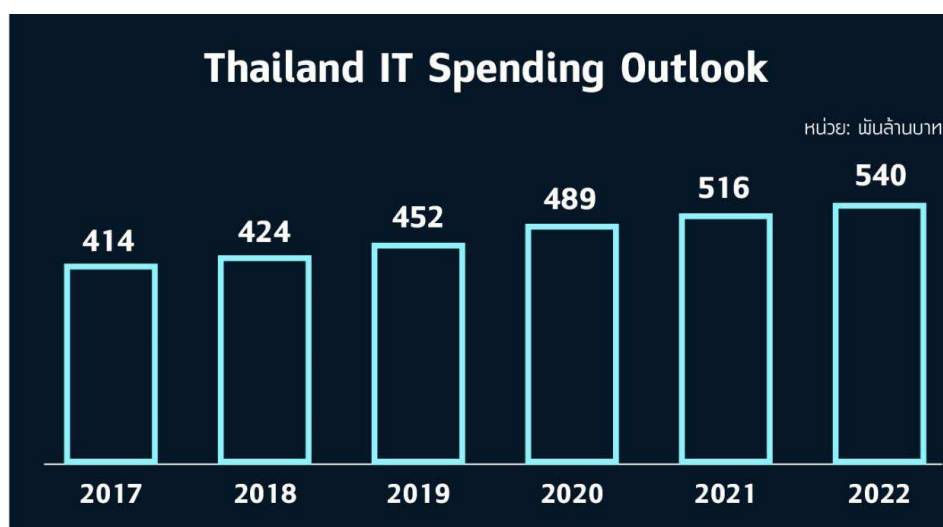
8: **AI is the New UI** ภายในปี 2567 อินเทอร์เฟซผู้ใช้ที่เปิดใช้งาน AI และกระบวนการอัตโนมัติจะเข้ามาแทนที่ 1 ใน 3 ของแอปฯ ที่ใช้หน้าจอนับปัจจุบันในประเทศไทย ภายในปี 2565 ผู้ประกอบการ 20% จะใช้เทคโนโลยีการพูดสนทนาเพื่อการมีส่วนร่วมของลูกค้า

9: **Expanding/Scaling Trust** ภายในปี 2566 25% ของเซิร์ฟเวอร์จะทำการเข้ารหัสข้อมูลที่เหลือและการเคลื่อนไหวต่างๆ ในประเทศไทยโดยมีวิธีการแจ้งเตือนที่มีความปลอดภัยมากกว่า 20% ซึ่งจะได้รับการจัดการโดยระบบอัตโนมัติที่ขับเคลื่อนด้วย AI และ 3.5 ล้านคนจะมีอัตลักษณ์ทางดิจิทัลโดยใช้บล็อกเชน

10: **Consolidation vs Multicloud** ภายในปี 2565 กลุ่มผู้ให้บริการคลาวด์ “ที่รองรับระบบปฏิบัติการขนาดใหญ่” 4 อันดับแรก จะใช้พื้นที่ 80% ของการติดตั้ง IaaS / PaaS ในประเทศไทย แต่ภายในปี 2566 70% ขององค์กรในประเทศไทย 100 (T100) จะช่วยลดการล็อกอินผ่านเทคโนโลยีระบบคลาวด์ที่หลากหลายและเครื่องมือที่สามารถขับเคลื่อนได้มากกว่า 1 อย่างขึ้นไป ที่ผ่านมา

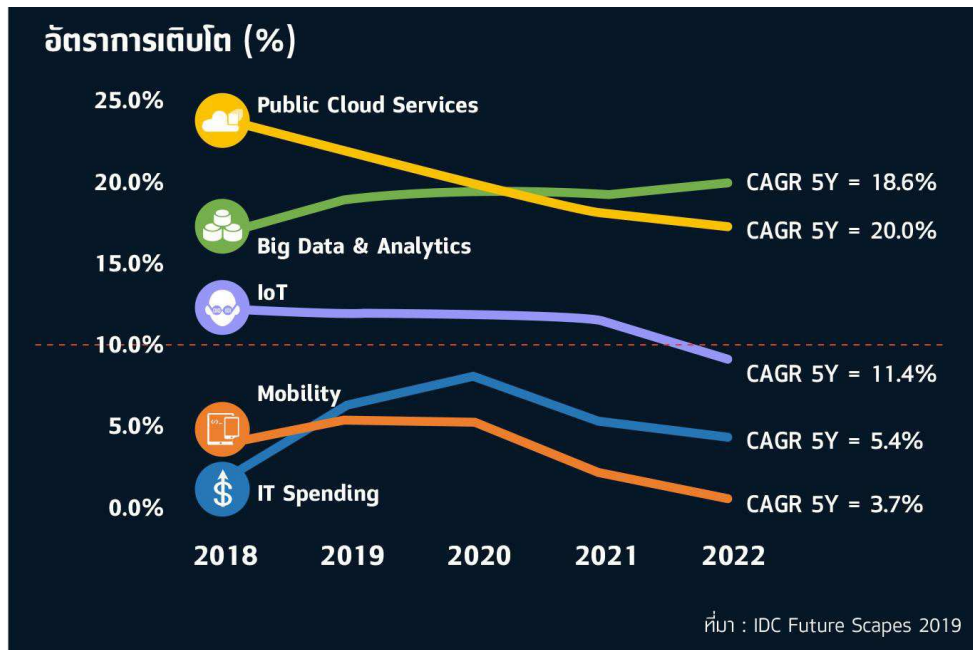
ไอดีซีประเทศไทยเปิดเผยการคาดการณ์ไอทีสำหรับองค์กรในปี 2562 และปีต่อไปเศรษฐกิจดิจิทัลจะนำไปสู่การแข่งขันที่ทวีความรุนแรง เกิดการปรับตัวใช้งานเทคโนโลยีไอทีและดิจิทัลกับองค์กรระดับกลางในประเทศมากขึ้น ผู้นำต้องเร่งพิจารณาเทคโนโลยีมาสร้างโอกาสในการเติบโตทางเศรษฐกิจยุคใหม่ ไอดีซีเปิดเผยการคาดการณ์อุตสาหกรรมไอทีสำหรับประเทศไทยในปี 2562 และปีต่อไปว่า ภายในปี 2565 ผลผลิตขั้นมูลรวมของประเทศ หรือ GDP จะเติบโตเป็น 61% ของ GDP ทั้งประเทศ ซึ่งเกิดจากการผลักดันให้มีการใช้จ่ายด้านไอทีประมาณ 7 หมื่น 2 พันล้านดอลลาร์โดยในปี 2562 ถึง 2565 ไอดีซีเชื่อว่าเศรษฐกิจดิจิทัลจะนำไปสู่การแข่งขันที่ทวีความรุนแรงยิ่งขึ้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีการสนับสนุนให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านระบบดิจิทัล เป็นผลให้เกิดการปรับตัวใช้งานเทคโนโลยีไอทีและดิจิทัลกับองค์กรระดับกลางในประเทศมากขึ้น

Thailand IT Spending Outlook



ในรายงานการคาดการณ์ดังกล่าว ไอดีซีได้ให้ความเห็นว่า ผู้นำทางธุรกิจควรเร่งพิจารณานำเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นมาเพื่อสร้างโอกาสในการเติบโตทางเศรษฐกิจยุคใหม่ โดยเฉพาะบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่เท่านั้น องค์กรที่เป็นของคนไทยในประเทศก็ควรก้าวไปสู่การเป็นองค์กรดิจิทัลเช่นกัน ซึ่งองค์กรเหล่านี้เป็นองค์กรที่มีศักยภาพในการมองเห็นว่าตลาดและลูกค้าจะมีการเปลี่ยนแปลงและบูรณาการตัวเองเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในใช้งานเทคโนโลยีใหม่รวมทั้งประสิทธิภาพและโมเดลธุรกิจได้ดียิ่งขึ้น

อัตราการเติบโต (%)



การแข่งขันเพื่อสร้างนวัตกรรมนั้นเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้และคาดว่าจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในการนำเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นใหม่มาใช้ในประเทศ เพราะประเทศไทยกำลังทำพัฒนาในเรื่องการเติบโตทางเศรษฐกิจโดยการเปลี่ยนจากประเทศที่อุตสาหกรรมไปสู่การเป็นประเทศที่ใช้นวัตกรรมขั้นสูงมาเป็นตัวช่วยในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ

อย่างไรก็ตามการนำแนวคิดใหม่อาจจะมีผลกระทบต่องานอุตสาหกรรมและผู้นำทางด้านธุรกิจควรให้ความสำคัญกับเทคโนโลยีที่ช่วยให้เกิดผลลัพธ์ทางธุรกิจ และนี่คือช่วงเวลาที่เหมาะสมที่จะตระหนักว่าอุตสาหกรรมดิจิทัลจะผลักดันให้อุตสาหกรรมอื่นๆ เติบโตเช่นกัน

Ref. <http://www.cioworldmagazine.com/idc-digitalized-economy-10-prediction/>

ภาวะอุตสาหกรรมสินค้าไอทีออนไลน์

ในปี 2562 ที่ผ่านมา การเข้าถึงอินเทอร์เน็ตของประชากรไทยเพิ่มสูงขึ้นคิดเป็น 82% ของประชากรทั้งหมด และใช้เวลากับอินเทอร์เน็ตถึง 9 ชั่วโมงต่อวัน ทั้งการใช้ Social Media, Online Streaming, Online Shopping โดยผ่านสมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์ และแท็บเล็ตตามลำดับ และด้วยการพัฒนาที่เพิ่มขึ้นของระบบธุรกรรมการเงินออนไลน์ของธนาคารต่างๆ ทำให้ในปี 2562 การใช้งานบนสมาร์ทโฟนกว่า 74% เป็นการทำธุรกรรมการเงินทางออนไลน์ Mobile Banking และโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ อาทิ ธุรกิจโลจิสติกส์ ขนส่งพัสดุ และคลังสินค้า ทำให้ธุรกิจอีคอมเมิร์ซในไทยเติบโตถึง 12% คิดเป็นมูลค่า 3.2 ล้านล้านบาท

หากแบ่งมูลค่า E-Commerce ปี 2562 ออกเป็นอุตสาหกรรมทั้ง 8 หมวดอุตสาหกรรม (ไม่รวม e-Auction) พบว่าอุตสาหกรรมที่มีมูลค่า E-Commerce มากที่สุด อันดับ 1 ได้แก่ท่องเที่ยว มูลค่าการใช้จ่าย 4,140 ล้านบาทหรือสหรัฐ อันดับ 2 คืออุตสาหกรรมอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ มูลค่าการใช้จ่าย 1,043 ล้านบาทหรือสหรัฐ อันดับ 3 คืออุตสาหกรรมสินค้าแฟชั่นและความสวย ความงาม มูลค่าการใช้จ่าย 908 ล้านบาทหรือสหรัฐ อันดับ 4 คืออุตสาหกรรมสินค้าเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้านมูลค่าการใช้จ่าย 660 ล้านบาทหรือสหรัฐ อันดับ 5 คืออุตสาหกรรมสินค้าของเล่นและงานอดิเรก มูลค่าการใช้จ่าย 575 ล้านบาทหรือสหรัฐ อันดับ 6 คืออุตสาหกรรมอาหารและของใช้ส่วนบุคคล มูลค่าการใช้จ่าย 571 ล้านบาทหรือสหรัฐ อันดับ 7 คืออุตสาหกรรมวิดีโอเกม มูลค่าการใช้จ่าย 158 ล้านบาทหรือสหรัฐ และอันดับที่ 8 คืออุตสาหกรรมเพลงดิจิทัล มูลค่าการใช้จ่าย 45 ล้านบาทหรือสหรัฐ

ที่มา : สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) ณ วันที่ 18 ธันวาคม 2562

และบทความจาก Marketingoops.com , Marketeeronline.co และผล Survey Global trend 2019 จาก we are social , Hoot suite

1.8.2 แนวโน้มและการพัฒนาในอนาคต

เทรนด์หรือแนวโน้มของกลุ่มสินค้าเทคโนโลยีที่ต้องจับตามองในปี 2019 (พ.ศ. 2562) ยังคงหนีไม่พ้น เรื่องของการเชื่อมต่อแบบไร้ขีดจำกัด, การใช้งานระบบอัตโนมัติ และเทคโนโลยีโลกเสมือน (VR) จะถูกนำมาใช้มากยิ่งขึ้น ซึ่งสิ่งต่างๆที่จะมีบทบาทมากขึ้นในปีนี้จะแบ่งได้เป็น

1. Smart ecosystem นี่อาจไม่ใช่เรื่องใหม่นักเพราะระบบ Ecosystem ในสิ่งต่างๆ เริ่มเข้ามาอยู่ในชีวิตประจำวันของเรามากขึ้น มีสภาพแวดล้อมที่ทำให้ คน อุปกรณ์ และ ระบบ เชื่อมต่อกันได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น Smart City, Digital

Workspace หรือ Smart Home นั้นก็ต่างมีแนวโน้มที่จะมีบทบาทความสำคัญกับการทำงานในระบบนิเวศแบบเชื่อมต่อนี้มากขึ้น ในแง่มุมมองของ USER นั้น ระบบ Smart Ecosystem จะช่วยลดความยุ่งยากและประหยัดเวลา และมีแนวโน้มที่จะแพร่หลายมากขึ้น ซึ่งอุปกรณ์ต่างๆจะถูกออกแบบให้มีการติดตั้งที่ง่ายเชื่อมต่อได้หลากหลายครบวงจร และสร้างประสบการณ์ที่น่าจดจำให้กับผู้ใช้ เช่นคอมพิวเตอร์ในบ้านที่มีฟังก์ชันในการจดจำและยืนยันตัวผู้ใช้ได้อย่างแม่นยำ ไม่ว่าจะเป็น จดจำจากเสียงหรืออัตลักษณ์ส่วนบุคคล รวมไปถึงการสื่อสารสั่งงานเพื่อให้ผู้ใช้เข้าถึงข้อมูลหรือสิ่งที่ต้องการได้โดยง่าย ซึ่งรวมไปถึงสินค้าเทคโนโลยี แก๊ดเจ็ตทั้งหลายที่จะกลายมาเป็นหนึ่งในปัจจัยในการดำรงชีวิต เช่น สมาร์ทวอตช์ที่มีแนวโน้มจะพัฒนาและเชื่อมต่อได้เพื่อการใช้งานได้มากขึ้นไปอีก หรือสินค้า Lifestyle ต่างๆเองก็มีความสามารถในการเชื่อมต่อมากขึ้น เพื่อให้ผู้ใช้เข้าถึงข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวกับตัวผู้ใช้เองหรือภายนอกเช่นกัน

2. AI การพัฒนาของ AI ยังคงมีต่อเนื่องและแพร่หลายในหลายด้าน และยังคงจะมีอิทธิพลต่อผู้คนในสังคมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ นอกจากในแง่ของการอำนวยความสะดวกแล้ว AI จะมีส่วนมากขึ้นของระบบการตรวจสอบทั้งในภาครัฐและเอกชน เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องมีแนวปฏิบัติที่ถูกต้องตามที่ควรจะเป็น อย่างไรก็ตามหลักการหรือกรอบจริยธรรมที่จะเป็นตัวตัดสินนั้นจะถูกพัฒนาในหลายขั้น ซึ่งอาจใช้เวลาพอสมควร อย่างไรก็ตาม AI ก็เป็นอีกหนึ่งนวัตกรรมที่จะมีส่วนช่วยให้เกิดความมั่นคงและความน่าเชื่อถือในการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี

3. 5G ตามเมืองใหญ่น่าจะได้มีการใช้เทคโนโลยี 5G หลังจากที่ผ่านมาการพัฒนาและทดสอบมาในช่วงปีก่อน 5G จะเป็นอีกหนึ่งกุญแจสำคัญที่ทำให้คนเรานั้นเข้าถึงสังคมดิจิทัลได้อย่างแท้จริง แม้ว่าเทคโนโลยีดังกล่าวนี้อาจจะยังเร็วไปในปี 2019 สำหรับประเทศไทย และน่าจะเริ่มเกิดหรือนำร่องในปีถัดไปซึ่งเราจะได้เห็นประโยชน์ความเร็วจากเทคโนโลยีในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์ไร้คนขับ รถหรือโดรนขนส่งที่ควบคุมด้วยระยะไกล การทำประมงอัตโนมัติ การผ่าตัดทางไกล



4. AR/VR อีกเทคโนโลยีที่จะมีผลพลอยได้กับความเร็วสูงของ 5G ก็คือ AR (Augment Reality) และ VR (Virtual Reality) ซึ่งคือเทคโนโลยีโลกเสมือนที่ออกแบบมาเพื่อเสริมสร้างประสบการณ์ให้แก่ผู้ใช้โดยมีจุดประสงค์แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับลักษณะการใช้งาน หรือในความบันเทิงอย่างต่างๆ เราอาจเริ่มเห็นธุรกิจขนาดใหญ่หลายเจ้าใช้ AR ในการช่วยเสริมประสบการณ์ให้กับลูกค้าในร้านค้าปลีกแบบ Brick and Mortar หรือ ใช้เป็นช่องทางในการทำโฆษณาในรูปแบบใหม่กันมากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น Topshop และ Uniqlo ได้ใช้ AR เป็นส่วนช่วยในการสร้างเสริมประสบการณ์ในการช้อปปิ้ง โดยการสร้างห้องลองเสื้อผ้าเสมือนเพื่อเอาใจขาช้อปทั้งหลายที่ใช้เวลานานหลายชั่วโมงในการเลือกซื้อเสื้อผ้า ผู้ใช้งานสามารถลองเสื้อผ้าเสมือนที่สร้างขึ้นโดย AR เปลี่ยนสไตล์เปลี่ยนสี หรือไซส์ ดังนั้นสุดท้ายนี้ AR และ VR จึงไม่ใช่สิ่งใหม่สำหรับเราอีกต่อไป แต่กำลังจะกลายเป็นเทคโนโลยีที่ถูกนำมาใช้งานในธุรกิจต่างๆ มากขึ้น

5. Chatbot ผู้ช่วยคนใหม่ขององค์กรต่างๆ นั้นจะมีบทบาทมากขึ้นในปี 2019 ที่จะมียุคภาพเพิ่มขึ้นที่จากเดิมอาจจะเป็นการโต้ตอบผ่านทางโทรศัพท์ เราจะได้เห็นการพัฒนาที่ผ่านระบบการสั่งการด้วยเสียงมากขึ้น รวมไปถึงการเชื่อมต่อ ecosystem ต่างๆ ได้อีกด้วย โดยเฉพาะกับพวกอุปกรณ์ในบ้านที่ผู้ใช้จะสามารถสั่งงานด้วยเสียงเสมือนมีผู้ช่วยส่วนตัวทำให้ชีวิตในบ้านง่ายยิ่งขึ้น เช่น สั่งงานด้วยเสียงผ่านมือถือที่เชื่อมกับอุปกรณ์ในบ้านอย่างเครื่องดูดฝุ่นให้ทำเริ่มทำงานก่อนถึงบ้าน ดังนั้นอุปกรณ์ล้ำสมัยต่างๆ ที่สามารถสั่งงานผ่านแชนแนลบทได้นั้น จะเป็นของเล่นชิ้นใหม่ในบ้านของทุกคนจะมีไว้ในครอบครองและใช้งานได้ไม่ยาก

6. อุตสาหกรรมเกมมิ่ง สำหรับมูลค่าตลาดอุตสาหกรรมเกมเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในปี 2562 มีมูลค่าถึง 140,000 ล้านบาท เติบโตจากปี 2561 กว่า 22% ขณะที่มูลค่าตลาดอุตสาหกรรมเกมประเทศไทยในปี 2562 มีมูลค่า 22,000 ล้านบาท ซึ่งเติบโตจากปี 2561 ถึง 13% ซึ่ง Mobile มีส่วนสำคัญทำให้อุตสาหกรรมเกมเติบโตอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งมี Device, คอนเทนต์ที่หลากหลาย รวมทั้งการทำคอนเทนต์ในโซเชียลมีเดียกระจายเข้าถึงคนได้ง่าย มีการสื่อสารและสร้างคอมมูนิตี้ อีกทั้งภาครัฐและเอกชนที่เข้ามาทำเกมก็มากขึ้น แปรณคดีสินค้าต่างๆ ที่ให้ความสนใจเกี่ยวกับเกมมิ่งที่มากขึ้นซึ่งปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ส่งเสริมให้อุตสาหกรรมเกมประเทศไทยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และคาดการณ์ว่าในปี 2563 อุตสาหกรรมเกมประเทศไทยจะเติบโตอย่างต่อเนื่องถึง 10-20% ขณะที่สัดส่วนแพลตฟอร์มของเกมในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ปี 2562 พบว่าแบ่งเป็น Console game 9% PC Game 24% และ Mobile Game 67% เนื่องจากปัจจุบัน Mobile เป็นอุปกรณ์ที่ราคาไม่แพง สามารถจับต้องได้ รวมทั้งเกมต่างๆ ที่อยู่ในแพลตฟอร์มของ Mobile สามารถ

ดาวน์โหลดได้ฟรี ทำให้กลุ่มของเกมมิ่งสามารถเข้าถึงได้ง่าย และเป็นแพลตฟอร์มที่มีส่วนสำคัญทำให้อุตสาหกรรมเกมมิ่งเติบโตอย่างต่อเนื่อง

Ref. <https://businesstoday.co/marketing/16/10/2019/%E0%B8%AD%E0%B8%B8%E0%B8%95%E0%B8%AA%E0%B8%B2%E0%B8%AB%E0%B8%81%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%A1%E0%B9%80%E0%B8%81%E0%B8%A1/>

1.8.3 ภาวะการแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นในการเป็นผู้นำด้านการจำหน่ายสินค้าไอทีผ่านช่องทางแบบค้าปลีก กล่าวคือ เน้นจำหน่ายสินค้าที่คัดสรรมาเพื่อตอบสนองความต้องการให้กับผู้บริโภคทุกกลุ่ม และมีความหลากหลาย ทันกระแส และสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค (Customer) โดยตรง ดังนั้นคู่แข่งของบริษัทคือผู้ประกอบการค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าไอทีประเภทเดียวกัน เช่น ร้านจำหน่ายสินค้าแล็บท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมอื่นๆ โดยกลุ่มผู้ประกอบการดังกล่าวจะมีทั้งในลักษณะที่เป็นเจ้าของคนเดียว มีจำนวนหน้าร้านเพียง 1-2 ร้าน (Single Shop) และบริษัทเอกชนที่มีหน้าร้านเป็นจำนวนมาก (Chain Store) นอกจากนี้ยังมีคู่แข่งที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในลักษณะของศูนย์การค้า และไฮเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ที่มีการจัดสรรพื้นที่ภายในศูนย์การค้าของตนเองสำหรับจำหน่ายสินค้าไอทีและเครื่องใช้ไฟฟ้า (Consumer Electric) โดยคู่แข่งปัจจุบันเมื่อเปรียบเทียบกับหน้าร้านของบริษัทมีดังนี้

(1) ร้านจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์เคลื่อนที่

บริษัท	ชื่อหน้าร้าน
บริษัท แอดไวซ์โฮลดิ้งส์ 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 ซีเอสเอ็ม คอนเน็คชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	CSC
บริษัท เซ็นทรัลเทเลคอมโพรเซชั่น จำกัด	Power Buy
บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด	Power Mall
บริษัท เอกชัย ดิสทริบิวชั่น จำกัด	Tesco Lotus
บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)	Big C

(2) ร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple

สำหรับร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple นั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท แอปเปิ้ล เซาท์ เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อให้ได้รับสิทธิในการเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการจึงจะสามารถดำเนินงานได้ ส่งผลให้มีจำนวนคู่แข่งที่น้อยรายกว่าร้านจำหน่ายสินค้าไอทีทั่วไป นอกจากนี้ลักษณะการตกแต่งร้าน การจัดวางสินค้าภายในร้าน โปรโมชั่นและราคาขายสินค้าจะถูกควบคุมจาก Apple ทั้งหมด ดังนั้นจุดสำคัญของการแข่งขันจึงอยู่ที่ทำเลที่ตั้งของร้านว่าอยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสมหรือไม่ อีกทั้งนโยบายของ Apple จะไม่อนุญาตให้มีร้าน Apple ประเภเดียวกันอยู่ในศูนย์การค้าเดียวกัน ส่งผลให้การมีสาขาในบริเวณที่ทำเลดีและเปิดดำเนินการมาก่อนเป็นข้อได้เปรียบอย่างยิ่ง โดยในปัจจุบันบริษัทเป็นผู้ประกอบการร้านจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ที่มีจำนวนสาขามากที่สุดและครอบคลุมพื้นที่ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมากที่สุดในประเทศไทย โดยนอกจากบริษัทแล้ว มีบริษัทอื่นๆ ที่ให้บริการด้านสินค้าและบริการที่ใกล้เคียงกันกับบริษัทดังนี้

บริษัท

บริษัท เอสพีวีไอ จำกัด (มหาชน)

บริษัท คอปเปอร์ไวร์ จำกัด

บริษัท ยูฟิคอน จำกัด

นอกจากนี้บริษัทยังได้ประกอบธุรกิจศูนย์ให้บริการซ่อมแซมสินค้าแบรนด์ Apple (iCare) เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าและเป็นช่องทางหารายได้เพิ่มเติม โดยศูนย์บริการดังกล่าวผู้ประกอบการจำเป็นต้องได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท แอปเปิ้ล เซาท์ เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อให้ได้รับสิทธิในการเป็นผู้ให้บริการอย่างเป็นทางการจึงจะสามารถดำเนินงานได้ ส่งผลให้มีจำนวนคู่แข่งที่น้อยรายและในปี 2561 เรายังได้มีจำนวนร้านบริการที่เป็น Premium service provider มากที่สุดในประเทศอีกด้วย โดยนอกจากบริษัทแล้ว มีบริษัทอื่นๆ ที่ให้บริการด้านสินค้าและบริการที่ใกล้เคียงกันกับบริษัทดังนี้

บริษัท

บริษัท เอสพีวีไอ จำกัด(มหาชน)

บริษัท คอปเปอร์ไวร์ จำกัด

บริษัท ยูฟิคอน จำกัด

บริษัท ยูนิตี้โพรเกรส จำกัด

บริษัทมุ่งเน้นการเป็นผู้ดำเนินการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) อย่างมีประสิทธิภาพและมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจให้มีผลประกอบการที่ดีและก้าวสู่ความเป็นผู้นำ

ทั้งนี้การดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าในปัจจุบันมีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจในประเทศ แบ่งแยกตามรูปแบบของเว็บไซต์ (Website Platform) และรูปแบบทางธุรกิจการจัดจำหน่าย จำนวนหลายบริษัท โดยคู่แข่งปัจจุบันของบริษัทมีดังนี้

1) บริษัทจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์ไอที สมาร์ทโฟน อุปกรณ์เสริม แอปเปิ้ล โน้ตบุ๊ก แท็บเล็ต

บริษัท

บริษัท เจ ไอ บี คอมพิวเตอร์กรุป จำกัด

บริษัท ไอที ซิตี้ จำกัด (มหาชน)

บริษัท พาวเวอร์บาย จำกัด

บริษัท แอดไวส์ โฮลดิ้ง คอมพานี จำกัด

ชื่อเว็บไซต์

www.jib.co.th

www.itcityonline.com

www.powerbuy.co.th

www.advice.co.th

2) บริษัทจำหน่ายสินค้าคอมพิวเตอร์ไอที สมาร์ทโฟน อุปกรณ์เสริม แอปเปิ้ล โน้ตบุ๊ก และสินค้าทั่วไปในรูปแบบห้างสรรพสินค้าออนไลน์

บริษัท

บริษัท บริษัท เซ็นทรัล เจดี คอมเมิร์ซ จำกัด

บริษัท ลาซาด้า จำกัด

บริษัท ช้อปปี้ (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท ท็อปแวลู คอร์ปอเรท จำกัด

ชื่อเว็บไซต์

www.jd.co.th

www.lazada.co.th

www.shopee.co.th

www.topvalue.co.th

1.8.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

ธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทอื่น ส่งผลให้การบริหารจัดการต้นทุนคงที่ต่างๆ ไม่อาจจะเป็นต้นทุนด้านพนักงาน ต้นทุนด้านการขยายสาขา ต้นทุนทางการเงิน ล้วนแล้วแต่มีผลต่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม ดังนั้นผู้ประกอบการที่มียอดขายที่สูงหรือมีเงินทุนมากกว่า จะได้เปรียบผู้ประกอบการรายย่อยค่อนข้างมาก นอกจากบริษัทจะมีนโยบายในการควบคุมต้นทุนต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพแล้ว บริษัทยังมีการกำหนดกลยุทธ์ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขันธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีโดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) ทำเลที่ตั้งของสาขา

ทำเลเป็นปัจจัยอันดับหนึ่งของธุรกิจที่บริษัทอยู่ในธุรกิจค้าปลีกมานานกว่า 19 ปี จึงได้สะสมประสบการณ์ในการคัดเลือกทำเลที่มีศักยภาพ และในปัจจุบัน จากการที่บริษัทเป็นผู้ค้าปลีกสินค้าไอทีที่มีจำนวนสาขามากที่สุดในประเทศ ส่งผลให้หน้าร้านของบริษัทสามารถกระจายครอบคลุมพื้นที่ที่มีศักยภาพสูงไว้ได้ล่วงหน้าก่อนคู่แข่ง นอกจากนี้บริษัทก็ยังมีแผนการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อยึดทำเลที่มีโอกาสเติบโตสูงในอนาคต โดยมีการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับเจ้าของพื้นที่ซึ่งเป็นผู้พัฒนาศูนย์การค้าชั้นนำทั่วประเทศ การที่ร้านค้าของบริษัทมีภาพลักษณ์ที่ดี ส่งผลให้

เจ้าของพื้นที่ศูนย์การค้าไว้วางใจและต้องการให้บริษัทเข้าไปเปิดหน้าร้านดังนั้นเมื่อเจ้าของพื้นที่มีการวางแผนขยายพื้นที่ หรือขยายศูนย์การค้าเพิ่มเติมทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เจ้าของพื้นที่จะเข้าร่วมหารือ ชักชวน พร้อมทั้งให้บริษัทเป็นผู้เลือกทำเลในศูนย์การค้าเป็นกลุ่มต้นๆ โดยบริษัทจะเลือกทำเลที่ดีที่สุดในการค้าขาย เช่น บริเวณที่มีคนเดินผ่านมากที่สุด อยู่หน้าบันไดเลื่อน หรืออยู่ชั้นที่มีคนเดินมาก เป็นต้น

(2) ความหลากหลายของสินค้า

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

(3) การบริการที่มีคุณภาพและครบวงจร

บริษัทมุ่งเน้นการบริการที่มีคุณภาพด้วยความทุ่มเทและความตั้งใจเพื่อสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในช่องทางการจำหน่ายต่างๆ โดยการบริการหลักของบริษัทประกอบด้วย

- การบริการลูกค้า : บริษัทเน้นคุณภาพของบุคลากรเพื่อให้บริการที่ดีเลิศแก่ลูกค้าทุกราย พนักงานขายของบริษัทสามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในการเลือกซื้อและแนะนำสินค้าที่เหมาะสมกับการใช้งาน นอกจากนี้บริษัทมีบริการด้านการชำระเงินในรูปแบบการโอนเงินผ่านธนาคารสำหรับลูกค้าทั่วประเทศ

- การรับประกันสินค้าและบริการหลังการขาย : สินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยมีการรับประกันตัวสินค้าทุกชิ้น รองรับเปลี่ยนและซ่อมสินค้าจากผู้ผลิตและผู้นำเข้าสินค้าชั้นนำ ลูกค้าสามารถเข้ารับบริการได้ที่ช่องทางการจำหน่ายทุกสาขาทั่วประเทศ ภายใต้เงื่อนไขของการให้บริการ

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

- ระบบการสั่งซื้อออนไลน์ที่ทันสมัยและปลอดภัย : บริษัทได้ลงทุนด้านเทคโนโลยีและการพัฒนาเว็บไซต์อย่างต่อเนื่องเพื่อให้ลูกค้าสามารถค้นหาสินค้า เลือกดูรายละเอียดของสินค้าและได้รับความสะดวกสบายในการซื้อสินค้า และเพื่อรับประกันความปลอดภัยในการสั่งซื้อสินค้าผ่านระบบออนไลน์ บริษัทใช้ SSL (Secure Socket Layer) ตลอดทุกขั้นตอนของการสั่งซื้อสินค้าเพื่อป้องกันการละเมิดใช้ข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า รวมถึงระบบการชำระเงินที่สะดวกสบาย ทั้งการเก็บเงินปลายทาง การชำระผ่านบัตรเครดิต และการชำระผ่านเคาน์เตอร์บริการ ครอบคลุมทุกรูปแบบ
- (4) การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

บริษัทให้ความสำคัญต่อความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้าโดยตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทมีลูกค้าในส่วนของผู้จำหน่ายสินค้า (Supplier) กว่า 200 ราย ซึ่งบริษัทได้รับความร่วมมือและได้รับการสนับสนุนที่ดี ทั้งในด้านสินค้าที่หลากหลาย และการบริการต่างๆ จากผู้จำหน่ายสินค้า นอกจากนี้ บริษัทดำเนินธุรกิจกับลูกค้าเหมือนมิตรมากกว่าการเป็นลูกค้า ร่วมกันทำตลาดส่งผลประโยชน์ไปจนถึงลูกค้าปลายทางร่วมกัน โดยหากบริษัทขายของได้ลูกค้าก็ขายของได้อีกรอบ (Repeat Order) และบริษัทมีนโยบายไม่เอาเปรียบลูกค้า ค้าขายแบบตรงไปตรงมา และการชำระเงินตรงตามกำหนดเวลาทุกครั้ง ทำให้เมื่อลูกค้าทั่วโลกมีสินค้าที่ต้องการจะทำตลาดในประเทศไทย ก็จะเข้ามาปรึกษากับบริษัทเป็นอันดับแรกๆ และเมื่อลูกค้ามีสินค้าใหม่ เทคโนโลยีใหม่ ก็จะทำการจัดส่งสินค้าเหล่านั้นให้บริษัทเป็นผู้จำหน่ายเป็นอันดับแรกๆ ส่งผลให้บริษัทมีสินค้าที่ทันสมัย ทันต่อเทคโนโลยีตลอดเวลาสำหรับจำหน่ายที่หน้าร้านค้าของบริษัท

(5) การสร้างฐานข้อมูลลูกค้าและการบริการหลังการขาย

ปกติทุกครั้งที่ถูกสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท สินค้าเกือบทุกชิ้นจะมีการรับประกันจากผู้ผลิตโดยมีระยะเวลาของการรับประกันตั้งแต่ 6 เดือนถึง 3 ปี บริษัทจะแนะนำให้ลูกค้าลงทะเบียนกับบริษัทเพื่อผลประโยชน์ของลูกค้าในการรับประกัน ทำให้หากสินค้าของลูกค้ามีปัญหาหลังจากซื้อไปลูกค้าก็สามารถกลับมาติดต่อที่บริษัทเพื่อรับบริการหลังการขายของสินค้านั้นๆ วิธีการนี้ส่งผลให้บริษัทมีข้อมูลของลูกค้าอยู่ในฐานข้อมูลของบริษัทเป็นจำนวนมากทำให้บริษัทมีรายชื่อในฐานลูกค้าเพียงพอต่อการติดต่อและสื่อสารกับลูกค้าในโอกาสต่อไป รวมถึงการให้บริการหลังการขายที่จะทำได้สะดวกยิ่งขึ้น

