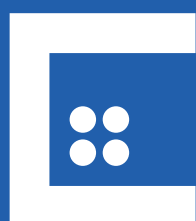




CPW

ANNUAL
REPORT
2019

www.copperwired.co.th



CPW
ANNUAL
REPORT
2019

สารบัญ

01	สารจากประธานกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	4
02	นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	24
03	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	32
04	ปัจจัยความเสี่ยง	60
05	ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	66
06	ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น	68
07	นโยบายการจ่ายเงินปันผล	69
08	โครงสร้างการจัดการ	70
09	การกำกับดูแลกิจการ	86
10	ความรับผิดชอบต่อสังคม	100
11	การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง	106
12	รายการระหว่างกัน	110
13	ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	134
14	การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ	156
15	รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ	164



นายณรงค์ อิงค์ธนศ

ประธานกรรมการ

นายปรเมศร์ เจริญเจริญสุข

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

01

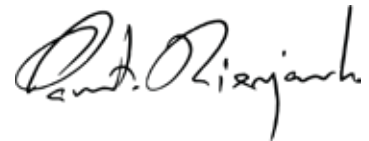
สารจากประธานกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ปี 2019 เป็นปีที่บริษัท คอปเปอร์ไวร์ด ได้ก้าวอย่างเข้าสู่ปีที่ 20 นับตั้งแต่วันแรกที่บริษัทฯ ได้เปิดร้าน Apple Center ซึ่งเป็นร้านตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Apple ในศูนย์การค้าเป็นร้านแรก สืบเนื่องจากความต้องการที่จะนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาสู่ตลาดผ่านทางร้านค้าปลีกที่ให้บริการที่แตกต่างแก่ลูกค้า นับตั้งแต่นั้นมา บริษัทฯ ได้นำเสนอสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ที่มีเทคโนโลยีทันสมัยให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจค้าส่งที่ทันสมัย สินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ของบริษัทฯ โดยเฉพาะอุปกรณ์ IoT (Internet of Things) สามารถตอบสนองความต้องการในชีวิตประจำวันได้เป็นอย่างดี บริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย อาทิ ร้าน iStudio by copperwired, U-Store by copperwired, ร้าน .life (dotlife), ร้าน iServe ศูนย์บริการซ่อมแซมผลิตภัณฑ์ Apple และช่องทางออนไลน์ผ่าน www.istudio.store, www.dotlife.store

เทคโนโลยีดิจิทัลใหม่ ๆ รวมถึง A.I. (ปัญญาประดิษฐ์) และแอปพลิเคชันในแพลตฟอร์มต่างๆ หลากหลายรูปแบบเข้ามามีบทบาทและอิทธิพลต่อการดำเนินชีวิตของผู้คนมากมายจนกลายมาเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวัน เทคโนโลยีใหม่นี้ก็นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมและรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภค การเปลี่ยนแปลงนี้จะดำเนินต่อไปอย่างไม่ต้องสงสัยโดยเฉพาะอย่างยิ่งใน “ยุค Disruptive” ที่ผู้คนสามารถทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและติดต่อสื่อสารกันได้จากทุกที่



นายณรงค์ ینگ์รณศ
ประธานกรรมการ



นายปรเมศร์ เหมัญเจริญสุข
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการบริหาร



นายณรงค์ อิงค์ธนศ

ประธานกรรมการ / กรรมการบริหาร /
กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน



นายโสภณ บุนยรัตพันธุ์

กรรมการบริหาร



นายปรเมศร์ เหริยญเจริญสุข

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) /
กรรมการบริหาร



ศจ.ดร.พรชัย ชุนหจินดา

กรรมการอิสระ /
ประธานกรรมการตรวจสอบ



นายมนัส เจียรนวนนท์

กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ /
ประธานกรรมการสรรหา
และพิจารณาคำตอบแทน



นายกองเกียรติ หวังวีระมิตร

กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ /
ประธานอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง



นายปัญญ์ เกษมทรัพย์

กรรมการอิสระ / กรรมการสรรหา
และพิจารณาคำตอบแทน

ฝ่ายบริหาร



นายปรเมศร์ เหริญญเจริญสุข

ผู้อำนวยการฝ่ายสินค้า (รักษาการ)



นางสาวปภาวี วิชชุปรีชา

ผู้อำนวยการฝ่ายค้าปลีก



นางสาวสุรียพร ینگ์สนะต

ผู้อำนวยการฝ่ายออกแบบและการตลาด



นางสาวรัตนกร โรจน์วิชรากิบาล

ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน /
เลขานุการบริษัท



นายอดิเวท วาสุกรี

ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการธุรกิจ



นางเยาวลักษณ์ นิลอุบล

ผู้อำนวยการฝ่ายทรัพยากรมนุษย์และธุรการ

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขาธิการบริษัท



ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจดทะเบียน

● 2551 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ประธานกรรมการ / ประธานกรรมการบริหาร / กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน บริษัท คอปเปอร์ ไรด์ จำกัด (มหาชน)

● 2535 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ประธานกรรมการ / กรรมการบริหาร / กรรมการสรรหาและกำหนดคำตอบแทน บริษัท วินท์คอม เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

นายณรงค์ ینگ์เรน (อายุ 62 ปี)

สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 0.88% **

ประธานกรรมการ

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 1 ต.ค. 2551

ประธานกรรมการบริหาร

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 10 ส.ค. 2561

กรรมการสรรหา และกำหนดคำตอบแทน

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 7 พ.ย. 61

คุณวุฒิทางการศึกษา

ปริญญาตรี

บริหารธุรกิจ California State University

ปริญญาโท

บริหารธุรกิจ California State University

ประวัติอบรม

หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP)

รุ่น 97/2012

**โปรดดูข้อมูลเพิ่มเติมใน "ข้อมูลหลักกริพย์และผู้ถือหุ้น"

ประสบการณ์ทำงานในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน

● 2559 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ประธานกรรมการ

บริษัท วิเชิร์ฟพลัส จำกัด

- กรรมการ

VNET SEED CAPITAL (SINGAPORE) PTE. LTD.

● 2557- 2562

ตำแหน่ง

- กรรมการ

บริษัท บีซีบีจี จำกัด

● 2552 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ประธานกรรมการ

บริษัท วีเอสที ทรัสต์ จำกัด

● 2544 - 2561

ตำแหน่ง

- ประธานกรรมการ

บริษัท เอ็นทีเอ็น โซลูชั่น จำกัด

● 2541 - 2560

ตำแหน่ง

- ประธานกรรมการ

บริษัท ซีทีซี โกลบอล (ประเทศไทย) จำกัด

● 2534 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ประธานกรรมการ

บริษัท ไทยอินคิวเบเตอร์ ดอก ค่อม จำกัด

- ประธานกรรมการ

บริษัท วีเน็ก แคปปิตอล จำกัด

● 2522 - 2560

ตำแหน่ง

- ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด

● 2553 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ

บริษัท โคแอนด์ จำกัด

● 2561 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ

บริษัท ไอ-ซีเคียว จำกัด



นายโสภณ บุนยรัตพันธุ์ (อายุ 57 ปี)

สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 1.62%

กรรมการ

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 1 ต.ค. 2551

กรรมการบริหาร

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 10 ส.ค. 2561

คุณวุฒิทางการศึกษา

ปริญญาตรี

ทางการบัญชี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปริญญาโท

ทางการบัญชี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3821

ประวัติอบรม

- หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 17/2002
- หลักสูตร Role of the Compensation Committee (RCC) รุ่น 1/2006 และรุ่น 2/2007
- หลักสูตร Corporate Governance for Capital Market Intermediaries (CGI) รุ่น 5/2015

ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจดทะเบียน

● 2551 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการบริหาร
บริษัท คอปเปอร์ เวิร์ด จำกัด (มหาชน)

● 2542 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
บริษัท เอเชีย พลัส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)

● 2543 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
บริษัท วินด์คอม เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

● 2562 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
บริษัท เอสวีไอ จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ทำงานในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน

● 2542 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท วีเน็ก แคปปิตอล จำกัด

● 2556 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ
บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล
ริท แมนเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด

● 2561- ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
Japan Strategic Capital Co., Ltd.
- กรรมการ
บริษัท มัญจา จำกัด
- กรรมการ
บริษัท ไอ-ซีเคียว จำกัด

● 2559 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
บริษัท วิเชษฐ์พลัส จำกัด

● 2553 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
บริษัท โคเอน จำกัด

● 2558-ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
VNET SEED CAPITAL (SINGAPORE)
PTE. LTD.