(6) การใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม

บริษัทใช้นโยบายการตลาดแบบเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย เช่น การจัดทำกิจกรรมการตลาดหน้าร้าน เพื่อดึงดูดให้ลูกค้ารู้จักร้านค้า เข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการต่างๆ รวมถึงการกลับเข้ามาซื้อสินค้าและมาใช้บริการของบริษัท อีกทั้งยังมีการใช้สื่อการตลาดและแผนโปรโมชั่นต่างๆ อาทิเช่น

- การใช้สื่อผ่าน Facebook, Twitter, Website และสื่อ Magazine BaNANA ที่บริษัทจัดทำเพื่อแจกลูกค้าฟรีที่หน้าร้านของบริษัททุกสาขา และมีการทำกิจกรรม Two-Way Communication เล่นเกมส์ ซึ่งรางวัล อย่างสม่ำเสมอ
- การจัดรายการส่งเสริมการขายทั้งที่หน้าร้านของบริษัท ลานโปรโมชั่นภายในห้าง และงานกิจกรรมเกี่ยวกับไอทีต่างๆ เพื่อให้ร้านเป็นที่รู้จักและช่วยกระตุ้นยอดขาย
- การจัดตกแต่งร้านตามเทศกาลต่างๆ ตามแผนงานโปรโมชั่นในแต่ละเดือน เพื่อให้ภาพลักษณ์ภายในร้านเป็นร้านไอทีที่ง่ายต่อการเลือกสินค้าและมีบรรยากาศของความสนุก
- การร่วมกับธนาคาร เพื่อทำโปรโมชั่นผ่อน 0% และโปรโมชั่น "Cash Back" เพื่อกระตุ้นยอดขาย
- การจัดส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (EDM) ให้กับลูกค้าของบริษัท เพื่อแจ้งข้อมูลการตลาด รายการส่งเสริมการขาย โปรโมชั่นสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้บริการกับร้านค้าในเครืออย่างต่อเนื่อง

(7) การฝึกอบรมพนักงานขาย

บริษัทมีการกำหนดมาตรฐานในการทำงานของพนักงานให้มีความพร้อมในการปฏิบัติงาน โดยพนักงานต้องผ่านหลักสูตรอบรมการขายและการให้บริการจากบริษัท โดยหลักสูตรดังกล่าวจะมุ่งเน้นพัฒนาความสามารถในการนำเสนอสินค้าต่อลูกค้า และกริยาท่าทางที่พร้อมต่อการให้บริการลูกค้าให้กับพนักงานขายทุกคนเพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและความประทับใจในการได้รับบริการ ตั้งแต่การปรึกษาค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า รวมไปถึงการตัดสินใจซื้อสินค้าและชำระเงิน โดยบริษัทมีทีมงานมืออาชีพที่ผ่านการฝึกอบรมทุกคนและกระจายอยู่ทุกสาขาเพื่อคอยให้บริการลูกค้าทั่วประเทศ และบริษัทยังมีการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถสร้างทีมพนักงานขายใหม่ เพื่อบรรจุเข้าสู่สาขาใหม่ที่มีการขยายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและทดแทนพนักงานเก่าที่อาจมีการลาออกได้อย่างทันกาล ซึ่งโดยปกติพนักงานใหม่ต้องได้รับการฝึกอบรมจากบริษัทเป็นระยะเวลา 2 สัปดาห์ ก่อนการปฏิบัติงานจริง ซึ่งทำให้นั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับบริการที่ดีและข้อมูลที่แม่นยำที่สุด

(8) เพิ่มศักยภาพของสาขาด้วยการเปิดสาขารูปแบบใหม่ (New from Factor) ทั้งในรูปแบบ

1. Stand alone ใน BaNANA Franchise ที่ใช้ concept ของการบริหารงานด้วยเจ้าของแบบ 1:1 ซึ่งจะช่วยให้มีการโฟกัสและการปรับตัวให้เข้ากับ ลักษณะลูกค้าในแต่ละพื้นที่ ซึ่งจะช่วยแก้ศักยภาพทั้งในเรื่องของการขาย โปรโมชั่น รวมถึงช่วยลดต้นทุนบางอย่างที่ไม่จำเป็นออกไป และยังช่วยขยายความครอบคลุมลงไปในพื้นที่ ห้างไกล ซึ่งเดิมที่บริษัทไม่สามารถเข้าถึงได้ เนื่องจากต้นทุนและรายได้ไม่สัมพันธ์กัน

2. Co-Branch เนื่องจากการแข่งขันระหว่าง Shopping mall ด้วยกัน มีความรุนแรงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในบางพื้นที่ อาจจะมีสิ่งดึงดูด Shopping Mall อยู่ร่วมกันซึ่งมันจะมีการกระจายส่วนแบ่งการตลาด

ออกไป ทำให้การเปิดสาขาเพื่อขายไอที product เพียงอย่างเดียวอาจไม่คุ้มทุน เพราะ traffic ไม่เพียงพอ Concept Co-Branch จึงได้ถูกนำเสนอให้กับ Partner ที่เจอปัญหาเดียวกัน ในสอง Sector Banking and Operator โดย Demand ของลูกค้า ทั้งสามอย่างไม่ว่าจะอยากมาทำธุรกรรมเกี่ยวกับ Bank, Operator หรือแม้กระทั่งซื้อสินค้าไอที ก็สามารถจบทุกอย่างได้ที่ร้านของเรา ซึ่งจะช่วยเพิ่ม Traffic ให้กันและกัน ซึ่งจะสามารถเพิ่มศักยภาพของสาขาให้มีโอกาสอยู่รอดได้มากขึ้น

กลยุทธ์การแข่งขันช่องทางออนไลน์

- 1) ความหลากหลายของสินค้า www.bnn.in.th มีกลยุทธ์ในการนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าที่เข้าชมเว็บไซต์ โดยมีความหลากหลายของสินค้า ทั้งในส่วนของสินค้าประเภทอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ไอที สมาร์ทโฟน อุปกรณ์เสริม ผลิตภัณฑ์แอปเปิ้ล โน้ตบุ๊ก แก๊สเจ็ต กล้อง ที่มีมากกว่า 7,000 รายการ ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายที่มีสินค้าครบและมากที่สุด เมื่อเทียบกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน
- 2) การรับสินค้าสามารถรับได้ที่ร้านสาขา BaNANA, Kingkong Phone, BKK, Studio7 และร้านแบรนด์ช้อปปิ้งทั่วประเทศไทย
- 3) www.bnn.in.th กำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้า โดยการซื้อสินค้าที่เว็บไซต์ พร้อมชำระเงินเสร็จสิ้น โดยลูกค้าสามารถเลือกสาขา ร้าน บานาน่า บีเคเค คิงคองโฟน สตูดิโอ 7 และร้านแบรนด์ช้อปปิ้งทั่วประเทศไทยที่ใกล้บ้านเพื่อเข้าไปรับสินค้า พร้อมรับการให้บริการเพิ่มเติม ทั้งการแนะนำการใช้งานสินค้า และการตรวจสอบสินค้าจากพนักงาน เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในการซื้อสินค้าจากเว็บไซต์ และเพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำในครั้งต่อไป
- 4) การให้บริการหลังการขายและการรับประกันสินค้า www.bnn.in.th มุ่งเน้นการให้บริการหลังการขายเป็นกลยุทธ์สำคัญที่จะทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในการซื้อสินค้าทางเว็บไซต์ โดยลูกค้าสามารถเข้าใช้บริการซ่อมสินค้าได้ที่ร้านในเครือบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) ได้ทุกสาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสามารถเข้ารับบริการขอคำปรึกษา แนะนำการใช้งานได้กับพนักงานได้ทุกที่ ซึ่งจะทำให้ลูกค้ากล้าที่จะตัดสินใจซื้อผ่านสินค้าผ่านเว็บไซต์ของ www.bnn.in.th
- 5) ความปลอดภัยในการใช้งานเว็บไซต์ และระบบการป้องกันข้อมูลส่วนบุคคล www.bnn.in.th ได้ดำเนินการใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาเว็บไซต์เพื่อให้ลูกค้ามีความปลอดภัยในการใช้งานสูงสุดทั้งระบบการเข้ารหัสป้องกันการเข้าถึงข้อมูล SSL (Secure Socket Layer) ในระหว่างการชำระเงินคำสั่งซื้อออนไลน์บนเว็บไซต์ซึ่งเป็นมาตรฐานความปลอดภัยใช้งานในระดับสูงสุด ที่ถูกควบคุมการดำเนินงานจากธนาคารและระบบการชำระเงินแบบสากล

6) การใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม www.bnn.in.th ดำเนินกลยุทธ์การตลาดออนไลน์เพื่อใช้ในการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายทั่วประเทศให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้เกิดการเข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ และสร้างโอกาสการขายสินค้า รวมทั้งการกลับมาซื้อสินค้าซ้ำในครั้งต่อไป อาทิเช่น การโฆษณาผ่านสื่อเว็บไซต์ในช่องทางต่างๆ อาทิ Social Media , KOL หรือ Influencer การทำการตลาดกับระบบค้นหาข้อมูล (Search Engine Marketing) การทำการตลาดแบบผู้ช่วยขาย (Affiliate Marketing) และอื่นๆ

1.9 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจหลักในการนำเข้าและค้าปลีกสินค้าไอที ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

(2) บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด

บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด ประกอบธุรกิจโดยเป็นตัวแทนนำเข้าและจำหน่ายสินค้าไอทีรวมถึงอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของแบรนด์หัวเว่ย ให้กับบริษัทในกลุ่ม

2.1 ช่องทางการจำหน่ายสินค้า

ช่องทางหลัก คือ การขายส่งสินค้า

2.2 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เฉพาะกลุ่มบริษัทในเครือ เพื่อนำไปจำหน่ายต่อ

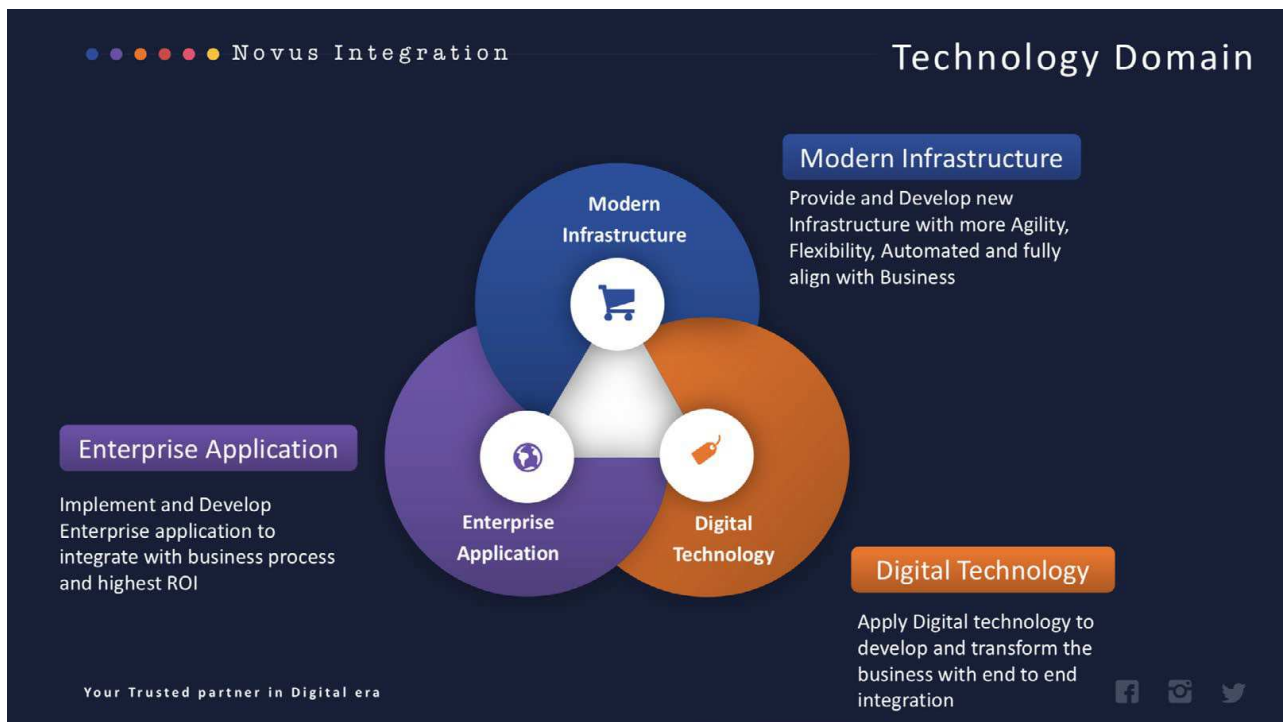
2.3 นโยบายในการกำหนดราคา

ตามราคาตลาดในธุรกิจขายส่ง

(3) บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด (ชื่อเดิมคือ บริษัท บานาน่า ชัวร์ จำกัด) ประกอบธุรกิจให้บริการวางแผน และจัดจำหน่ายสินค้าไอทีวางระบบ ระบบเครือข่าย โปรแกรม การบริการและโซลูชันเพื่อธุรกิจ มีกลุ่มเป้าหมาย คือลูกค้าที่เป็นกลุ่มองค์กรขนาดเล็ก ขนาดกลาง ไปจนถึงขนาดใหญ่ โดยสามารถให้บริการตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร รวมถึงการนำเทคโนโลยีเพื่อไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบันและอนาคต



3.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ขายตรงไปถึงลูกค้ากลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กร

3.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของโนวัส แบ่งออกเป็นกลุ่มหลัก 3 กลุ่ม ได้แก่ ลูกค้าธุรกิจขนาดเล็ก ขนาดกลาง และองค์กรขนาดใหญ่

3.4 นโยบายการกำหนดราคา

มีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการในอัตราที่ใกล้เคียงกับราคามาตรฐานทั่วไปในอุตสาหกรรมแต่จะให้ความสำคัญกับการส่งมอบงานเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้เทคโนโลยีได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

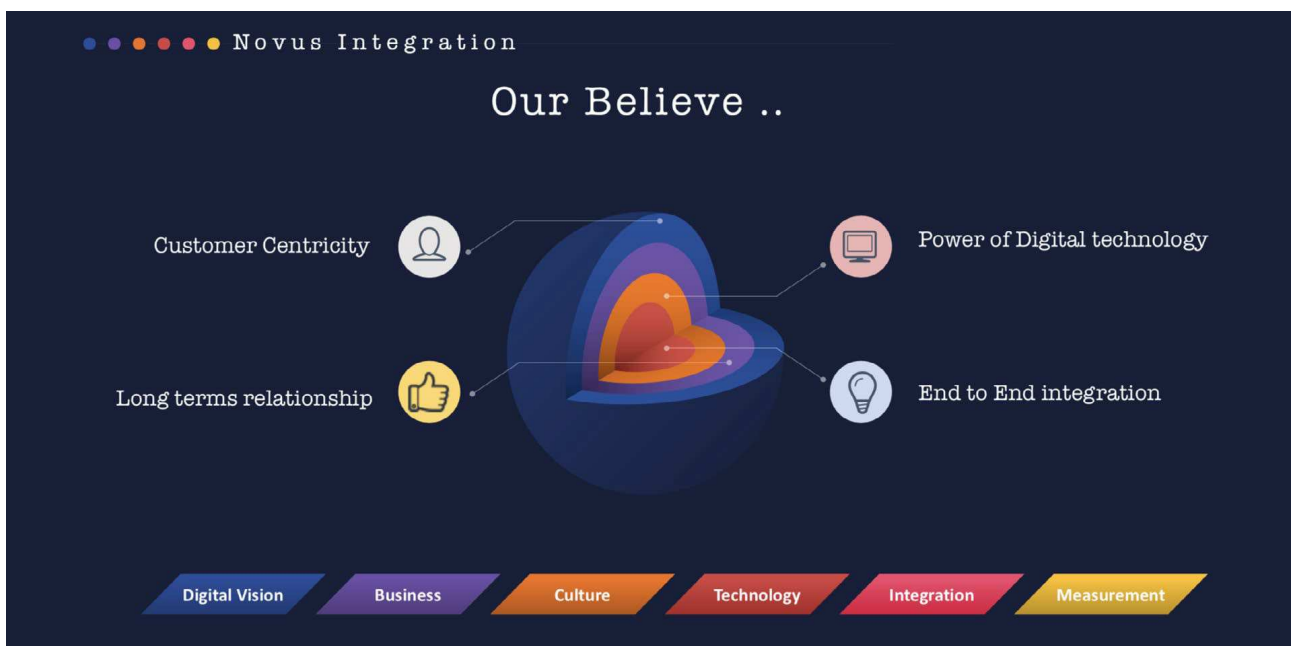
3.5 สภาวะตลาดและการแข่งขัน

สภาวะตลาด

การแข่งขันในตลาด ลูกค้าองค์กรในปัจจุบันซึ่งมีความต้องการในการใช้ Digital technology อย่างมาก โดยจะมีการเลือกใช้ผู้ให้บริการที่มีความชำนาญและประสบการณ์สูงซึ่งทางบริษัทมีความเชี่ยวชาญและสามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างสมบูรณ์

กลยุทธ์การแข่งขัน

ด้วยการที่โนวัสเป็นบริษัทในเครือ COM7 ทำให้มีการกำหนดสินค้า รวมถึงค่าบริการในอัตราที่แข่งขันได้ อีกทั้งยังตอบโจทย์ในด้านของการเป็นผู้นำการให้บริการออกแบบ แนะนำ ติดตั้ง รวมถึงการดูแลหลังการขาย ด้วยทีมงานมืออาชีพที่มีความพร้อมและประสบการณ์ในการออกแบบระบบเพื่อองค์กรโดยตรง



3.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

3.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ธุรกิจของบริษัทเป็นการจัดจำหน่ายและให้บริการด้านไอทีแก่ลูกค้าองค์กร จึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

(4) บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด

4.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

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

- 1) โปรแกรมสำเร็จรูป ได้แก่ โปรแกรมสำเร็จรูปบริหารสต็อกและขายหน้าร้าน และโปรแกรมร้านอาหาร
- 2) เขียนโปรแกรมตามความต้องการของลูกค้า (Customize)

4.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ไอเทคมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการบริการหลักดังนี้

- 1) การแนะนำต่อของกลุ่มลูกค้าเดิม
- 2) ผ่านทางสื่อโซเชียลมีเดีย ได้แก่
เว็บไซต์ : www.itecsoftware.co.th,
Facebook : www.facebook.com/ITECSOFTWARETH
Line : @itecsoftware
- 3) ผ่านทางหน้าร้าน BaNANA ทุกสาขาทั่วประเทศ



4.3 ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของไอเทคแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

- 1) ธุรกิจค้าปลีก
- 2) กลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก

4.4 นโยบายในการกำหนดราคา

ไอเทคมีการกำหนดราคาตามต้นทุนของการบริการ รวมทั้งราคาโดยทั่วไปของตลาด ซึ่งโดยปกติจะมีอัตราราคาขั้นต่ำแต่ละงาน แบ่งเป็นขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ เพื่อให้เกิดการแข่งขันได้

4.5 ภาวะการแข่งขัน

สภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ในประเทศไทย ไม่รวมเกมสและแอนิเมชันสำหรับปี 2561 และ 2562 มีแนวโน้มหดตัวลดลงราวร้อยละ 4-5 หรือมีมูลค่าการผลิตในประเทศราว 47,623 - 48,124 ล้านบาท แต่ยังมี ปัจจัยบวกจากการตื่นตัวของ

กลุ่มธุรกิจขนาดเล็ก เช่น เทศสตาร์ทอัพ นโยบายภาครัฐทั้งไทยแลนด์ 4.0 ดิจิทัลพาร์ค และพร้อมเพย์ กระตุ้นให้มีการใช้งานไอทีมากขึ้น ทั้งจะมีธุรกิจที่ใช้ซอฟต์แวร์มาให้บริการมากขึ้น

กลยุทธ์การแข่งขัน

- 1) การทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์และหน้าร้าน

ไอเทคได้ดำเนินการใช้สื่อออนไลน์ในการแนะนำสินค้าและการบริการให้แก่ลูกค้า ได้แก่ ผ่านทางเฟสบุ๊ค ผ่านทางเว็บไซต์ ประกอบกับไอเทคเป็นบริษัทย่อยของบริษัทที่สามารถดำเนินการผ่านหน้าร้าน BaNANA ที่มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ เป็นช่องทางแนะนำการบริการและสินค้าของไอเทคให้แก่ลูกค้า รวมทั้งการบริการหลังการขาย

- 2) คุณภาพงานและการตรงต่อเวลา

ไอเทคเน้นย้ำถึงคุณภาพของงานให้แก่ลูกค้า โดยยึดถือความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก และการส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลาโดยที่ผ่านมามีความเชื่อมั่นจากกลุ่มลูกค้าจนเกิดการบอกต่อของกลุ่มลูกค้า

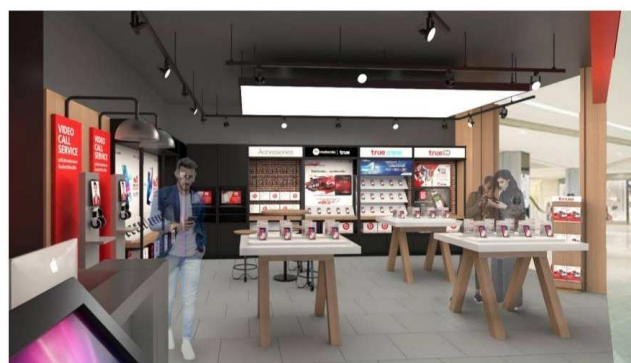
(5) บริษัท ดับเบิลยูเชเวน จำกัด (ดับเบิลยูเชเวน)

5.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ดับเบิลยูเชเวนเป็นตัวแทนบริหารสาขา TRUE Shop ภายใต้ชื่อ “TRUE by Com7” ในส่วนของห้างสรรพสินค้า Big C, Tesco Lotus, Robinson และ ห้างท้องถิ่น ซึ่งมีเนื้อที่ของสาขาโดยประมาณ 6 - 260 ตร.ม. โดยได้รับสิทธิการบริหารจัดการในระยะเวลา 3 ปี ทั้งนี้สามารถมีการต่อสัญญาได้ ดับเบิลยูเชเวนได้เริ่มดำเนินการบริหารจัดการ TRUE by Com7 ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2562 และได้สิทธิในการต่อสัญญาจากบริษัท ทู ดิสทริบิวชั่น แอนด์ เซลล์ จำกัด (TDS) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (TRUE) จากการเป็นพันธมิตรทางการค้าร่วมกัน โดยสามารถทำธุรกรรมทุกอย่างได้เหมือนกับ TRUE Shop ที่ TDS บริหารเอง โดยดับเบิลยูเชเวนจะมีรายได้จากการเก็บค่า Commission ในรายการต่างๆ อาทิเช่น ค่าตอบแทน SIM ค่าขายสินค้า ค่าบริการหลังการขายและชำระบิล ฯลฯ ภายในร้าน TRUE by Com7

5.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ดับเบิลยูเชเวนได้รับสิทธิในการบริหารผ่านช่องทางร้านค้าปลีก (TRUE by Com7) ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีจำนวนทั้งสิ้น 122 สาขา



5.2 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ

ช่องทางหลักของ TRUE by Com7 คือการจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านทางพื้นที่หน้าร้านที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าต่างๆ

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 สภาพะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ปัจจุบันสามารถแบ่งตามสินค้าและบริการได้ดังนี้

- (1) ผลิตภัณฑ์กลุ่ม SIM
เป็นไปตามการแข่งขันในกลุ่มสื่อสารซึ่งปัจจุบัน TRUE มีความได้เปรียบจากการได้รับสัมปทานคลื่นความถี่ที่มากกว่าคู่แข่ง
- (2) ผลิตภัณฑ์กลุ่มสินค้าไอที
สภาพตลาดเป็นไปตามการแข่งขันเช่นเดียวกับบริษัทคอมเซเวน จำกัด (มหาชน) สภาพการแข่งขันตามข้อมูลการตลาดและการแข่งขัน
- (3) บริการชำระบิลและบริการหลังการขาย
 - ในส่วนของการชำระบิลมีคู่แข่งที่สำคัญดังนี้ เช่น ตู้ ATM ร้านสะดวกซื้อ ชำระผ่านอินเทอร์เน็ต และการตัดบัญชีผ่านธนาคารอัตโนมัติ

- ในส่วนบริการหลังการขาย ดับเบิลยูเอ็นได้ประโยชน์จากการที่ลูกค้า TRUE ขยายเพิ่มมากขึ้นและโดยเฉพาะบางจังหวัดได้เปรียบในแง่ของพื้นที่สาขาที่มีเฉพาะดับเบิลยูเอ็นบริหารจัดการอยู่

กลยุทธ์การแข่งขัน

ดำเนินกลยุทธ์การดำเนินงานให้สอดคล้องตามนโยบายของ TDS โดยดับเบิลยูเอ็นจะเข้ามาบริหารประสิทธิภาพในการบริการและเพิ่มความสามารถในการขายสินค้าใน TRUE by Com7 โดยมีกลยุทธ์ดังนี้

- 1) ปรับการวางสินค้าโชว์หน้าร้านให้มีความหลากหลายมากขึ้น
- 2) เพิ่มความรู้และทักษะการขายให้พนักงาน
- 3) จัดการสินค้าให้เพียงพอต่อการขาย

5.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการของดับเบิลยูเอ็นเป็นไปตามนโยบายบริหารการจัดการของ TDS โดยที่ดับเบิลยูเอ็นไม่ต้องมีคลังสินค้าเนื่องจากไม่มีการเก็บสินค้าเอง ซึ่งดับเบิลยูเอ็นจะคอยบริหารจำนวนสินค้าและจำหน่ายให้แก่ลูกค้าหน้าร้านโดยไม่ต้องรับความเสี่ยงจากสินค้าด้อยค่าหรือล้าสมัย เนื่องจากสินค้าทั้งหมดที่อยู่หน้าร้านเป็นของ TDS

5.7 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากดับเบิลยูเอ็นดำเนินการบริหารจัดการ TRUE by Com7 ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม



บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงอย่างยั่งยืน และสนับสนุนให้การบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมที่นำไปสู่การสร้างมูลค่าให้แก่องค์กร ด้วยการบริหารจัดการปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานให้อยู่ในระดับที่องค์กรสามารถควบคุมและอยู่ในระดับที่ยอมรับได้โดยใช้กลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมในการหลีกเลี่ยง ถ่ายโอน ควบคุม หรือยอมรับความเสี่ยง ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ ดังนี้

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากความล้าสมัยของสินค้าคงคลัง

เนื่องด้วยธุรกิจหลักของบริษัท คือ การค้าปลีกสินค้าประเภทไอที บริษัทต้องมีการจัดเก็บสินค้าคงคลังให้มีจำนวนเพียงพอเพื่อจำหน่ายในแต่ละร้านของบริษัท แต่สินค้าไอทีเป็นสินค้าที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีตลอดเวลาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค อาจเกิดความเสี่ยงจากการที่สินค้าคงคลังของบริษัทเกิดความล้าสมัย ส่งผลให้มีต้นทุนในการบริหารสูงขึ้น และอาจต้องมีการตั้งราคาเพื่อสินค้าล้าสมัยหรือด้วยค่าที่อาจทำให้มีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท บริษัทได้นำระบบ ITEC Stock ซึ่งเป็นระบบที่สามารถช่วยบริหารจัดการงานขายสินค้าและบริหารจัดการสินค้าคงคลังสาขา โดยระบบสามารถวิเคราะห์ข้อมูลการขายสินค้าและความต้องการของผู้บริโภคของแต่ละสาขา รวมทั้งสามารถตรวจสอบจำนวนสินค้าคงเหลือของแต่ละสาขา ทำให้บริษัททราบความเคลื่อนไหวของสินค้าและสามารถวางแผนและกำหนดปริมาณการสำรองสินค้าในแต่ละสาขาได้ ตลอดจนบริษัทมีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดและรายการส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อช่วยกระตุ้นยอดขายและระบายสินค้าที่มีอยู่ก่อนที่สินค้าดังกล่าวจะเสื่อมความนิยม อีกทั้งบริษัทได้รับเงื่อนไขพิเศษจากตัวแทนจำหน่ายและผู้ผลิตรายใหญ่สำหรับสินค้าบางรุ่น เช่น การให้ส่วนลดพิเศษ การเปลี่ยนคืนสินค้ารุ่นที่ล้าสมัยเพื่อแลกกับสินค้ารุ่นใหม่ หรือการได้รับชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคา (Price Protection) เป็นต้น ซึ่งจะสามารถช่วยลดปัญหาการล้าสมัยของสินค้าคงคลังลงได้ในระดับหนึ่ง

นอกจากนี้มีการพัฒนาโปรแกรมบนมือถือเพื่อรองรับการทำงานด้านต่างๆ ตั้งแต่การบริหารจัดการสินค้าแบบรายงานผลได้ทันทีและตลอดเวลา ตลอดจนการอำนวยความสะดวกให้กับบุคลากรภายในองค์กรซึ่งโปรแกรมดังกล่าวรองรับระบบปฏิบัติการทั้ง Android และ IOS ตลอดจนการกำหนดนโยบายในการตั้งราคาเพื่อมูลค่าสินค้าล้าสมัยตามประเภทและอายุสินค้าเพื่อแสดงมูลค่าที่แท้จริงของสินค้า มีการกำหนดมาตรการในการบริหารจัดการความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว เช่น

- กำหนดให้ฝ่ายจัดซื้อและบริหารสินค้าเป็นผู้ติดตามความเคลื่อนไหวและการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีของสินค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อคัดเลือกสินค้าและสั่งซื้อสินค้าในจำนวนที่เหมาะสมกับความต้องการของตลาดมาจำหน่าย เพื่อลดความเสี่ยงจากสินค้าล้าสมัย
- กำหนดช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายเพื่อเพิ่มโอกาสการกระจายสินค้า โดยการจัดทำโปรโมชันสำหรับการจำหน่ายสินค้าทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (BaNANA Store E-Commerce) และการจัดกิจกรรมลดราคาสินค้าประจำปี (Clearance Sale)
- กำหนดให้มีการจัดงานแสดงสินค้าและลดราคาสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริหารเพิ่มช่องทางการขายสินค้า และสร้างฐานข้อมูลลูกค้า
- มีการขยายสาขาเพิ่มเติม เพื่อรองรับกลุ่มสินค้าใหม่ที่สามารถรองรับระบบ 5G เช่น IOT, Gaming

จากการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดดังกล่าว ประกอบกับความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหาร จึงทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงนี้ค่อนข้างน้อย

2. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

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

อย่างไรก็ดี บริษัทเห็นว่าผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขันในธุรกิจค้าปลีกอาจมีข้อจำกัดในเรื่องของการหาพื้นที่ในการขายสินค้า เนื่องจากในแต่ละพื้นที่จะมีผู้เช่าพื้นที่รายเดิมเป็นเจ้าของอยู่แล้ว ประกอบกับบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและมีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการบริหารพื้นที่ ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทไม่เคยถูกยกเลิกพื้นที่จากผู้ให้บริการเช่าพื้นที่ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา

นอกจากนี้ ธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอทีจะมีอัตรากำไรที่สูงและผู้ประกอบการแต่ละรายจะกำหนดราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันไม่แตกต่างกันมากนัก การแข่งขันในธุรกิจดังกล่าวจึงเน้นที่ช่องทางในการจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการสร้างเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในคุณภาพของสินค้า การบริการที่ประทับใจ และการบริการหลังการขายที่ลูกค้าสามารถเชื่อมั่นและไว้วางใจได้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีสาขาครอบคลุม 75 จังหวัด จาก 77 จังหวัดในนามของชื่อร้าน BaNANA, Studio 7 และ Brand Shop คือร้านค้าที่ขายสินค้าไอทีทั่วไป ร้านค้าที่ขายสินค้าแบรนด์ Apple และร้านค้าแบรนด์ช็อปปิ้งอื่น ๆ จึงมั่นใจได้ว่าบริษัทมีช่องทางในการจำหน่ายสินค้าที่ครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายทุกระดับ ตลอดจนมีบริการหลังการขายที่สามารถเชื่อมั่นและไว้วางใจได้ และด้วยความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหาร จึงทำให้เชื่อมั่นได้ว่าบริษัทมีความพร้อมและสามารถเป็นผู้นำทางการแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นในธุรกิจได้

3. ความเสี่ยงจากการขยายสาขา

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทคือธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอที ซึ่งช่องทางหลักในการจัดจำหน่ายสินค้าคือหน้าร้าน บริษัทจึงมีนโยบายที่จะขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มโอกาสและช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้ครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากที่สุด โดยในปี 2560-2562 บริษัทมีจำนวนสาขารวมทั้งสิ้น 341 สาขา 378 สาขา และ 787 สาขา ตามลำดับ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ผลประกอบการของสาขาที่เปิดใหม่ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์หรือตลาดเคลื่อนจากที่ประมาณการไว้ อย่างไรก็ดี บริษัทมีหน่วยงานขยายกิจการซึ่งมีประสบการณ์และความชำนาญ ทำหน้าที่ศึกษาและวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนและความสามารถในการทำกำไรทำเลที่ตั้งของสาขา ปริมาณลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ขนาดพื้นที่ และยอดขาย โดยเปรียบเทียบกับสาขาที่มีขนาดใกล้เคียงกัน และกำหนดให้มีการติดตามผลการดำเนินงานของสาขาอย่างใกล้ชิดโดยหากมียอดขายหลังจากเปิดดำเนินการที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด บริษัทจะทำการวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาเพื่อดำเนินการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น หรือพิจารณาย้ายหรือปิดสาขาที่ขาดทุนต่อไป นอกจากนี้ บริษัทมีส่วนงานที่มีความชำนาญในการดูแลและควบคุมขั้นตอนการตกแต่งสาขาจึงทำให้ใช้งบประมาณในการตกแต่ง

สาขาไม่มาก และสินทรัพย์ส่วนใหญ่สามารถเคลื่อนย้ายได้ หากมีการย้ายสาขาบริษัทจึงไม่ต้องลงทุนในสินทรัพย์ใหม่ทั้งหมด และบริษัทจะมีการเจรจาเพื่อขอคืนเงินมัดจำจากศูนย์การค้าหรือเจ้าของพื้นที่ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสามารถขอคืนเงินมัดจำได้ จึงทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทในกรณีที่ต้องมีการย้ายหรือปิดสาขาไม่มากนัก ประกอบกับจากประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการเลือกทำเลที่ตั้งและการบริหารงานสาขาของผู้บริหารที่สะท้อนจากรายได้และจำนวนสาขาของบริษัทที่เพิ่มมากขึ้นทุกปี บริษัทเชื่อมั่นว่าการขยายสาขาใหม่ของบริษัทจะเป็นการเพิ่มช่องทางและโอกาสทางการขายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

1. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ถือหุ้นเกินร้อยละ 25

ณ วันที่ 7 มกราคม 2563 ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ นายสุระ คณิตทวีกุล ซึ่งถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.05 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท การถือหุ้นในสัดส่วนดังกล่าวส่งผลให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจ จึงได้จัดทำโครงสร้างการจัดการให้ประกอบด้วยคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเป็นการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่มีความอิสระจำนวน 3 ท่าน เข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทจากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน เพื่อทำหน้าที่สอบทานการทำงานและมีการถ่วงดุลอำนาจในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อย รวมทั้งช่วยถ่วงดุลเรื่องสำคัญต่างๆ อาทิเช่น ความสมเหตุสมผลในการทำรายการระหว่างกันก่อนการนำเสนอต่อที่ประชุมถือหุ้น และมีการกำหนดมาตรการและแนวทางในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อให้เกิดความโปร่งใสและเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทุกรายโดยเท่าเทียมกัน

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากผู้บริหารหลักของบริษัทเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน เป็นผู้มีความเชี่ยวชาญในการขาย การตลาด และการพิจารณาทำเลที่ตั้งสาขาที่มีศักยภาพ รวมถึงมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่ ห้างสรรพสินค้า และศูนย์การค้าที่เป็นเจ้าของพื้นที่ ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการบริหารงานซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลัก และไม่สามารถสรรหาผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมได้ อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารดังกล่าว จึงมีนโยบายสนับสนุนให้บุคลากรของบริษัทมีส่วนร่วมในการกำหนดกลยุทธ์และแผนธุรกิจของบริษัทและผลักดันให้เกิดการทำงานเป็นทีม เพื่อสร้างศักยภาพและประสิทธิภาพในการทำงานให้เพิ่มมากขึ้นรวมทั้งมีการฝึกอบรมบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในการทำงานเพิ่มเติมอยู่เสมอ เพื่อสร้างบุคลากรที่มีประสิทธิภาพและความสามารถเพื่อสืบทอดงานต่อจากผู้บริหาร นอกจากนี้กลุ่มผู้บริหารหลักของบริษัทซึ่งได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล และผู้บริหารที่เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ร่วมงานกับบริษัทมาตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าผู้บริหารหลักจะทำงานกับบริษัทอย่างต่อเนื่องในระยะยาวต่อไป

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากร เนื่องด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท จำเป็นต้องมีพนักงานขายและบริการจำนวนมากเพื่อปฏิบัติหน้าที่ตามสาขาต่างๆ ของบริษัท อย่างไรก็ตามเนื่องจากลักษณะงานของพนักงานขายและบริการที่จะต้องให้บริการและคำแนะนำแก่ลูกค้ารวมถึงต้องใช้ความขยันและอดทนในการปฏิบัติงานทำให้พนักงานในในกลุ่มดังกล่าวในกลุ่มดังกล่าวมีอัตราการเปลี่ยนงาน (Turn over) ที่ค่อนข้างสูง ซึ่งอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดพนักงานที่มีความรู้และความสามารถในการขายสินค้าและให้บริการลูกค้าและส่งผลกระทบต่อยอดขายสินค้าของบริษัท

ในสภาวะที่ธุรกิจมีการแข่งขันสูง บริษัทมีความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถให้กับคู่แข่งหรือธุรกิจค้าปลีกอื่น ดังนั้นบริษัทจึงมีความพยายามที่จะลดโอกาสการสูญเสียลงนอกจากนี้ยังได้มีการดูแลมอบสวัสดิการและจัดตั้งโครงการต่างๆ เพื่อให้พนักงานได้มีความสุข ความมั่นคง และเกิดความผูกพันกับบริษัท เช่น

- สร้างบรรยากาศและวัฒนธรรมในการทำงานที่มุ่งเน้นการสร้างผลงานอย่างสร้างสรรค์
- โครงการมอบทุนเรียนภาษาให้แก่พนักงาน
- โครงการเพื่อนแนะนำเพื่อน โดยให้พนักงานแนะนำหรือชักชวนผู้ที่สนใจให้มาสมัครงานกับบริษัท

- โครงการสุขใจใกล้บ้าน เพื่อให้โอกาสพนักงานย้ายไปทำงานที่สาขาใน (หรือใกล้) จังหวัดบ้านเกิด

ความเสี่ยงด้านการเงิน

1. ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญาสนับสนุนทางการเงินของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ตามเงื่อนไขของสัญญาสนับสนุนทางการเงินที่บริษัทมีอยู่กับธนาคาร มีข้อกำหนดเรื่องการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นและการดำรงตำแหน่งผู้บริหารหลักของนายสุระ คณิตทวีกุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทตลอดระยะเวลาของสัญญาสนับสนุนทางการเงินดังกล่าว อย่างไรก็ตามผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ทำสัญญากับบริษัท (Undertaking Agreement) รับรองว่าจะรักษาสัดส่วนการถือหุ้นตามที่ธนาคารกำหนดและจะยังคงเป็นผู้บริหารหลักของบริษัทจนกว่าธนาคารจะตกลงให้ยกเลิกข้อกำหนดในเรื่องดังกล่าว

บริษัทเชื่อมั่นว่าผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าว เพื่อให้บริษัทได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารอย่างต่อเนื่อง

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าและอุปกรณ์ไอยูที่บางประเภทจากต่างประเทศ โดยมูลค่าการสั่งซื้อของบริษัทในปี 2562 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 1 ของต้นทุนขายรวม

ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดมาตรการเพื่อลดความเสี่ยง โดยได้ดำเนินธุรกิจภายใต้นโยบายทางการเงินอย่างระมัดระวังทั้งในเรื่องอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนและการบริหารควบคุมความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยได้มีการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) เพื่อบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการนำเข้าสินค้าและอุปกรณ์ไอยูที่จากต่างประเทศ และมาตรการขอปรับราคาสินค้าตามการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าและอัตราแลกเปลี่ยนตามกรอบระยะเวลาที่กำหนดไว้ เพื่อลดผลกระทบที่เกิดจากการนำเข้าสินค้า



ข้อมูลทั่วไป

บริษัท

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: Com7
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	: 10 ส.ค. 2558
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 300,000,000 บาท
จำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด	: 7,427 ราย (ณ วันที่ 7 มกราคม 2563)
สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อย (Free float)	: 49.22%
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายสินค้าไอที IOT สินค้าไลฟ์สไตล์และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง ให้บริการศูนย์ซ่อม สินค้า Apple ครบวงจร ให้บริการชำระค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ และชำระค่าบริการอื่นๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107557000462
Call Center	: 02 017 7770
โทรศัพท์	: 02 017 7777
โทรสาร	: 02 017 7711
โฮมเพจบริษัท	: http://www.comseven.com

บุคคลอื่นๆ

1) นายทะเบียนหลักทรัพย์

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

2) ผู้สอบบัญชี

บริษัท	: บริษัท ไพร์วอเดอร์ไฮาส์เพอร์ส เอพีแอส จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: อาคารบางกอกซิตีทาวเวอร์
เลขที่ 179/74 - 80 ชั้น 15 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120	
โทรศัพท์	: 02-844-1000
โทรสาร	: 02-286-5050

ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-

ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น และนโยบายการจ่ายเงินปันผล



1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีทุนจดทะเบียนและทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 300,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,200,000,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท

2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัทและสัดส่วนการถือหุ้น 10 รายแรก ตามที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 7 มกราคม 2563 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
1	สุระ คณิตทวีกุล	300,655,200	25.05%
	นายชัยวัฒน์ พาณิชยทวีกุล	200,000	0.02%
	นางพิมพ์วรา พาณิชยทวีกุล	1,600,000	0.13%
	รวมกลุ่ม นายสุระ คณิตทวีกุล	302,455,200	25.20%
2	พงศ์ศักดิ์ ธรรมธัชอารี	169,536,500	14.13%
3	บัญชา พันธุมโกมล	78,806,300	6.57%
4	ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	72,785,945	6.07%
5	อารี ปริษานกุล	40,600,000	3.38%
6	กรุงศรีหุ้นระยะยาวปันผล	33,497,400	2.79%
7	บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)	32,850,200	2.74%
8	STATE STREET EUROPE LIMITED	25,493,516	2.12%
9	อำนวยการ พิจิตรพงศ์ชัย	22,236,900	1.85%
10	กรุงศรีหุ้นปันผล	18,115,900	1.51%
		796,377,861	66.36%

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

3 การออกหลักทรัพย์อื่น

บริษัทไม่มีการออกหลักทรัพย์ประเภทอื่น

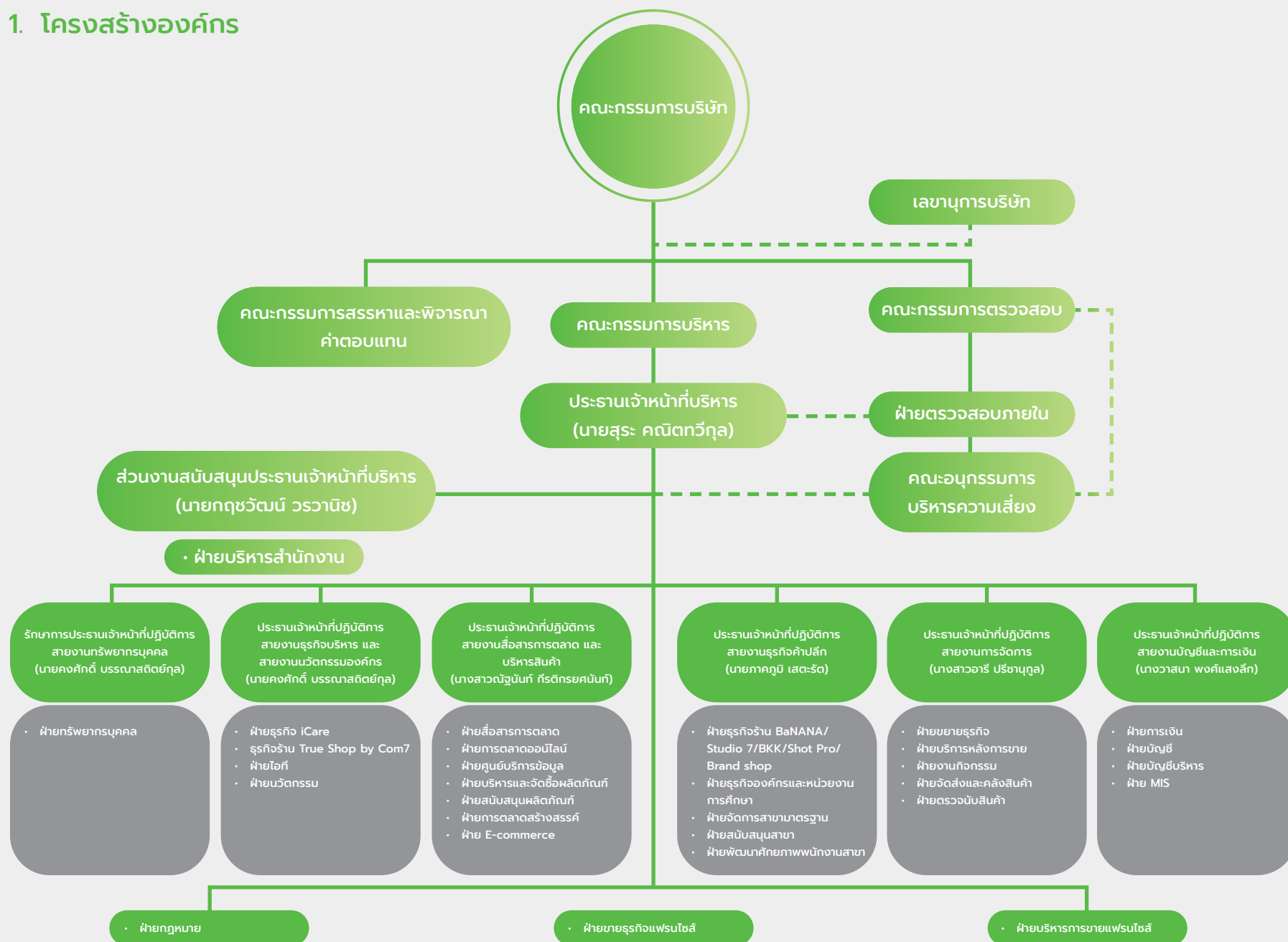
4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายโดยพิจารณาจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลแตกต่างไปจากนโยบายที่กำหนดไว้ได้ โดยจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการ ฐานะการเงิน สภาพคล่องทางการเงิน และความจำเป็นในการใช้เงินเพื่อบริหารกิจการ และการขยายธุรกิจของบริษัท รวมถึงสถานะเศรษฐกิจ

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



1. โครงสร้างองค์กร



2 โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยอีก 4 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน คณะกรรมการบริหาร และคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งกรรมการบริหาร กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน รวมถึงผู้บริหารของแต่ละคณะมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่กฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนดทั้งนี้ รายละเอียดโครงสร้างการจัดการของบริษัทมีดังนี้

2.1 คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 คณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวน 7 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ	ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ
2 นายสุระ คณิตทวิกุล	รองประธานกรรมการ
3 นางสาวอารี ปริษานกุล	กรรมการ
4 นายกฤษวัฒน์ วรวานิช	กรรมการ
5 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	กรรมการ
6 นางสาววิภรณ์ อุดมคุณธรรม	กรรมการอิสระ
7 นายคัชพล จุลชาติ	กรรมการอิสระ

โดยมีนางสาวศศิภา สว่างไสว ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจผูกพันบริษัท

นายสุระ คณิตทวิกุล หรือนายกฤษวัฒน์ วรวานิช หรือนางสาวอารี ปริษานกุล หรือนายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล กรรมการสองในสี่คนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

1. คณะกรรมการมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารจัดการและดำเนินกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท

2. จัดให้มีการทำและรับผิดชอบต่อการจัดทำงบดุล และงบกำไรขาดทุนของบริษัท ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท ซึ่งผู้สอบบัญชีตรวจสอบแล้ว และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ

3. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานการ

ดำเนินธุรกิจ งบประมาณของบริษัท รวมถึงควบคุมกำกับดูแล (Monitoring and Supervision) การบริหารและการจัดการของฝ่ายบริหารให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้ อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

4. พิจารณาทบทวน ตรวจสอบ และอนุมัตินโยบาย ทิศทาง กลยุทธ์ แผนงานการดำเนินธุรกิจ ของบริษัทที่เสนอโดยฝ่ายบริหาร

5. ติดตามการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณอย่างต่อเนื่อง

6. ดำเนินการให้บริษัทและบริษัทย่อยมีระบบงานบัญชีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และจัดให้มีการรายงานทางการเงินและการสอบบัญชีที่เชื่อถือได้ รวมทั้งจัดให้มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่เพียงพอและเหมาะสม

7. พิจารณากำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และกำกับดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการในการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยมีมาตรการรองรับและวิธีควบคุมเพื่อลดผลกระทบต่อกิจการของบริษัทอย่างเหมาะสม

8. พิจารณากำหนดโครงสร้างการบริหารงาน มีอำนาจในการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการอื่นตามความเหมาะสม รวมถึงการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ที่แต่งตั้ง

ทั้งนี้ การมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่กำหนดนั้น ต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใด กับบริษัทหรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

9. กำกับและดูแลการบริหารจัดการและการดำเนินงานต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญ เท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมายอื่น

10. คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทน คณะกรรมการได้โดยอยู่ภายใต้การควบคุมหรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการเห็นสมควรและภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิกเพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขการมอบอำนาจนั้นๆ ได้เมื่อเห็นสมควร

ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้บุคคลดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัทหรือบริษัทย่อยตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือประกาศอื่นใดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

คุณสมบัติกรรมการอิสระ

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลของบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยนับรวมหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมในการบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่จะได้พ้นจากลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท
3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมาย ในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย
4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลของบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ หรือผู้บริหาร ของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท
5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง และไม่เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง สังกัดอยู่ เว้นแต่จะพ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท
6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่

บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ให้บริการทางวิชาชีพเป็นนิติบุคคลให้รวมถึงการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการซึ่งไม่ใช่กรรมการอิสระ ผู้บริหาร หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท

7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
8. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการ

ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสามเป็นอัตรา ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงกับส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรก และปีที่สองภายหลังการแปรสภาพนั้นให้จบบลากกัน ส่วนปีหลังๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่ยอยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งอาจได้รับเลือกตั้งใหม่อีกได้ โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น

นอกจากการพ้นตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

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

การสรรหากรรมการ

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเป็นผู้พิจารณาบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ มีประวัติการทำงานที่ดี และมีภาวะผู้นำ วิสัยทัศน์ กว้างไกล รวมทั้งมีคุณธรรม จริยธรรม ตลอดจนมีทัศนคติที่ดีต่อองค์กร สามารถอุทิศเวลาให้ได้อย่างเพียงพออันเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินกิจการของบริษัท นอกจากนี้ยังคำนึงถึงคุณสมบัติที่เหมาะสม และสอดคล้องกับองค์ประกอบ และโครงสร้างของกรรมการตามกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทอีกด้วย เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี)

ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

- (1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่าจำนวนหุ้นที่ตนถือ
- (2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่เลือกตั้งบุคคลคนเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ในกรณีที่เลือกตั้งบุคคลหลายคนเป็นกรรมการจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
- (3) บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการ เท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมี หรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้เลือกโดยวิธีจับสลากเพื่อให้จำนวนกรรมการที่จะพึงมี

การประชุมคณะกรรมการบริษัท

รายชื่อกรรมการ จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด

	ปี 2562	ปี 2561
1 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ	6/6	8/8
2 นายสุระ คณิตทวีกุล	6/6	8/8
3 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	6/6	7/8
4 นายภุชวดี วรรณวิเศษ	5/6	8/8
5 นายคณศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	6/6	6/8
6 นางสาววิภรณ์ อุดมคุณธรรม	5/6	7/8
7 นายคชพล จุลชาติ	5/6	7/8

2.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
2 นางสาววิภรณ์ อุดมคุณธรรม	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
3 นายคชพล จุลชาติ	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ

นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ ซึ่งเป็นประธานกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านการเงินและบัญชีเพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัทได้ โดยนายศิริพงษ์ สมบัติศิริ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาบัญชี

จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ จาก Sul Ross University ประเทศสหรัฐอเมริกา ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานกรรมการตรวจสอบของบริษัท แพนเอเชียฟู้ดแอนด์จำกัด (มหาชน) กรรมการตรวจสอบของบริษัทบางกอกเซเนฮอปปิโธล จำกัด (มหาชน) และกรรมการของบริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) โดยมีนางสาวปิยพร บรรดาศักดิ์ ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

วาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการตรวจสอบ

ประธานกรรมการตรวจสอบ 3 ปี หรือเท่ากับวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

กรรมการตรวจสอบ 3 ปี หรือเท่ากับวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

ทั้งนี้ เมื่อครบวาระการดำรงตำแหน่งดังกล่าว ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการตรวจสอบที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งได้อีก

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และระบบการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้งโยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้ง และเลิกจ้างบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทและเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่ฝายจัดการเข้าร่วมประชุมอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท
5. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้

(ก) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้องครบถ้วนเป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท

(ข) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท

(ค) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

(ง) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี

(จ) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

(ฉ) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน

(ช) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้จากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย (Charter)

(ซ) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

6. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ

การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ

ชื่อ-นามสกุล จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด

	ปี 2562	ปี 2561
1 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ	4/4	5/5
2 นางสาววิภารัตน์ อุดมคุณธรรม	3/4	5/5
3 นายคัชพล จุลชาติ	3/4	4/4

2.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนประกอบด้วยกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจำนวน 3 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1 นายคัชพล จุลชาติ	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
2 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
3 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

โดยมีผู้จัดการแผนกทรัพยากรบุคคล ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

1. เสนอแนะโครงสร้าง ขนาด และองค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ รวมถึงกำหนดหลักเกณฑ์และนโยบายการพิจารณาสรรหาผู้ที่ได้รับการเสนอชื่อเพื่อรับการคัดเลือกเป็นกรรมการ และกรรมการชุดย่อยต่างๆ ตามโครงสร้าง ขนาด และองค์ประกอบของคณะกรรมการตามที่กำหนดไว้

2. พิจารณาเพื่อเสนอรายชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นในกรณีที่มีตำแหน่งว่างลง

3. พิจารณานโยบายและแนวทางในการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินสำหรับคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

4. ประเมินผลประโยชน์ของบริษัทเพื่อกำหนดการให้โบนัส และการขึ้นเงินเดือนประจำปีของบริษัท โดยใช้เกณฑ์มาตรฐานในอุตสาหกรรมที่เหมาะสมในการพิจารณาประกอบ

5. ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท หรือบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป

ชื่อ-นามสกุล จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด

	ปี 2562	ปี 2561
1 นายคัชพล จุลชาติ	2/2	1/1
2 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล	2/2	1/1
3 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	2/2	1/1

2.4 คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารประกอบด้วยกรรมการบริหารทั้งหมด 7 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1 นายสุระ คณิตทวีกุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	กรรมการบริหาร
3 นายภุชวดี วรรณวิเศษ	กรรมการบริหาร
4 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล	กรรมการบริหาร
5 นางสาวณัฐนันท์ กิตติกรยศนันท์	กรรมการบริหาร
6 นางวาสนา พงศ์แสงลึก	กรรมการบริหาร
7 นายภาณุภูมิ เสดะรัต	กรรมการบริหาร

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของ คณะกรรมการบริหาร

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

กรรมการบริษัทและเป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

8. มีอำนาจในการจัดหาสถานที่เพื่อขยายสาขาและอนุมัติการจัดตั้งสำนักงานสาขาต่างๆ รวมถึงการใช้จ่ายทางการเงินเพื่อใช้ในการเปิดสาขา ตามที่กำหนดไว้ในแผนธุรกิจหรืองบประมาณประจำปีที่คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้แล้ว โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

9. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการกู้ยืมเงิน การจัดหาเงินสินเชื่อ หรือการขอสินเชื่อใดๆ ของบริษัท โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้วทั้งนี้ ในกรณีที่ต้องใช้ทรัพย์สินของบริษัทเป็นหลักประกัน ต้องนำเสนอขออนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัท

10. กำหนดโครงสร้างองค์กรและอำนาจการบริหารองค์กร และพิจารณาปรับเงินเดือน โบนัสของตั้งแต่ระดับประธานเจ้าหน้าที่บริหารลงไป รวมถึงพิจารณาอนุมัติอัตราค่าจ้างคนที่ไม่อยู่ในงบประมาณประจำปี

11. ให้มีอำนาจในการมอบอำนาจให้บุคคลอื่นใดหนึ่งคนหรือหลายคนปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรือการมอบอำนาจนั้นๆ ได้ตามที่เห็นสมควร

12. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเป็นคราวๆ ไป

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

การประชุมคณะกรรมการบริหาร

รายชื่อกรรมการ จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด

	ปี 2562	ปี 2561
1 นายสุระ คณิตทวีกุล	13/13	11/11
2 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	10/13	10/11
3 นายกฤษวัฒน์ วรวานิช	12/13	11/11
4 นายคังศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	08/13	11/11
5 นางสาวณัฐนันท์ กิริติกรยศนันท์	11/13	10/11
6 นางวาสนา พงศ์แสงลึก	13/13	11/11
7 นายภาคภูมิ เสตะรัต	13/13	6/11

2.5 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงประกอบไปด้วยกรรมการบริหารความเสี่ยงทั้งหมด 7 คน ได้แก่

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

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

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

การประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

รายชื่อกรรมการ จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด

	ปี 2562	ปี 2561
1 นายกฤษวัฒน์ วรวานิช	2/2	2/2
2 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	2/2	2/2
3 นายคังศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	2/2	2/2
4 นางสาวณัฐนันท์ กิริติกรยศนันท์	2/2	2/2
5 นางวาสนา พงศ์แสงลึก	2/2	2/2
6 นายธนัทศน์ ธนีสันต์	2/2	2/2
7 นายอรรถพล วัฒนากินดา	2/2	2/2

3 ผู้บริหาร

ผู้บริหารของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 7 คน ได้แก่

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1 นายสุระ คณิตทวีกุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานการจัดการ
3 นายกฤษวัฒน์ วรวานิช	ส่วนงานสนับสนุน
4 นายคังศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานนวัตกรรมองค์กร และรักษาการประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานทรัพยากรบุคคล
5 นางสาวณัฐนันท์ กิริติกรยศนันท์	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานสื่อสารการตลาด และบริหารสินค้า
6 นางวาสนา พงศ์แสงลึก	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานบัญชีและการเงิน
7 นายภาคภูมิ เสตะรัต	ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานธุรกิจค้าปลีก

ขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

1. ควบคุมดูแลการดำเนินงาน และ/หรือบริหารงานประจำวันของบริษัท
2. จัดทำ และนำเสนอ นโยบาย ทิศทาง กลยุทธ์ แผนการดำเนินงาน ธุรกิจ งบประมาณ การลงทุน โครงสร้างการบริหารงานของบริษัท และหลักเกณฑ์ในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการของบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

3. ดำเนินการหรือบริหารงานให้เป็นไปตามนโยบายแผนงาน และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ คณะกรรมการบริหาร

4. กำกับดูแลการดำเนินงานหรือการปฏิบัติงานของบริษัท ให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการตรวจสอบและประเมินผลการดำเนินงานของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด และมีหน้าที่รายงานผลการดำเนินงานการบริหารจัดการรวมถึงความคืบหน้าในการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท

5. พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติ ธุรกิจของบริษัทตามงบลงทุนหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจาก คณะกรรมการบริษัท โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจาก คณะกรรมการบริษัทแล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับ อนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

6. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายทางการเงินในการดำเนินการตามธุรกิจปกติของบริษัท เช่น การจัดซื้อ โดยวงเงิน สำหรับแต่ละรายการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจ อนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท รวมถึง การเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว

7. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญๆ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีตามที่จะได้รับมอบหมายจาก คณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติ อนุมัติในหลักการไว้แล้ว

8. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ตามปกติธุรกิจของบริษัท ตามงบประมาณที่รับอนุมัติจากคณะ กรรมการบริษัทและเป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติ จากคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ เรื่องดังกล่าว

9. กำหนดโครงสร้างองค์กร รวมถึงการแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินค่าจ้าง ค่าตอบแทน โบนัสและการเลิก จ้างพนักงานตั้งแต่ระดับ C2 ลงไป

10. มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษา ระเบียบ วินัย การทำงานภายในองค์กร

11. ประสานงานกับหัวหน้าหน่วยตรวจสอบภายในและ คณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้การดำเนินการทางธุรกิจรวมทั้งการ บริหารความเสี่ยงของบริษัทเป็นไปตามวัตถุประสงค์และข้อบังคับ รวมทั้งนโยบายของบริษัทตามหลักธรรมาภิบาล

12. มีอำนาจในการมอบอำนาจช่วง และ/หรือมอบหมาย

ให้บุคคลอื่นปฏิบัติงานเฉพาะอย่างแทนได้ โดยการมอบอำนาจช่วง และ/หรือการมอบหมายดังกล่าวให้อยู่ภายใต้ขอบเขตแห่งการมอบ อำนาจตามหนังสือมอบอำนาจ และ/หรือ ให้เป็นไปตามระเบียบ ข้อกำหนดหรือคำสั่งที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือบริษัทได้กำหนดไว้

13. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะ กรรมการบริษัทหรือคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ เป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ ในการดำเนินการเรื่องใดที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับ ตลาดทุนและ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้ส่วนเสียหรือมีความขัดแย้ง ทางผลประโยชน์กับบริษัท และ/หรือบริษัทย่อย และ/หรือบริษัท ที่เกี่ยวข้อง ประธานเจ้าหน้าที่บริหารไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนิน การในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะ กรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามธุรกิจปกติและเงื่อนไข การค้าปกติซึ่งเป็นไปตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาด ทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องกำหนด

4 เลขานุการบริษัท

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

1. จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้
 - (1) ทะเบียนกรรมการ
 - (2) หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานการ ประชุมคณะกรรมการและรายงานประจำปีของ บริษัท
 - (3) หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและรายงานการประชุม ผู้ถือหุ้น
2. เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการ หรือผู้บริหาร
3. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุน กำหนด

5 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

5.1 ค่าตอบแทนกรรมการ

บริษัทได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการสำหรับปี 2562 ไว้อย่างชัดเจนโดยจ่ายในรูปของค่าตอบแทนรายเดือนและบำเหน็จกรรมการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 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

1. บริษัทไม่มีนโยบายจ่ายค่าตอบแทนให้แก่คณะกรรมการบริหาร
2. คณะกรรมการตรวจสอบจะได้รับค่าตอบแทนในฐานะคณะกรรมการตรวจสอบเท่านั้น

(2) บำเหน็จกรรมการจำนวน 3,000,000 บาท โดยจ่ายสำหรับกรรมการอิสระเท่านั้น

ในการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการในครั้งนี้คณะกรรมการได้พิจารณากำหนดค่าตอบแทนสำหรับคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทโดยคณะกรรมการชุดย่อยดังกล่าวจะได้รับค่าตอบแทนตามรายละเอียดที่กำหนดข้างต้น

รายละเอียดค่าตอบแทนกรรมการของบริษัท ในปี 2561 และ 2562

รายชื่อกรรมการ	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
1 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ	980,000	1,320,000	1,680,000
2 นายสุระ คณิตทวีกุล	240,000	240,000	240,000
3 นางสาวอารี ปรีชานุกูล	240,000	240,000	240,000
4 นายกฤษวัฒน์ วรวานิช	240,000	240,000	240,000
5 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล	240,000	240,000	240,000
6 นางสาววีรภรณ์ อุดมคุณธรรม	860,000	990,000	1,260,000
7 นายคัมพล จุลชาติ	860,000	990,000	1,260,000
รวม	3,660,000	4,260,000	5,160,000

- 2) ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน/ค่าตอบแทนอื่น ๆ -ไม่มี-

5.2 ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ในปี 2560 - 2562 บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนเป็นเงินเดือน โบนัส และค่าตอบแทนอื่นๆ ให้แก่ผู้บริหารบริษัทและบริษัทย่อย ดังนี้

ประเภทค่าตอบแทน	ปี 2560 (ล้านบาท)	ปี 2561 (ล้านบาท)	ปี 2562 (ล้านบาท)
เงินเดือนและผลประโยชน์ระยะสั้นอื่น	44.62	48.56	52.95
ผลประโยชน์			
หลังออกจากงาน	1.67	1.45	3.99
รวม	46.29	50.01	56.94

6 บุคลากร

6.1 จำนวนบุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 - 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีพนักงานและบุคลากรทั้งสิ้น 3,119 คน 3,376 คน และ 4,075 คน ตามลำดับ โดยแบ่งตามสายงานได้ดังนี้

ลักษณะบุคลากร	31 ธันวาคม 2560 (คน)	31 ธันวาคม 2561 (คน)	31 ธันวาคม 2562 (คน)
ผู้บริหาร	7	7	8
ฝ่ายบริหาร	91	80	85
ฝ่ายปฏิบัติการ	2,170	2,353	2,778
ฝ่ายจัดการ	66	66	115
ฝ่ายการเงินและบัญชี	87	96	69
ฝ่ายกฎหมายและตรวจสอบภายใน	17	21	22
พนักงานบริษัทย่อย	681	753	998
รวม	3,119	3,376	4,075

6.2 ผลตอบแทนพนักงาน

บริษัทมีการจ่ายผลตอบแทนให้แก่พนักงานในลักษณะต่างๆ ได้แก่ เงินเดือน โบนัส และผลประโยชน์พนักงานอื่นๆ เช่น ค่าคอมมิชชั่น ค่าตำแหน่ง ค่ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินประกันสังคม หรือค่ายานพาหนะ เป็นต้น ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจ้างงานของบริษัทและบริษัทย่อย ทั้งนี้ ผลตอบแทนพนักงานดังกล่าวไม่รวมเจ้าหน้าทีระดับผู้บริหาร โดยในปี 2560 - 2562 สรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

ประเภทผลตอบแทน	ปี 2560 (ล้านบาท)	ปี 2561 (ล้านบาท)	ปี 2562 (ล้านบาท)
เงินเดือนและ ผลประโยชน์ระยะสั้น	741.13	830.47	943.52
ผลประโยชน์ หลังออกจากงาน	3.59	2.25	26.12
รวม	744.73	832.72	969.64

6.3 นโยบายในการพัฒนาพนักงาน

บริษัทให้ความสำคัญและดำเนินการพัฒนาศักยภาพให้กับพนักงานในทุกระดับอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการเจริญเติบโตของธุรกิจและเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน เนื่องจากพนักงานเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่เป้าหมาย อีกทั้งเป็นแรงผลักดันสำคัญในการช่วยสนับสนุนให้องค์กรเติบโตและก้าวหน้าบริษัทฯ จึงมุ่งมั่นพัฒนาบุคลากรทุกสายวิชาชีพในทุกระดับ โดยการพัฒนาด้านทักษะ ความรู้ ความสามารถตลอดถึงปลูกฝังวัฒนธรรมและจริยธรรมขององค์กรควบคู่กัน เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจโดยมีนโยบายในการพัฒนา ดังนี้

1. นโยบายด้านการฝึกอบรมและพัฒนา ด้วยบุคลากรคือทรัพยากรอันมีค่าในการขับเคลื่อนองค์กรให้ประสบความสำเร็จและเติบโตได้อย่างยั่งยืน บริษัทฯจึงพัฒนาทักษะ ความรู้ ความสามารถของบุคลากรควบคู่ไปกับการนำระบบและพัฒนาเครื่องมือเพื่อใช้สนับสนุนการบริหารพัฒนามนุษย์ ดังนี้

พนักงานทุกคน : บริษัทดำเนินการพัฒนาพนักงานทุกคนโดยจัดหลักสูตรฝึกอบรมความรู้ ความสามารถหลัก เพื่อให้พนักงานทุกคนปฏิบัติงานได้สอดคล้องกับวัฒนธรรมองค์กรและเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เช่น การปฐมนิเทศพนักงานใหม่โดยการปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กร รวมไปถึงการจัดทำระบบพี่เลี้ยงเพื่อดูแลสอนงานและให้คำแนะนำในการทำงาน

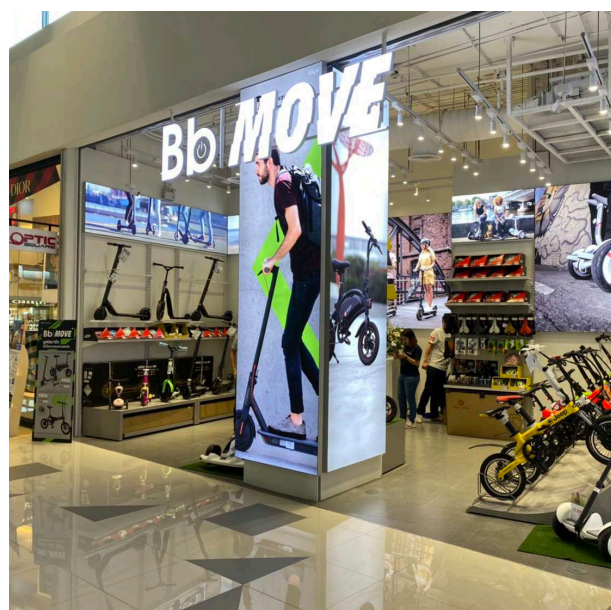
พนักงานหน้าร้านสาขา : บริษัทดำเนินการพัฒนาความรู้ และทักษะของพนักงานให้มีศักยภาพ ด้วยการจัดฝึกอบรมในหลักสูตรต่างๆ โดยมุ่งเน้นให้พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับเกี่ยวกับสินค้าและการให้บริการเพื่อให้เกิดความชำนาญและความพร้อมต่อการให้บริการ อีกทั้งยังสามารถรักษามาตรฐานในการปฏิบัติงานซึ่ง

จะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและประทับใจในการได้รับการอันดีเยี่ยม เช่น หลักสูตร Service Excellence หลักสูตรมาตรฐานพนักงานหน้าร้าน หลักสูตรมาตรฐานผู้จัดการร้าน หลักสูตรมาตรฐานผู้ช่วยและผู้จัดการเขต เป็นต้น