● 2557 – 2562

ตำแหน่ง

- กรรมการ
บริษัท บีซีบีจี จำกัด

● 2556 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
บริษัท บลูฟิช โซลูชั่น จำกัด

● 2552 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
บริษัท วีแอล กรุ๊ป จำกัด

● 2546 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
บริษัท ไทย ออโตโมทีฟ วิซิเอฟ จำกัด

● 2544 - 2561

ตำแหน่ง

- กรรมการ
บริษัท เอ็นทีเอ็น โซลูชั่น จำกัด

● 2543 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
บริษัท ไทยอินคิวเบเตอร์ ดอก คอม จำกัด



นายปรเมศร์ เจริญสุข (อายุ 52 ปี)

สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 11.28%

กรรมการ

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 26 ก.ย. 2543

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

วันที่เริ่มทำงาน 26 ก.ย. 2543

กรรมการบริหาร

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 10 ส.ค. 2561

ผู้อำนวยการฝ่ายสินค้า (รักษาการ)

วันที่เริ่มทำงาน 10 ส.ค. 2561

คุณวุฒิทางการศึกษา

ปริญญาตรี Computer Information System
California State University of Pomona

ประวัติอบรม

หลักสูตร Director Certification Program (DCP)
รุ่น 154/2011

ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจดทะเบียน

● 2543 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร / กรรมการบริหาร / ผู้อำนวยการฝ่ายสินค้า (รักษาการ)

ชื่อบริษัท

- บริษัท คอปเปอร์ เวิร์ด จำกัด (มหาชน)
- ธุรกิจจำหน่ายสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์และอุปกรณ์เสริม

ประสบการณ์ทำงานในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน

● 2555 - 2561

ตำแหน่ง

- กรรมการ
- บริษัท เมกไลน์ ไพพ์ จำกัด
(เดิมชื่อ บริษัท คอปเปอร์ เวิร์ด-อี จำกัด)

● 2545 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร / ผู้อำนวยการฝ่ายสินค้า (รักษาการ)
- บริษัท โคเอน จำกัด



ศ.ดร.พรชัย ชูหจินดา (อายุ 57 ปี)

สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 0.03%

กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 18 มิ.ย. 2561

คุณวุฒิทางการศึกษา

- คุชชินบัณฑิต (การเงิน)

Florida International University

- วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (สาขาการเงิน)

Florida International University

- บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
บัญชีบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับ 2)
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติอบรม

หลักสูตรพัฒนาผู้บริหารระดับสูง

วิทยาลัยวิทยาการตลาดทุน (วตท) รุ่นที่ 11/2010

ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจดทะเบียน

2554 – 2559

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ
บริษัท คอปเปอร์ ไรต์ จำกัด (มหาชน)

2561 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ประธานกรรมการ / กรรมการอิสระ
บริษัท เจ.เอส.พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

2561 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ
บริษัท บางกอกโพลี จำกัด (มหาชน)

2561 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ประธานกรรมการ
บริษัท พรีเมียร์ แอ็กซ์ จำกัด (มหาชน)

2558 – 2560

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
บริษัท บริหารสินทรัพย์
กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

2557 – 2560

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ /
ประธานกรรมการตรวจสอบ
บริษัท ไทยพาณิชย์ประกันภัย
จำกัด (มหาชน)

2557 – 2560

ตำแหน่ง

- ประธานกรรมการ
บริษัท ผลิภัณฑ์ จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ทำงานในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน

2561 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ศาสตราจารย์ (สาขาการเงิน)
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

2551 – 2560

ตำแหน่ง

- ประธานกรรมการ
บจ. ออสสิริส ฟิวเจอร์ส



นายมนัส เจียรนนท์ (อายุ 63 ปี)

สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 0.03%

กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 18 มี.ย. 2561

ประธานกรรมการสรรหา และกำหนดค่าตอบแทน

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 7 พ.ย. 61

คุณวุฒิทางการศึกษา

- ปริญญาตรี Finance California State Sacramento
- ปริญญาโท MBA California State Sacramento

ประวัติอบรม

- หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่น 152/2018

ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจดทะเบียน

● 2554 - 2559

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
 - ประธานกรรมการสรรหา และกำหนดค่าตอบแทน
- บริษัท คอปเปอร์ ไรต์ จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ทำงานในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน

● 2561 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
- บริษัท เจียไต๋ จำกัด

● 2551 - 2560

ตำแหน่ง

- กรรมการ / ประธานฝ่ายปฏิบัติการ
- บริษัท เจียไต๋ จำกัด

● 2548 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
- บริษัท เจียไต๋เทคโนโลยีการเพาะปลูก จำกัด

● 2532 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
- บริษัท เจียไต๋เมล็ดพันธุ์ จำกัด
 - กรรมการ

บริษัท ชนม์เจริญฟาร์ม จำกัด

● 2537 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
- บริษัท ชนม์เจริญแอนด์ซินส์เอสเตท จำกัด

● 2535 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
- บริษัท ซีทีเอ็มเมล็ดพันธุ์ จำกัด

● 2561 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
- บริษัท ซีทีพีเอส จำกัด

● 2561 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
- บริษัท ทีเอสเอส จำกัด

● 2532 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
- บริษัท อโกรเคมีอุตสาหกรรม จำกัด

● 2532 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
- บริษัท อากเนย์เกษตรกรรม จำกัด



นายกองเกียรติ หวังวีระมิตร (อายุ 60 ปี)

สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 0.03%

กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง
วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 18 มิ.ย. 2561

คุณวุฒิทางการศึกษา

- ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
- ปริญญาโท คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติอบรม

- หลักสูตร Director Certification Program (DCP)
รุ่น 14/2002

ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจดทะเบียน

● 2561 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง
บริษัท คอปเปอร์ เวิร์ด จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ทำงานในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน

● 2558 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
ECS Value (Cambodia) Co., Ltd.

● 2549-2562

ตำแหน่ง

- Executive Vice President
บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด



นายปริญญ์ เทชมรthy (อายุ 50 ปี)

สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 0.03%

กรรมการอิสระ:

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 18 มิ.ย. 2561

กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 7 พ.ย. 61

คุณวุฒิทางการศึกษา

- ปริญญาตรี นิติศาสตรบัณฑิต
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาโท นิติศาสตรมหาบัณฑิต
ด้านกฎหมายเปรียบเทียบและกฎหมายระหว่างประเทศ
มหาวิทยาลัย เซาเทิร์น เมโทดิส สหรัฐอเมริกา

ประวัติอบรม

- ประกาศนียบัตรการอบรมหลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 140/2010
หลักสูตร Financial Statements for Directors (FSD) รุ่น 10/2010
- ประกาศนียบัตรการอบรมหลักสูตร Audit Committee Program (ACP) รุ่น 37/2011
- หลักสูตร Monitoring Fraud Risk Management (MFM) รุ่น 6/2011
- หลักสูตร Monitoring the Internal Audit Function (MIA) รุ่น 11/2011
- หลักสูตร Monitoring Quality of Financial reporting (MFR) รุ่น 14/2012
- หลักสูตร Monitoring the System of Internal Control and Risk Management (MIR) รุ่น 12/2012

ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจดทะเบียน

2561 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ และกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
บริษัท คอปเปอร์ เวิร์ด จำกัด (มหาชน)
- กรรมการอิสระ /กรรมการตรวจสอบ /กรรมการบริหารความเสี่ยงองค์กร
บริษัท เดิมโก้ จำกัด (มหาชน)

2559 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ / กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
บริษัท วินท์คอม เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

2557 - 2560

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ/กรรมการกำกับดูแลกิจการที่ดี
บริษัท เอเอ็มอี เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

2556 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
บริษัท เกษราณีกรรฐ จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ทำงานในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน

2560 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ
บริษัท ซีซ่า กรุ๊ป จำกัด

2545 - ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ทนายความหุ้นส่วน (Partner)
และกรรมการผู้จัดการ
บริษัท คอมพาสลอร์ จำกัด

2545-ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ
บริษัท กฎหมายและว่าความ เอชเอ็นพี จำกัด

2558-2559

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ
บริษัท ซีดี เน็กซ์เวิร์ค จำกัด

2554-2557

ตำแหน่ง

- กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
บริษัท โพลาริส แคปปิตอล จำกัด



ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจดทะเบียน

● 2552 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ผู้อำนวยการฝ่ายค้าปลีก
บริษัท คอปเปอร์ เวิร์ด จำกัด (มหาชน)

นางสาวปภาวี วิชชุปรีชา (อายุ 38 ปี)

สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 0.07%

ผู้อำนวยการฝ่ายค้าปลีก

วันที่เริ่มทำงาน 2 พ.ย. 2552

คุณวุฒิทางการศึกษา

ปริญญาตรี การบัญชี มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ



ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจดทะเบียน

● 2555 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ผู้อำนวยการฝ่ายออกแบบและการตลาด
บริษัท คอปเปอร์ เวิร์ด จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ทำงานในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน

● 2561 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ผู้อำนวยการฝ่ายออกแบบและการตลาด
บริษัท โคแอนด์ จำกัด

นางสาวสุรีย์พร ینگ์เรน (อายุ 36 ปี)

บุตรของนายณรงค์ ینگ์เรน

สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 0.94%

ผู้อำนวยการฝ่ายออกแบบและการตลาด

วันที่เริ่มทำงาน 1 พ.ค. 2555

คุณวุฒิทางการศึกษา

- ปริญญาตรี คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ ภาควิชาศิลปอุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าคุณทหารลาดกระบัง
- Master of Arts in Design Management, London College of Communication, University of the Arts London



นางสาวรัตนกร รัตนวัชรากุล

(อายุ 37 ปี)

สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 0.07%

เลขานุการบริษัท

วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง 10 ส.ค. 2561

ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน

ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน (CFO)

วันที่เริ่มทำงาน 4 ก.ค. 2554

คุณวุฒิทางการศึกษา

- ปริญญาตรี การบัญชี

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตเทคนิคกรุงเทพฯ

- ผู้ทำบัญชีตามประกาศกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

- ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 12060

ประวัติการอบรม

- หลักสูตรเลขานุการบริษัทของสมาคม IOD (CSP) รุ่นที่ 94/2018

- หลักสูตรการเตรียมความพร้อมทางบัญชีการเงิน

(Orientation Course –Strategic CFO in Capital Markets)

รุ่นที่ 6/2561 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจดทะเบียน

- 2561 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- เลขานุการบริษัท

บริษัท คอปเปอร์ ไรด์ จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ทำงานในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน

- 2554 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน

บริษัท คอปเปอร์ ไรด์ จำกัด (มหาชน)

- 2561 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน

บริษัท โคแอนด์ จำกัด

- ก.พ. 2561 – ส.ค. 2561

ตำแหน่ง

- กรรมการ

บริษัท เมกไลน์ ไทฟ์ จำกัด

(เดิมชื่อ บริษัท คอปเปอร์ ไรด์-อี จำกัด)



นายอดิเวท ขวสุฤทธิ์ (อายุ 37 ปี)

สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 0.07%

ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการธุรกิจ

วันที่เริ่มทำงาน 1 พ.ค. 2554

คุณวุฒิทางการศึกษา

- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ การบัญชี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
- ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่-เบี่ยน 10287

ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจดทะเบียน

● 2554 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ผู้อำนวยการ ฝ่ายปฏิบัติการธุรกิจ บริษัท คอปเปอร์ ไรด์ จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ทำงานในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน

● 2554 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ บริษัท เอเค ออดิท จำกัด

● 2561 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ผู้อำนวยการ ฝ่ายปฏิบัติการธุรกิจ บริษัท โคเอน จำกัด



นางเยาวลักษณ์ นิลอุบล (อายุ 40 ปี)

(ชื่อ – สกุลเดิม) นางสาวเยาวลักษณ์ ฤกษ์กุล

สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 0.07%

ผู้อำนวยการฝ่ายทรัพยากรมนุษย์และธุรการ

วันที่เริ่มทำงาน 1 พ.ค. 2552

คุณวุฒิทางการศึกษา

- ปริญญาตรี คณะมนุษยศาสตร์ จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจดทะเบียน

● 2552 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ผู้อำนวยการ ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์และธุรการ บริษัท คอปเปอร์ ไรด์ จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ทำงานในกิจการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน

● 2555 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- กรรมการ บริษัท นิล สมาร์ท เทคโนโลยี จำกัด

● 2561 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง

- ผู้อำนวยการ ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์และธุรการ บริษัท โคเอน จำกัด

รายละเอียดการดำรงตำแหน่งของผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

	นายณรงค์ อิงครเนศ	นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์	นาย ประเมศร์ เหรียญเจริญสุข	ศ.ดร.พรชัย สุนทจินดา	นายมนัส เจียรนนนท์	นายทองเกียรติ หวังวีระมิตร	นายปัญญา เกษมทรัพย์	นางสาวปภาวิ วิชชุปรีชา	นางสาวสุรีย์พร อิงครเนศ	นางสาวรัตนกร โรจน์วิชราภิบาล	นายอดิเวท ขาวสุทธิ์	นางเยาวลักษณ์ นิลอุบล
บริษัท คอปเปอร์ ไรด์ จำกัด (มหาชน)	C,I,IV,V	I,IV	I, IV, X, XII	VII, II		VII, III	VII	X	X	X	X	X
บริษัทย่อย												
บริษัท ไคแอน จำกัด	I	I	I, X					X	X	X	X	X
บริษัทที่เกี่ยวข้อง												
บริษัท กฎหมายและความเอื้ออำนวย จำกัด							I					
บริษัท เจ.เอส.พี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)					C							
บริษัท เจียไต๋ จำกัด						I, XII						
บริษัท เจียไต๋เทคโนโลยีการเพาะปลูก จำกัด						I						
บริษัท เจียไต๋โปรดัคส์ จำกัด						I						
บริษัท เจียไต๋เมล็ดพันธุ์ จำกัด						I						
บริษัท ชนม์เจริญฟาร์ม จำกัด						I						
บริษัท ชนม์เจริญแอนด்சันส์อสตท จำกัด						I						
บริษัท ซัชชากรุป จำกัด							VII, II					

	นายณรงค์ อิงครนศ	นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์	นาย ปรมศร์ เหรียญเจริญสุข	ศ.ดร.พรชัย สุนทรจินดา	นายมนัส เจียรนนนท์	นายทองเกียรติ ทวีวัชรนิตร	นายปัญญา เกษมทรัพย์	นางสาวปภาวี่ วิชชุปรีชา	นางสาวสุรีย์พร อิงครนศ	นางสาวรัตนกร โรจน์วิชราภิบาล	นายอดิเวท ขาวสุทธิ	นางเยาวลักษณ์ นิลอุบล
บริษัท ชีททีแมลิตพันธุ์ จำกัด					I							
บริษัท ชีทีพี/รช จำกัด					I							
บริษัท เดิมโก้ จำกัด (มหาชน)												X
บริษัท ทีเอสเอ จำกัด					I							
บริษัท เทพธานิกัรธา จำกัด (มหาชน)							VII, III, XI					
บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล ริก แบนเนอ์ (ประเทศไทย) จำกัด (เดิมชื่อบริษัท ไทคอนแบนเนอ์ จำกัด)		VII										
บริษัท ไทยออยโตโมทีฟวิซิออฟ จำกัด		I										
บริษัท ไทยอินคิวเบเตอร์ดอกคอม จำกัด	I,C	I										
บริษัท นิลสมาร์ทเทค จำกัด												VIII
บริษัท บลูพีชโซลูชั่น จำกัด		I										
บริษัท บางกอกโฟสดี จำกัด (มหาชน)												
บริษัท บีซีบีจี จำกัด	I	I										
บริษัท พรีเมียร์แกงค์คอร์ดปอเรชั่น จำกัด							VII, II					