พนักงานระดับปฏิบัติการ : บริษัทดำเนินการพัฒนาพนักงานโดยจัดหลักสูตรพัฒนาความรู้ ความสามารถตามหน้าที่ สายงานวิชาชีพ และตามกลุ่มงาน เพื่อเป็นการพัฒนาทักษะ ความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน เช่น หลักสูตรการปิดบัญชี หลักสูตรการบริหารงานบุคคล หลักสูตรกฎหมายเบื้องต้น หลักสูตรการใช้ระบบคอมพิวเตอร์และไอที หลักสูตรความปลอดภัยในการทำงาน เป็นต้น

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

พนักงานระดับผู้บริหาร : บริษัทดำเนินการจัดทำแผนพัฒนาผู้บริหารเพื่อพัฒนาทักษะความเป็นผู้นำเพื่อพัฒนาศักยภาพผู้บริหารให้มีความพร้อมสามารถเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลงและขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ไปสู่การปฏิบัติให้เกิดผลงานเพิ่มขึ้น ควบคู่ไปกับการสร้างวัฒนธรรมการทำงาน และค่านิยมที่สามารถช่วยส่งเสริมและผลักดันการพัฒนาระบบการบริหารสมัยใหม่ให้เกิดขึ้นตลอดจนการจัดการความรู้และองค์กรแห่งการเรียนรู้ไปถ่ายทอดให้กับบุคลากรในหน่วยงานเพื่อส่งเสริมให้เกิดการพัฒนากระบวนการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และก่อให้เกิดผลสำเร็จในภาพรวม



2. นโยบายการวางแผนพัฒนาอาชีพ บริษัทกำหนดนโยบายการวางแผนพัฒนาอาชีพของพนักงานทุกสายในทุกระดับโดยพนักงานจะได้รับการพัฒนา ทักษะ ความรู้ ความสามารถอย่างต่อเนื่อง โดยการนำแนวทาง Competency มาประยุกต์ใช้ในองค์กร เพื่อนำไปวิเคราะห์ วางแผนและเป็นแนวทางการพัฒนาขีดความสามารถของพนักงานรายบุคคลดังนี้

สมรรถนะหลัก (Core Competency) ได้แก่ ความสามารถซึ่งแสดงถึงวัฒนธรรมการทำงานขององค์กรซึ่งบุคลากรทุกคนในองค์กรพึงมีและเป็นไปในทิศทางเดียวกันเพื่อจะทำให้องค์กรบรรลุเป้าหมายในการดำเนินงานได้

สมรรถนะบริหาร (Managerial Competency) ได้แก่ ความสามารถด้านการบริหารที่บุคลากรในองค์กรตามระดับแต่ละตำแหน่งงานที่จำเป็นต้องมีเพื่อใช้ในการบริหารตนเอง บริหารงานผู้ใต้บังคับบัญชา เพื่อให้งานสำเร็จอีกทั้งต้องสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ และ วิสัยทัศน์ขององค์กร

สมรรถนะตามสายงาน (Functional Competency) ได้แก่ ความสามารถ ทักษะ ด้านวิชาชีพที่จำเป็นในการนำไปปฏิบัติงานให้บรรลุผลสำเร็จ ซึ่งมีความแตกต่างกันตามลักษณะงาน

3. การจัดการความรู้ในองค์กร คือเครื่องมือเพื่อการบรรลุเป้าหมายในการพัฒนาบุคลากรในระยะยาว ได้แก่การรวบรวมองค์ความรู้ที่มีอยู่ในองค์กรมาพัฒนาขึ้นเป็นระบบเพื่อให้ทุกคนในองค์กรสามารถเข้าถึงความรู้และพัฒนาตนเองให้เป็นผู้รู้ รวมถึงปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันจะส่งผลให้องค์กรมีขีดความสามารถเชิงแข่งขันสูงสุด โดยบริษัทได้พัฒนาแอปพลิเคชันบนมือถือ (IT Easy Mobile Application) ซึ่งเป็นแหล่งข้อมูลอ้างอิงที่มีมาตรฐานเช่นรายละเอียดขั้นตอนการปฏิบัติงานต่างๆ ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า โปรโมชัน ข้อมูลข่าวสาร การวิเคราะห์ยอดขาย การสอนงาน (Coaching Recognition System) การวัดความรู้ (Knowledge Training Online) ส่งผลให้พนักงานเกิดการตระหนักรู้ อีกทั้งยังใช้เป็นเครื่องมือในการให้รางวัลกับพนักงานอีกด้วย

6.4 ข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

-ไม่มี-





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

บริษัทมีหลักการดำเนินธุรกิจ (Business Principles) เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการเติบโตอย่างยั่งยืน ดังนี้

1. สามารถแข่งขันทางธุรกิจอย่างมีคุณธรรม และจริยธรรม
2. มีผลประโยชน์ที่ยุติธรรมโดยคำนึงถึงผลกระทบต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย
3. ประกอบธุรกิจโดยเคารพสิทธิและมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย
4. ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงสังคมและพัฒนาหรือผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
5. 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 รวมถึงผู้ถือหุ้นประเภทสถาบัน ให้เข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น

1.2 บริษัทจัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นประจำทุกปี เรียกว่า “การประชุมสามัญ” ภายใน 4 เดือนนับจากวันสิ้นสุดรอบ

ปีบัญชีของบริษัท ซึ่งการประชุมผู้ถือหุ้นคราวอื่นนอกเหนือจากนี้ จะจัดขึ้นเมื่อมีความจำเป็นตามแต่ละกรณี โดยเรียกประชุมนี้ว่า “การประชุมวิสามัญ”

1.3 บริษัทจะจัดส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมระเบียบวาระ และความเห็นของคณะกรรมการบริษัทล่วงหน้าก่อนวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษให้แก่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 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 หนังสือเชิญประชุมจะระบุเหตุผลของการพิจารณาในแต่ละวาระโดยมีข้อมูลประกอบการตัดสินใจอย่างเพียงพอไว้ด้วย รายงานการประชุม และรายงานประจำปี (Annual Report) ซึ่งได้จัดทำขึ้นตามแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด

1.4.4 สิทธิในการแต่งตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล

1.4.5 สิทธิในการแต่งตั้งผู้สอบบัญชี

1.4.6 ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้บุคคลอื่นเป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนแทนได้ โดยทำหนังสือมอบฉันทะตามรูปแบบที่กฎหมายกำหนด

1.4.7 ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบข้อมูลการถือหุ้นของตนเอง ณ วันปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นได้ที่บริษัท หรือบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

1.5 ในการประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทมีนโยบายให้กรรมการทุกคนมีหน้าที่เข้าร่วมการประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้งซึ่งผู้ถือหุ้นสามารถซักถามประธานคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องได้นอกจากนั้นบริษัทจะจัดให้มีการอำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้นในการประชุมทุกราว โดยมุ่งเน้นให้ผู้ถือหุ้นสามารถเข้าร่วมประชุมได้เพื่อให้เกิดความเท่าเทียมกัน ดังนี้

1.5.1 สถานที่ประชุม ในการจัดประชุมผู้ถือหุ้นแต่ละคราว บริษัทจะจัดให้มีการใช้สถานที่ประชุมในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นพื้นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ของบริษัท โดยสถานที่จะต้องมีขนาดเพียงพอที่จะรองรับผู้ถือหุ้น มีเครื่องอำนวยความสะดวกการเดินทาง บรรยายภาคในการประชุมและอุปกรณ์สื่อสารในที่ประชุม เช่น เครื่องเสียง ไมโครโฟน และอุปกรณ์เครื่องเขียน เป็นต้น ตลอดจนบริษัทกำหนดให้นำเทคโนโลยีมาใช้กับการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งการลงทะเบียนผู้ถือหุ้น การนับคะแนนและแสดงผลการนับคะแนน เพื่อให้การดำเนินการประชุมสามารถกระทำได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้อง และแม่นยำ

1.5.2 วันเวลาเหมาะสม นอกจากการปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายแล้ว บริษัทพิจารณาถึงช่วงเวลาที่เหมาะสมในการจัดประชุม เช่น ไม่จัดให้มีการประชุมในช่วงวันหยุดเทศกาล วันหยุดต่อเนื่อง เป็นต้น ทั้งนี้ประธานในที่ประชุมจะจัดสรรเวลาให้เหมาะสมและส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นมีโอกาสในการแสดงความเห็นและตั้งคำถามต่อที่ประชุมในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

1.5.3 การลงคะแนนเสียง

- จัดให้มีการลงมติวาระเพื่อพิจารณาเป็นรายวาระและลงมติเป็นแต่ละรายการ ในกรณีที่วาระนั้นมีหลายรายการ เช่น วาระการเลือกตั้งกรรมการ

- บริษัทจัดทำบัตรลงคะแนนเสียงเพื่อใช้ในการลงมติที่ประชุมทุกครั้ง

- การนับคะแนนเสียงมีความชัดเจน โปร่งใส และตรวจสอบได้ บริษัทจะแยกวิธีการนับคะแนนเสียง ดังนี้ 1) คะแนนเสียงจากหนังสือมอบฉันทะที่ส่งมายังบริษัทก่อนการประชุม 2) คะแนนเสียงที่รวบรวมได้จากผู้ที่เข้าร่วมประชุม

- ประธานที่ประชุมหรือผู้ที่ประธานมอบหมายจะเป็นผู้รายงานผลการนับคะแนนเสียงจากหนังสือมอบฉันทะที่ส่งมา ก่อนการประชุมรวมกับคะแนนเสียงในที่ประชุม และแจ้งให้ที่ประชุมทราบ

- บริษัทกำหนดให้มีบุคคลที่เป็นอิสระเป็นผู้สังเกตการณ์การตรวจนับหรือตรวจสอบคะแนนเสียงในการประชุมผู้ถือหุ้น และเปิดเผยให้ที่ประชุมทราบพร้อมบันทึกไว้ในรายงานการประชุม

1.5.4 วาระการประชุม กำหนดให้มีคำชี้แจงและเหตุผลประกอบในแต่ละวาระหรือประกอบมติที่ขอตามที่จะระบุไว้ในหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น 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 นอกจากนี้ ยังมีการบันทึกคำถามคำตอบ รายละเอียดของข้อพิจารณา ข้อหาหรือการแสดงความเห็นต่างๆ ของผู้ถือหุ้น และผลการลงคะแนนในแต่ละวาระว่ามีผู้ถือหุ้นเห็นด้วย คัดค้าน และงดออกเสียง

1.6.3 บริษัทเปิดเผยให้สาธารณชนทราบถึงผลการออกเสียงลงคะแนนของแต่ละวาระในการประชุมผู้ถือหุ้นในวันทำการถัดไปบนเว็บไซต์บริษัท

1.7 บริษัทจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการประชุมและแบ่งเป็นหมวดหมู่ 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 เนื่องจากบริษัทได้รับการสนับสนุนจากผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มในการสร้างความสามารถทางการแข่งขันและสร้างผลกำไร ซึ่งถือว่าการสร้างคุณค่าอย่างยั่งยืนให้กับบริษัท ดังนั้นผู้มีส่วนได้เสียเหล่านี้จึงควรได้รับการดูแลตามสิทธิที่มีตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทมีการจัดการให้เกิดความเป็นธรรมแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ดังนี้

2.1 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อผู้ถือหุ้น บริษัทระลึกลักษณะว่าผู้ถือหุ้น คือ เจ้าของกิจการ และบริษัทมีหน้าที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว จึงกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานต้องปฏิบัติตามแนวทาง ดังต่อไปนี้

1. ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ตลอดจนตัดสินใจดำเนินการใดๆ ด้วยความระมัดระวัง รอบคอบ และเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นทั้งรายใหญ่และรายย่อยเพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นโดยรวม

2. นำเสนอรายงานสถานการณ์ภาพของบริษัท ผลประกอบการ ข้อมูลฐานะทางการเงิน การบัญชี และรายงานอื่นๆ โดยสม่ำเสมอ และครบถ้วนตามความเป็นจริง

3. ห้ามไม่ให้แสวงหาผลประโยชน์ให้ตนเองและผู้อื่นโดยใช้ข้อมูลใดๆ ของบริษัทซึ่งยังมิได้เปิดเผยต่อสาธารณะ หรือดำเนินการใดๆ ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

2.2 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อพนักงาน บริษัทตระหนักว่าพนักงานคือปัจจัยแห่งความสำเร็จของการบรรลุเป้าหมายของบริษัทที่มีคุณค่า จึงมีนโยบายที่จะปฏิบัติกับพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียม และเป็นธรรม มีการพัฒนาศักยภาพ และให้ผลตอบแทนและสวัสดิการแก่พนักงานอย่างเหมาะสม เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายดังกล่าว บริษัทจึงมีหลักปฏิบัติ ดังนี้

1. ให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมต่อพนักงาน รวมทั้งมีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงาน และให้ความสำคัญในการดูแลสวัสดิการของพนักงาน

2. ดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิต และทรัพย์สินของพนักงาน

3. การแต่งตั้งโยกย้ายรวมถึงการให้รางวัลและการลงโทษพนักงาน กระทำด้วยความสุจริตใจ และตั้งอยู่บนพื้นฐานความรู้ความสามารถและความเหมาะสมของพนักงาน

4. ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ ความสามารถของพนักงาน โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาความสามารถของพนักงานให้เกิดศักยภาพในการปฏิบัติงานอย่างมืออาชีพ ซึ่งบริษัทมีการกำหนดและวางแผนการฝึกอบรมและ

พัฒนาพนักงานเป็นประจำ รวมถึงมีการจัดการฝึกอบรมทั้งภายในและภายนอกให้แก่พนักงาน

5. รับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานความรู้ทางวิชาชีพของพนักงาน

6. ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำงานอย่างเคร่งครัด

2.3 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อคู่ค้า และ/หรือเจ้าหนี้ บริษัทมีนโยบายให้พนักงานปฏิบัติต่อคู่ค้า และ/หรือเจ้าหนี้ทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรม ซื่อสัตย์ และไม่เอารัดเอาเปรียบคู่ค้า โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท บนพื้นฐานของการได้รับผลตอบแทนที่เป็นธรรมทั้งสองฝ่าย หลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีแนวปฏิบัติ ดังนี้

1. ไม่เรียกรับ หรือรับ หรือจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตในการค้ากับคู่ค้า และ/หรือเจ้าหนี้

2. กรณีที่มีข้อมูลว่ามีการเรียกรับ หรือรับ หรือการจ่ายผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่สุจริตเกิดขึ้น ต้องเปิดเผยรายละเอียดต่อคู่ค้า และ/หรือเจ้าหนี้ และร่วมกันแก้ไขปัญหาโดยยุติธรรมและรวดเร็ว

3. ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ตกลงกันไว้อย่างเคร่งครัด กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดได้ ต้องรีบแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบล่วงหน้า เพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางแก้ไขปัญห

4. กำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือกคู่ค้าที่เหมาะสม และจะต้องมั่นใจว่ากระบวนการคัดเลือกและการปฏิบัติต่อคู่ค้าเป็นไปอย่างเท่าเทียมกันและเป็นธรรม เช่น พิจารณาจากประวัติทางการเงินที่เชื่อถือได้, มีการผลิตหรือจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการและสามารถตรวจสอบคุณภาพได้ เป็นต้น

5. บริษัทฯ ปฏิบัติตามสัญญาและข้อผูกพันต่าง ๆ ที่มีต่อเจ้าหนี้และเจ้าหนี้ค้าประกันอย่างเคร่งครัดไม่ว่าจะเป็นเรื่องวัตถุประสงค์ การใช้จ่ายเงิน การชำระคืนการดูแลคุณภาพหลักทรัพย์ค้าประกัน และเรื่องอื่นใดที่ได้ให้ข้อตกลงไว้กับเจ้าหนี้และเจ้าหนี้ค้าประกันของบริษัท

2.4 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อลูกค้า บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของลูกค้า และมุ่งมั่นที่จะเอาใจใส่และรับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ และการบริการที่สามารถสร้างความเชื่อมั่นได้ จึงได้กำหนดนโยบายในการปฏิบัติต่อลูกค้า ดังนี้

1. บริการลูกค้าด้วยความสุภาพ มีความกระตือรือร้น พร้อมให้บริการด้วยความเต็มใจ

2. รักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

3. ให้ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้อง เพียงพอ และทันต่อเหตุการณ์แก่ลูกค้า เพื่อให้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่มี โดยไม่มีการโฆษณาเกินความเป็นจริงที่เป็นเหตุให้ลูกค้าเข้าใจผิดเกี่ยวกับคุณภาพหรือเงื่อนไขใดๆ ของสินค้าที่บริษัทจำหน่าย

4. ให้คำแนะนำเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทเพื่อประโยชน์สูงสุดกับลูกค้า

2.5 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อคู่แข่งทางการค้า บริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้าโดยไม่ละเมิดความลับหรือล่วงรู้ความลับทางการค้าของคู่แข่งด้วยวิธีซ้อล จึงได้กำหนดหลักนโยบาย ดังนี้

1. ประพฤติปฏิบัติภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี
2. ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริตหรือไม่เหมาะสม
3. ไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้าย
4. สนับสนุนการร่วมมือกับคู่แข่งทางการค้าที่เป็นประโยชน์ของผู้บริโภค มิใช่เป็นไปเพื่อการผูกขาดการจัดสรรรายได้และส่วนแบ่งการตลาด การลดคุณภาพของสินค้าและบริการ การกำหนดราคาสินค้าและบริการ อันจะก่อให้เกิดผลเสียต่อผู้บริโภคในภาพรวม

2.6 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อชุมชนและสังคม บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตนเป็นพลเมืองที่ดีโดยปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน เน้นการปลูกฝังจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมให้เกิดขึ้นภายในองค์กรอย่างต่อเนื่อง รวมถึงสนับสนุนกิจกรรมที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อส่วนรวม และสังคม

2.7 แนวปฏิบัติและนโยบายต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด ส่งเสริมให้ผู้บริหารและพนักงานเอาใจใส่ต่อกิจการที่จะเสริมสร้างคุณภาพด้านความปลอดภัยอาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม โดยจัดให้มีมาตรการลดการใช้พลังงาน การจัดการขยะ และการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า

3. ภาวะผู้นำและวิสัยทัศน์

คณะกรรมการมีความเป็นอิสระในการตัดสินใจ โดยบริษัทให้สิทธิและความเท่าเทียมกันแก่กรรมการทุกคนในการพิจารณาตัดสินใจเรื่องต่างๆ โดยบริษัทได้แยกหน้าที่ชัดเจนระหว่างคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการบริหาร ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทไม่มีหน้าที่จัดการงานประจำของบริษัท แต่จะมีหน้าที่ตามที่กฎหมายกำหนดและเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณาการบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทตามวาระที่กำหนด หรือตามที่ประธานกรรมการจะเห็นควรเพื่อ

3.1 กำหนดหรือให้ความเห็นชอบ ภารกิจ กลยุทธ์ เป้าหมาย นโยบาย แผนธุรกิจ และงบประมาณของบริษัท

3.2 กำกับดูแลและติดตามผลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายและแผนธุรกิจ

3.3 ดูแลให้มีระบบควบคุมภายในที่ดีและดูแลให้มาตรการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสม

4. คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท กำกับดูแลกิจการให้เป็นไปตามเป้าหมาย กฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และแนวทางที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งในปี 2562 ได้มีการพิจารณาทบทวนและอนุมัติวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ เป้าหมาย และทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัท รวมถึงทบทวนนโยบายที่สำคัญให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เช่นนโยบายการกำกับดูแลกิจการ นโยบายการต่อต้านการทุจริต เป็นต้น

คณะกรรมการได้ติดตามดูแลให้มีการนำกลยุทธ์ของบริษัทไปปฏิบัติโดยในการประชุมคณะกรรมการทุกไตรมาส คณะกรรมการได้ติดตามผลการดำเนินงานของฝ่ายบริหาร โดยกำหนดให้มีการรายงานผลการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัทฯ โดยเฉพาะในส่วนของการเงินและแผนงานต่างๆ เพื่อให้เป็นไปตามกลยุทธ์ที่วางไว้

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) มีความเป็นผู้นำ ทำหน้าที่กำหนดกลยุทธ์ ทิศทางนโยบาย เป้าหมายและภารกิจของบริษัท เพื่อให้ผู้บริหารและพนักงานมีจุดมุ่งหมายในการดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกัน
- 4) ติดตามดูแลให้มีการนำกลยุทธ์ของบริษัทไปปฏิบัติ การปฏิบัติสอดคล้องกับนโยบาย กฎระเบียบ กฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 5) พิจารณาให้ความเห็นชอบวาระการประชุมซึ่งเลขานุการบริษัทเสนอ และได้ผ่านความเห็นชอบจากประธานกรรมการบริหารแล้ว เพื่อให้วาระสอดคล้องกับหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการรวมทั้งเปิดโอกาสให้กรรมการแต่ละคนมีอิสระที่จะเสนอเรื่องที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทเข้าสู่การประชุม

6) จัดสรรเวลาไว้อย่างเพียงพอที่ฝ่ายจัดการจะเสนอเรื่อง และมากพอที่กรรมการจะพิจารณาและอภิปรายประเด็นสำคัญกันอย่างรอบคอบโดยทั่วกัน การส่งเสริมให้กรรมการมีการใช้ดุลยพินิจที่รอบคอบ ให้ความเห็นอย่างอิสระ

7) ประธานกรรมการไม่เป็นประธานหรือสมาชิกในคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อให้การทำหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยมีความเป็นอิสระอย่างแท้จริง

8) ดูแลและส่งเสริมให้กรรมการยึดถือปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และจรรยาบรรณธุรกิจของบริษัท รวมถึงการปฏิบัติตามจรรยาบรรณของกรรมการ

9) 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 ส่วนปีหลังๆต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง

2) กรรมการซึ่งพ้นสภาพจากตำแหน่งอาจได้รับเลือกตั้งใหม่อีกได้โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น

4.4 วิธีการเลือกตั้ง/แต่งตั้งคณะกรรมการ เกิดขึ้นได้ 2 กรณีคือ

1) เลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ต้องออกตามวาระจะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

2) แต่งตั้งกรรมการระหว่างวาระเนื่องจากตำแหน่งว่างลง คณะกรรมการบริษัทสามารถพิจารณาอนุมัติได้ตามที่คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน คัดเลือกและเสนอชื่อมาเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งแทน

4.5 การปฐมนิเทศกรรมการใหม่

เพื่อเตรียมความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ ขณะ

เดียวกันก็มีนโยบายที่จะเสริมสร้างความรู้และมุมมองใหม่ๆ เพื่อช่วยสนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่อย่างมีประสิทธิภาพของกรรมการทุกคน ทั้งในแง่การกำกับการดูแลกิจการ ธุรกิจ เทคโนโลยี และ นวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อช่วยสนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่อย่างมีประสิทธิภาพของกรรมการให้สามารถเข้ารับตำแหน่งได้เร็วที่สุด โดยมีเลขานุการบริษัท เป็นผู้ประสานในเรื่องต่างๆ ดังนี้

1) เรื่องที่ควรทราบ โครงสร้างธุรกิจ และโครงสร้างกรรมการขอเขตอำนาจหน้าที่ กฎหมายที่ควรทราบ

2) ความรู้ทั่วไปของธุรกิจ แนวทางการดำเนินงาน

3) จัดให้มีการพบปะหารือกับประธานกรรมการ กรรมการผู้อำนวยการ เพื่อสอบถามข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

5. คณะกรรมการอื่นๆ นอกเหนือจากคณะกรรมการบริษัท

5.1 คณะกรรมการบริหาร (Executive Committee)

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วยกรรมการที่เป็นผู้บริหาร หรือกรรมการจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือกรรมการที่เป็นบุคคลภายนอก โดยกรรมการบริหารจะต้องรายงานการปฏิบัติงานต่อคณะกรรมการบริษัทโดยตรง

วิธีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาแต่งตั้งกรรมการจำนวนหนึ่งตามที่เห็นสมควรให้เป็นคณะกรรมการบริหาร และในจำนวนนี้ให้กรรมการคนหนึ่งเป็นประธานกรรมการบริหาร โดยให้คณะกรรมการบริหารมีอำนาจหน้าที่ควบคุมดูแลกิจการของบริษัทตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

5.2 คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อเป็นเครื่องมือสำคัญของคณะกรรมการบริษัทในการกำกับดูแลการบริหารงานให้มีมาตรฐานที่ถูกต้องและมีความโปร่งใส ตลอดจนให้เป็นไปตามระเบียบของทางราชการและระเบียบที่บริษัทกำหนด 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 หรือไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไว้ในรายงานประจำปี

5.4 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วย กรรมการและผู้บริหาร มีหน้าที่นำเสนอนโยบายด้านการบริหาร ความเสี่ยง (Risk Management Policy) ของบริษัทต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ และกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการเป็น ผู้ปฏิบัติตามนโยบายและรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบเป็น ประจำ และทำการทบทวนระบบหรือประเมินประสิทธิผลของการจัดการความเสี่ยงอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยให้เปิดเผยไว้ใน รายงานประจำปีและในทุกๆ ระยะเวลาที่พบว่าระดับความเสี่ยง มีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งรวมถึงการให้ความสำคัญกับสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้าและรายงานความผิดปกติทั้งหลาย

วิธีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการ บริษัทจะพิจารณาแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารที่ดูแลรับผิดชอบ งานที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงทุกประเภทของบริษัท เพื่อทำหน้าที่ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

6. การประชุมคณะกรรมการ

6.1 บริษัทกำหนดการประชุมและวาระการประชุมของ คณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้ล่วงหน้าในแต่ละปี และแจ้งให้กรรมการ แต่ละคนทราบกำหนดการดังกล่าว เพื่อให้กรรมการสามารถจัดเวลา และเข้าร่วมประชุมได้

6.2 องค์ประชุมในการประชุมคณะกรรมการชุดต่างๆ ให้เป็นไปตามประกาศ หรือกฎบัตรของแต่ละคณะ ในส่วนของการประชุมคณะกรรมการบริษัทนั้น กำหนดให้องค์ประชุมในขณะ ลงมติควรมีกรรมการไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

6.3 กรรมการมีหน้าที่เข้าร่วมประชุมกรรมการทุกครั้ง ยกเว้นกรณีที่มีความจำเป็นจริงๆ ให้แจ้งประธานกรรมการหรือ เลขาธิการคณะกรรมการทราบ กรรมการทุกคนเข้าร่วมประชุม ไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของจำนวนการประชุมคณะกรรมการบริษัท ทั้งหมดที่จัดให้มีขึ้นในรอบปี

6.4 จัดให้มีการหารือร่วมกันระหว่างกรรมการอิสระอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

6.5 มีการจัดประชุมเฉพาะกรรมการโดยไม่มีฝ่ายจัดการ เข้าร่วมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

6.6 คณะกรรมการควรสนับสนุนให้ประธานเจ้าหน้าที่ บริหารเชิญผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมประชุม เพื่อให้ข้อมูลราย

ละเอียดเพิ่มเติมที่จำเป็นต่อการพิจารณาของคณะกรรมการ และ เพื่อเปิดโอกาสให้กรรมการได้ทำความรู้จักผู้บริหารระดับสูงสำหรับ ใช้ประกอบการพิจารณาแผนสืบทอดงาน

6.7 ฝ่ายจัดการควรจัดส่งสารสนเทศแจ้งข้อมูลที่สำคัญ ให้แก่กรรมการเป็นการล่วงหน้า อย่างน้อย 5 วันทำการก่อนวัน ประชุม ในกรณีที่กรรมการต้องการเอกสารเพิ่มเติมให้ติดต่อขอ จากเลขาธิการบริษัทได้ ในกรณีที่จำเป็น คณะกรรมการจัดให้มี ความเห็นอิสระจากที่ปรึกษาหรือผู้ประกอบวิชาชีพภายนอก โดยถือเป็นค่าใช้จ่ายบริษัท

6.8 กรรมการทุกคนมีบทบาทหน้าที่ในการพิจารณาวาระ ต่างๆ ที่นำเข้าสู่ที่ประชุม ซึ่งรวมทั้งประเด็นเรื่องการค้ากับดูแล กิจการที่ดี

6.9 ให้กรรมการที่มีส่วนได้เสียแต่ละวาระ รายงานการ มีส่วนได้เสียและไม่อยู่ร่วมในการพิจารณาวาระนั้น เพื่อให้กรรมการ อื่นมีการอภิปรายและลงมติอย่างเป็นอิสระ โดยเปิดเผยบันทึกไว้ใน รายงานการประชุมคณะกรรมการ

7. คำตอบแทนของคณะกรรมการและผู้บริหาร

การพิจารณาคำตอบแทนของคณะกรรมการบริษัทและคณะ กรรมการคนอื่นๆ ให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน เป็นผู้พิจารณา การพิจารณากำหนดคำตอบแทนของผู้บริหารระดับ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการขึ้นไป ให้ประธานกรรมการบริหารเป็นผู้นำ เสนอต่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน โดยมีหลัก เกณฑ์ ดังนี้

7.1 คำตอบแทนของกรรมการควรสอดคล้องกับกลยุทธ์ และเป้าหมายระยะยาวของบริษัท ประสิทธิภาพ ภาระหน้าที่ ขอบเขตของบทบาทและความรับผิดชอบ รวมถึงประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากกรรมการแต่ละคน

7.2 ผู้ถือหุ้นเป็นผู้อนุมัติโครงสร้างและอัตราคำตอบแทน กรรมการบริษัท และกรรมการชุดย่อย ทั้งรูปแบบที่เป็นตัวเงินและ ไม่ใช่ตัวเงิน โดยคณะกรรมการควรพิจารณาคำตอบแทนแต่ละ รูปแบบให้เหมาะสม

7.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน เป็นผู้ประเมินผลประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นประจำทุกปี เพื่อนำไป ใช้ในการพิจารณากำหนดคำตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยใช้บรรทัดฐานที่ได้ตกลงกันล่วงหน้ากับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ตามเกณฑ์ที่เป็นรูปธรรม

7.4 ผู้บริหารได้รับคำตอบแทนเป็นไปตามหลักการและ นโยบายที่กรรมการกำหนด และเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท โดยระดับคำตอบแทนที่เป็นเงินเดือน โบนัส และผลตอบแทนงูใจ ในระยะยาวสอดคล้องกับผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละคน โดยคำนึงถึงความยั่งยืนของบริษัท

8. การประเมินตนเองของคณะกรรมการ

8.1 คณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อยประเมินผลการปฏิบัติงานด้วยตนเองอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้คณะกรรมการร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหาเพื่อการปรับปรุงแก้ไขต่อไป รวมถึงการนำผลการประเมินไปใช้ประกอบการพิจารณาความเหมาะสมขององค์ประกอบคณะกรรมการ

8.2 การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการโดยรวม หรือเป็นรายบุคคล บริษัทเปิดเผยหลักเกณฑ์ ขั้นตอน และผลการประเมินไว้ในรายงานประจำปี

9. การประเมินผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

การประเมินการปฏิบัติงานของกรรมการผู้จัดการ ประเมินโดยกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยใช้หัวข้อการประเมินเป็นไปตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ ประกอบด้วยหัวข้อดังต่อไปนี้

- 1) ความเป็นผู้นำ
- 2) การกำหนดกลยุทธ์
- 3) การปฏิบัติตามกลยุทธ์
- 4) การวางแผนและผลปฏิบัติทางการเงิน
- 5) ความสัมพันธ์กับคณะกรรมการ
- 6) ความสัมพันธ์กับภายนอก
- 7) การบริหารงาน และความสัมพันธ์กับบุคลากร
- 8) การสืบทอดตำแหน่ง
- 9) ความรู้ทางด้านผลิตภัณฑ์และบริการ
- 10) คุณลักษณะส่วนตัว

10. คำตอบแทนของผู้สอบบัญชี

บริษัทฯ ว่าจ้าง บริษัท ไฟว์ซอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพี เอเอส จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เป็นผู้สอบบัญชีที่มีความเป็นอิสระ มีความน่าเชื่อถือและไม่มีความสัมพันธ์และ/หรือมีส่วนได้เสียกับบริษัทฯ บริษัทย่อย กรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้อง

ตารางเปรียบเทียบค่าสอบบัญชี

ค่าสอบบัญชี	รอบปีบัญชี 2562	รอบปีบัญชี 2561
บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)	2,850,000	2,703,750
บริษัทย่อย	2,116,750	1,777,500
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	จ่ายตามจริง	จ่ายตามจริง
รวม	4,966,750	4,481,250

11. กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2557 กับบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กลีกรไทย จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการออมของพนักงานในระยะยาว สร้างหลักประกันให้กับพนักงานและครอบครัวในกรณีที่ออกจากงาน เกษียณอายุ หรือเสียชีวิต นอกจากนี้กองทุนสำรองเลี้ยงชีพยังเป็นแรงจูงใจทำให้พนักงานทำงานกับบริษัทเป็นระยะเวลานาน ก่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างนายจ้างและลูกจ้างซึ่งช่วยให้ประสิทธิภาพในการทำงานดีขึ้น โดยในปี 2562 บริษัทจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ จำนวน 10,946,942.58 บาท

12. การป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการบริษัทกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บนหลักการที่ว่า การตัดสินใจใดๆ ในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจจะต้องทำเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเท่านั้น และควรหลีกเลี่ยงการกระทำที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์โดยกำหนดให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสียกับรายการที่พิจารณา ต้องแจ้งให้บริษัททราบถึงความสัมพันธ์หรือการมีส่วนได้เสียของตนในรายการดังกล่าวและต้องไม่เข้าร่วมการพิจารณาตัดสินใจ รวมถึงไม่มีอำนาจอนุมัติในธุรกรรมนั้นๆ

กรรมการ ผู้บริหารสูงสุด หรือผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหาร 4 รายแรก นับต่อจากผู้บริหารสูงสุดลงมา ผู้ซึ่งดำรงตำแหน่งเทียบเท่ากับผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารรายที่ 4 ทุกฝ่าย รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งสูงกว่าหรือเทียบเท่าผู้บริหารฝ่ายบัญชี รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ จะต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ภายใน 30 วันนับจากวันที่ดำรงตำแหน่ง และรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ภายใน 3 วันทำการนับจากวันที่มีการเปลี่ยนแปลง นอกจากนี้ กรรมการต้องรายงานการถือหุ้นบริษัทให้คณะกรรมการบริษัททราบผ่านคณะกรรมการตรวจสอบทุกสิ้นไตรมาส โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะพิจารณาการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการและรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบภายใต้กิจกรรมของคณะกรรมการตรวจสอบทุกไตรมาส

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

12.1 นโยบายการลงทุนของบริษัท นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมุ่งเน้นการลงทุนในบริษัท และบริษัทร่วมที่มีศักยภาพในการเติบโต และสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการลงทุน เพื่อให้บริษัทเป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าประเภทไอทีที่ครอบคลุมความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ทั้งนี้ การขออนุมัติเกี่ยวกับการลงทุนจะต้องสอดคล้องและเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินและประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2547

การลงทุนในกิจการดังกล่าวข้างต้น บริษัทจะเน้นการลงทุนระยะยาว โดยพิจารณาจากปัจจัยพื้นฐานของธุรกิจที่จะเข้าไปลงทุน รวมถึงแนวโน้มของธุรกิจนั้นๆ เป็นสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายการลงทุนในสัดส่วนที่มากพอเพื่อให้สามารถมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการและกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการที่ควบคุมร่วมกันนั้น รวมทั้งการส่งเสริมกิจการที่เข้าลงทุนให้มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