	นายณรงค์ อิงค์เนศ	นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์	นาย ประสงค์ เหรียญเจริญสุข	ศ.ดร.พรชัย สุนทรจินดา	นายมนัส เจียรนนนท์	นายทองเกียรติ ทวีวัชรนิตร	นายปัญญา เกษมทรัพย์	นางสาวปภาว วิชชุปรีชา	นางสาวสุรีย์พร อิงค์เนศ	นางสาวรัตนกร โรจน์วิชราภิบาล	นายอดิเวท ขาวสุทธิ	นางเยาวลักษณ์ นิลอุบล
บริษัท เพอซิเวียแอนด์ จำกัด							I					
บริษัท โพธิ์ไธสงค์ จำกัด		I										
บริษัท บัญจา จำกัด		I,C										
บริษัท วันทาคอมเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	I,C	I					VII					
บริษัท วิเชียรพลัส จำกัด	I,C	I										
บริษัท วิเน็กแคปปิตอล จำกัด	I,C	I, XII										
บริษัท วิสาหกิจชิกดี จำกัด	I,C	I										
บริษัท หลักทรัพย์จัดการ กองทุนแอสเซทพลัส จำกัด		III, VII										
บริษัท หลักทรัพย์เอเชียพลัส จำกัด		VII, III										
บริษัท อีโคโนมิคอุตสาหกรรม จำกัด					I							
บริษัท อาคเนย์เกษตรกรรม จำกัด					I							
บริษัท เอเคออดิก จำกัด											I	
บริษัท เอเชียพลัสกรุ๊ปโฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)		VII, III					VII, II					

	นายณรงค์ อิงครนศ	นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์	นาย ประเมศร์ เหรียญเจริญสุข	ศ.ดร.พรชัย สุนทรจินดา	นายมนัส เจียรนนท์	นายทองเกียรติ ทวีวัระมิตร	นายปิญญ์ เกษมกริพย์	นางสาวปภาวี่ วิชชุปรีชา	นางสาวสุรีย์พร อิงครนศ	นางสาวรัตนกร โรจน์วิชราภิบาล	นายอดิเวท ขาวสุทธิ	นางเยาวลักษณ์ นิลอุบล
บริษัท โอ-ซีเคียว จำกัด	I	I										
บริษัท เอสวี่โอ จำกัด (มหาชน)		VIII										
VNET Seed Capital (Singapore) PTE.LTD.		I										
Japan Strategic Capital Co. Ltd		VIII										
บริษัท วันท์คอม เทคโนโลยี (เนียนมาร์) จำกัด		I										
บริษัท คอมพาสลอร์ จำกัด							I, XII					
ESC Value (Cambodia) Co., Ltd.						VIII						

หมายเหตุ C – ประธานกรรมการ

I – กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

II – ประธานกรรมการตรวจสอบ

III – กรรมการตรวจสอบ

IV – กรรมการบริหาร

V – กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

VI – เลขาธิการบริษัท

VII – กรรมการอิสระ

VIII – กรรมการบริษัท

IX – ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

X – ผู้บริหาร

XI – กรรมการบริหารความเสี่ยง

XII – ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

XIII – ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

XIV – ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง

2.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท คอปเปอร์ เวิร์ด จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “CPW”) และบริษัท โคแอน จำกัด (“โคแอน” “KOAN” หรือ “บริษัทย่อย”) รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัท” ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายปลีกและค้าส่งสินค้าประเภทดิจิทัลไลฟ์สไตล์ที่ผลิตกันที่ ต้องมีความโดดเด่น ทั้งเรื่องสินค้าที่มีนวัตกรรม ความทันสมัยและสามารถใช้ได้ในชีวิตประจำวันทั่วไป เช่น อุปกรณ์เกี่ยวกับเสียง อุปกรณ์เพื่อสุขภาพและการออกกำลังกาย เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านและสำนักงาน รวมทั้ง สมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต นาฬิกาอัจฉริยะ และอุปกรณ์เสริมต่างๆ

บริษัทมีการดำเนินธุรกิจในรูปแบบค้าปลีกสินค้าประเภทดิจิทัลไลฟ์สไตล์สำหรับลูกค้าทั่วไป โดยมีช่องทางการจำหน่ายหลักผ่านทางสาขาร้านค้าปลีกของบริษัทเอง ได้แก่

1. ร้าน .life (dotlife) จำหน่ายสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ (Digital lifestyle) สินค้าเทคโนโลยีที่มีนวัตกรรม และเก๋เจ๋ง (Gadget) ต่างๆ
2. ร้าน iStudio by copperwired ร้าน U-Store by copperwired และร้าน Ai_ จำหน่ายสินค้าโทรศัพท์มือถือ โน้ตบุ๊ก และ แท็บเล็ต เฉพาะแบรนด์ Apple และจำหน่ายอุปกรณ์เสริมต่างๆ ทั้งแบรนด์ Apple และแบรนด์สินค้าชั้นนำอื่นๆ
3. ร้าน iServe เป็นศูนย์บริการที่ได้รับการแต่งตั้งจากทาง Apple ให้บริการซ่อม / เปลี่ยนอะไหล่สินค้าแบรนด์ Apple ที่ชำรุดแก่ลูกค้าของบริษัทด้วยมาตรฐาน Apple
4. ช่องทาง E-Commerce ผ่านเว็บไซต์ของบริษัทเอง คือ www.istudio.store และ www.dotlife.store

ในขณะที่บริษัทย่อยของบริษัทดำเนินธุรกิจค้าส่งเชิงพาณิชย์สินค้าประเภทดิจิทัลไลฟ์สไตล์ และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง ให้แก่ลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์นำไปขายต่อ หรือใช้เป็นของพรีเมียมขององค์กร เช่น CPW ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ พาวเวอร์บาย คิง พาวเวอร์ และ Apple Store เป็นต้น

2.2 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

วิสัยทัศน์

เรามุ่งมั่นสร้างประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า มุ่งเน้นการนำเสนอสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ใส่ใจความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ามีไลฟ์สไตล์ที่ดีขึ้น

พันธกิจ

- เรามุ่งมั่นที่จะคิดสรรสินค้าภายใต้แนวคิด Design Lifestyle Technology เพื่อสร้างความโดดเด่น และแตกต่างในการแข่งขันทางธุรกิจ
- เราจะพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มศักยภาพ และประสิทธิภาพในการทำงาน สร้างผลกำไรและบริหารต้นทุน เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholders)
- เรามุ่งมั่นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง โดยสร้างประสบการณ์เกี่ยวกับสินค้า และบริการที่ดี โดยมีความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจสูงสุด
- เราแสวงหาโอกาสใหม่ทางธุรกิจอยู่เสมอ เพื่อเสริมสร้างให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน

2.3 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท คอปเปอร์ เวิร์ด จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 26 กันยายน 2543 โดยคุณปรเมศร์ เจริญเจริญสูง ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 3.00 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์แรกเริ่มเพื่อประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายค้าปลีกผลิตภัณฑ์ของ Apple ตามที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่าย และให้บริการจาก บริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. และเปิดร้าน iStudio (เดิมชื่อ Apple Centre) สาขาสยามดิสคัฟเวอรี ซึ่งเป็น Apple Brand Shop สาขาแรกในประเทศไทยที่ตั้งอยู่ในศูนย์การค้า ต่อมาในปี 2553 บริษัทได้เปิดสาขา ร้าน .life (dotlife) ที่ศูนย์การค้าพาาราชไชน์พาร์ค ศรีนครินทร์ เพื่อดำเนินธุรกิจค้าปลีกสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ (Digital lifestyle) ภายใต้แนวคิดการเป็นแหล่งรวมสินค้าดิจิทัลที่ทันสมัย ตอบโจทย์การใช้ชีวิตในยุคดิจิทัล เพื่อให้คุณภาพชีวิตของลูกค้าดีขึ้นกว่าเดิม โดยกลุ่มลูกค้าหลัก คือ บุคคลทุกเพศทุกวัยที่ชื่นชอบสินค้าเทคโนโลยี ปัจจุบัน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562) บริษัทมีร้านค้าและศูนย์บริการภายใต้การบริหารจัดการจำนวน 42 สาขา โดยเป็นร้าน Apple Brand Shop จำนวน 15 สาขา ร้าน .life จำนวน 21 สาขา และศูนย์บริการซ่อมบำรุงผลิตภัณฑ์ Apple อีกจำนวน 6 ศูนย์

นอกจากนี้ บริษัทยังได้ลงทุนในบริษัท โคแอนด์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายค้าส่งสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ โดยการคิดสรรและจัดหาผลิตภัณฑ์สินค้าเทคโนโลยีที่มีคุณภาพ ทันสมัย และมีสไตล์ เป็นตัวแทนจำหน่ายกระจายสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ไปยังช่องทางต่างๆ (Distribution) ซึ่งบริษัทมีการลงทุนเพิ่มในโคแอนด์เป็นลำดับจนในปัจจุบันบริษัทถือหุ้นโคแอนด์อยู่ร้อยละ 100.00