ในการตัดสินใจลงทุนใดๆ บริษัทจะทำการวิเคราะห์ความเสี่ยงไปได้อย่างรอบคอบและพิจารณาถึงศักยภาพ รวมทั้งความเสี่ยงจากการลงทุน และนำเสนอผลการลงทุนต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณารวมถึงให้คำแนะนำ เพื่อลดความเสี่ยงทางการลงทุนที่อาจเกิดขึ้น

ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยนั้น บริษัทจะส่งตัวแทนของบริษัทไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อย ซึ่งบุคคลดังกล่าวต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจดังกล่าว และไม่มีผลประโยชน์ขัดแย้งในทางธุรกิจ โดยผู้แทนดังกล่าวจะต้องบริหารและจัดการธุรกิจของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามนโยบายที่ได้รับเห็นชอบจากบริษัท และตามกฎหมายและระเบียบตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับบริษัท และกฎหมายของบริษัทย่อยที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ บริษัทจะติดตามอย่างใกล้ชิดถึงผลประกอบการและการดำเนินงานของธุรกิจดังกล่าว และนำเสนอผลวิเคราะห์รวมถึงแสดงความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัทของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมหรือกิจการที่ควบคุมร่วมกันนั้นๆ เพื่อให้ประกอบการศึกษากำหนดนโยบายหรือปรับปรุงส่งเสริมให้ธุรกิจของบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือกิจการที่ควบคุมร่วมกัน มีการพัฒนาและเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องต่อไป

12.2 นโยบายการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัท

บริษัทจะปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าทำรายการระหว่างกัน ทั้งนี้ ผู้บริหาร หรือผู้มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการระหว่างกันดังกล่าวได้

ในกรณีที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บริษัทจะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการทำรายการและความสมเหตุสมผลของรายการนั้นๆ ทั้งนี้ การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป และการทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าทั่วไป ให้มีหลักการดังนี้

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

การทำรายการระหว่างกันที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ระหว่างบริษัทและบริษัทย่อย กับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ได้รับอนุมัติเป็นหลักการจากคณะกรรมการบริษัท ให้ฝ่ายจัดการสามารถอนุมัติการทำธุรกรรมดังกล่าวได้หากรายการดังกล่าวไม่มีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ บริษัทจะจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับการทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์เพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการประชุมคณะกรรมการในทุกไตรมาส

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าทั่วไป

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป จะต้องถูกพิจารณาและให้ความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป ทั้งนี้ ให้ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะแต่งตั้งผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือ คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ผู้ถือหุ้น ตามแต่กรณี เพื่อให้มั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวมีความจำเป็นและมีความสมเหตุสมผลโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี และหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัท

12.3 นโยบายการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัทในอนาคต

รายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตนั้น คณะกรรมการบริษัทต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวโยงกันของบริษัท หรือบริษัทย่อยตาม มาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย

ในกรณีที่เป็นการรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจที่เป็นปกติของบริษัท และเป็นรายการที่เกิดขึ้นต่อเนื่องไปในอนาคต บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์ และแนวทางในการดำเนินการดังกล่าวให้มีลักษณะที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณารับรองหลักเกณฑ์ และแนวทางในการดำเนินงานดังกล่าว

กรณีที่เป็นการเข้าทำรายการระหว่างกันในอนาคต บริษัทจะขอให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของรายการดังกล่าว ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่เกิดขึ้น บริษัทจะจัดให้มีบุคคลที่มีความรู้ ความชำนาญพิเศษเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกัน โดยความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบหรือบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษจะถูกนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้น แล้วแต่กรณี เพื่อให้มีความมั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวเป็นการทำรายการที่บริษัทได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นทุกราย

13. จรรยาบรรณ

บริษัทได้จัดทำหลักปฏิบัติเกี่ยวกับจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัท (Code of Business Conduct) และจรรยาบรรณของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน (Code of Conduct) เพื่อยึดถือเป็นแนวปฏิบัติ ดังนี้

13.1 จรรยาบรรณทางธุรกิจ หมายถึง ข้อพึงปฏิบัติของบริษัท

13.2 จรรยาบรรณของกรรมการ หมายถึง ข้อพึงปฏิบัติของกรรมการ

13.3 จรรยาบรรณของผู้บริหาร หมายถึง ข้อพึงปฏิบัติของผู้บริหาร

13.4 จรรยาบรรณของพนักงาน หมายถึง ข้อพึงปฏิบัติของพนักงาน

13.5 จรรยาบรรณของเจ้าหน้าที่นักลงทุนสัมพันธ์ หมายถึง ข้อพึงปฏิบัติของเจ้าหน้าที่นักลงทุนสัมพันธ์

14. ระบบการควบคุมภายใน

บริษัทได้วางระบบการควบคุมภายในด้านต่างๆ โดยแบ่งเป็นด้านองค์กรและสภาพแวดล้อม ด้านการบริหารความเสี่ยง ด้านการควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสาร และด้านระบบการติดตาม เพื่อให้มีการควบคุมภายในที่รัดกุมเพียงพอในการป้องกันความเสี่ยงและความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัท ดังนี้

14.1 องค์กรและสภาพแวดล้อม

14.1.1 มีการกำหนดนโยบายและเป้าหมายที่ชัดเจน

14.1.2 มีการจัดโครงสร้างองค์กร และการแบ่งแยกอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบ

14.1.3 มีการกำหนดจรรยาบรรณสำหรับกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และเจ้าหน้าที่นักลงทุนสัมพันธ์ไว้ในแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัท

14.1.4 มีการกำหนดอำนาจหน้าที่ของพนักงานไว้ในขอบเขตการปฏิบัติงาน (Job Description) และระเบียบอำนาจอนุมัติ (LOA)

14.1.5 มีระเบียบปฏิบัติงานครอบคลุมในทุกกระบวนการ

14.1.6 มีกระบวนการในการสรรหาคัดเลือกบุคลากรที่เป็นระบบ

14.1.7 มีระบบการจูงใจพนักงาน เช่น ระบบการพิจารณาความดีความชอบ

14.1.8 ฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ตรวจสอบและกำกับ การปฏิบัติของบริษัท โดยขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการตรวจสอบขึ้นตรงต่อคณะกรรมการบริษัท ซึ่งมีความเป็นอิสระจากการบริหารจัดการของบริษัท

14.2 การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการ

14.2.1 มีการกำหนดแผนงานและวิธีการปฏิบัติงานที่ชัดเจน

14.2.2 มีการวางระบบการควบคุมภายในอย่างเพียงพอและถ่วงดุล (Check & Balance) เช่น การกำหนดระเบียบอำนาจอนุมัติ การสอบย้อนรายการ การแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบ การรักษาความปลอดภัยของทรัพย์สิน และระบบการรายงาน เป็นต้น

14.2.3 ปฏิบัติงานตามระเบียบและกระบวนการทำงานภายใต้ขอบเขตอำนาจที่ได้รับมอบหมาย หากพบว่าการปฏิบัติไม่เป็นไปตามระเบียบดังกล่าว ผู้ปฏิบัติงานมีหน้าที่รายงานให้ผู้บังคับบัญชาทราบและไม่ให้ความร่วมมือหรือให้การสนับสนุนการปฏิบัติที่ฝ่าฝืนระเบียบ

14.3 ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล

การเปิดเผยสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูลของบริษัทเป็นไปอย่างครบถ้วน เพียงพอ ตรงตามความเป็นจริง เชื่อถือได้และทันเวลา มีการพัฒนาเครื่องมือสื่อสารให้มีความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ผู้บริหาร พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท ได้รับทราบสารสนเทศอย่างรวดเร็วและเท่าเทียมกัน

14.4 ระบบการติดตามและกำกับดูแล

14.4.1 การติดตามและกำกับดูแลงานภายในของหน่วยงาน มีหัวหน้างานในฝ่ายงานนั้นๆ เป็นผู้กำกับดูแล

14.4.2 การติดตามและกำกับดูแลงานโดยหน่วยงานอิสระ มีฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นผู้กำกับดูแล หากพบข้อบกพร่องจะมีการรายงานตามสายการบังคับบัญชาเพื่อพิจารณาสั่งการแก้ไข

14.4.3 มีระบบข้อมูลในการรายงานที่เพียงพอ

15. ความสัมพันธ์กับผู้ลงทุน

บริษัทมอบหมายให้สำนักเลขานุการบริษัท (Corporate Secretarial Office) และฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations) ทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับนักลงทุนหรือผู้ถือหุ้น รวมถึงนักลงทุนสถาบันและผู้ถือหุ้นรายย่อย โดยบริษัทจะจัดให้มีการประชุมเพื่อวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน รวมทั้งเผยแพร่ข้อมูลขององค์กรทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทั่วไปให้แก่ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์หลักทรัพย์และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ การรายงานต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ ผู้บริหารระดับสูงได้เข้าร่วมกิจกรรมเกี่ยวกับงานนักลงทุนสัมพันธ์ในปี 2562 สรุปดังนี้

1. การแถลงข่าวต่อสื่อมวลชน (Press Conference) จำนวน 7 ครั้ง มีสื่อมวลชนเข้าร่วมประมาณ 10-20 รายต่อครั้ง
2. การเข้าร่วมกิจกรรม “บริษัทจดทะเบียนพบผู้ลงทุน” (SET Opportunity Day) ซึ่งจัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำนวน 4 ครั้ง มีนักวิเคราะห์และนักลงทุนเข้าร่วมประมาณ 40-50 คน
3. การเข้าพบและให้ข้อมูล (Company Visit) จำนวน 4 ครั้ง และการประชุมทางโทรศัพท์ (Conference Call) จำนวน 3 ครั้ง นักลงทุนและนักวิเคราะห์ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญในการเปิดเผยข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับข่าวสารเป็นประจำโดยผ่านช่องทางเว็บไซต์ของบริษัท 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, 7710

โทรสาร : 02 017 7778

16. การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายที่จะเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศทางการเงินและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและผลประโยชน์ของบริษัทที่ตรงต่อความเป็นจริง ครบถ้วน เพียงพอ สม่ำเสมอ ทันเวลา แสดงให้เห็นถึงสถานะภาพทางการเงินและการประกอบกิจการที่แท้จริงของบริษัท รวมทั้งอนาคตทางธุรกิจของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมุ่งมั่นที่จะดูแลให้มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใอย่างเคร่งครัด โดยจัดให้มีการเผยแพร่ข้อมูลทางเว็บไซต์ของบริษัท สื่อเผยแพร่ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อให้ผู้ถือหุ้น และผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ ได้รับทราบข้อมูลของบริษัทได้อย่างทั่วถึง และจะทำการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้สอดคล้องกับแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ประกาศใช้บังคับ

บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่ที่ทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับนักลงทุนหรือผู้ถือหุ้น รวมถึงนักลงทุนสถาบันและผู้ถือหุ้นรายย่อย บริษัทจะจัดให้มีการประชุมเพื่อวิเคราะห์ผลการดำเนินงานเป็นประจำ รวมทั้งจะเผยแพร่ข้อมูลทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทั่วไปให้แก่ผู้ถือหุ้นและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ การรายงานต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และเว็บไซต์ของบริษัท

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

17. ช่องทางในการเปิดเผยสารสนเทศ ประกอบด้วยช่องต่างๆ ดังนี้

17.1 การเปิดเผยข้อมูลผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (SET Portal: SEP) ตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด

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

17.2 สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

17.3 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

17.4 เว็บไซต์ของบริษัท www.comseven.com

17.5 สื่อสารมวลชน สื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ และสื่ออื่นๆ

17.6 การประชุมนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ (Analyst Meeting)

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

17.8 การเดินทางไปให้ข้อมูลทั้งในประเทศและต่างประเทศ (Road Show)

18. นโยบายการดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อความโปร่งใสและป้องกันการแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตนจากการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทที่ยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชน บริษัทได้กำหนดนโยบายการใช้ข้อมูลภายในบริษัท ดังนี้

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

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

18.3 กรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้างของบริษัท และบริษัทย่อย ที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ ต้องใช้ความระมัดระวังในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือน ก่อนทั้งการเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชนและในช่วงระยะเวลา 24 ชั่วโมงภายหลังจากที่ข้อมูลภายในของบริษัทได้เปิดเผยต่อ

สาธารณชนแล้ว ผู้ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายในต้องไม่เปิดเผยข้อมูลนั้นให้ผู้อื่นทราบจนกว่าจะได้มีการแจ้งข้อมูลนั้นให้แก่ตลาดหลักทรัพย์ฯ หากมีการกระทำการฝ่าฝืนระเบียบปฏิบัติดังกล่าวข้างต้น บริษัทถือเป็นความผิดทางวินัยตามข้อบังคับการทำงานของบริษัทโดยจะพิจารณาลงโทษตามควรแก่กรณี ได้แก่ การตักเตือนด้วยวาจา การตักเตือนเป็นหนังสือ การภาคทัณฑ์ ตลอดจนการเลิกจ้างพนักงานหากการเป็นพนักงานด้วยเหตุไต่ถามปลดออก หรือให้ออก แล้วแต่กรณี

18.4 ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท ใช้ข้อมูลภายในบริษัทที่มีหรืออาจมีผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งยังมิได้เปิดเผยต่อสาธารณชน และตนได้ล่วงรู้มาในตำแหน่งหรือฐานะเช่นนั้น มาใช้เพื่อการซื้อหรือขายหรือเสนอซื้อหรือเสนอขาย หรือชักชวนให้บุคคลอื่นซื้อหรือขายหรือเสนอซื้อ หรือเสนอขายหุ้นหรือหลักทรัพย์อื่น (ถ้ามี) ของบริษัท ไม่ว่าทั้งทางตรงหรือทางอ้อม ในประการที่น่าจะเกิดความเสียหายแก่บริษัท ไม่ว่าทั้งทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าการกระทำดังกล่าวจะกระทำเพื่อประโยชน์ต่อตนเองหรือผู้อื่น หรือนำข้อเท็จจริงเช่นนั้นออกเปิดเผยเพื่อให้ผู้อื่นกระทำการดังกล่าวโดยตนได้รับผลประโยชน์ตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

18.5 กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท หรืออดีตกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้าง มีหน้าที่เก็บรักษาความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัท และมีหน้าที่ในการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทเพื่อประโยชน์การดำเนินธุรกิจของบริษัทเท่านั้น ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท นำความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัท ไปใช้ประโยชน์ให้แก่บริษัทอื่นที่ตนเองเป็นผู้ถือหุ้น กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้าง

18.6 กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัท มีหน้าที่ปฏิบัติตามแนวทางการใช้ข้อมูลภายในของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และพระราชบัญญัติมหาชนจำกัด รวมถึงกฎเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง

18.7 รายงานต่อคณะกรรมการบริษัทฯ รับทราบ เกี่ยวกับการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ อย่างน้อย 1 วันล่วงหน้าก่อนทำการซื้อขาย

19. การควบคุมและบริหารความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของความเสี่ยงด้านต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัท จึงได้จัดตั้งหน่วยงานบริหารความเสี่ยงเพื่อบริหารจัดการความเสี่ยง โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบ ดังนี้

19.1 วางแผนในการพัฒนาระบบบริหารความเสี่ยงทุกด้านของบริษัท

19.2 กำกับและดูแลการพัฒนา การวิเคราะห์ และการจัดทำรายงานรายละเอียดความเสี่ยงต่างๆ

19.3 ประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

19.4 ศึกษารูปแบบการวิเคราะห์การบริหารความเสี่ยงใหม่ๆ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายทางด้านการบริหารความเสี่ยงและการจัดทำแนวทางการพิจารณาความเสี่ยงขึ้น เพื่อให้เป็นแนวทางในการบริหารความเสี่ยงของบริษัท พร้อมทั้งจัดอบรมพนักงานเพื่อให้เกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับความเสี่ยงด้านต่างๆ ที่เกี่ยวกับกิจการ

20. การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

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

21. แผนการสืบทอดตำแหน่งผู้บริหารระดับผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการขึ้นไป

คณะกรรมการบริษัทต้องดำเนินการเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทมีระบบการคัดสรรบุคลากรที่จะเข้ามารับผิดชอบในตำแหน่งงานบริหารที่สำคัญทุกระดับอย่างเหมาะสม และการสรรหาผู้บริหารระดับสูงจะเป็นไปตามกระบวนการสรรหาที่มีการพิจารณาบุคคลทั้งจากภายในและภายนอกกลุ่มบริษัท และจัดให้มีโครงการสำหรับพัฒนาผู้บริหารควบคู่ไปกับการพิจารณาแผนสืบทอดงาน

22. การพิจารณาทางวินัย

บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาทางวินัย สำหรับพนักงาน ผู้บริหาร และกรรมการบริษัท ไว้ดังต่อไปนี้

22.1 พนักงานระดับต่ำกว่าผู้จัดการ ให้คณะกรรมการพิจารณาความผิดทางวินัยเป็นผู้พิจารณาและผู้บริหารสูงสุดของส่วนงานนั้นเป็นผู้อนุมัติ

22.2 ผู้บริหารระดับผู้จัดการขึ้นไป ให้คณะกรรมการบริหารแต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาความผิดเป็นครั้งคราวในการพิจารณา และคณะกรรมการบริหารเป็นผู้อนุมัติ

22.3 กรรมการบริหาร ให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาความผิดทางวินัยเป็นครั้งคราวในการพิจารณา และตัดสินใจโดยคณะกรรมการบริษัท

22.4 กรรมการบริษัท หากกรรมการบริษัทกระทำความผิดโดยทุจริตหรือประมาทเลินเล่ออย่างร้ายแรง กรรมการดังกล่าวจะต้องรับผิดชอบในความผิด และ/หรือชดใช้ความเสียหายที่เกิดขึ้นในฐานะส่วนตัว

23. การกำกับดูแลให้มีการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจ

กรรมการและผู้บริหารทุกระดับของบริษัทจะต้องเป็นแบบอย่างที่ดีในการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจที่กำหนด โดยฝ่ายกำกับกฎระเบียบและข้อบังคับและฝ่ายบริหารงานบุคคลรับผิดชอบในการเผยแพร่ความรู้ สร้างความเข้าใจ และส่งเสริมให้พนักงานทุกระดับยึดถือปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจอย่างจริงจัง ต่อเนื่อง และสร้างให้เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กรในการปฏิบัติงาน และจะต้องรายงานผลการดำเนินงานด้านการส่งเสริมความรู้ และการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจนี้ต่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริษัท

24. การพิจารณาทบทวน

เพื่อให้นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจของบริษัทเป็นไปตามกฎหมาย กฎเกณฑ์และระเบียบปฏิบัติของทางการ และสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอ สำนักเลขานุการบริษัทมีหน้าที่ดูแลรับผิดชอบให้มีการทบทวนปรับปรุงนโยบายดังกล่าวอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

25. พิษระสัญญา

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับของบริษัท จะต้องทำความเข้าใจและปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี และจรรยาบรรณธุรกิจที่บริษัทกำหนดดังกล่าวข้างต้นอย่างเคร่งครัด พร้อมทั้งลงลายมือชื่อให้การรับรองในการปฏิบัติตามทุกประการ

26. การสอบถามหรือแจ้งข้อร้องเรียน

บริษัทจัดให้มีช่องทางที่ปลอดภัยและสามารถเข้าถึงได้ เพื่อให้พนักงานและบุคคลอื่นๆ ขอคำแนะนำเกี่ยวกับการปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี หรือจรรยาบรรณธุรกิจ หรือนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และแจ้งเบาะแสการกระทำผิดหรือร้องเรียน โดยมั่นใจได้ว่าผู้แจ้งจะได้รับการคุ้มครองอย่างเหมาะสมและจัดให้มีบุคคลเพื่อตรวจสอบติดตามทุกเรื่องที่ได้รับแจ้ง ดังนี้

26.1 การขอคำแนะนำ ผู้ใดมีข้อสงสัยหรือต้องการคำแนะนำเกี่ยวกับการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันสามารถปฏิบัติได้ ดังนี้

1) ขอคำปรึกษากับ “ผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคล” หรือ “ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบภายใน” โดยโทรศัพท์ 02-017-7777 ต่อ 7741 หรือ 7202
 ส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ที่ anticorruption@comseven.com
 ส่งจดหมายทางไปรษณีย์ตามที่อยู่ บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260

2) ผู้ขอคำแนะนำสามารถเลือกที่จะไม่เปิดเผยตนเองได้ อย่างไรก็ตาม การระบุชื่อผู้ขอคำแนะนำจะทำให้สามารถสื่อสารข้อแนะนำตอบกลับถึงผู้ขอคำแนะนำได้โดยตรง และรวดเร็ว

26.2 การร้องเรียนและแจ้งเบาะแส หากผู้ใดมีเบาะแสเกี่ยวกับการกระทำความผิดกฎหมาย จรรยาบรรณ หรือพฤติกรรมที่อาจส่งถึงการทุจริตหรือประพฤติมิชอบ หรือได้รับความไม่เป็นธรรม

จากการปฏิบัติงานของพนักงาน หรือพบเห็นระบบการควบคุมภายในที่บกพร่องของบริษัท สามารถแจ้งเบาะแสมายังบริษัทได้ดังนี้

ส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ whistleblower@comseven.com
 ส่งจดหมายไปรษณีย์ถึง ประธานกรรมการตรวจสอบ
 บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)
 549/1 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้
 เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260
 กล้องรับความคิดเห็น ฝ่ายทรัพยากรบุคคล

27. การไม่ละเมิดสิทธิมนุษยชนและทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์

บริษัทมีนโยบายชัดเจนที่จะไม่ละเมิดหรือกระทำการใดๆ อันเป็นการละเมิดสิทธิมนุษยชน ไม่ละเมิดรวมถึงไม่สนับสนุนการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการละเมิดทางตรงหรือทางอ้อม

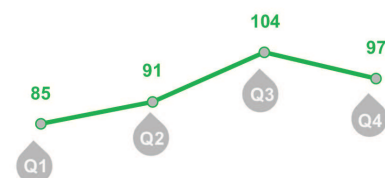
นโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับความปลอดภัยและสุขอนามัยในสถานที่ทำงาน

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัยและสุขอนามัยของพนักงานนั้นเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการปฏิบัติงาน จึงได้มีการกำหนดให้มีการเข้มงวดในเรื่องของความปลอดภัย ความสะอาดในสถานที่ทำงาน และความรู้ที่พนักงานทุกท่านต้องร่วมกันรับผิดชอบและปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง ดังต่อไปนี้

1. เรื่องความปลอดภัย สุขอนามัย และสภาพแวดล้อมในที่ทำงาน ถือเป็นความรับผิดชอบของพนักงานทุกคน
2. มีการออกกฎระเบียบ ข้อบังคับ และแนวทางปฏิบัติให้กับพนักงานทุกคนได้รับทราบและปฏิบัติตาม
3. บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการใช้หลักการ 5ส. เพื่อใช้ควบคุมการรักษาความปลอดภัยและสุขอนามัยของพนักงาน
4. มีการจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับความปลอดภัย และการปฐมพยาบาลเบื้องต้นให้กับพนักงาน
5. มีการติดสัญลักษณ์หรือเครื่องหมายที่ชัดเจนในเขตหรือพื้นที่อันตรายให้กับพนักงานมองเห็น
6. มีการจัดแยกอาคารสำนักงานปฏิบัติงาน อาคารจัดเก็บสินค้า อาคารจัดเก็บอุปกรณ์ออกจากกันและมีการกักตุนบุคคลเข้าพื้นที่อย่างชัดเจน
7. มีการติดตาม และให้ความสำคัญต่อสุขอนามัยของพนักงาน รวมถึงการจัดกิจกรรมและส่งเสริมให้พนักงานดูแลสุขภาพของตนเอง
8. มีการจัดพื้นที่ให้พนักงานสามารถผ่อนคลายความเครียดที่เกิดจากการทำงานให้กับพนักงาน

สะสม สะอาด สะดวก สุขลักษณะ สร้างนิสัย

รายการ	หน่วย	2562	2563
อัตราการลาป่วยของพนักงาน	%	8.40	8.12
อัตราการขาดงานของพนักงาน	%	1.33	1.21
จำนวนผู้เกิดอุบัติเหตุจากการทำงาน	คน	3	0
จำนวนผู้เสียชีวิตจากการทำงาน	คน	0	0
จำนวนผู้เจ็บป่วยจากการทำงาน	คน	0	0
จำนวนผู้เสียชีวิตจากโรคที่เกิดจากการทำงาน	คน	0	0



โครงการสุขภาพดี ไม่มีกิจ

เพื่อเป็นการส่งเสริมให้พนักงานรักษาสุขภาพให้สมบูรณ์แข็งแรง อีกทั้งยังเป็นขวัญและกำลังใจให้กับพนักงานที่มาทำงานอย่างสม่ำเสมอ โดยแต่ละไตรมาส มีพนักงานที่ผ่านโครงการเพื่อรับเงินรางวัลดังนี้ พนักงานที่ผ่านเกณฑ์ทั้ง 4 ไตรมาส 24 คน



นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม

1. นโยบายภาพรวม

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

ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมขององค์กรอย่างชัดเจน เพื่อเป็นแนวทางให้ยึดถือปฏิบัติภายในองค์กร ตามหลักการดังนี้

1. การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

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

2. การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญและเคารพต่อสิทธิมนุษยชน ไม่เอาเปรียบลูกค้า คู่ค้า พนักงาน ปฏิบัติต่อทุกฝ่ายอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมกัน ไม่กระทำการใดที่เป็นการละเมิดสิทธิเสรีภาพของบุคคลใดๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม

3. การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทตระหนักดีว่าพนักงานเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยส่งเสริมให้บริษัทประสบความสำเร็จ และเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ บริษัทจึงใส่ใจต่อคุณภาพชีวิตของพนักงาน โดยมีนโยบายที่จะปฏิบัติกับพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม ส่งเสริมการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความก้าวหน้าด้วยการจัดอบรมพัฒนาทักษะในการทำงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและสร้างโอกาสความเจริญก้าวหน้าในสายงาน

4. ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและได้รับรองมาตรฐานสากล ดำเนินการขายที่ไม่เอาเปรียบผู้บริโภค

มีบริการหลังการขาย และมีการรับประกันสินค้าเพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจในการซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีกระบวนการรับข้อร้องเรียนจากลูกค้าผ่านช่องทางโทรศัพท์ ผ่านพนักงานของบริษัท หรือทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์โดยมีฝ่ายคอลเซ็นเตอร์เป็นผู้รับผิดชอบคำร้องเรียน เพื่อตรวจสอบและแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า รวมทั้งกำหนดมาตรการเพื่อป้องกันมิให้เกิดปัญหาซ้ำจากสาเหตุเดียวกันอีก

เพื่อให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญ และปลูกฝังจิตสำนึกในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมทั้งทางตรงและทางอ้อม บริษัทฯ จัดให้มีการอบรมพนักงานในเรื่องสิ่งแวดล้อม “Sustainable Energy & Technology”

5. นโยบายความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อม

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของสุขภาพความปลอดภัยในการทำงานของพนักงาน จึงประกาศนโยบายเรื่องความปลอดภัย อาชีวอนามัย

1. ความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานถือเป็นหน้าที่รับผิดชอบในการปฏิบัติงานของพนักงานทุกคน

2. บริษัทสนับสนุนการออกประกาศ กฎระเบียบ ข้อบังคับ และแนวปฏิบัติด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานที่เหมาะสมสอดคล้องกับมาตรฐานและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

3. บริษัทจะดำเนินการติดตามเฝ้าระวัง ประเมิน ควบคุมอันตราย และจัดให้มีการปรับปรุงสภาพแวดล้อมในการทำงานทั้งพื้นที่ภายในอาคาร และบริเวณภายนอกโดยรอบในเขตพื้นที่อาคารเพื่อความปลอดภัยและสุขอนามัยของพนักงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ

4. มีการเผยแพร่ความรู้ และสร้างความตระหนักในเรื่องความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานแก่ผู้บริหารและพนักงานอย่างต่อเนื่อง

5. พนักงานทุกคนต้องให้ความร่วมมือในการดำเนินโครงการ แผนงานความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานของบริษัท พร้อมทั้งร่วมเสนอความคิดเห็นในการปรับปรุงสภาพแวดล้อมในการทำงานและวิธีการทำงานที่ปลอดภัย

6. พนักงานทุกคนต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบความปลอดภัยมาตรฐานความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน และข้อกำหนดต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

7. บริษัทจะทำการติดตาม ประเมินผลการดำเนินงานและพัฒนาปรับปรุงด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน อย่างเป็นระบบ และต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ถือว่าความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน จะต้องอยู่ในจิตสำนึก และมุ่งเน้นการมีส่วนร่วมของผู้บริหารและพนักงานทุกคน

6. การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

แม้ว่าธุรกิจของบริษัทจะไม่ได้ก่อให้เกิดผลกระทบโดยตรงต่อสิ่งแวดล้อม แต่บริษัทมีนโยบายส่งเสริมให้พนักงานให้ความสำคัญและช่วยกันดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร เช่น การออกแบบอาคารสำนักงานสอดคล้องกับแนวคิด กรีน บิวดิ้ง (Green Building) หรือ อาคารสีเขียวเพื่อการประหยัดพลังงาน มาตรการใช้ไฟฟ้าและน้ำประปาอย่างประหยัด การติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์บนอาคารสำนักงานเพื่อใช้พลังงานธรรมชาติจากแสงอาทิตย์มาใช้งานในอาคารสำนักงานใหญ่ และยังเป็นการลดต้นทุนค่าพลังงานไฟฟ้าอีกด้วย ลดการใช้ปริมาณกระดาษโดยการนำกระดาษกลับมาใช้ใหม่ หรือเพิ่มการสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น เป็นต้น

7. การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาชุมชนและสังคมร่วมสร้างสรรค์สังคมและชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นทั้งที่ดำเนินการเองและร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐ บริษัทกำหนดให้มีการจัดสรรงบประมาณส่วนหนึ่งเพื่อนำมาดำเนินกิจกรรมทางสังคม โดยเน้นการส่งเสริมด้านการศึกษา และการส่งเสริมคุณภาพชีวิต เช่น สร้างห้องคอมพิวเตอร์ให้กับโรงเรียนทุรกันดารปีละ 2 ห้อง การสนับสนุนทุนการศึกษา การร่วมบริจาคสิ่งของ คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ทางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการศึกษา ตลอดจนการให้ความรู้เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ผ่านช่องทางออนไลน์ เป็นต้น

2. การดำเนินงาน

บริษัทจะจัดทำแผนการดำเนินการด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นประจำทุกปี และรายงานผลการดำเนินการตามแผนให้คณะกรรมการทราบ

3 กิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (CSR-After-Process)

บริษัทส่งเสริมและสนับสนุนการทำกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการสนับสนุนทางด้านการศึกษา กิจกรรมที่บริษัทกระทำในปี 2561 ได้แก่

1. โครงการสร้างห้องคอมพิวเตอร์ให้กับโรงเรียนที่ยากจนในถิ่นทุรกันดาร โดยสร้างเป็นอาคารเรียนคอมพิวเตอร์ พร้อมกับบริจาคเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์เอกสาร โปรเจคเตอร์ และติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ตไร้สาย ให้กับโรงเรียนดังกล่าวเพื่อใช้ในการเรียนการสอน ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการโครงการดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 8 และสามารถสร้างห้องคอมพิวเตอร์ให้กับโรงเรียนแล้วจำนวน 7 แห่ง โดยอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างห้องคอมพิวเตอร์ของหมู่บ้านจำนวน 1 โรงเรียน ได้แก่ โรงเรียนบ้านวังเบอะ จังหวัดแพร่

และสำหรับในปี 2563 บริษัทมีแผนที่จะพัฒนาระบบการเรียนการสอนแบบออนไลน์ในหัวข้อที่ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการเรียนและประกอบวิชาชีพได้ โดยหลักสูตรที่สอนจะเป็นพนักงานของบริษัทปรับเปลี่ยนหมุนเวียนมาให้ความรู้เพื่อให้พนักงานได้มีส่วนร่วม และปลูกจิตสำนึกในการทำงานเพื่อสังคมต่อไป



2. โครงการยิ้มสดใสจากใจคอมเซเวน โดยพนักงานของบริษัท ทุกคนมีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมออกร้านขายสินค้าเงินบริจาค เพื่อเป็นทุนสนับสนุนในการรักษาเด็กที่มีภาวะปากแหว่งเพดานโหว่ จังหวัดขอนแก่น อย่างน้อยปีละ 2 ราย ซึ่งโครงการดังกล่าวบริษัทได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 8 ซึ่งสามารถช่วยเด็กดังกล่าวแล้วจำนวน 25 ราย



4 นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทมีนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันอย่างเป็นทางการซึ่งได้ผ่านการทบทวนและอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ บริษัทฯ ห้ามคณะกรรมการ ผู้บริหาร ผู้บังคับบัญชา พนักงานทุกคนทุกระดับ หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องทางธุรกิจกับบริษัทเข้าไปเกี่ยวข้องกับการทุจริตในทุกรูปแบบในการทำธุรกรรมทางธุรกิจต่างๆ และจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบและกฎหมาย

การประเมินความเสี่ยง ในปี 2562 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงได้ประเมินความเสี่ยงการทุจริตที่อาจเกิดขึ้นโดยมีการประเมินความเสี่ยงการทุจริตแยกออกจากความเสี่ยงด้านอื่นๆ เป็นการเฉพาะ และมีการรายงานความเสี่ยงต่อคณะกรรมการบริษัท โดยมีหน่วยงานตรวจสอบภายในทำหน้าที่กำกับดูแลการปฏิบัติตามรายงานการประเมินความเสี่ยง

บริษัทฯ ลงนามในคำประกาศเจตนารมณ์แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2559 และได้รับการรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตไตรมาสที่ 3 ปี 2561 ดังนั้น เพื่อให้สอดคล้องกับที่ได้กำหนดไว้ในหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท ตลอดจนเพื่อให้เป็นไปตาม เจตนารมณ์และความรับผิดชอบต่อสังคมโดยรวม บริษัทมีนโยบายปฏิบัติตามกฎหมายต่อต้านการคอร์รัปชันโดยห้ามกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานยอมรับหรือสนับสนุนการคอร์รัปชันทุกรูปแบบ ทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยกำหนดเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติ ดังนี้

คำนิยามตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

การทุจริตคอร์รัปชัน หรือ การคอร์รัปชัน (Corruption) หมายถึง การปฏิบัติหรือละเว้นการปฏิบัติในตำแหน่ง หน้าที่ หรือใช้อำนาจหน้าที่โดยมิชอบ เพื่อแสวงหาประโยชน์อันมิควรในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการให้หรือรับสินบน การนำเสนองาน การให้คำมั่นว่าจะให้ การขอหรือเรียกรว้างซึ่ง เงิน ทรัพย์สิน หรือผลประโยชน์ใด ซึ่งไม่เหมาะสมกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ หน่วยงานของรัฐ หน่วยงานเอกชน หรือบุคคลอื่นใดที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทฯ เพื่อให้บุคคลดังกล่าวกระทำหรือละเว้นการปฏิบัติหน้าที่ อันเป็นการให้ได้มาซึ่งธุรกิจ หรือเพื่อเอื้อประโยชน์อื่นใดที่ไม่เหมาะสมทางธุรกิจ เว้นแต่กรณีที่มีกฎหมาย ระเบียบ ประกาศ ข้อบังคับ ขนบธรรมเนียมประเพณีท้องถิ่นหรือจารีตทางการค้าให้กระทำได้

การช่วยเหลือทางการเมือง หมายถึง การช่วยเหลือด้านการเงินหรือช่วยเหลือในรูปแบบอื่นเพื่อสนับสนุนกิจกรรมทางการเมือง การช่วยเหลือด้านการเงิน เช่น การให้กู้เงิน การบริจาคเงิน การช่วยเหลือในรูปแบบอื่น เช่น การให้สิ่งของหรือบริการ การโฆษณาส่งเสริมสนับสนุนพรรคการเมือง การซื้อบัตรเข้าชมงานที่จัดเพื่อระดมทุนหรือบริจาคให้พรรคการเมือง การให้พนักงานลาหยุด หรือเป็นตัวแทนบริษัทเพื่อร่วมดำเนินการเกี่ยวกับการรณรงค์ทางการเมือง

ขนบธรรมเนียมประเพณีของท้องถิ่น หรือธรรมเนียมปฏิบัติทางการค้า หมายถึง เทศกาลหรือวันสำคัญของแต่ละท้องถิ่น ซึ่งอาจมีการให้ของขวัญ และให้หมายความรวมถึงดอกกลในการแสดงความยินดี การแสดงความขอบคุณ การต้อนรับ การแสดงความเสียใจ หรือการให้ความช่วยเหลือตามมารยาทที่ถือปฏิบัติกันในสังคม

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. คณะกรรมการ มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการกำหนดนโยบายและกำกับดูแลให้มีระบบที่สนับสนุนการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าฝ่ายบริหารได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันและปลูกฝังให้เป็นวัฒนธรรมองค์กร

2. คณะกรรมการตรวจสอบ มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการสอบทานระบบรายงานทางการเงินและบัญชี ระบบการกำกับดูแลกิจการ ระบบการควบคุมภายใน ระบบตรวจสอบภายในและระบบการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้มั่นใจว่ากระบวนการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันมีความเพียงพอ เหมาะสม และมีประสิทธิภาพ เป็นไปตามมาตรฐานสากล

3. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการประเมินความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชันในกิจกรรมต่างๆ ของธุรกิจ และกำกับดูแลเพื่อกำหนดมาตรการป้องกันหรือลดความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งติดตามประเมินผล

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

5. งานตรวจสอบภายในมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการสอบทานการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามนโยบาย ระเบียบกฎหมาย และข้อกำหนดของหน่วยงานกำกับดูแล เพื่อให้มั่นใจว่ามีระบบควบคุมที่เหมาะสมเพียงพอและมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชัน และรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบและบรรษัทภิบาล

6. พนักงานทุกระดับมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการปฏิบัติตามนโยบายและแนวทางปฏิบัติการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

แนวทางปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ไม่ยอมรับการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบทั้งทางตรงหรือทางอ้อม และได้กำหนดขั้นตอนการปฏิบัติเพื่อต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันให้เป็นไปตามนโยบายนี้ โดยให้มีการสื่อสารให้ครอบคลุม

ถึงทุกหน่วยงานและทุกธุรกิจของบริษัทฯ รวมทั้งบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องทางธุรกิจ เช่น คู่ค้า ลูกค้า บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทอื่นที่บริษัทฯ มีอำนาจควบคุม หุ้นส่วนทางธุรกิจ บุคคลที่เป็นตัวกลางหรือตัวแทนของบริษัท เป็นต้น และบริษัทฯ จะสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งทบทวนแนวทางปฏิบัติและข้อกำหนดให้สอดคล้องเหมาะสมกับสถานการณ์หรือความเสี่ยงของธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปหรือข้อกำหนดตามกฎหมายอย่างสม่ำเสมอ โดย

1. ไม่ทำพฤติกรรมใดที่เป็นการแสดงถึงเจตนาว่าเป็นการทุจริตคอร์รัปชัน การให้หรือรับสินบน แก่เจ้าหน้าที่ของรัฐและเอกชน หรือผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ เพื่อให้ได้มาหรือคงไว้ซึ่งธุรกิจหรือข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน หรือเพื่อประโยชน์ของตนเองและผู้เกี่ยวข้อง ตลอดจนการจ่ายค่าอำนวยความสะดวก (Facilitation Payment) เป็นสิ่งต้องห้าม

2. ไม่ละเลยหรือเพิกเฉย เมื่อพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายการทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ โดยถือเป็นหน้าที่ที่ต้องแจ้งให้ผู้บังคับบัญชาหรือบุคคลที่รับผิดชอบทราบ และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่างๆ

3. บริษัทฯ จะให้ความสำคัญและคุ้มครองบุคคลที่ปฏิเสธการคอร์รัปชัน หรือแจ้งเบาะแสเรื่องร้องเรียนการคอร์รัปชันให้กับบริษัทฯ ตามที่กำหนดไว้ในมาตรการคุ้มครองผู้ร้องเรียน หรือผู้ที่ให้ความร่วมมือในการรายงานการทุจริตคอร์รัปชัน

4. ผู้ที่กระทำการทุจริตคอร์รัปชันเป็นการกระทำผิดจรรยาบรรณ ซึ่งจะต้องได้รับการพิจารณา บทลงโทษ ตามระเบียบว่าด้วยวินัยพนักงานของบริษัทฯ ที่กำหนดไว้ และอาจได้รับโทษตามกฎหมายหากการกระทำนั้นผิดกฎหมาย

5. บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการเผยแพร่ให้ความรู้ และทำความเข้าใจกับบุคคลที่ต้องปฏิบัติหน้าที่ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ หรืออาจเกิดผลกระทบต่อบริษัทฯ ในเรื่องที่ต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันนี้

6. บริษัทฯ จัดให้มีกระบวนการตรวจสอบและระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อป้องกันมิให้มีการคอร์รัปชัน

7. บริษัทฯ จัดให้มีกระบวนการบริหารทรัพยากรบุคคลที่สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัทฯ ต่อมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันตั้งแต่การคัดเลือก การอบรม การประเมินผลงาน การให้ผลตอบแทนและการเลื่อนตำแหน่ง

8. เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการดำเนินการในเรื่องที่มีความเสี่ยงสูงกับการเกิดคอร์รัปชัน กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับของบริษัทฯ ต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความระมัดระวังในเรื่องดังต่อไปนี้

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 ไม่แอบอ้างชื่อเสียงและไม่ใช่ทรัพย์สินของบริษัทฯ ในการกระทำดังกล่าว

8.2 การบริจาคเพื่อการกุศล (Donation) และเงินสนับสนุน (Sponsorships) บริษัทฯ มีแนวปฏิบัติ ดังนี้

- 1) การบริจาคเพื่อการกุศลทั้งในรูปแบบของการให้ความช่วยเหลือทางการเงินหรือรูปแบบอื่นๆ เช่น การให้ความรู้ หรือสละเวลา เป็นต้น บริษัทฯ สามารถกระทำได้โดยอาจเป็นส่วนหนึ่งในกิจกรรมตอบแทนสังคม ตลอดจนการประชาสัมพันธ์และเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัทฯ โดยมีได้มุ่งหวังผลตอบแทนทางธุรกิจ
- 2) การให้เงินสนับสนุนไม่ว่าจะเป็นเงิน หรือ ทรัพย์สิน แก่กิจกรรมหรือโครงการใด จะต้องดำเนินการด้วยความโปร่งใสและถูกต้องตามกฎหมาย 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 กรณีที่อยู่ระหว่างการประกวดราคาต้องการของขวัญ หรือเลี้ยงรับรองกับเจ้าหน้าที่รัฐ พนักงานของบริษัทฯ หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4) กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงานสามารถรับของขวัญ หรือผลประโยชน์ใดๆ ตามที่เหมาะสมกับสภาวะการณ์ ธรรมเนียมปฏิบัติปกติ เช่น กรณีปกติประเพณีนิยมที่มีการให้ของขวัญแก่กัน และมูลค่าสิ่งของต้องไม่เกิน 3,000 บาทต่อครั้งหากอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่อาจปฏิเสธการรับของขวัญหรือผลประโยชน์ดังกล่าวได้ในขณะนั้น ผู้รับต้องแจ้งผู้บังคับบัญชาทราบทันที และจัดทำรายงานการรับของขวัญ และส่งมอบของขวัญดังกล่าวให้กับฝ่ายธุรการเพื่อนำไปเป็นของรางวัลให้กับพนักงานในเทศกาลสำคัญ หรือขออนุมัตินำไปบริจาคเพื่อสาธารณกุศลต่อไปตามความเหมาะสม

แนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำกับดูแลและความคุ้มครองเพื่อป้องกันและติดตามความเสี่ยงจากการทุจริต

1. จัดให้มีกระบวนการตรวจสอบ ประเมินระบบการควบคุมภายใน และการบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมระบบงานสำคัญต่างๆ เช่น ระบบการขายและการตลาด การจัดซื้อจัดจ้าง การทำสัญญา ระบบการจัดทำและควบคุมงบประมาณ ระบบการบันทึกบัญชี การชำระเงิน เป็นต้น เพื่อป้องกันและติดตามความเสี่ยงจากการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมทั้งให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับแนวทางในการแก้ไขที่เหมาะสม
2. จัดให้มีช่องทางการรับแจ้งข้อมูล เบาะแส หรือข้อร้องเรียนการฝ่าฝืน การกระทำผิดกฎหมายหรือจริยธรรมธุรกิจของบริษัทฯ หรือแนวทางปฏิบัติในการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชันหรือข้อสงสัยในรายงานทางการเงิน หรือระบบการควบคุมภายในโดยมีนโยบายในการคุ้มครองผู้ให้ข้อมูลหรือเบาะแส และจะเก็บรักษาข้อมูลของผู้ให้ข้อมูลเป็นความลับ รวมทั้งมีมาตรการในการตรวจสอบและกำหนดบทลงโทษทางวินัยของบริษัทฯ และ/หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง กรณีที่สามารถติดต่อผู้ให้เบาะแสหรือผู้ร้องเรียนได้ บริษัทฯ จะแจ้งผลการดำเนินการให้รับทราบเป็นลายลักษณ์อักษร
3. หัวหน้าสายงานที่เกี่ยวข้องรับผิดชอบในการติดตามการปฏิบัติงาน การปรับปรุงแก้ไขข้อผิดพลาด (ถ้ามี) และรายงานให้ผู้มีอำนาจทราบตามลำดับ

แนวทางในการติดตามประเมินผลการปฏิบัติตามแนวทางปฏิบัติในการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน

1. กำหนดให้ผู้บริหารและพนักงาน ประเมินผลการปฏิบัติงานตนเองเกี่ยวกับการปฏิบัติตามคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจริยธรรมธุรกิจของบริษัทฯ กำหนดขึ้น ซึ่งรวมถึงนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีจริยธรรมธุรกิจของบริษัทฯ จริยธรรมว่าด้วยการสนับสนุนการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน แนวทางปฏิบัติในการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน และจรรยาบรรณ/ข้อพึงปฏิบัติของพนักงาน อย่างสม่ำเสมอ

2. จัดให้มีฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยง การกำกับดูแลกิจการ และให้ข้อเสนอแนะอย่างต่อเนื่อง โดยดำเนินการตรวจสอบตามแผนการตรวจสอบประจำปีที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ และรายงานผลการตรวจสอบที่มีนัยสำคัญและข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

3. กำหนดให้ฝ่ายบริหารความเสี่ยงและควบคุมภายในรับผิดชอบในการทดสอบและประเมินความเสี่ยงจากการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การนำมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันไปปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนติดตาม ทบทวน และปรับปรุงมาตรการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างสม่ำเสมอ โดยนำเสนอผลการประเมินต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทตามลำดับอย่างทันเวลาและสม่ำเสมอ

4. หากการสืบสวนข้อเท็จจริงแล้วพบว่า ข้อมูลจากการตรวจสอบ หรือข้อร้องเรียน มีหลักฐานที่มีเหตุอันควรเชื่อว่ามีรายการ หรือการกระทำซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัท รวมถึงการฝ่าฝืนการกระทำผิดกฎหมายหรือจริยธรรมธุรกิจของบริษัท หรือแนวทางปฏิบัติในการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน หรือข้อสงสัยในรายงานทางการเงิน หรือระบบการควบคุมภายใน คณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร

มาตรการและช่องทางการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียน
บริษัท จัดให้มีช่องทางที่ปลอดภัยและสามารถเข้าถึงได้ เพื่อให้พนักงานและบุคคลอื่นๆ ขอคำแนะนำเกี่ยวกับการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และแจ้งเบาะแสการกระทำผิดหรือร้องเรียนโดยมั่นใจได้ว่าผู้แจ้งจะได้รับการคุ้มครองอย่างเหมาะสม และจัดให้มีบุคคลเพื่อตรวจสอบติดตามทุกเรื่องที่ได้รับแจ้ง ดังนี้

1.1 การขอคำแนะนำ ผู้ใดมีข้อสงสัยหรือต้องการคำแนะนำเกี่ยวกับการปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชันสามารถปฏิบัติได้ ดังนี้

1) ขอคำปรึกษาจาก “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 หรือพฤติกรรมที่อาจสื่อถึงการทุจริตหรือประพฤติมิชอบ 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 ชุมชน ครอบคลุมการปฏิบัติงาน เลิกจ้าง เป็นต้น

ขั้นตอนการดำเนินการสืบสวน และบทลงโทษ

1. เมื่อได้รับการแจ้งเบาะแส คณะกรรมการตรวจสอบจะมอบหมายให้ผู้ตรวจสอบภายใน หรือแต่งตั้งคณะกรรมการสืบสวนข้อเท็จจริง เป็นผู้กลั่นกรองสืบสวนข้อเท็จจริง และแจ้งผลการตรวจสอบเป็นระยะให้ผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียนทราบ

2. หากการสืบสวนข้อเท็จจริงแล้วพบว่า ข้อมูลหรือหลักฐานที่มี เหตุอันควรเชื่อได้ว่าผู้ที่ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตคอร์รัปชันจริง บริษัทฯ จะให้สิทธิผู้ถูกกล่าวหาได้รับทราบข้อกล่าวหาและพิสูจน์ตนเอง โดยการหาข้อมูลหรือหลักฐานเพิ่มเติม เพื่อแสดงให้เห็นว่าตนเองไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกระทำอันทุจริตนั้นตามที่ถูกกล่าวหา

3. หากผู้ถูกกล่าวหาได้กระทำการทุจริตนั้นจริง ผู้กระทำการทุจริตนั้นไม่ว่าจะเป็น กรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงาน ถือว่าเป็นการกระทำผิดนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน จรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัทฯ จะต้องได้รับการพิจารณาโทษทางวินัยตามระเบียบที่บริษัทกำหนดไว้ และหากการกระทำทุจริตนั้นเป็นการกระทำที่ผิดต่อกฎหมาย ผู้กระทำความผิดนั้นอาจจะต้องได้รับโทษทางกฎหมาย ทั้งนี้ โทษทางวินัยตามระเบียบของบริษัทฯ คำตัดสินของคณะกรรมการตรวจสอบถือเป็นอันสิ้นสุด

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายลดตำแหน่ง ลงโทษ หรือผลทางลบต่อพนักงานที่ปฏิเสธการคอร์รัปชัน แม้ว่าการกระทำนั้นจะทำให้บริษัทสูญเสียโอกาสทางธุรกิจก็ตาม

การอบรมและการสื่อสาร

1. บริษัทฯ จัดให้มีการสื่อสารและเผยแพร่นโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน รวมถึงช่องทางการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนให้บุคคลภายในบริษัทรับทราบ ผ่านหลากหลายช่องทาง เช่น การประชุมพิเศษกรรมการและพนักงานใหม่ การอบรมสัมมนา การติดประกาศในบอร์ดประชาสัมพันธ์ ระบบอินทราเน็ต อีเมล เว็บไซต์ของบริษัท เป็นต้น เพื่อให้ทุกคนในองค์กร เข้าใจ เห็นชอบ และปฏิบัติตามนโยบายและมาตรการต่อต้านการคอร์รัปชันอย่างจริงจัง
2. บริษัทฯ สื่อสารและเผยแพร่นโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน รวมถึงช่องทางการแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนไปยังสาธารณชน บริษัทย่อย ตลอดจนตัวแทนทางธุรกิจ คู่ค้าทางธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และผู้มีส่วนได้เสียผ่านช่องทางต่างๆ เช่น เว็บไซต์ของบริษัท รายงานประจำปี แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี เป็นต้น เพื่อสร้างความเข้าใจและสนับสนุนให้ยึดมั่นในมาตรฐานการรับผิดชอบต่อสังคม ในเรื่องการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันเช่นเดียวกับบริษัทฯ



การควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยง และการตรวจสอบภายใน



จากการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2561 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่านเข้าร่วมประชุม เพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอและเหมาะสมของระบบการควบคุมภายใน โดยอ้างอิงแบบประเมินของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่มี 5 ส่วน 17 หลักการโดยการประเมินการควบคุมภายในทั้ง 5 ส่วนคือ การควบคุมภายในองค์กร การบริหารความเสี่ยง การควบคุมการปฏิบัติงาน ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล และระบบการติดตาม คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่าบริษัทและบริษัทย่อย มีระบบการควบคุมภายในอยู่ในระดับเหมาะสมเพียงพอ สรุปในแต่ละหัวข้อได้ดังนี้

การควบคุมภายใน

1. สภาพแวดล้อมการควบคุม (Control Environment)

บริษัทมีโครงสร้างองค์กรและสภาพแวดล้อมที่ดีส่งผลให้ระบบการควบคุมภายในมีประสิทธิภาพในระดับที่เหมาะสม โดยบริษัทได้จัดโครงสร้างองค์กร กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบแยกตามสายงานที่สอดคล้องกับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจและการกำกับดูแลกิจการ โดยมีหน่วยงานตรวจสอบภายในเป็นหน่วยงานอิสระรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัท มีความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหาร มีความรู้ และความสามารถอย่างเพียงพอในการกำกับดูแลการบริหารจัดการ มีการกำหนดและจำกัดอำนาจการดำเนินการในระดับบริหารและระดับปฏิบัติการไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ฝ่ายบริหารได้มีการกำหนดเป้าหมาย และตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงาน จัดทำเป็นแผนธุรกิจประจำปีและจัดให้มีการพิจารณาทบทวนเป้าหมายองค์กรให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแข่งขันอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการแจ้งผลสำเร็จการปฏิบัติงานและการพิจารณาให้รางวัลผลตอบแทนที่สอดคล้องตามข้อกำหนดแผนธุรกิจของบริษัท

มีการกำหนดระบบการควบคุมจริยธรรมเป็นนโยบายและมีแนวทางการปฏิบัติที่ชัดเจนที่ให้ฝ่ายบริหารและพนักงานปฏิบัติตามไม่ให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท โดยมีนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่สอดคล้องกับแนวปฏิบัติของตลาดหลักทรัพย์ฯ และมาตรฐานสากลที่เหมาะสม

2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)

บริษัท ให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงโดยกำหนดกระบวนการประเมินความเสี่ยงให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายของการดำเนินธุรกิจโดยวิธีการระบุและวิเคราะห์ความเสี่ยงทุกประเภททั้งปัจจุบันและอนาคต ประเมินว่ามีมาตรการที่จะควบคุมติดตามดูแลความเสี่ยงที่เหมาะสม หากมีเหตุการณ์ที่ทำให้ไม่บรรลุวัตถุประสงค์ มีการกำหนดแนวทางที่จำเป็นต้องใช้ในการควบคุมทั้งในระดับผลกระทบและโอกาสที่จะเกิดขึ้นโดยพิจารณาจากระดับที่จะมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างรอบด้าน โดยมีการประเมินปัจจัยที่อาจมีผลกระทบจากภายนอกและ

ภายในบริษัท รวมทั้งพิจารณาถึงโอกาสที่อาจเกิดความเสี่ยงด้านการทุจริต บริษัทจัดให้มีการทบทวนนโยบายและแนวทางการปฏิบัติขององค์กร สื่อสารให้พนักงานรับทราบเมื่อพบเหตุการณ์ทุจริตและวิธีปฏิบัติตามที่กำหนดไว้

ทั้งนี้ บริษัทมีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่กำกับดูแลความเสี่ยงระดับองค์กร และคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบทานประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการบริหารความเสี่ยงในระดับองค์กร ฝ่ายบริหารทำหน้าที่ Risk and Control Owner ประเมินและจัดการความเสี่ยงในระดับหน่วยงานอย่างต่อเนื่อง

3. กิจกรรมการควบคุม (Control Activities)

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย 3 คณะ ประกอบด้วย คณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ซึ่งคณะกรรมการทั้ง 3 คณะ ได้ปฏิบัติงานภายใต้ขอบเขต และอำนาจหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายในการควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร โดยคำนึงถึงหลักการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในงาน 3 ด้าน คือ หน้าที่การอนุมัติ หน้าที่การบันทึกการบัญชี และข้อมูลสารสนเทศ และหน้าที่การดูแลจัดเก็บทรัพย์สินออกจากกัน เพื่อให้มีการตรวจสอบซึ่งกันและกันอย่างเหมาะสม

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

กรณีมีการทำธุรกรรมกับกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท อันอาจนำมาซึ่งความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทกับกิจการหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทนั้น ธุรกรรมที่เกิดขึ้นจะต้องผ่านขั้นตอนการอนุมัติตามระเบียบของบริษัทเช่นเดียวกับธุรกรรมปกติโดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นเสมือนเป็นรายการที่กระทำกับบุคคลภายนอก และถูกต้องตามกฎหมาย โดยธุรกรรมอันอาจนำมาซึ่งความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียง และมีการเปิดเผยข้อมูลตามที่กฎหมายกำหนด

4. สารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication)

บริษัทมีการรายงานทางการเงินโดยใช้นโยบายบัญชีที่มีความเหมาะสมกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและเป็นไปตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป รวมทั้งได้ใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินมาตรฐานการรายงานทางการเงินของไทย Thai Financial Reporting standards (TFRS) โดยได้ดำเนินการจัดเตรียมข้อมูลและระบบสารสนเทศเพื่อรองรับการรายงานทางการเงินตามมาตรฐานดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดให้มีระบบสารสนเทศให้มีข้อมูลเพียงพอต่อการตัดสินใจ มีการสื่อสารข้อมูลสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน นโยบายและระเบียบปฏิบัติต่างๆ ของบริษัทให้พนักงานได้รับทราบเพื่อสนับสนุนให้การปฏิบัติงานและการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

5. การกำกับติดตามและประเมินผล (Monitoring Activities)

บริษัทมีระบบการติดตามและประเมินผลการควบคุมภายในได้แก่

- การติดตามผลในระหว่างการปฏิบัติงาน ซึ่งครอบคลุมทุกกิจกรรมสำคัญอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอโดยฝ่ายบริหารทุกระดับ เช่น รายงานผลการประชุม เป็นต้น
- การประเมินผลเป็นรายครั้ง ประกอบด้วย การประเมินผลการควบคุมภายในด้วยตนเอง (Control Self-Assessment : CSA) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์โดยฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ประเมินความเพียงพอ และความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในตามที่กำหนดไว้ในคู่มือตรวจสอบภายในของบริษัท ฝ่ายบริหารจะดำเนินการปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะ และข้อตรวจพบจากผลการตรวจสอบ และ/หรือการสอบทานอื่นอย่างเหมาะสม ทันเวลา เพื่อให้ระบบการควบคุมภายในทันต่อเหตุการณ์ใช้งานได้จริง และพร้อมรับต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปทุกขณะ

การบริหารความเสี่ยง

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

คณะกรรมการตรวจสอบ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนคณะกรรมการบริษัท ในการกำหนดนโยบายและกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงของบริษัท และทำหน้าที่ประเมินประสิทธิภาพการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้มั่นใจว่าการบริหารความเสี่ยงดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และสอดคล้องกับแนวทางที่กำหนด

ฝ่ายตรวจสอบภายใน ทำหน้าที่ตรวจสอบหน่วยงานปฏิบัติงานและหน่วยงานกำกับและสนับสนุนอื่นๆ เพื่อให้มีความเชื่อมั่นว่ามีการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมและรายงานผลต่อคณะกรรมการตรวจสอบ นอกจากนี้ยังให้คำปรึกษาแก่หน่วยงานผู้รับการตรวจ และมีการสื่อสารความคิดเห็นจากคณะกรรมการตรวจสอบกลับมายังผู้ปฏิบัติงานเพื่อนำไปปรับปรุง

คณะบริหารจัดการความเสี่ยง ประกอบด้วยผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นประธาน และมีผู้บริหารระดับสูงจากแต่ละสายงาน ทำหน้าที่รับผิดชอบในการกำหนดกรอบนโยบายมอบหมายผู้รับผิดชอบ รวมถึงการจัดการความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ทุกหน่วยงานประเมินปัจจัยเสี่ยงด้านต่างๆ ผลกระทบโอกาสเกิด และแผนการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับความเสี่ยงที่เปลี่ยนแปลงทั้งจากภายในและภายนอก รวมไปถึงการกำหนดมาตรการบริหารความเสี่ยงให้เหลืออยู่ในระดับที่ยอมรับได้

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

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

ก่อนที่จะรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

การตรวจสอบภายใน

ฝ่ายตรวจสอบภายในมีความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหาร โดยรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งกำกับดูแลให้การปฏิบัติงานตรวจสอบมีความเป็นอิสระ เที่ยงธรรม มีจรรยาบรรณ ปฏิบัติหน้าที่เยี่ยงมืออาชีพตามมาตรฐานวิชาชีพการตรวจสอบภายในและรายงานต่อประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารในด้านงบบริหารหน่วยงาน

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

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

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

การกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท (Compliance)

บริษัท มีการกำหนดหน่วยงานที่รับผิดชอบการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎระเบียบ ข้อบังคับ ขององค์กร ประกอบด้วย

- **สำนักกรรมการผู้บริหารและเลขานุการบริษัท** รับผิดชอบดูแลติดตามให้บริษัทและบริษัทย่อย/ คณะกรรมการบริษัท/ ผู้บริหาร/ หน่วยงาน ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งเป็นศูนย์กลางในการรวบรวม ติดตามข้อมูลเกี่ยวกับระเบียบภายนอกที่เกี่ยวข้อง และสื่อสาร ให้ความรู้ คำปรึกษา เพื่อให้บุคคล/ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการได้อย่างถูกต้อง

- **ฝ่ายกฎหมาย** รับผิดชอบกำกับดูแลงานด้านกฎหมาย ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจรวมทั้งกฎหมายด้านการเป็นบริษัทจดทะเบียน และข้อบังคับประกาศ คำสั่งที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นๆ

- **ฝ่ายตรวจสอบภายใน** รับผิดชอบประเมินประสิทธิภาพ และความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในและตรวจสอบการปฏิบัติงานของทั้งองค์กร

จากการประเมินระบบการควบคุมภายใน คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นตรงกันกับคณะกรรมการตรวจสอบว่า บริษัท มีการควบคุมและตรวจสอบภายในที่เหมาะสม และเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัท จัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ และให้ความสำคัญต่อการควบคุมภายในอย่างต่อเนื่อง สามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทจากการที่กรรมการหรือผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการทำธุรกรรมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งและบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ตลอดจนในปีที่ผ่านมาคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทไม่เคยได้รับรายงานว่ามีข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญจากผู้สอบบัญชีและฝ่ายตรวจสอบภายในแต่อย่างใด



บริษัทได้มีการตกลงเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยรายการดังกล่าวเป็นรายการตามธุรกิจปกติของบริษัท และเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไป

บริษัทมีนโยบายเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เข้าข่ายตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทจดทะเบียน

สำหรับไตรมาสที่ 4 ปี 2562 บริษัทมีรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ตรวจสอบและคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบทานแล้ว และมีความเห็นว่ารายการระหว่างกันทุกรายการเป็นการทำรายการอย่างสมเหตุสมผลและเป็นไปในทางการค้าปกติ โดยบริษัทได้คิดราคาซื้อ-ขายสินค้า และบริการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันด้วยราคาที่สมเหตุสมผล มีการเปรียบเทียบกับราคากลางของตลาดในธุรกิจนั้นๆ แล้ว โดยมีเงื่อนไขต่างๆ ตามปกติธุรกิจโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. รายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
1 บริษัท บานาน่า กรุ๊ป จำกัด (“Banana Group”) เดิมชื่อ บริษัท แมงโก้ซอปปิง จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเมื่อวันที่ 7 กันยายน 2558) ดำเนินธุรกิจ ขายสินค้าคอมพิวเตอร์ ดิจิตอล สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต โทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ต่อพ่วง หรืออุปกรณ์เสริมต่างๆ	<ul style="list-style-type: none"> • บริษัทย่อยร้อยละ 99.99 • ผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ น.ส.อารี ปรีชานุกูล และนายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล, 0.0005% และ 0.0005% ตามลำดับ
2 บริษัท ไอเทค ซอฟต์แวร์ จำกัด (“ITEC Software”) เดิมชื่อ บริษัท ซอฟท์บ็อกซ์ จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2558) ดำเนินธุรกิจผลิต จำหน่าย พัฒนา แก้ไข ปรับปรุงโปรแกรมคอมพิวเตอร์ และให้คำปรึกษา วางระบบและติดตั้งซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์	<ul style="list-style-type: none"> • บริษัทย่อยร้อยละ 51 • นายนิธิศ สทวลักษณ์ เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นในสัดส่วน 48.95% • นายนิธิศ สทวลักษณ์ เป็นคู่สมรสของ น.ส.อารี ปรีชานุกูล
3 บริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด (“Novus”) เดิมชื่อ บริษัท บานาน่า ซัวร์ จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2560) ดำเนินธุรกิจพัฒนาจัดจำหน่ายและติดตั้งบำรุงรักษา ซอฟต์แวร์ ทั้งโปรแกรมสำเร็จรูปและโปรแกรมที่สร้างขึ้นใหม่ รวมถึง ให้บริการเช่าใช้หรือเช่าซื้อ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เครื่องแม่ข่าย และระบบไอทีที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> • บริษัทย่อยร้อยละ 90 • นายสุรเดช สร้อยรุ่งเรือง ถือหุ้นในสัดส่วน 9.99% • นายศุภกร เรืองวิชญกุล 0.001%
4 บริษัท ดับเบิลเซเว่น จำกัด (“Double 7”) ดำเนินธุรกิจ ขายคอมพิวเตอร์ สินค้าดิจิตอล สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต โทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ต่อพ่วง หรืออุปกรณ์เสริมต่าง ๆ รับชำระค่าบริการต่าง ๆ รับฝากขายสินค้า การขายสินค้าเงินผ่อน รับจำนำสินค้าดิจิตอลและอิเล็กทรอนิกส์	<ul style="list-style-type: none"> • บริษัทย่อยร้อยละ 99.99

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
<p>5 บริษัท เน็กซ์ แคปปิตอล จำกัด (“Next”) ดำเนินธุรกิจ ให้เช่าซื้อแบบ리스ซึ่ง เช่าซื้อรถมอเตอร์ไซด์ (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทจากเดิม บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด (“BAF”) เป็น Next เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2562)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • บริษัทร่วมร้อยละ 40 • มีกรรมการร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล
<p>6 บริษัท ดับเบิลแวลู จำกัด (“Double Value”) เดิมชื่อบริษัท ดับเบิล เซเวน จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2557) ดำเนินธุรกิจ ให้เช่า ซื้อ ขาย โอนและดำเนินงานด้าน อสังหาริมทรัพย์</p>	<ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปริษานุกุล และนายภุชวดีณ์ วรวานิช • มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปริษานุกุล นายภุชวดีณ์ วรวานิช และนายคงศักดิ์ บรรณาสถิตยกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 41.63%, 7.84%, 4.2% และ 3.00% ตามลำดับ
<p>7 บริษัท อินเตอร์ วิชั่นบิสซิเนสกรุ๊ป จำกัด (“Inter Vision”) ดำเนินธุรกิจบริการเขียนซอฟต์แวร์</p>	<ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปริษานุกุล
<p>8 บริษัท ซักเซช มาร์ช จำกัด (“Success March”) เดิมชื่อบริษัท เซเวนสมาร์ท จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2557) ดำเนินธุรกิจร้านอาหาร เพื่อผลิต เพื่อจำหน่าย ขายปลีก ขายส่ง ตลอดจนนำเข้า ส่งออก อาหารสำเร็จรูปพร้อมทานและเครื่องดื่ม</p>	<ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล และ น.ส.อารี ปริษานุกุล • มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล และ น.ส.อารี ปริษานุกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 12.50% และ 6.25% ตามลำดับ
<p>9 บริษัท โยคะเมทเทอร์ จำกัด (“Yoga Matters”) ดำเนินธุรกิจสถานบริการเพื่อสุขภาพและความงาม</p>	<ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล • มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 37.50%
<p>10 บริษัท ออร์แกนิก ไชน จำกัด (“Organic”) เดิมชื่อบริษัท พี.ซี. ไชน จำกัด (จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัท เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2557) ดำเนินธุรกิจ โรงแรม ภัตตาคาร บาร์ กิจกรรมนำเที่ยว รับเป็นที่ปรึกษาและให้คำแนะนำด้านบริหาร งานพาณิชยกรรม อุตสาหกรรม</p>	<ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกัน คือ นายสุระ คณิตทวีกุล • มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 99.99%
<p>11 บริษัท แอลแอนด์ที แอสเสท จำกัด (“L&T Asset”) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และศูนย์การค้า</p>	<ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกันคือ นายสุระ คณิตทวีกุล
<p>12 บริษัท เบเกอรี่ เทรเซอร์ จำกัด (“Bakery”) ดำเนินธุรกิจร้านอาหาร ผลิต จำหน่ายอาหาร และเครื่องดื่มทุกชนิด</p>	<ul style="list-style-type: none"> • มีกรรมการร่วมกันคือนายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปริษานุกุล และนายภุชวดีณ์ วรวานิช • มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปริษานุกุล และนายภุชวดีณ์ วรวานิช ถือหุ้นในสัดส่วน 55.88%, 22.22%, 5.56%ตามลำดับ