สรุปลำดับเหตุการณ์สำคัญของบริษัท มีดังนี้



**พ.ศ.
2543**

- จัดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท คอปเปอร์ ไวร์ด จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 3.00 ล้านบาท เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2543
- ร่วมลงนามในสัญญา Apple Authorized Reseller (AAR) กับบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ Apple อย่างเป็นทางการ
- เปิดบริการสาขาแรก ภายใต้ชื่อ Apple Centre ณ ห้างสรรพสินค้า สยามดิสคัฟเวอรี ซึ่งถือเป็นร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Apple แห่งแรกในประเทศไทยที่ตั้งอยู่ในศูนย์การค้า

**พ.ศ.
2549**

- เดือนมิถุนายน 2549 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 3.00 ล้านบาท เป็น 7.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทและขยายสาขา
- ร่วมลงนามในสัญญา Apple Premium Reseller (APR) กับบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. โดยบริษัทมีสิทธิเปิดร้านในรูปแบบ iStudio และใช้ชื่อร้าน “iStudio by copperwired”
- เปิดให้บริการร้าน iStudio by copperwired สาขาสยามพารากอน ซึ่งถือเป็นร้าน Premium Reseller สาขาแรกในประเทศไทย
- เข้าลงทุนร้อยละ 25.00 ในบริษัท โคแอนด์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 2.00 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจติดตั้งและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ต่อมาได้เปลี่ยนแปลงการดำเนินงานธุรกิจมาเป็นผู้ค้าส่งสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ โดยจัดหาและคิดสรรสินค้าดังกล่าวจากต่างประเทศให้แก่บริษัทเป็นหลัก และขยายไปยังลูกค้ากลุ่มค้าปลีกอื่นๆ

**พ.ศ.
2550**

- เปิดให้บริการร้าน iStudio สาขาเซ็นทรัลเวิลด์

**พ.ศ.
2551**

- เดือนกันยายน 2551 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 7.00 ล้านบาท เป็น 20.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและขยายสาขาของบริษัท โดยบริษัท วีเน็ต แคปปิตอล จำกัด (VNET) ได้เข้ามาร่วมลงทุนซื้อหุ้นเพิ่มทุนใหม่จำนวน 120,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 60.00 จึงทำให้ VNET เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท
- ขยายพื้นที่การให้บริการของสาขาเซ็นทรัลวิลล์ จากเดิม 120 ตร.ม. มาเป็น 500 ตร.ม. โดยถือเป็นร้าน APR ที่ใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในขณะนั้น

**พ.ศ.
2552**

- ร่วมมือกับทาง Power Buy ในการบริหารการขายผลิตภัณฑ์ Apple ในพื้นที่สาขาของ Power Buy

**พ.ศ.
2553**

- เดือนมีนาคม 2553 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 20.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท และในเดือนธันวาคมปีเดียวกันบริษัทได้เพิ่มทุนเป็น 60.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและขยายสาขาของบริษัท
- เปิดร้าน dotlife สาขาแรกที่พาราไดซ์พาร์ค ภายใต้แนวคิดดิจิทัลไลฟ์สไตล์เพื่อมุ่งเน้นการตอบสนองการใช้ชีวิตประจำวันที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเทคโนโลยีและอุปกรณ์เสริมต่างๆ
- เดือนสิงหาคม 2553 บริษัทลงทุนเพิ่มใน บริษัท โคแอน จำกัด ด้วยการซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม ทำให้มีสัดส่วนการลงทุนเพิ่มจากร้อยละ 25.00 เป็นร้อยละ 70.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว
- ร่วมกับผู้ถือหุ้นก่อตั้งจัดตั้ง บริษัท คอปเปอร์เวิร์ด-เอ็น จำกัด (CPW-N) เพื่อดำเนินธุรกิจในการบริหารร้านค้าในเขตภาคเหนือ โดยบริษัทเข้าร่วมลงทุนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.00 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 10.00 ล้านบาท

**พ.ศ.
2554**

- เดือนกันยายน 2554 บริษัทลงทุนเพิ่มใน บริษัท โคแอน จำกัด ด้วยการซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม ทำให้มีสัดส่วนการลงทุนจากร้อยละ 70.00 เป็นร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว และทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วของ บริษัท โคแอน จำกัด จากเดิม 2.00 ล้านบาท เป็น 20.00 ล้านบาท เพื่อนำไปใช้ในการขยายธุรกิจ
- เดือนตุลาคม 2554 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 60.00 ล้านบาทเป็น 100.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท
- เดือนธันวาคม 2554 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 100.00 ล้านบาท เป็น 105.30 ล้านบาท ด้วยการขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 53,000 หุ้น ให้กับ Melco Holdings Inc. (บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของเทศญี่ปุ่น) คิดเป็นการถือหุ้นร้อยละ 5.03 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วทั้งหมดในราคารวม 51.00 ล้านบาท (เฉลี่ยหุ้นละ 962.26 บาท)
- ยุติการร่วมมือกับทาง Power Buy ในการบริหารการขายผลิตภัณฑ์ Apple ในพื้นที่ของ Power Buy
- ร่วมมือกับ Tesco Lotus ในการบริหารการขายผลิตภัณฑ์ Apple ในพื้นที่สาขาแผนกเครื่องใช้ไฟฟ้าของ Tesco Lotus
- ร่วมกับผู้ถือหุ้นก่อตั้งจัดตั้ง บริษัท คอปเปอร์เวิร์ด-เอส จำกัด (CPW-S) เพื่อดำเนินธุรกิจในการบริหารร้านค้าในเขตภาคใต้ โดยบริษัทเข้าร่วมลงทุนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60.00 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 10.00 ล้านบาท
- ลงนามในสัญญา Apple Authorized Service Provider (ASP) กับบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อเป็นผู้ให้บริการซ่อมแซมผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของ Apple อย่างเป็นทางการ และเปิดศูนย์บริการ iServe สาขาแรกที่อิมบิรันดร์พลาซ่า เพื่อให้บริการลูกค้าเกี่ยวกับการซ่อมแซมผลิตภัณฑ์ Apple

**พ.ศ.
2555**

• ยุติการร่วมมือกับทาง Tesco Lotus ในการบริหารการขายผลิตภัณฑ์ Apple ในพื้นที่ของ Tesco Lotus

• เดือนธันวาคม 2555 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 105.30 ล้านบาทเป็น 168.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและขยายสาขาของบริษัท

• ร่วมกับผู้ถือหุ้นก่อตั้งจัดตั้ง บริษัท คอปเปอร์โวลต์-อี จำกัด (CPW-E) เพื่อดำเนินธุรกิจในการบริหารร้านค้าในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยบริษัทเข้าร่วมลงทุนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.00 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 10.00 ล้านบาท

• เพื่อเป็นการจัดโครงสร้างการลงทุนของบริษัทใน CPW-N ซึ่งขณะนั้นได้มีร้านค้าภายใต้การบริหารของ CPW-N จำนวน 3 สาขา คือ 1) ร้าน dotlife สาขาเซ็นทรัลแอร์พอร์ต เชียงใหม่ 2) ร้าน iBeat สาขาเชียงราย และ 3) ร้าน iStudio สาขาเซ็นทรัลพลาซ่า เชียงราย บริษัทได้บรรลุข้อตกลงกับกลุ่มผู้ถือหุ้นอีกฝ่าย ดังนี้

1. บริษัทตกลงที่จะรับซื้อร้าน dotlife สาขาเซ็นทรัลแอร์พอร์ต เชียงใหม่ โดยการโอนทรัพย์สินทั้งหมดและพนักงานจาก CPW-N ในราคามูลค่าตามบัญชีรวม 4.08 ล้านบาท เพื่อดำเนินการบริหารภายใต้ชื่อบริษัทเอง ทำให้สาขาภายใต้การบริหารของ CPW-N เหลือจำนวน 2 สาขา และ

2. บริษัทขายหุ้นทั้งหมดของ CPW-N จำนวน 650,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 65.00 ของทุนชำระแล้ว รวมเป็นจำนวนเงิน 7.40 ล้านบาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นอีกฝ่าย ทำให้ CPW-N สิ้นสภาพในการเป็นบริษัทย่อย และผู้ถือหุ้นนั้นได้ทำการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อ CPW-N เป็น “บริษัท อี สเปซ อาร์อาร์ จำกัด”

**พ.ศ.
2556**

• ในเดือนธันวาคม 2556 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจาก 168.00 ล้านบาท เป็น 206.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และขยายสาขาของกิจการในการเป็นบริษัทย่อย และผู้ถือหุ้นนั้นได้ทำการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อ CPW-N เป็น “บริษัท อี สเปซ อาร์อาร์ จำกัด”