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
13 บริษัท ดีเอ็นเอ รีเทล-ลิ่งส์ จำกัด (“DRL”) ดำเนินธุรกิจ ขายม้วนเทป ซีดี ม้วนภาพยนตร์ แผ่นซีดีเพลงและภาพยนตร์	<ul style="list-style-type: none"> มีการรวมกัน คือ นายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปรีชานุกูล คุณคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล และคุณวาสนา พงศ์แสงเล็ก มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ บจ.บานาน่ากรุ๊ป 99.999934% คุณสุระ คณิตทวีกุล 0.000033% และคุณวาสนา พงศ์แสงเล็ก 0.000033%
14 บริษัท เซเว่น เอเอ็ม จำกัด เดิมชื่อ บริษัท โอเอ็กซ์เอ็ม จำกัด (“OXM”) จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัท เมื่อวันที่ 3 มกราคม 2563 ดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีก (Family Mart)	<ul style="list-style-type: none"> มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล ถือหุ้นในสัดส่วน 48.99%
15 บริษัท คิงยัมมี่ จำกัด (“King Yummy”) ดำเนินธุรกิจศูนย์อาหาร ร้านอาหาร เพื่อผลิต เพื่อจำหน่าย ขายปลีก ขายส่ง ตลอดจนนำเข้า ส่งออกอาหารสำเร็จรูปพร้อมรับประทานและ เครื่องดื่มทุกชนิด	<ul style="list-style-type: none"> มีการรวมกัน คือ คุณสุระ คณิตทวีกุล และ คุณอารี ปรีชานุกูล มีผู้ถือหุ้นร่วมกันได้แก่ นายสุระ คณิตทวีกุล น.ส.อารี ปรีชานุกูล คุณบัญชา พันธุมโกมล ถือหุ้นในสัดส่วน 55.25% , 18.00% และ 13.75%
16 นายสุระ คณิตทวีกุล (“นายสุระ”)	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้ถือหุ้นใหญ่
17 นายบัญชา พันธุมโกมล (“นายบัญชา”)	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ถือหุ้นใหญ่ / อดีตกรรมการบริษัท Com7
18 น.ส.อารี ปรีชานุกูล (“น.ส.อารี”)	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการและผู้ถือหุ้น
19 นายนิริศ สทนต์ (“นายนิริศ”)	<ul style="list-style-type: none"> คู่สมรสของ น.ส.อารี ปรีชานุกูล
20 นายกฤษฎวัฒน์ วรวานิช (“นายกฤษฎวัฒน์”)	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการและผู้ถือหุ้น
21 นายคงศักดิ์ บรรณาสถิตย์กุล (“นายคงศักดิ์”)	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการและผู้ถือหุ้น
22 นางวาสนา พงศ์แสงเล็ก	<ul style="list-style-type: none"> ผู้บริหาร กรรมการ บริษัท ทวีชัยวาสนาดี จำกัด
23 นายภาคภูมิ เสงะรัต	<ul style="list-style-type: none"> ผู้บริหาร
24 น.ส.ณัฐนันท์ กิรติกรยศนันท์	<ul style="list-style-type: none"> ผู้บริหารและผู้ถือหุ้น
25 นายสุรเดช สร้อยรุ่งเรือง	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ถือหุ้น
26 นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ	<ul style="list-style-type: none"> ประธานกรรมการ กรรมการบริษัท ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) กรรมการบริษัท อินฟินิท เทคโนโลยี คอร์ปอเรชั่น จำกัด กรรมการในกลุ่ม บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) กรรมการตรวจสอบของบริษัท ดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> บมจ. แพนเอเชียฟู้ดแอนด์ บมจ. บางกอก เซน ฮอสพิทอล

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

27 นายคัซพล จุลชาติ

28 น.ส.วีรภรณ์ อุดมคุณธรรม

ความสัมพันธ์

- กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
- รองผู้อำนวยการฝ่ายกำกับกฎระเบียบและข้อบังคับธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน)

- กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ
- กรรมการของบริษัท ดังต่อไปนี้
 - กลุ่มบริษัท อีลิเซียน ดิเวลลอปเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท แฟชั่น พีเพิล จำกัด
 - บริษัท บุราสำหรับ กรุป จำกัด
 - บริษัท อาร์แอล พี จำกัด
 - บริษัท ยูเอสไอ โฮลดิ้ง จำกัด
 - บริษัท แอคทีฟเนชั่น จำกัด
 - บริษัท อีลิเซียน เซอร์วิสเชสแมนเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท ภูเก็ต รีสอร์ทคลับ จำกัด
 - บริษัท ภูเก็ตสแควร์ เซอร์วิส จำกัด



2. รายการระหว่างกันกับบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

2.1 รายการที่เป็นการรับและจ่ายเงิน

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของ การทำรายการความเห็นของ คณะกรรมาการตรวจสอบ
		ปี 2561	ปี 2562	
1. Inter Vision	1) ค่าเขียนระบบ • ค่าเขียนโปรแกรม EDM (E-mail Direct Marketing) ซึ่งเป็นระบบการส่งข้อความและค่าบริการจัดทำระบบสำหรับการจอง iPhone • ค่าจัดทำระบบ E-Commerce จอง iPhone • โปรแกรมเพื่อนำไปใช้เพื่อวัดผลตอบรับของลูกค้า • ค่าบริการตรวจสอบและแก้ไขระบบจองผ่าน Payment gate	114,500	221,500	รายการดังกล่าวมีความจำเป็นและมีความสมเหตุสมผลของรายการ โดยเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท เนื่องจาก • InterVision เป็นบริษัทที่มีความชำนาญในการเขียนโปรแกรมการตรวจสอบประวัติการสั่งซื้อสินค้าให้กับบริษัทมาเป็นเวลานาน และเพื่อป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลเนื่องจากงานที่ว่าจ้างดังกล่าวเป็นข้อมูลเกี่ยวกับฐานลูกค้าของบริษัทซึ่งเป็นข้อมูลสำคัญและจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ
	2) ค่าติดตั้งและเก็บรักษาดูแล Server 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	3,900	-	
	3) ค่าบริการรายปี Reid SSL ค่าบริการ SSL (Secure Socket Layer) ซึ่งเป็นระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลให้กับเว็บไซต์ของบริษัท	-	12,300	
	4) ค่าโปรแกรม ค่าโปรแกรม CRM Web based System Development ซึ่งเป็นค่าทาระบบส่ง Email ที่ Link กับระบบ Sale Force	-	210,000	

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของ การทำรายการความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2561	ปี 2562	
	5) รายได้ค่าบริการพื้นที่ สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 20,000 บาท เนื้อที่ 88.5 ตร.ม.	-	667,097	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		-	42,800	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้		-	-	
2. ITEC Software	1) ค่าบริการดูแลระบบ ITEC Stock รายการดังกล่าวเป็นค่าบริการ สำหรับการดูแลระบบฐานข้อมูล ของโปรแกรม ITECStock เป็นราย ปี อัตราค่าบริการปีละ 600,000 บาท โดยมีเงื่อนไขการชำระเงิน ทุกเดือนแบ่งเป็น 12 งวดๆ ละ 50,000 บาท	-	-	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการ และ เป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัท เนื่องจากโปรแกรม ITECStock เป็นโปร แกรมที่บริษัทใช้สำหรับการบริหารงาน ขายหน้าร้านและบริหารงานสินค้าตั้งแต่ เริ่มดำเนินธุรกิจ ดังนั้นหากมีการเปลี่ยน แปลงระบบอาจทำให้ธุรกิจเกิดการหยุด ชะงัก ประกอบกับโปรแกรมดังกล่าวมี ความยืดหยุ่นและสามารถรองรับ ความต้องการของบริษัท ในการปรับเปลี่ยน และเพิ่มเติมฟังก์ชันงานใหม่ๆ ให้สอดคล้อง กับกลยุทธ์และแผนธุรกิจของบริษัท
	2) ค่าบริการตรวจสอบการใช้งาน รายงานข้อมูลการใช้งานโปรแกรม ITECStock ที่มีพฤติกรรมเข้าข่าย ต้องสงสัย อัตราค่าบริการปีละ 300,000 บาท โดยมีเงื่อนไขการ ชำระเงินทุกเดือนๆ ละ 25,000 บาท	-	-	
	3) ค่าบริการเขียนโปรแกรม เพิ่มเติม เพื่อสนับสนุนระบบขายสินค้า สำหรับไตรมาสที่ 4 ปี 2562 ประกอบด้วย • Program ITEC Franchise - บันทึกตาม ID - Franchise • Export ข้อมูล Sell, Product, Member พร้อม FTP ข้อมูล • ค่าเขียนโปรแกรมระบบคูปอง	763,102	6,104,450	รายการดังกล่าวมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการ โดย อัตราค่าจ้างโปรแกรมเมอร์ต่อคนต่อ วัน เท่ากับ 10,000 บาท ซึ่งอยู่ในอัตรา เดียวกันกับที่ ITEC ให้บริการกับผู้ว่า จ้างอื่น

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของ การทำรายการความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2561	ปี 2562	
	4) ค่าสินค้า เป็นต้นทุนในการซื้อโปรแกรม ITECStock 2007 และ ITECFood 2007 เพื่อนำไปขายต่อ	-	46,800	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	5) รายได้จากการขายสินค้า เป็นการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์ คอมพิวเตอร์ในราคาที่ตกลงร่วม กัน คือราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม ตามที่ตกลงกัน	-	18,470	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	6) รายได้จากค่าบริการจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็น ผู้บริหารจัดการกิจการภายในและ เป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจให้แก่ ITEC Software	61,159	241,015	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	7) รายได้ค่าบริการพื้นที่ สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 20,000 บาท เนื้อที่ 88.5 ตร.ม.	60,000	240,000	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	8) เงินกู้ยืมแก่บริษัท ITEC Software ดอกเบี้ยรับ	3,228	-	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของ รายการเนื่องจากบริษัทมีความจำเป็นใน การกู้ยืมเพื่อใช้ในการบริหารและจัดการ หมุนเวียนภายในบริษัทซึ่งเป็นเรื่องปกติ สำหรับธุรกิจที่เริ่มดำเนินการ
รวม เงินให้กู้ยืมทั้งหมด		-	-	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		-	46,973	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้		-	777,106	

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของ การทำรายการความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2561	ปี 2562	
3. Banana Group เดิมชื่อ แมงโก้ช้อปปิ้ง	1) รายได้จากการขายสินค้า เป็นการขายสินค้าประเภท โทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์ไอที ใน ราคาที่แตกต่างกัน คือราคาทุน บวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	-	108,902,755	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	2) รายได้จากการบริหารจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้ บริหารจัดการกิจการภายใน และเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจให้ ในอัตราค่าบริหารจัดการตามยอด ขายที่ตกลงร่วมกัน 31 ธ.ค. 58	180,000	720,000	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการเนื่องจากอัตราค่าบริการ จัดการคิดตามสัดส่วนของยอดขาย อีกทั้ง ทั้ง Banana เป็นบริษัทย่อยที่เพิ่งเริ่ม ดำเนินธุรกิจจึงจำเป็นต้องอาศัยบริษัท Com7 ในการให้คำปรึกษา
	3) รายได้ค่าบริการพื้นที่ สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 30,000 บาท เนื้อที่ 106.63 ตร.ม.	90,000	360,000	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	4) ค่าขนส่งสินค้า เป็นค่าขนส่งสินค้าจากการขาย สินค้า (E-Commerce) และ ค่าธรรมเนียมการขายสินค้าอื่นๆ	1,563,030	1,157,618	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคา เนื่องจากเป็นการขายทรัพย์สินซึ่ง สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้
	5) ค่าสินค้า เป็นการซื้อสินค้าประเภทไอที ตาม ราคาที่แตกต่างกัน คือ ราคาขายบวก กำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	326,241,813	1,006,064,604	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	6) ค่าคอมมิชชั่น ค่าคอมมิชชั่นและค่าธรรมเนียม จากการขายสินค้า E-Commerce	4,242,416	2,882,233	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	เงินกู้ให้ยืมแก่บริษัทย่อย ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด	230,000,000	125,000,000	<ul style="list-style-type: none"> รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการเนื่องจากบริษัทมีความ จำเป็นในการให้กู้ยืมเพื่อใช้ในการบริหาร และจัดการหมุนเวียนภายในบริษัทซึ่ง เป็นเรื่องปกติสำหรับธุรกิจที่เริ่มดำเนินการ

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของ การทำรายการความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2561	ปี 2562	
	ดอกเบี้ยรับ ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด	917,425 1,298,630	5,434,520 3,852,740	<ul style="list-style-type: none"> คณะกรรมการตรวจสอบอนุมัติให้กำหนดวงเงินสำหรับการดำเนินธุรกิจในช่วงดังกล่าวไม่เกินปีละ 20 ล้านบาท ทั้งนี้หากมีความจำเป็นจะต้องใช้เงินเพิ่มเติมจากวงเงินที่กำหนดไว้จะต้องขออนุมัติการให้กู้ยืมดังกล่าวจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อนทำรายการ
รวม เงินให้กู้ยืมทั้งหมด		230,000,000	125,000,000	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		-	45,288,519	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้		-	-	
4. Novus เดิมชื่อ บานาน่า ชัวร์	1) รายได้จากค่าบริการจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็น ผู้บริหารจัดการกิจการภายใน และค่าบริการอินเทอร์เน็ตให้แก่ Banana Sure	310,009	1,220,243	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	2) รายได้จากการขายสินค้า เป็นการขายสินค้าประเภท โทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์ไอที ใน ราคาที่ตกลงร่วมกัน คือราคาทุน บวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	9,753,266	14,159,050	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	3) รายได้ค่าประกันภัย เป็นการทำประกันภัยลูกหนี้การค้า	49,331	159,854	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	4) รายได้ค่าบริการพื้นที่ สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 30,000 บาท เนื้อที่ 106.63 ตร.ม.	138,000	900,000	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	5) ค่าสินค้า เป็นการซื้อสินค้าประเภทไอที ตาม ราคาที่ตกลงกัน คือ ราคาขายบวก กำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	23,787,470	8,327,648	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก

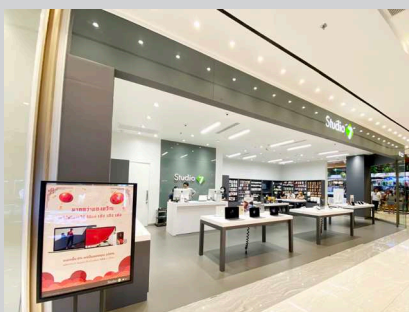
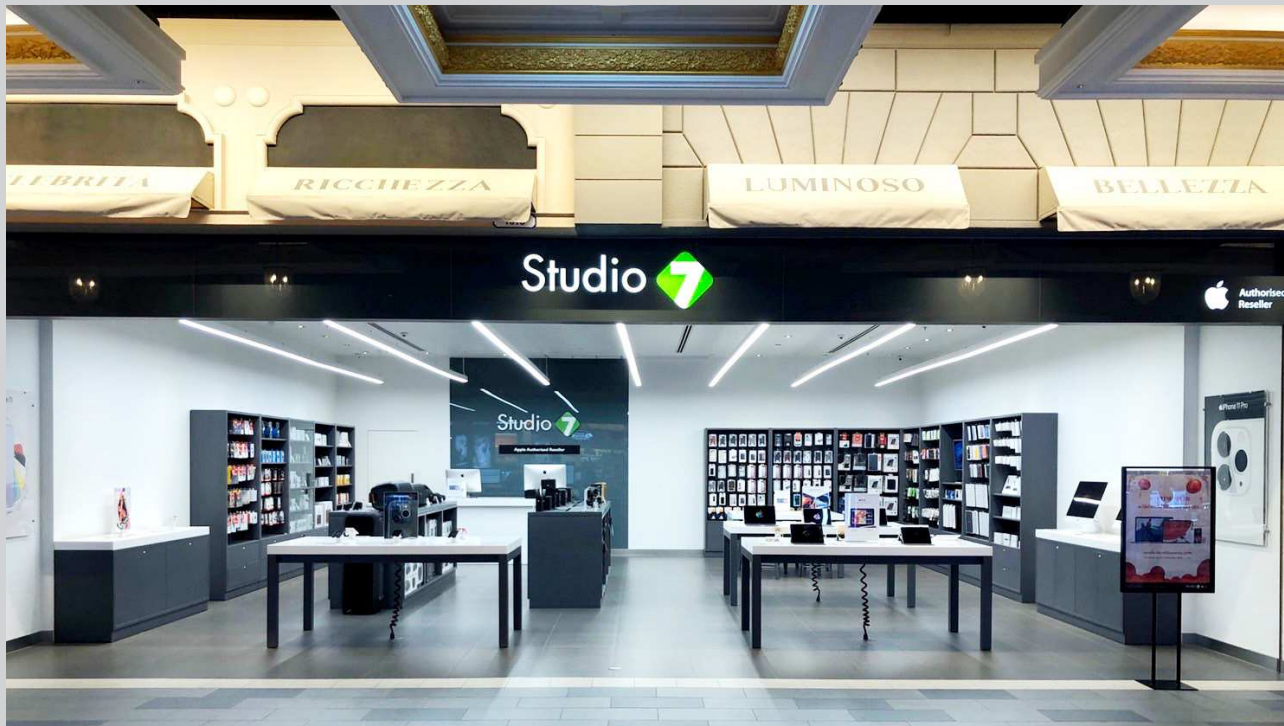
บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของ การทำรายการความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2561	ปี 2562	
	6) ค่าฝึกอบรมระบบงาน เป็นค่าฝึกอบรมระบบ K2 Business Process Management สำหรับพนักงานเพื่อให้มีความรู้ และเข้าใจการใช้งานระบบอย่างมีประสิทธิภาพ	-	534,800	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	7) 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 Man agement	2,150,000	-	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		-	219,456	
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้		-	-	
5. Double Value	ค่าเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริษัทเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูก สร้างเนื้อที่ 199 ตร.ม. เป็น อาคารพาณิชย์หน้ากว้าง 14.9 เมตร จำนวน 3 ชั้น เลขที่ 1/65 ม.6 ต.บ่อผุด อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เพื่อใช้เป็นสาขา Banana IT สัญญาเช่า 3 ปี เริ่ม ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2562 อัตราค่า เช่าและค่าบริการรายเดือน เดือน ละ 150,000 บาท (คิดเป็นค่าเช่า 753.77 บาท/ตร.ม.)	1,950,000	1,800,000	<ul style="list-style-type: none"> รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของ บริษัท ซึ่งจะทำให้หน้าร้านมีพื้นที่มาก ขึ้นกว่าเดิม (จากเดิม 4 เมตร เป็น 14.9 เมตร) ส่งผลดีเพิ่มโอกาสทางการขาย สินค้า เนื่องจากอัตราค่าเช่าเฉลี่ยต่อตาราง เมตรถูกลงจากพื้นที่เดิมซึ่งอยู่บริเวณ ใกล้เคียงกัน โดยจากเดิมค่าเช่าต่อเดือน 973.50 บาท/ตร.ม. ลดลงเหลือ 753.77 บาท/ตร.ม.
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด		-	-	

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของ การทำรายการความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2561	ปี 2562	
6. Double 7	1) รายได้จากค่าบริหารจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็น ผู้บริหารจัดการกิจการภายในและ เป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจ เริ่มตั้งแต่ วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ในอัตราค่าบริการ จัดการตามยอดขายที่ตกลงร่วมกัน	539,487	960,000	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการเนื่องจากอัตราค่าบริการ จัดการคิดตามสัดส่วนของยอดขาย
	2) รายได้ค่าบริการพื้นที่ สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 30,000 บาท เนื้อที่ 36 ตร.ม.	90,000	360,000	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	3) รายได้จากการขายสินค้า เป็นการขายสินค้าประเภท โทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์ไอที ใน ราคาที่ตกลงร่วมกัน คือราคาทุน บวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	-	26,200	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	เงินกู้ยืมบริษัทย่อย ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด ดอกเบี้ยจ่าย ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด	- - -	210,000,000 1,923,731 (250,202)	<ul style="list-style-type: none"> รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ผลของรายการเนื่องจากบริษัทมีความ จำเป็นในการกู้ยืมเพื่อใช้ในการบริหาร และจัดการหมุนเวียนภายในบริษัทซึ่ง เป็นเรื่องปกติสำหรับการขยายธุรกิจ
รวม เงินกู้ยืมทั้งหมด		-	210,000,000	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		-	285,467	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้		-	-	

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของ การทำรายการความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2561	ปี 2562	
7. Organic Zone	<p>1) ค่าเช่าสำนักงาน</p> <p>บริษัทได้ทำสัญญาเช่าอาคารสำนักงาน บนที่ดิน 5 ไร่ 77 ตารางวา ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 549/1 ถนนสรรพารุช แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ สัญญาเช่า 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ประกอบด้วย</p> <ul style="list-style-type: none"> - อัตราค่าเช่ารายเดือนๆ ละ 5,500,000 บาท - อาคารสำนักงาน 6 ชั้น จำนวน 1 อาคาร เลขที่ 549/1 พื้นที่ใช้สอยทั้งสิ้นจำนวน 9,630 ตารางเมตร - โกดังเก็บสินค้า พื้นที่ใช้สอย จำนวน 1,420 ตารางเมตร 	16,500,000	66,000,000	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก
	<p>2) ค่าเช่าลานจอดรถ</p> <p>บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าลานจอดรถบนที่ดิน 1 ไร่ 99 ตารางวาซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 7210-2 ถนนสรรพารุช แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ สัญญาเช่า 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ประกอบด้วย</p> <ul style="list-style-type: none"> - อัตราค่าเช่ารายเดือนๆ ละ 225,000 บาท 	-	-	
	<p>3) รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน</p> <p>เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 10,000 บาท (รวมVatแล้ว) เนื้อที่ 36 ตร.ม.</p>	28,037	93,458	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก
	Rental Guarantee	-	33,000,000	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		-	33,796	

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของ การทำรายการความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2561	ปี 2562	
8. Success March	รายได้ค่าบริการพื้นที่สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 10,000 บาท (ไม่รวม Vat) เนื้อที่ 14.40 ตร.ม.	30,000	120,000	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด ด้านลูกหนี้		-	-	
9. Next Capital เดิมชื่อ บัพ (ประเทศไทย)	1) รายได้จากการขายสินค้า เป็นต้นทุนในการซื้ออุปกรณ์ คอมพิวเตอร์เพื่อขายต่อตามราคา ที่ตกลงกัน คือ ราคาขายบวกกำไร ส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	4,523	84,280	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	2) เงินให้กู้ยืมแก่บริษัท Next Capital ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด ดอกเบี้ยรับ ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด	-	50,000,000 1,287,289 380,794	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการเนื่องจากบริษัทมีความ จำเป็นในการกู้ยืมเพื่อใช้ในการบริหาร และจัดการหมุนเวียนภายในบริษัทซึ่ง เป็นเรื่องปกติสำหรับธุรกิจที่เริ่มดำเนินการ
รวม เงินให้กู้ยืมทั้งหมด		-	50,000,000	
รวม ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		-	380,794	
10. Bakery	1) รายได้ค่าบริการพื้นที่ สำนักงาน เป็นการให้บริการพื้นที่สำนักงาน อัตราค่าบริการรายเดือน/ละ 10,000 บาท เนื้อที่ 57.69 ตร.ม.	106,400	-	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	2) รายได้จากค่าบริการจัดการ เป็นการว่าจ้างให้บริษัทเป็น ผู้บริหารจัดการกิจการภายในและ เป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจให้ ในอัตรา ค่าบริการจัดการตามยอดขายที่ ตกลงร่วมกัน	-	70,000	
	3) รายได้จากการขายสินค้า เป็นต้นทุนในการซื้ออุปกรณ์ คอมพิวเตอร์เพื่อขายต่อตามราคา ที่ตกลงกัน คือ ราคาขายบวกกำไร ส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	122,829	850,238	

บริษัท ที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์ กับบริษัท	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ระหว่างกัน (บาท)		เหตุผลและความจำเป็นของ การทำรายการความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2561	ปี 2562	
	4) ค่าสินค้า เป็นการจ้างเหมาทำอาหารสำหรับ พนักงาน ที่ปฏิบัติหน้าที่ในงาน ขายสินค้า และพนักงานที่เข้ามา อบรมที่สำนักงานใหญ่	-	525,604	
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		-	366,780	
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้		-	115,200	
11. DNA Retail Link (DRL)	1) รายได้จากการขายสินค้า เป็นต้นทุนในการซื้ออุปกรณ์ คอมพิวเตอร์ก่อนการซื้อกิจการ เพื่อขายสินค้าต่อตามราคาที่ตกลง กัน คือ ราคาขายบวกกำไรส่วน เพิ่มตามที่ตกลงกัน	65,482,567	59,502,847	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
	2) ค่าสินค้า เป็นการซื้อสินค้าประเภทไอที ตามราคาที่ตกลงกัน คือ ราคาขาย บวกกำไรส่วนเพิ่มตามที่ตกลงกัน	-	31,335,986	รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล ของรายการรวมทั้งมีความเป็นธรรมของ ราคาและเงื่อนไขของรายการเช่นเดียว กับที่ทำรายการกับบุคคลภายนอก
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านลูกหนี้		-	4,486,699	
ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวดทั้งหมด ด้านเจ้าหนี้		-	-	



ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน



1. สรุปรายงานการสอบบัญชี

ประจำปี	ผู้สอบบัญชี	สรุปรายงานการตรวจสอบ
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560	นางวราภรณ์ วรดิกุล ผู้สอบบัญชี รับอนุญาตเลขที่ 4474 จากบริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอ เอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด.	ผู้สอบบัญชีได้ดำเนินการตรวจสอบบัญชีตาม มาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไปและให้ ความเห็นว่างบการเงินที่ได้ตรวจสอบได้แสดง ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแส เงินสดของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระ สำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561	นางวราภรณ์ วรดิกุล ผู้สอบบัญชี รับอนุญาตเลขที่ 4474 จากบริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอ เอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด.	ผู้สอบบัญชีได้ดำเนินการตรวจสอบบัญชีตาม มาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไปและให้ ความเห็นว่างบการเงินที่ได้ตรวจสอบได้แสดง ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแส เงินสดของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระ สำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562	นายพงษ์วิ รัตนโกเศศ ผู้สอบบัญชี รับอนุญาตเลขที่ 7795 จากบริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอ เอส จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด.	ผู้สอบบัญชีได้ดำเนินการตรวจสอบบัญชีตาม มาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไปและให้ ความเห็นว่างบการเงินที่ได้ตรวจสอบได้แสดง ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแส เงินสดของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระ สำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป



2. ตารางสรุปงบการเงิน

2.1 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

รายการ	ปี 2562 (ตรวจสอบ)		ปี 2561 (ตรวจสอบ)		ปี 2560 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้						
รายได้จากการขายและบริการ	33,362.46	100.0%	27,917.11	100.0%	22,531.16	100.0%
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน - สุทธิ	-	0.0%	7.67	0.0%	7.22	0.0%
รายได้อื่น	27.73	0.1%	34.20	0.1%	31.09	0.1%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า	38.58	0.1%	11.45	0.1%	14.81	0.1%
รายได้รวม	33,428.77	100.2%	27,970.43	100.2%	22,584.28	100.2%
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนขายและการให้บริการ	28,946.23	86.8%	24,286.65	87.0%	19,508.12	86.5%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	2,381.08	7.1%	2,092.23	7.5%	1,843.05	8.2%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	543.77	1.6%	447.49	1.6%	430.82	1.9%
ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน - สุทธิ	0.71	0.0%	-	0.0%	-	-
ค่าใช้จ่ายรวม	31,871.79	95.5%	26,826.37	96.1%	21,781.99	96.6%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	1,556.98	4.7%	1,144.06	4.1%	802.29	3.6%
ต้นทุนทางการเงิน	52.45	0.2%	45.84	0.2%	44.01	0.2%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	1,504.53	4.5%	1,098.22	3.9%	758.28	3.4%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	288.73	0.9%	205.16	0.7%	149.61	0.7%
กำไรสำหรับปี	1,215.80	3.6%	893.06	3.2%	608.67	2.7%
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น:						
การวัดมูลค่าใหม่ของการผลประโยชน์หลังออกงาน	(16.85)		2.86		-	
ภาษีเงินได้ของรายการที่จะไม่จัดประเภทรายการใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุนภายหลัง	3.37		(0.57)		-	
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	1,202.32		895.35		608.67	
ส่วนแบ่งกำไร:-						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	1,216.32		891.06		608.77	
ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(0.52)		2.00		(0.10)	
รวม	1,215.80		893.06		608.67	
ส่วนแบ่งกำไรเบ็ดเสร็จ:-						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	1,202.98		893.38		608.77	
ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(0.66)		1.97		(0.10)	
รวม	1,202.32		895.35		608.67	
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	1.01		0.74		0.51	
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาท)	0.25		0.25		0.25	
จำนวนหุ้นสามัญ (พันหุ้น)	1,200,000		1,200,000		1,200,000	

2.2 จบทำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

รายการ	ปี 2562 (ตรวจสอบ)		ปี 2561 (ตรวจสอบ)		ปี 2560 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้						
รายได้จากการขายและบริการ	32,677.96	100.0%	27,295.14	100.0%	22,204.26	100.0%
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน-สุทธิ	-	0.0%	4.88	0.0%	6.08	0.0%
รายได้อื่น	67.40	0.2%	36.29	0.2%	37.23	0.2%
รายได้รวม	32,745.36	100.2%	27,336.31	100.2%	22,247.57	100.2%
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนขายและการให้บริการ	28,524.33	87.3%	23,851.89	87.4%	19,223.90	86.6%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	2,382.68	7.3%	2,088.07	7.6%	1,840.31	8.3%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	490.17	1.5%	395.99	1.5%	421.41	1.9%
ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน - สุทธิ	0.12	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
ค่าใช้จ่ายรวม	31,397.30	96.1%	26,335.95	96.5%	21,485.62	96.8%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้						
ต้นทุนทางการเงิน	1,348.06	4.1%	1,000.36	3.7%	761.95	3.4%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	54.33	0.1%	45.75	0.2%	43.98	0.2%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	1,293.73	4.0%	954.61	3.5%	717.97	3.2%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	249.81	0.8%	194.99	0.7%	140.30	0.6%
กำไรสำหรับปี	1,043.92	3.2%	759.62	2.8%	577.67	2.6%
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น:						
การวัดมูลค่าใหม่ของการผลประโยชน์ หลังออกงาน	(16.18)		2.93		-	
ภาษีเงินได้ของรายการที่จะไม่จัดประเภท รายการใหม่ไปยังกำไรหรือขาดทุนภายหลัง	3.24		(0.59)		-	
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	1,030.98		761.96		577.67	
ส่วนแบ่งกำไร:-						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	1,043.92		759.62		577.67	
ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-		-		-	
รวม	1,043.92		759.62		577.67	
ส่วนแบ่งกำไรเบ็ดเสร็จ:-						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	1,030.98		761.96		577.67	
ส่วนที่เป็นของส่วนที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-		-		-	
รวม	1,030.98		761.96		413.54	
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.87		0.63		0.48	
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาท)	0.25		0.25		0.25	
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (พันหุ้น)	1,200,000		1,200,000		1,200,000	

2.3 จบแสดงฐานะการเงินรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2562 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2561 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2560 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	1,304.05	14.24%	1,058.96	13.96%	697.45	9.72%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ	925.82	10.11%	891.04	11.74%	693.09	9.66%
ลูกหนี้การค้าภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	11.91	0.13%	6.19	0.08%	-	0.00%
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	50.00	0.54%	-	0.00%	-	0.00%
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	4,819.46	52.62%	3,844.40	50.68%	4,089.69	56.98%
สิทธิการเช่าส่วนที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปี	18.46	0.20%	21.17	0.28%	22.83	0.32%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	87.08	0.95%	53.90	0.71%	143.23	1.99%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	7,216.78	78.79%	5,875.66	77.45%	5,646.29	78.67%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
ลูกหนี้อื่น - สุทธิ	0.96	0.01%	3.21	0.04%	4.94	0.07%
ลูกหนี้การค้าภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	36.32	0.40%	18.72	0.25%	-	0.00%
เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน	-	0.00%	-	0.00%	157.38	2.19%
เงินลงทุนในการร่วมค้า	513.18	5.60%	352.11	4.64%	283.02	3.94%
อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	531.95	5.81%	527.24	6.95%	478.56	6.67%
ค่าความนิยม - สุทธิ	122.53	1.34%	122.53	1.62%	50.66	0.71%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	128.04	1.40%	133.01	1.75%	64.01	0.89%
สิทธิการเช่า - สุทธิ	113.04	1.23%	133.63	1.76%	151.28	2.11%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	61.55	0.67%	46.81	0.62%	38.81	0.54%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	435.32	4.75%	373.18	4.92%	302.58	4.21%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,942.89	21.21%	1,710.44	22.55%	1,531.24	21.33%
รวมสินทรัพย์	9,159.67	100.00%	7,586.10	100.00%	7,177.53	100.00%
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	2,138.50	23.35%	1,674.81	22.08%	1,439.82	20.06%
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	7.90	0.09%	6.74	0.09%	2.53	0.04%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	3,348.58	36.56%	2,905.67	38.30%	3,067.57	42.73%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	0.00%	-	0.00%	223.21	3.11%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ	-	0.00%	-	0.00%	0.49	0.01%
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	113.83	1.24%	90.65	1.19%	70.55	0.98%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	20.43	0.22%	30.80	0.41%	22.91	0.32%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	5,629.24	61.46%	4,708.67	62.07%	4,827.08	67.25%

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2562 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2561 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2560 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	5.23	0.05%	9.08	0.12%	6.90	0.10%
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	63.90	0.70%	33.79	0.44%	27.43	0.38%
ประมาณการหนี้สินค่ารถอเนกประสงค์	19.13	0.21%	13.34	0.18%	0.90	0.01%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	66.02	0.72%	44.69	0.59%	17.30	0.24%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	154.28	1.68%	100.90	1.33%	52.53	0.73%
รวมหนี้สิน	5,783.52	63.14%	4,809.57	63.40%	4,879.61	67.98%
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	300.00	3.27%	300.00	3.95%	300.00	4.18%
- ทุนที่ออกและชำระแล้ว	300.00	3.27%	300.00	3.95%	300.00	4.18%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	898.76	9.81%	898.76	11.85%	898.76	12.52%
กำไรสะสม						
- จัดสรรแล้ว – ทุนสำรองตามกฎหมาย	30.00	0.33%	30.00	0.39%	30.00	0.42%
- ยังไม่ได้จัดสรร	2,145.03	23.42%	1,542.05	20.33%	1,068.67	14.89%
รวมส่วนของบริษัทใหญ่	3,373.79	36.83%	2,770.81	36.52%	2,297.43	32.01%
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	2.36	0.03%	5.72	0.08%	0.49	0.01%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	3,376.15	36.86%	2,776.53	36.60%	2,297.92	32.02%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	9,159.67	100.00%	7,586.10	100.00%	7,177.53	100.00%



2.4 จบบแสดงฐานะการเงินเฉพาะของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2562 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2561 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2560 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	1,234.09	13.90%	769.82	10.63%	549.11	7.81%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ	792.04	8.92%	838.66	11.58%	668.41	9.50%
ลูกหนี้การค้าภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	11.91	0.13%	6.19	0.09%	-	0.00%
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	175.00	1.97%	230.00	3.18%	32.51	0.46%
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	4,816.59	54.25%	3,814.32	52.67%	4,090.17	58.14%
สิทธิการเช่าส่วนที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปี	18.46	0.21%	21.17	0.29%	22.83	0.33%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	82.67	0.93%	46.81	0.65%	133.99	1.90%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	7,130.76	80.31%	5,726.97	79.09%	5,497.02	78.14%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
ลูกหนี้อื่น - สุทธิ	0.96	0.01%	3.21	0.04%	4.94	0.07%
ลูกหนี้การค้าภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	36.32	0.41%	18.72	0.26%	-	0.00%
เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน	-	0.00%	-	0.00%	155.25	2.21%
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	22.83	0.26%	20.39	0.28%	27.60	0.39%
เงินลงทุนในการร่วมค้า	449.75	5.07%	327.25	4.52%	268.21	3.81%
อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	531.38	5.98%	494.10	6.82%	477.60	6.79%
ค่าความนิยม - สุทธิ	45.65	0.51%	45.66	0.63%	45.65	0.65%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	61.24	0.69%	61.68	0.85%	60.16	0.86%
สิทธิการเช่า - สุทธิ	113.04	1.27%	131.05	1.81%	151.28	2.15%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	68.87	0.78%	58.19	0.81%	44.46	0.63%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	418.04	4.71%	354.21	4.89%	302.36	4.30%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,748.08	19.69%	1,514.46	20.91%	1,537.51	21.86%
รวมสินทรัพย์	8,878.84	100.00%	7,241.43	100.00%	7,034.53	100.00%
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	2,138.50	24.09%	1,674.80	23.13%	1,439.82	20.47%
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	7.91	0.09%	6.74	0.09%	2.54	0.04%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	3,179.42	35.81%	2,704.25	37.34%	2,919.87	41.51%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	0.00%	-	0.00%	223.21	3.17%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	210.00	2.36%	-	0.00%	-	0.00%
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	97.44	1.10%	91.09	1.26%	70.55	1.00%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	14.40	0.16%	19.41	0.27%	19.35	0.27%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	5,647.67	63.61%	4,496.29	62.09%	4,675.34	66.46%