**พ.ศ.
2557**

• เพิ่มทุนตามสัดส่วนใน CPW-E จากทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเดิม 10.00 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วใหม่เท่ากับ 40.00 ล้านบาท

**พ.ศ.
2559**

• เปิดร้าน Ai_ ที่ศูนย์การค้าสยามดิสคัฟเวอรี โดยมีแนวคิดในการปรับภาพลักษณ์สาขาเดิมให้ทันสมัยและมีความโดดเด่นเฉพาะตัว

• เพื่อเป็นการจัดโครงสร้างการลงทุนของบริษัทใน CPW-S ซึ่งขณะนั้นได้มีร้านค้าภายใต้การบริหารของ CPW-S จำนวน 3 สาขา คือ ร้าน dotlife ที่ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี 2 สาขา และ ร้าน dotlife สาขาเซ็นทรัลเฟสติวัล ภูเก็ต 1 สาขา โดยบริษัทได้บรรลุข้อตกลงกับกลุ่มผู้ถือหุ้นอีกฝ่าย ดังนี้

1. เดือนมกราคม 2559 ได้ขายอุปกรณ์ตกแต่งร้าน dotlife ที่ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี 1 สาขาให้กับบุคคลภายนอกไปในราคา 0.30 ล้านบาท ส่วนร้าน dotlife ที่ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซีอีก 1 สาขา ได้ปิดตัวลงเมื่อหมดสัญญาเช่าพื้นที่

2. เดือนเมษายน 2559 บริษัทได้เข้าซื้อร้าน dotlife สาขาเซ็นทรัลเฟสติวัล ภูเก็ต โดยการโอนทรัพย์สินทั้งหมด และพนักงานจาก CPW-S จำนวน 0.09 ล้านบาท จึงทำให้ร้าน dotlife สาขาเซ็นทรัลเฟสติวัล ภูเก็ต ดำเนินการภายใต้การบริหารของบริษัทแทน

3. เดือนสิงหาคม 2559 บริษัทเข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของ CPW-S จากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 400,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 40 ของทุนชำระแล้ว รวมเป็นเงิน 1.67 ล้านบาท

(อ้างอิงจากมูลค่าหุ้นทางบัญชีบวกส่วนเพิ่มจำนวน 200,000 บาท)

4. บริษัทได้มีมติให้จดทะเบียนยกเลิก CPW-S เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2559 (ชำระบัญชีเสร็จเมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2560)

- เปิดให้บริการเว็บไซต์ www.istudio.store และ www.dotlife.store เพื่อเป็นช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าออนไลน์ และการสื่อสารข้อมูลข่าวสาร ไปรษณีย์ กับลูกค้าที่ชื่นชอบสินค้าของ Apple และสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์
- บริษัทตกลงที่จะรับซื้อร้าน iStudio สาขา UD Town อุดรธานี โดยการโอนทรัพย์สินทั้งหมดและพนักงานจาก CPW-E ในราคา 1.98 ล้านบาท เพื่อดำเนินการภายใต้การบริหารของบริษัทแทน (ต่อมาได้ปิดตัวลงเมื่อหมดสัญญาเช่าพื้นที่)

พ.ศ. 2560

- เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน CPW-E โดยเข้าซื้อหุ้นทั้งหมดจากผู้ถือหุ้นเดิม (1.80 ล้านหุ้น ในราคา 1.00 บาท) ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นใน CPW-E เท่ากับร้อยละ 100.00
- CPW-E ขายร้าน iServe สาขาเซ็นทรัลพลาซ่า อุดรธานี โดยการโอนทรัพย์สินทั้งหมดและพนักงานให้กับผู้ถือหุ้นเดิมเป็นจำนวน 0.60 ล้านบาท

พ.ศ. 2561

- เพิ่มทุนตามสัดส่วนในบริษัท โคแอนด์ จำกัด จากทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 20.00 ล้านบาท เป็น 50.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายกิจการ
- บริษัท โคแอนด์ จำกัด เปิดช่องทางจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ภายใต้ชื่อ www.koan.co.th เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายอุปกรณ์เสริมสินค้าประเภทดิจิทัลไลฟ์สไตล์สู่ผู้บริโภคได้โดยตรงถึงกลุ่มลูกค้าบริษัทและลูกค้าทั่วไป
- เพื่อเป็นการจัดโครงสร้างการลงทุนใหม่ของบริษัทใน CPW-E ซึ่งเป็นบริษัทย่อยร้อยละ 100.00 ดำเนินการ ดังนี้
 1. เดือนกันยายน 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้มติให้ บริษัทรับซื้ออุปกรณ์ตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน จากร้าน iStudio สาขาเซ็นทรัลพลาซ่า อุดรธานี จาก CPW-E ในราคารวม 2.05 ล้านบาท เพื่อดำเนินการบริหารภายใต้บริษัทแทน ทำให้ CPW-E เป็นบริษัทที่ไม่มีสาขาร้านค้าภายใต้การจัดการและไม่มีการดำเนินธุรกิจอีกต่อไป
 2. เดือนธันวาคม 2561 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้ขายหุ้นทั้งหมดของ CPW-E ให้แก่บุคคล ภายนอก จำนวน 4,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 0.43 บาท รวมเป็นเงิน 1.72 ล้านบาท (จากมูลค่าตามบัญชีหุ้นละ 0.29 บาท) ทำให้ CPW-E สิ้นสภาพในการเป็นบริษัทย่อย และผู้ถือหุ้นใหม่ได้เปลี่ยนชื่อ CPW-E เป็น “บริษัท เมทไลน์ ไพพ์ จำกัด”
- หลังการปรับโครงสร้างการลงทุนบริษัทจึงเหลือบริษัทย่อยถือหุ้นร้อยละ 100.00 อยู่เพียงบริษัทเดียว คือ บริษัท โคแอนด์ จำกัด



**พ.ศ.
2562**

- เดือนมีนาคม 2562 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 206.00 ล้านบาท เป็น 220.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและขยายสาขาของบริษัท

- วันที่ 11 เมษายน 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/ 2562 ของบริษัท มีมติอนุมัติเรื่องที่สำคัญ ดังนี้

- อนุมัติการแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนและเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท คอปเปอร์ไวร์ด จำกัด (มหาชน)

- เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้นจาก 100.00 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น

- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 80.00 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 220.00 ล้านบาท เป็น 300.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ จำนวน 160.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 26.67 ของหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้ ทั้งนี้ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้อนุมัติและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 160.00 ล้านหุ้น ตามรายละเอียดดังนี้

1. หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 9.80 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการ/ผู้บริหารของบริษัท

2. หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 6.20 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่พนักงานของบริษัท

3. หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 24.00 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้มีอุปการคุณ

4. หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 120.00 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก

(Initial Public Offering : IPO)

- อนุมัติให้นำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

- วันที่ 25 เมษายน 2562 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อเป็น

“บริษัท คอปเปอร์ไวร์ด จำกัด (มหาชน)”

- เปิดร้าน U-Store by copperwired ที่มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

- วันที่ 18 ตุลาคม 2562 หุ้นสามัญของบริษัทได้เริ่มซื้อขายเป็นครั้งแรกในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ หมวดธุรกิจพาณิชย์



2.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



บริษัท คอปเปอร์ ไวร์ด จำกัด (มหาชน) (“CPW”)

จัดจำหน่ายค่าปลั๊กสินค้าประเภทดิจิทัลไลฟ์สไตล์ โทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต พร้อมทั้งเป็นศูนย์บริการซ่อม

จดทะเบียนจัดตั้ง : 26 กันยายน 2543

ทุนจดทะเบียนปัจจุบัน : 300 ล้านบาท

ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 300 ล้านบาท



KOAN

บริษัท โคแอน จำกัด (“KOAN”)

จัดจำหน่ายและส่งสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์

จดทะเบียนจัดตั้ง : 7 พฤศจิกายน 2554

ทุนจดทะเบียนปัจจุบัน : 50 ล้านบาท

ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 50 ล้านบาท

03

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจ เป็นผู้จำหน่ายสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ที่มีความหลากหลายมากกว่า 2,000 รายการ โดยบริษัทและบริษัทย่อยจะเลือกสรรสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ที่มีการออกแบบ (Design) เป็นเอกลักษณ์ มีความทันสมัย ผสมผสานเทคโนโลยีที่มีการเชื่อมต่อบริบทอินเทอร์เน็ตเพื่อการควบคุมการสั่งงาน (Internet of Things Product) และอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวันหรือเพื่อสร้างความบันเทิง สามารถใช้ได้ทั้งภายในบ้านหรือในภายสำนักงาน เช่น หูฟังหรือลำโพงไร้สาย นาฬิกาอัจฉริยะ (Smartwatch) นาฬิกาวัดชีพจรหรือการเคลื่อนไหว (Activities Tracker) โดรน (Drone) หุ่นยนต์ดูดฝุ่น (Vacuum Robot) อุปกรณ์รักษาความปลอดภัย อุปกรณ์ตรวจสอบความเคลื่อนไหว (Motion Sensors) กลอนประตูอัจฉริยะ (Smart Locks) เครื่องเล่นเกม ของเล่นไฮเทค กล้องถ่ายรูปประเภท Action Camera และ Instant Camera รวมไปถึงอุปกรณ์เสริมสำหรับมือถือ และคอมพิวเตอร์ (Accessories) เช่น เคสมือถือ พิล์มกันรอย สายชาร์จ เป็นต้น ซึ่งจะต้องเป็นสินค้าที่มีการออกแบบที่ทันสมัย มีรูปลักษณ์โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ รวมไปถึงสินค้าไลฟ์สไตล์ประเภทอื่นๆ ที่สอดคล้องกับแนวคิดดิจิทัลไลฟ์สไตล์และอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิต เช่น กระเป๋าเดินทาง กระบอกน้ำ สกูตเตอร์ไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ไฟฟ้า เป็นต้น ซึ่งล้วนเป็นสินค้าจากแบรนด์ชั้นนำระดับโลกมากกว่า 200 แบรนด์

นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นตัวแทนการจัดจำหน่ายประเภท Apple Premium Reseller (APR) , Apple Authorized Reseller (AAR) และ Campus Experience Store ที่ได้รับอนุญาตอย่างเป็นทางการ จาก Apple South Asia (Thailand) Limited ในการขายสินค้าภายใต้แบรนด์ Apple ในประเทศไทย อีกทั้งบริษัทยังเป็นศูนย์บริการซ่อมบำรุงอย่างเป็นทางการ หรือ Apple Authorized Service Provider (ASP) ให้แก่ Apple อีกด้วย

โดยการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท มีบริษัท คอปเปอร์ ไวร์ด จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจการขายปลีกสินค้ากลุ่มดิจิทัลไลฟ์สไตล์ รวมไปถึงสินค้าแบรนด์ Apple ผ่านร้านค้าปลีกภายใต้การบริหารงานของบริษัท ดังนี้ ร้าน dotlife ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกจำหน่ายสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์นำสมัยภายใต้การบริหารจัดการของบริษัท ในการตกแต่งร้าน การคัดสรรสินค้าคุณภาพจากทั่วทุกมุมโลกมาขายยังร้าน dotlife

ร้าน Apple Brand Shop จำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่ ร้าน iStudio by copperwired U-Store by copperwired และร้าน Ai_ นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการแต่งตั้งจาก Apple South Asia (Thailand) Limited ให้เป็นศูนย์บริการซ่อมบำรุงผลิตภัณฑ์ Apple ภายใต้ชื่อศูนย์บริการ iServe ทั้งนี้ ในส่วนของ Apple Brand Shop และศูนย์บริการ จะต้องได้รับอนุญาตในการเปิดร้านสาขาเพิ่มเติมจากทาง Apple ภายใต้สัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์และศูนย์บริการของ Apple ก่อนการเปิดร้านสาขาใหม่เท่านั้น

สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายค้าส่งเชิงพาณิชย์สินค้ากลุ่มดิจิทัลไลฟ์สไตล์ ดำเนินการโดยบริษัท โคแอนด์ จำกัด ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการขายสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศและเน้นขายให้แก่กลุ่มลูกค้าที่นำไปจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายย่อย

ในช่วงปี 2560 – 2562 บริษัทและบริษัทย่อย มีรายได้จากการขายและบริการ แบ่งตามประเภทผลิตภัณฑ์และบริการ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลุ่มธุรกิจ	2560		2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายสินค้า¹						
กลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ (Digital lifestyle)	1,184.28	42.46	1,399.84	43.37	1,540.75	42.71
กลุ่มโทรศัพท์มือถือ (Smartphone)	736.21	26.40	866.45	26.84	1,121.83	31.09
กลุ่มคอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต (Computer & Tablet)	764.18	27.40	838.13	25.97	839.41	23.27
รายการที่นำมารวมในรายได้จากการขาย						
ส่วนลดจ่าย ²	(0.41)	(0.01)	(0.12)	(0.00)	(0.00)	(0.00)
รายการปรับปรุงประมาณการการใช้คะแนนรางวัล ³	0.36	0.01	0.79	0.02	(1.28)	(0.04)
รวมรายได้จากการขาย	2,684.62	96.26	3,105.09	96.20	3,500.71	97.03
รายได้จากการบริการ						
กลุ่มบริการซ่อมแซม และรับประกัน (Maintenance & Warranty) ⁴	76.60	2.74	88.16	2.73	86.17	2.39
รวมรายได้จากการขายและบริการสุทธิ	2,761.22	99.00	3,193.25	98.93	3,586.88	99.42
รายได้อื่นๆ ⁵	27.83	1.00	34.37	1.07	20.84	0.58
รายได้รวม	2,789.05	100.00	3,227.62	100.00	3,607.72	100.00

ที่มา: จากฝ่ายจัดการของบริษัทและงบการเงินรวมประจำปี 2560 ถึงปี 2562

หมายเหตุ: /1 รายได้ของงบการเงินรวมที่แสดงในตารางข้างต้นเป็นรายได้ที่ตัดรายการระหว่างกันภายในบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว

/2 ส่วนลดจ่าย เป็นรายการส่วนลดที่บริษัทให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขการค้ำปกติ

/3 รายการปรับปรุงประมาณการการใช้คะแนนรางวัล เป็นรายการปรับปรุง ณ สิ้นงวดในการบันทึกค่าใช้จ่ายคะแนนรางวัลที่ทางบริษัทตั้ง ประมาณการไว้

โดยในปี 2560 และ 2561 มียอดบวกเกิดจากประมาณการปรับจากคะแนนที่หมดอายุแล้ว

/4 รายได้อื่น ได้แก่ รายได้ชดเชยค่าตกแต่งร้าน รายได้จากค่าส่งเสริมการขาย รายได้ค่าโฆษณา

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

3.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของ CPW

ประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายค้าปลีกสินค้ากลุ่มดิจิทัลไลฟ์สไตล์ ในร้าน dotlife และบริษัทยังได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple อย่างเป็นทางการ ในร้าน Apple Brand Shop ที่อยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท ซึ่งได้แก่ ร้าน iStudio by copperwired ร้าน Ai_ และร้าน U-Store by copperwired การจำหน่าย โทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต รวมถึงการจำหน่ายอุปกรณ์เสริมอื่นๆ ที่มีฟังก์ชันการใช้งานร่วมกับผลิตภัณฑ์ของ Apple เช่น หูฟัง เคสกันรอย ฟิล์มกันรอยมือถือ สายชาร์จ สายเสดงภาพ HDMI เป็นต้น จากแบรนด์สินค้าชั้นนำที่ได้มาตรฐาน นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการแต่งตั้งจาก Apple South Asia (Thailand) Limited ให้เป็นศูนย์บริการซ่อมบำรุงผลิตภัณฑ์มาตรฐาน Apple ภายใต้ชื่อ iServe

3.1.2 บริษัท โคแอน จำกัด (“บริษัทย่อย” หรือ “KOAN”)

เป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 100.00 ประกอบธุรกิจ จัดจำหน่ายค้าส่งเชิงพาณิชย์ (Wholesale Distributor) สินค้ากลุ่มดิจิทัลไลฟ์สไตล์ อาทิ เคส ฟิล์มกันรอย ลำโพง หูฟัง เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นแบรนด์ชั้นนำ จากต่างประเทศ อาทิเช่น Aftershokz, Belkin, Innergie, Mophie, Moshi, Nanoleaf, Philips Hue, Sphero, Withings, Zoku เป็นต้น โดยเน้นขายให้แก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นร้านค้าปลีก เพื่อนำสินค้าไปจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายย่อย ที่ล้วนเป็นร้านค้าที่มีชื่อเสียง ได้แก่ iStudio ห้างสรรพสินค้าCentral ห้างสรรพสินค้า The Mall Power Buy King Power AIS shop ร้าน Loft ร้านMunkong Gadget และ Apple Store เป็นต้น