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2562 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2561 (ตรวจสอบ)		ณ 31 ธันวาคม 2560 (ตรวจสอบ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	5.23	0.06%	9.08	0.12%	6.90	0.10%
ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	58.94	0.66%	27.52	0.38%	25.26	0.36%
ประมาณการหนี้สินค้ำประกันสินทรัพย์ถาวร	19.14	0.22%	13.09	0.18%	0.90	0.01%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	66.02	0.74%	44.58	0.62%	17.23	0.25%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	149.33	1.68%	94.27	1.30%	50.29	0.72%
รวมหนี้สิน	5,797.00	65.29%	4,590.56	63.39%	4,725.63	67.18%
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	300.00	3.38%	300.00	4.14%	300.00	4.26%
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	300.00	3.38%	300.00	4.14%	300.00	4.26%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	898.76	10.12%	898.76	12.41%	898.76	12.78%
กำไรสะสม						
- จัดสรรแล้ว – ทุนสำรองตามกฎหมาย	30.00	0.34%	30.00	0.42%	30.00	0.43%
- ยังไม่ได้จัดสรร	1,853.08	20.87%	1,422.11	19.64%	1,080.14	15.35%
รวมส่วนของบริษัทใหญ่	3,081.84	34.71%	2,650.87	36.61%	2,308.90	32.82%
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	3,081.84	34.71%	2,650.87	36.61%	2,308.90	32.82%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	8,878.84	100.00%	7,241.43	100.00%	7,034.53	100.00%



2.5 งบกระแสเงินสดรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

รายการ	ปี 2562 (ตรวจสอบ)	ปี 2561 (ตรวจสอบ)	ปี 2560 (ตรวจสอบ)
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	1,504.5	1,098.2	758.3
ค่าเสื่อมราคา	170.5	149.9	140.9
ค่าตัดจำหน่าย - สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	8.1	4.3	1.8
ค่าตัดจำหน่าย - สิทธิการเช่า	21.3	22.9	25.5
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	3.7	0.8	0.8
หนี้สูญ	-	-	1.3
ค่าเผื่อสินค้าเคลื่อนไหวช้า			
และมีราคาทุนสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่จะได้รับ	9.2	68.0	2.3
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	13.3	6.6	5.3
กำไรจากการซื้อเงินลงทุนบริษัทย่อย	(0.3)	-	-
ขาดทุนจากการจำหน่ายเงินลงทุนในการร่วมค้า	-	1.4	-
กำไรจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	(1.2)	(3.4)	(0.9)
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	11.2	4.4	9.8
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.0	-	0.1
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสิทธิการเช่า	2.6	0.0	0.0
ตัดจำหน่ายกำไรจากการขายสินทรัพย์และเช่ากลับคืน	(1.6)	(1.1)	(0.1)
การด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์	3.3	0.2	8.0
การด้อยค่าของสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	4.0	3.5	-
การด้อยค่าของค่าความนิยม	-	-	2.7
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า	(38.6)	(11.4)	(14.8)
ดอกเบี้ยรับ	(7.8)	(2.7)	(4.6)
ต้นทุนทางการเงิน	52.5	45.8	44.0
การเปลี่ยนแปลงในเงินหมุนเวียน			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	(35.9)	(218.5)	(196.1)
ลูกหนี้การค้าภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	(23.3)	(24.9)	-
สินค้าคงเหลือ	(993.5)	179.3	(1,917.5)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(33.2)	90.9	(105.1)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(59.4)	(57.5)	(54.5)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	436.4	(143.5)	1,483.4
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(10.4)	4.0	(2.9)
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	21.8	25.9	(0.7)
การกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน			
เงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	1,057.2	1,243.1	187.0
จ่ายต้นทุนทางการเงิน	(51.3)	(42.4)	(47.0)
จ่ายภาษีเงินได้	(279.7)	(200.1)	(140.1)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	726.2	1,000.6	(0.1)

รายการ	ปี 2562 (ตรวจสอบ)	ปี 2561 (ตรวจสอบ)	ปี 2560 (ตรวจสอบ)
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน	-	157.4	179.2
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อธุรกิจ	-	(14.0)	(98.1)
เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในบริษัทย่อย	-	(182.9)	-
เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในการร่วมค้า	(122.5)	(81.4)	(268.2)
เงินสดจ่ายค่ารถถอนสินทรัพย์ถาวร	(0.7)	(1.1)	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออาคารและอุปกรณ์	(167.4)	(141.6)	(191.2)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(7.1)	(6.6)	(1.6)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสิทธิการเช่า	(0.6)	(1.0)	(0.6)
เงินสดรับจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่การร่วมค้า	40.0	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อให้กู้ยืมระยะสั้นแก่การร่วมค้า	(90.0)	-	-
เงินสดรับจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	2.0	4.1	1.6
เงินสดรับจากลูกหนี้อื่นจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย	-	1.7	7.6
เงินสดรับจากการจำหน่ายเงินลงทุนในการร่วมค้า	-	22.3	-
ดอกเบี้ยรับ	7.5	2.8	4.5
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(338.8)	(240.3)	(366.8)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ	-	(0.5)	(1.5)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	17,950.1	10,985.6	9,294.3
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	(17,486.4)	(10,750.6)	(8,807.9)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	-	268.2
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	(223.2)	(98.6)
เงินสดจ่ายคืนหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	(14.0)	(18.1)	(1.0)
เงินสดรับจากการขายและเช่ากลับคืน	10.3	23.5	-
เงินสดรับจากส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	4.5	-
เงินสดจ่ายให้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมเพื่อซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย	(2.4)	-	-
เงินปันผลจ่าย	(600.0)	(420.0)	(300.0)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(142.4)	(398.8)	353.5
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	245.0	361.5	(13.4)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี	1,059.0	697.5	710.8
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี	1,304.0	1,059.0	697.4

2.6 งบกระแสเงินสดเฉพาะของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

รายการ	ปี 2562 (ตรวจสอบ)	ปี 2561 (ตรวจสอบ)	ปี 2560 (ตรวจสอบ)
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไรก่อนภาษีเงินได้	1,293.7	954.6	718.0
ค่าเสื่อมราคา	169.8	149.2	140.2
ค่าตัดจำหน่าย – สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	4.7	4.1	1.6
ค่าตัดจำหน่าย – สิทธิการเช่า	21.3	22.9	25.5
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	3.7	0.6	1.0
ค่าเผื่อสินค้าเคลื่อนไหวช้า			
และมีราคาทุนสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่จะได้รับ	9.2	68.0	2.2
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	12.6	5.2	4.2
ขาดทุนจากการลดทุนบริษัทย่อย	-	-	4.3
กำไรจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	(1.2)	(3.4)	(0.9)
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	7.4	4.3	9.6
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	-	0.1
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสิทธิการเช่า	-	0.0	0.0
ขาดทุนจากการด้อยค่าของบริษัทย่อย	-	2.7	15.2
ตัดจำหน่ายกำไรจากการขายสินทรัพย์และเช่ากลับคืน	(1.6)	(1.1)	(0.1)
การด้อยค่าของอาคารและอุปกรณ์	2.8	0.2	8.0
ดอกเบี้ยรับ	(12.6)	(3.1)	(5.1)
รายได้เงินปันผล	(30.0)	-	-
ต้นทุนทางการเงิน	54.3	45.7	44.0
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	48.1	(170.4)	(202.9)
ลูกหนี้การค้าภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	(23.3)	(24.9)	-
สินค้าคงเหลือ	(990.6)	195.3	(1,917.9)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(35.9)	87.2	(103.3)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(63.8)	(51.8)	(54.5)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	467.0	(202.8)	1,386.3
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(5.0)	0.1	(5.3)
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	21.9	25.9	(0.7)
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน			
เงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	952.5	1,108.5	69.5
จ่ายต้นทุนทางการเงิน	(51.5)	(44.9)	(43.9)
จ่ายภาษีเงินได้	(250.9)	(188.8)	(131.1)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	650.1	874.8	(105.5)

รายการ	ปี 2562 (ตรวจสอบ)	ปี 2561 (ตรวจสอบ)	ปี 2560 (ตรวจสอบ)
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินฝากสถาบันการเงินติดภาระค้ำประกัน	-	155.2	173.9
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อธุรกิจ	-	(14.0)	(98.1)
เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในบริษัทย่อย	(2.4)	-	-
เงินสดจ่ายเพื่อลงทุนในการร่วมค้า	(122.5)	(81.4)	(268.2)
เงินสดจ่ายเพื่อการรับโอนธุรกิจจากบริษัทย่อยทางอ้อม	(56.6)	-	-
เงินสดจ่ายค่าเรือถอนสินทรัพย์ถาวร	(0.4)	(1.1)	-
เงินสดจ่ายเพื่อซื้ออาคารและอุปกรณ์	(165.2)	(141.2)	(191.3)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(4.3)	(5.6)	(1.4)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสิทธิการเช่า	(0.6)	(1.0)	(0.6)
เงินสดรับจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่การร่วมค้า	40.0	-	-
เงินสดรับจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย	105.0	12.5	4.5
เงินสดจ่ายเพื่อให้เงินกู้ยืมระยะสั้นแก่การร่วมค้า	(90.0)	-	-
เงินจ่ายจ่ายเพื่อเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อย	-	(210.0)	-
เงินสดรับจากการลดทุนเพื่อล้างขาดทุนสะสมและคืนทุนของบริษัทย่อย	-	-	39.5
เงินสดรับจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	1.4	4.1	1.6
เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีหมุนเวียนที่ถือไว้เพื่อขาย	-	1.7	7.5
เงินสดรับจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	4.5	-
เงินสดรับจากการจำหน่ายเงินลงทุนในการร่วมค้า	-	22.3	-
เงินปันผลรับ	30.0	-	-
ดอกเบี้ยรับ	9.7	2.7	7.30
เงินสดสุทธิใช้ไปใน กิจกรรมลงทุน	(255.9)	(251.3)	(325.3)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	17,930.1	10,980.6	9,294.3
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบริษัทย่อย	250.0	-	-
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	(17,466.3)	(10,745.7)	(8,807.9)
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบริษัทย่อย	(40.0)	-	-
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	-	268.2
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	(223.2)	(98.6)
เงินสดจ่ายคืนหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	(14.0)	(18.0)	(1.0)
เงินสดรับจากการขายและเช่ากลับคืน	10.3	23.5	-
เงินปันผลจ่าย	(600.0)	(420.0)	(300.0)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	70.1	(402.8)	355.0
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	464.3	220.7	(75.8)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี	769.8	549.1	624.9
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี	1,234.1	769.8	549.1

3 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

งบการเงินรวมของบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

	หน่วย	ปี 2562	ปี 2561	ปี 2560
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	1.3	1.2	1.2
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.4	0.4	0.3
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์				
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	36.7	35.2	37.8
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	9.9	10.4	9.7
อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	เท่า	63.1	55.6	48.7
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	9.3	8.1	8.2
ระยะเวลาชำระหนี้	วัน	39.2	45.1	44.5
วงจรเงินสด	วัน	25.2	25.1	24.1
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	6.7	6.1	6.2
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	54.5	59.8	58.9
อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์	เท่า	4.0	3.8	3.8
อัตราส่วนที่แสดงถึงความเสี่ยงจากการกู้ยืม				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	1.7	1.7	2.1
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	29.7	25.0	18.2
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหาทำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น	%	13.2	13.0	13.4
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	%	3.6	3.2	2.7
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	%	18.6	15.5	13.4
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	39.6	35.2	28.4



การวิเคราะห์และคำอธิบาย ของฝ่ายจัดการ



1. ผลการดำเนินงาน ภาพรวม

ผลประกอบการของบริษัทคอมเซเว่นจำกัด (มหาชน) (บริษัท) และบริษัทย่อยตามงบการเงินรวม ในปี 2562 เปรียบเทียบกับผลประกอบการงวดเดียวกันของปี 2561 เป็นดังนี้

• รายได้จากการขายและการให้บริการ	เท่ากับ	33,362.5	ล้านบาทคิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.5 %
• กำไรขั้นต้น	เท่ากับ	4,416.3	ล้านบาทคิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.6%
• กำไรส่วนของบริษัทใหญ่	เท่ากับ	1,216.3	ล้านบาทคิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 36.5%

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (งบการเงินรวม)

งบกำไรขาดทุน	2562		2561		เปรียบเทียบ
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	YoY%
รายได้จากการขายและการให้บริการ	33,362.5	100.0%	27,917.1	100.0%	19.5%
ต้นทุนขายและการให้บริการ	28,946.2	86.8%	24,286.6	87.0%	19.2%
กำไรขั้นต้น	4,416.3	13.2%	3,630.5	13.0%	21.6%
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ	-	0.0%	7.7	0.0%	(100.0%)
รายได้อื่น	27.7	0.1%	34.3	0.2%	(19.2%)
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า	38.6	0.1%	11.4	0.0%	238.6%
รายได้รวม	33,428.8	100.2%	27,970.5	100.2%	19.5%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2,924.9	8.8%	2,539.7	9.1%	15.2%
ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ	0.7	0.0%	-	0.0%	100.0%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	1,557.0	4.7%	1,144.2	4.1%	36.1%
ต้นทุนทางการเงิน	52.5	0.2%	45.9	0.2%	14.4%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	1,504.5	4.5%	1,098.3	3.9%	37.0%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	288.7	0.9%	205.2	0.7%	40.7%
กำไรสุทธิ	1,215.8	3.6%	893.1	3.2%	36.1%
กำไรส่วนของบริษัทใหญ่	1,216.3	3.6%	891.1	3.2%	36.5%

รายได้จากการขายและการให้บริการ

ณ สิ้นปี 2562 ภายใต้การบริหารงานของกลุ่มบริษัท มีทั้งหมด 787 สาขา แบ่งเป็น กลุ่มร้าน Multi-Brand (Banana และอื่นๆ) 409 สาขา Studio7&Ustore 102 สาขา True shop by com7 122 สาขา Banana (Franchises) 80 สาขา Icare 26 สาขา Gadgets'store 11 สาขา แบรินด์ช็อป 37 สาขา โดยมีการขยายเพิ่มจากปีที่แล้วรวม 147 สาขา (ปี 2561 : 640 สาขา) บริษัทได้แบ่งประเภทช่องทางการจำหน่าย เป็น 2 ประเภท ดังนี้

โครงสร้างรายได้แยกตามกลุ่มธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจ	2562		2561		เปรียบเทียบ
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	YoY%
ธุรกิจค้าปลีก (B2C)	31,712.9	95.1%	26,232.5	94%	20.9%
อื่นๆ	1,649.6	4.9%	1,684.6	6%	(2.1%)
รายได้จากการขายและการให้บริการ	33,362.5	100%	27,917.1	100%	19.5%

รายได้จากการขายและให้บริการในปี 2562 เท่ากับ 33,362.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5,449.5 ล้านบาท หรือคิดเป็น 19.5% โดยมาจากกลุ่มลูกค้าต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจค้าปลีก (B2C) เป็นการขายให้ลูกค้ารายย่อย โดยช่องทางจำหน่าย ที่สำคัญ มีดังนี้

กลุ่มร้าน Multi-brand : ประกอบไปด้วยร้าน Banana, Banana mobile, Banana Outlet, BKK และ Kingkongphone เป็นร้านขายสินค้าไอทีทุกประเภทและทุกแบรนด์ ไม่ว่าจะเป็นคอมพิวเตอร์ทั้ง Notebook Desktop มือถือ สินค้าประเภท IOT และอุปกรณ์ฟวงต่างๆ โดยดูจาก Life style ของลูกค้าเป็นหลัก และในไตรมาส 4 บริษัทได้มีการปรับรูปแบบร้านบางสาขาเป็น new concept store ที่ให้สอดคล้องกับกระแสสินค้าประเภท Gadget และ IOT รวมถึงสินค้าประเภท home appliances โดยการปรับหน้าร้านนอกจากจะเพิ่มยอดขายสินค้ากลุ่มนี้ ยังจะช่วยเพิ่ม Traffic และเพิ่มโอกาสในการที่ลูกค้าจะกลับมาซื้อซ้ำและบ่อยมากขึ้น ภาพรวมในกลุ่มร้าน Banana ยังคงมียอดขายเติบโตอย่างต่อเนื่อง

Studio7 และ Ustore : ร้านขายสินค้า Apple ที่มีครบทุกผลิตภัณฑ์ของ Apple รวมไปถึงอุปกรณ์ฟวงต่างๆที่ใช้ฟวงโดยเน้นให้ลูกค้าได้มีประสบการณ์กับสินค้า ในส่วนของ Ustore จะเป็นร้านขายสินค้า Apple ในมหาวิทยาลัย ในปี 2019 การเปิดตัวจำหน่ายสินค้า iPhone 11 นอกจากสร้างยอดขายที่ดีแล้วยังส่งผลต่อกระแสความต้องการซื้อสินค้า Apple เพิ่มมากขึ้น และคาดว่าจะยังมีผลดีต่อยอดขายในปี 2020 อย่างต่อเนื่อง ในส่วนของกลยุทธ์เรายังคงเน้น iPhone 11 และรุ่นก่อนหน้า ควบคู่กับสินค้าขายดีอย่าง iPad และ Apple watch ทำให้บริษัทที่มียอดขายเพิ่มมาตลอดหลายปีนี้

Banana Shopping (Franchise) : เป็นการให้สิทธิบริหารงานกับผู้ที่สนใจลงทุน โดยมีรูปแบบเหมือนร้าน Banana และมีการเปิดสาขากระจายไปทั่วประเทศ โดยจะมีการคัดเลือกสินค้าที่ขายดี และให้ความรู้กับผู้ขายทั้งในส่วนของสินค้า IT และ Smartphone รวมทั้งยังสามารถให้ลูกค้าสั่งซื้อผ่านทางออนไลน์ได้ ในปี 2019 มีสาขาเพิ่มขึ้นจาก 46 สาขาเป็น 80 สาขา จากยอดขายที่ดี ทำให้มีผู้ร่วมสนใจร่วมลงทุนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปี 2020 บริษัทคาดว่าจะยังคงขยายสาขาแฟรนไชส์เพิ่มมากขึ้น

Brands'store : เป็นร้านขายสินค้าเกี่ยวกับสมาร์ตโฟนและอุปกรณ์ฟวง โดยบริษัทมีสาขาของแบรนด์ของ Samsung, OPPO, Vivo, Huawei และ Xiaomi

Gadget store : ประกอบไปด้วยร้าน Bb beyond d-box, B-play, E-equip เป็นร้านขายสินค้าที่เน้นขายสินค้า IOT, gadget

และอุปกรณ์ต่างๆ ที่เป็นสินค้าเทคโนโลยีและอุปกรณ์ต่างๆ ที่เป็นที่นิยม โดยหน้าร้านจะออกแบบให้ทันสมัย โดยบริษัทคาดว่าจะตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่มีความสนใจด้านไอทีได้เป็นอย่างดี

การขายผ่านช่องทางออนไลน์และอื่นๆ ยอดขายบริษัทยังคงเติบโตจากการที่บริษัทใช้ประโยชน์จากการมีหน้าร้านอยู่ทั่วประเทศ ในการรับสินค้าได้ รวมไปถึงการขายผ่านทั้งในส่วนของ website ทั้งของบริษัทและ market place ชื่อต่างๆ โดยมีกลยุทธ์ collaborate กับช่องทาง online เพิ่มขึ้น เพื่อขยายช่องทางขายรวมถึงพัฒนากลยุทธ์ในการสร้าง omni channel รวมทั้งมีการสร้างคลังสินค้าเพื่อตอบสนองสถานะแข่งขันที่ลูกค้ามีประสบการณ์ในการได้รับสินค้าให้รวดเร็ว อีกทั้งในส่วนของการขายพร้อมการเปิดชมยังคงมีจำนวนที่เปิดตัวงานที่เพิ่มขึ้นในทุกช่องทางการขาย

2. อื่นๆ : ประกอบไปด้วย 2 ช่องทางหลัก คือ B2B และ Service (iCare และ True shop by com7)

กลุ่มลูกค้าองค์กร B2B : ปี 2563 บริษัทได้มีการไปร่วมลงทุนกับบริษัท Prime solution ซึ่งเป็นบริษัทออกแบบและวางระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

Service : ประกอบไปด้วย True shop by comseven 122 สาขาและร้าน iCare 25 ในปี 2562 สามารถทำในส่วนของยอดขายบริการได้เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะ True shop by comseven ที่มีการรับเพิ่มสาขาเพื่อให้บริการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ต้นทุนขายและการให้บริการ

ต้นทุนขายและการให้บริการสำหรับ ปี 2562 เท่ากับ 28,946.2 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2561 เท่ากับ 4,659.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 19.2 ซึ่งเป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นของสำหรับ ปี 2562 เท่ากับ 4,416.3 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2561 เท่ากับ 785.8 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 21.6 ซึ่งเป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มมากขึ้นและในส่วนอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับ ปี 2561 เท่ากับ ร้อยละ 13.2 เพิ่มขึ้นจากนโยบายบริษัทที่ได้เน้นในสินค้าอุปกรณ์และ IOT

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสำหรับ ปี 2562 เท่ากับ 2,924.9 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2561 เท่ากับ 385.2 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 15.2 เป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทยังคงให้ความสำคัญในการควบคุมค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้ดียิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินสำหรับ ปี 2562 เท่ากับ 52.5 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2561 เท่ากับ 6.6 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 14.4%

กำไรสุทธิ (ส่วนของบริษัทใหญ่)

กำไรสุทธิสำหรับ ปี 2562 เท่ากับ 1,216.3 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 3.6 ต่อรายได้จากการขายและการให้บริการเพิ่มขึ้นจากปี 2561 เท่ากับ 325.2 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 36.5 จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น

งบแสดงฐานะการเงิน (งบการเงินรวม)

	2562		2561	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	1,304.0	14.2%	1,059.0	14.0%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น-สุทธิ	925.8	10.1%	891.0	11.7%
สินค้าคงเหลือ-สุทธิ	4,819.5	52.6%	3,844.4	50.7%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	167.5	1.9%	81.3	1.1%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	7,216.8	78.8%	5,875.7	77.5%
เงินลงทุนระยะยาวอื่น	513.2	5.6%	352.1	4.5%
อาคารและอุปกรณ์	532.0	5.8%	527.2	7.0%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	897.7	9.8%	831.1	11.0%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,942.9	21.2%	1,710.4	22.5%
รวมสินทรัพย์	9,159.7	100.0%	7,586.1	100.0%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	2,138.5	23.3%	1,674.8	22.1%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	3,348.6	36.6%	2,905.7	38.3%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	142.1	1.6%	128.2	1.6%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	5,629.2	61.5%	4,708.7	62.0%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	154.3	1.7%	100.9	1.4%
รวมหนี้สิน	5,783.5	63.1%	4,809.6	63.4%
รวมส่วนของผู้ออกหุ้น	3,376.2	36.9%	2,776.5	36.6%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ออกหุ้น	9,159.7	100.0%	7,586.1	100.0%

สินทรัพย์รวม

สิ้นปี 2562 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 9,159.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,573.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.7 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2561

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

สิ้นปี 2562 เท่ากับ 1,304.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 245.0 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 23.1 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2561 เพิ่มขึ้นเนื่องจากสำรองเงินไว้จ่ายเงินค่าสินค้าตอนต้นปี

สินค้าคงเหลือ

สิ้นปี 2562 เท่ากับ 4,819.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 975.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 25.4 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2561 เพิ่มจากการขยายสาขาและมีสินค้าออกใหม่ในช่วงไตรมาส 4 แต่ในส่วนของ Inventory turnover day มีจำนวนวันที่ลดลงจาก 60 เหลือ 55 วัน

หนี้สินรวม

สิ้นปี 2562 เท่ากับ 5,783.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 973.9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.2 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2561 โดยมีรายละเอียดที่สำคัญดังนี้

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

สิ้นปี 2562 เท่ากับ 2,138.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 463.7 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 27.7 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2561 เนื่องมาจากการนำเงินมาใช้หมุนเวียนของบริษัทในการซื้อสินค้าและชำระหนี้

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

สิ้นปี 2562 เท่ากับ 3,348.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 442.9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 15.2 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2561 โดยสอดคล้องกับสินค้าคงเหลือที่เพิ่มขึ้น

อัตราส่วนสภาพคล่อง

สภาพคล่องของบริษัทโดยหลักมาจากความสามารถในการหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ การเรียกชำระเงินของลูกค้าหนี้การค้า และการชำระหนี้เงินเจ้าหนี้การค้า โดยสำหรับ ปี 2562 และ สำหรับปี 2561 ระยะเวลาของแต่ละประเภทแสดงดังตารางด้านล่าง

อัตราส่วนสภาพคล่อง	หน่วย	2562	2561
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	9.9	10.4
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	54.5	59.8
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย	วัน	39.2	45.1
Cash Cycle	วัน	25.2	25.1

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย: ในปี 2562 บริษัทมีระยะเวลาการเก็บหนี้ลดลงเล็กน้อย

ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย: ในปี 2562 บริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยลดลง

ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย: ในปี 2562 บริษัทมีระยะเวลาชำระหนี้ลดลง

ภาพรวม

รายได้และกำไรส่วนของบริษัทใหญ่ในปี 2562 เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วร้อยละ 19.5 และ ร้อยละ 36.5 ตามลำดับ ซึ่งถือเป็นการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยทางบริษัทยังคงวางแผนขยายธุรกิจในส่วนที่เป็นร้านค้าปลีก ที่เน้นเพิ่มในส่วนของสินค้า Gadget และ IOT หาทำเลที่เหมาะสมในการขยายธุรกิจ รวมไปถึงการปรับรูปแบบร้านค้าเพื่อเสริมภาพลักษณ์ของแบรนด์ต่างๆ ทั้งยังควบคุมและ

เลือกสินค้าให้เหมาะสมเพียงพอต่อความต้องการลูกค้า ในส่วนของการให้บริการและลูกค้าองค์กรบริษัทได้วางแผนหาพันธมิตรที่แข็งแกร่งในการสร้างโอกาสในทางธุรกิจ ทั้งนี้บริษัทได้มีการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานภายในองค์กรเพื่อรองรับในการเติบโตให้มั่นคงอย่างยั่งยืนและปรับตัวกับทุกสถานการณ์ทำให้มั่นใจได้ว่าในปี 2020 บริษัทจะยังคงมียอดขายและกำไรเติบโตได้ตามเป้าหมาย

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นางวราสนา พงศ์แสงลึก)

ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสายงานบัญชีและการเงิน



รายงานของ คณะกรรมการตรวจสอบ



เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ได้แก่ นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ ตำแหน่งประธานกรรมการตรวจสอบ นายคัทลล จุลชาติ และนางสาววีรภรณ์ อุดมคุณธรรม ตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ และมีนางสาวปิยพร บรรดาศักดิ์ หัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบทุกท่านมีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีนายศิริพงษ์ สมบัติศิริ เป็นประธานกรรมการตรวจสอบ ซึ่งเป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์ด้านบัญชีและการเงิน โดยมีคุณวุฒิทางการศึกษาปริญญาตรีบัญชีบัณฑิต ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบตามกฎหมายที่อนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท

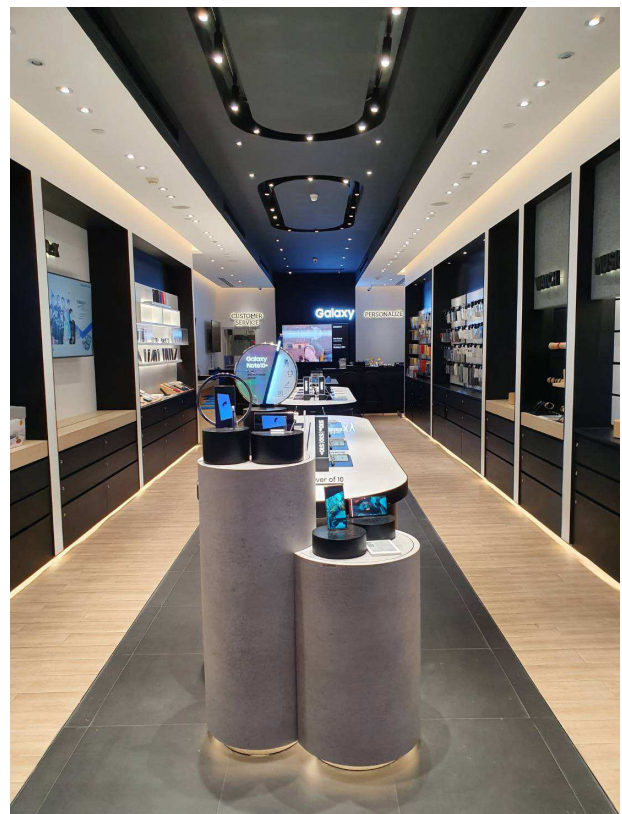
ในรอบบัญชีปี 2562 คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมร่วมกับฝ่ายบริหาร ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้สอบบัญชีรวม 4 ครั้ง คณะกรรมการตรวจสอบได้รายงานผลการปฏิบัติงานที่และข้อเสนอแนะต่างๆ ต่อคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกไตรมาส ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญของการปฏิบัติหน้าที่ได้ดังนี้

1. ความถูกต้อง ครบถ้วน และเชื่อถือได้ของรายงานทางการเงิน : สอบทานงบการเงินรายไตรมาส และงบการเงินประจำปี 2562 ร่วมกับฝ่ายบริหารและผู้สอบบัญชีเพื่อให้ความเห็นชอบต่อรายงานทางการเงินซึ่งได้จัดทำขึ้นโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญ ตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป และสอบทานการเปิดเผยข้อมูลสำคัญ รายการที่เกี่ยวข้องกัน และรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างครบถ้วนเพียงพอและเชื่อถือได้ รวมทั้งได้หารือเป็นการเฉพาะกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายบริหารเข้าร่วม เพื่อรับทราบประเด็นปัญหาที่พบจากการสอบบัญชี ตลอดจนพิจารณาและเสนอความเห็นต่อผลการตรวจสอบของผู้สอบบัญชีก่อนเสนอคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณา

2. ระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน : กำกับดูแลงานตรวจสอบภายในให้ปฏิบัติสอดคล้องกับมาตรฐานวิชาชีพโดยใช้วิธีการประเมินความเสี่ยงและระบบควบคุมภายในตามมาตรฐานของ COSO - Internal Control Integrated Framework ตลอดจนพิจารณาให้ความเห็นชอบแผนการตรวจสอบประจำปี ซึ่งจัดทำขึ้นโดยพิจารณาปัจจัยเสี่ยงทางธุรกิจด้านต่างๆ รวมทั้งแผนอัตรากำลัง แผนการพัฒนาศักยภาพและงบประมาณการดำเนินงานในการพิจารณารายงานผลการตรวจสอบได้ให้คำแนะนำทั้งต่อฝ่ายตรวจสอบภายในและฝ่ายบริหาร เพื่อประโยชน์ในการพัฒนา ปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง

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

4. การปฏิบัติตามมาตรการป้องกันการทุจริตคอร์รัปชัน : พิจารณาทบทวนนโยบาย แนวทางปฏิบัติในการดำเนินงานตามนโยบายต่อต้านการทุจริต ตลอดจนจัดให้มีการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตภายในและภายนอกบริษัท โดยบริษัทได้รับการรับรองเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบ มั่นใจว่าบริษัท มีมาตรการเพียงพอในการต่อต้านและตรวจพบการทุจริต และคอร์รัปชันอย่างมีประสิทธิภาพ



5. การเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องกัน : พิจารณาการทำรายการระหว่างกัน และการเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องกันในหมายเหตุประกอบงบการเงินประจำปีและรายไตรมาส ตลอดจนให้เห็นโดยอิสระต่อรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ในการลงทุนในโครงการสำคัญต่างๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

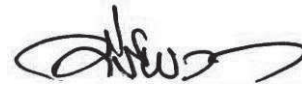
6. การคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี : พิจารณาการปฏิบัติงานของผู้สอบบัญชีในปีที่ผ่านมาและคำตอบแทนของผู้สอบบัญชีจากความรู้ทางธุรกิจ ประสิทธิภาพ ความเหมาะสมของคำตอบแทน และความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี จึงเสนอให้มีการพิจารณาแต่งตั้งนายชัยศิริ เรืองฤทธิ์ชัย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4526 และนายพงทวิ รัตนโกเศศ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7795 และนางสาวสุชมาภรณ์ วงศ์ธัญญาพร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4843 และนายวิเชียร กิ่งมนตรี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3977 แห่งบริษัท ไพรัชขอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทต่ออีกวาระหนึ่ง โดยได้เสนอต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้เสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ต่อไป

7. การกำกับดูแลกิจการที่ดี : ส่งเสริมและติดตามความคืบหน้าของกระบวนการพัฒนาการกำกับดูแลกิจการที่ดีและความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างต่อเนื่อง ให้เห็นการปรับปรุงนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี และ จรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติการทำงาน รวมทั้งให้แนวทางและข้อแนะนำที่จำเป็นเพื่อการพัฒนา ซึ่งในปีบริษัทได้รับการจัดอยู่ในกลุ่มที่มีคะแนนระดับ 4 ดาว จากการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2562 โดยตลาดหลักทรัพย์ฯ และสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย และได้รับการรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต

8. การบริหารความเสี่ยง : กำกับให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ โดยได้รับทราบรายงานผลการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ และให้ข้อแนะนำการปรับปรุงรวมทั้งมุมมองด้านความเสี่ยง

จากการประเมินผลการปฏิบัติงานตนเองของคณะกรรมการตรวจสอบ ประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2563 คณะกรรมการตรวจสอบ ได้สอบทานการปฏิบัติหน้าที่ในเรื่องการทำหน้าที่โดยรวม การสอบทานการจัดทำงบการเงิน การสอบทานการควบคุมภายใน การกำกับให้มีการบริหารความเสี่ยง การสอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ การพิจารณาคัดเลือกเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี การพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ การจัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งผลการประเมินโดยรวมสรุปว่า ได้ปฏิบัติงานอย่างครบถ้วนแล้ว

คณะกรรมการตรวจสอบ เห็นว่า บริษัทฯ มีกระบวนการจัดทำและการเปิดเผยข้อมูลในรายงานทางการเงินที่เหมาะสมและเชื่อถือได้ รวมทั้งมีการบริหารความเสี่ยงและระบบควบคุมภายในที่เพียงพอ โดยมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อสนับสนุนให้บริษัทฯ มีการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างยั่งยืน



(นายศิริพงษ์ สมบัติศิริ)
ประธานกรรมการตรวจสอบ



บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

Com7 Public Company Limited (Head Office)

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

E-mail : customer_support@comseven.com

Contact : 02-017-7770 (Customer Support)