กลุ่มบริษัทมีการรายได้จากการขายและให้บริการ ซึ่งสามารถแบ่งออกตามประเภทสินค้าและบริการได้ 4 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 กลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ (Digital lifestyle)

ประกอบไปด้วยสินค้าหลายประเภทมากกว่า 2,000 รายการ จากสินค้าภายใต้แบรนด์ชั้นนำจากทั่วโลกกว่า 200 ราย โดยแบ่งสินค้ากลุ่มดิจิทัลไลฟ์สไตล์ตามประเภทการใช้งานได้ ดังนี้

1.อุปกรณ์เสริมโทรศัพท์มือถือและคอมพิวเตอร์ (Phone & Computer Accessories)

ปัจจุบันสมาร์ตโฟนได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย ทำให้สินค้ากลุ่มนี้เติบโตอย่างรวดเร็ว ตามความนิยมสมาร์ตโฟนไปด้วยอีกทั้ง ผู้ใช้สามารถเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมกลุ่มอุปกรณ์เสริมได้เรื่อยๆ ตามความต้องการ นอกจากนี้ คอมพิวเตอร์พกพา ได้รับการพัฒนาให้มีขนาดเล็กกะทัดรัด สามารถพกพาออกไปทำงานนอกสถานที่ได้สะดวกยิ่งขึ้น และด้วยเหตุนี้ผู้ใช้งานหลายคนจึงให้ความสำคัญกับการดูแล ป้องกันมากยิ่งขึ้น เพื่อยืดอายุการใช้งานอุปกรณ์ให้ยาวนานขึ้น ซึ่งบริษัทได้มีอุปกรณ์สำหรับสมาร์ตโฟนและคอมพิวเตอร์มากมายที่คัดสรรมาจากหลากหลายแบรนด์ดังที่มีดีไซน์ที่สวยงาม สีสนที่หลากหลาย ฟังก์ชันต่างๆ ที่ช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการใช้งาน รวมถึงช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานอุปกรณ์หลักของลูกค้านำอีกด้วย

สำหรับกลุ่มอุปกรณ์เสริมโทรศัพท์มือถือและคอมพิวเตอร์ของบริษัท อาทิ

- ฟิล์มกันรอยสำหรับสมาร์ตโฟน และคอมพิวเตอร์ สามารถปกป้องหน้าจออุปกรณ์จากรอยขีดข่วนที่เกิดจากการใช้งาน
- เคสสำหรับสมาร์ตโฟน และคอมพิวเตอร์ มีให้เลือกหลากหลายประเภท เช่น ประเภทเน้นฟังก์ชัน ดีไซน์ รูปแบบไลฟ์สไตล์
- แก่นวางมือถือ แก่นวางคอมพิวเตอร์ กระเป๋า เคสคอมพิวเตอร์
- อุปกรณ์ชาร์จไฟต่างๆ เช่น สายชาร์จขนาดต่างๆ ประเภทของสายชาร์จ (Type-C Thunderbolt Micro USB) แบตเตอรี่สำรอง แก่นชาร์จไร้สาย (Wireless Charger) อุปกรณ์ชาร์จไฟสำหรับบ้าน อุปกรณ์ชาร์จไฟสำหรับรถยนต์ อุปกรณ์ชาร์จไฟสำหรับท่องเที่ยว เป็นต้น
- อุปกรณ์ต่อพ่วง ที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้การใช้งานสมาร์ตโฟน เช่น สาย HDMI สาย USB



ภาพตัวอย่างอุปกรณ์เสริมโทรศัพท์มือถือและคอมพิวเตอร์

2. นาฬิกาอัจฉริยะ (Smartwatch)

ด้วยเทคโนโลยีทำให้นาฬิกาธรรมดาพัฒนามีฟังก์ชันการทำงานต่างๆ ที่รองรับการใช้งานได้ครบทุกด้านในตัวเดียว สามารถเตือนข้อความ อีเมล ตารางกิจกรรมต่างๆ ความบันเทิง ฟังเพลง สามารถรับ-วางสาย แสดงแผนที่ ระบบนำทาง กล้องถ่ายรูป ควบคุมเพลงต่างๆ ได้ทุกอย่างบนข้อมือ โดยไม่ต้องหยิบสมาร์ตโฟนขึ้นมาบ่อยๆ ซึ่งเทคโนโลยีเหล่านี้ได้เข้ามาช่วยให้ไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตของผู้ใช้สะดวกสบายยิ่งขึ้น รวมถึงการติดตามดูแลเรื่องสุขภาพ เช่น อัตราการเต้นหัวใจจากข้อมือ การนับก้าว ติดตามการออกกำลังกาย จนกระทั่งเข้านอน ข้อมูลทั้งหมดถูกสรุปรวบรวมไว้ และสามารถดูข้อมูลได้ทันทีทุกที่ที่ต้องการ และหากมีสิ่งผิดปกติจะได้รับการแจ้งเตือนจากอุปกรณ์เหล่านี้ ซึ่งบริษัทเห็นถึงประโยชน์มากมายจากการใช้งาน และอยากที่จะส่งเสริมด้วยการส่งมอบอุปกรณ์ที่ดีที่มีคุณภาพให้กับลูกค้าของบริษัท ได้หันมาสร้างเสริมสุขภาพที่ดีอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังช่วยอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิตประจำวันของผู้ใช้เป็นอย่างดี



ภาพตัวอย่างอุปกรณ์นาฬิกาอัจฉริยะ

3. อุปกรณ์เกี่ยวกับเสียง (Audio & Music)

ในอดีตอุปกรณ์เครื่องเสียงจะมีบทบาทแค่ฟังเพลง มุ่งเน้นในด้านของคุณภาพเสียงเป็นหลัก แต่สำหรับปัจจุบันด้วยความก้าวหน้าของเทคโนโลยีในยุคดิจิทัล ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ต่างๆ รวมถึงอุปกรณ์เครื่องเสียงได้มีพัฒนาแบบก้าวกระโดดในหลายๆ ด้าน พร้อมความสามารถที่มีมากกว่าแค่ฟังเพลงอย่างเดียว เช่น การเชื่อมต่อแบบไร้สาย การเชื่อมต่อหลายเครื่องพร้อมกัน การพูดคุยโทรศัพท์ แบตเตอรี่สำรอง ฟังก์ชันกันน้ำ ฟังก์ชันป้องกันเหงื่อ การปรับเสียงผ่านแอปพลิเคชัน คำสั่งเสียง ระบบเสียงจากโรงภาพยนตร์ ซึ่งนวัตกรรมเหล่านี้ได้ถูกนำไปพัฒนาสร้างสรรค์อุปกรณ์เครื่องเสียงแบบใหม่มาให้เลือกหลากหลาย ตอบโจทย์การใช้ชีวิตและความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มใหม่ ที่ต้องการความบันเทิงแบบเต็มรูปแบบ ขณะเดียวกันยังทำให้ชีวิตสะดวกมากยิ่งขึ้นอีกด้วย สำหรับอุปกรณ์เครื่องเสียงที่ทางบริษัทและจำหน่ายมีสินค้าให้เลือกหลากหลาย อาทิ

- หูฟัง ได้แก่ หูฟัง หูฟังไร้สาย หูฟังสำหรับออกกำลังกาย หูฟังกันน้ำ
- ลำโพง ได้แก่ ลำโพงตั้งโต๊ะ ลำโพงไร้สาย ลำโพงกันน้ำ ลำโพงพกพา ลำโพงบ้าน ลำโพงอัจฉริยะ
- อุปกรณ์เสริมหูฟัง ลำโพง
- อุปกรณ์ดนตรี ได้แก่ เครื่องอัดเสียง คีย์บอร์ด เครื่องมิกซ์เสียง อุปกรณ์เสริมสร้างการเรียนรู้ในเรื่องของเสียงเพลงและดนตรี



ภาพตัวอย่างรูปภาพสินค้า กลุ่ม Audio & Music

4. เกมและของเล่น (Gaming & Toy)

เป็นกลุ่มอุปกรณ์ที่ใช้สร้างความบันเทิงและเสริมสร้างทักษะ ส่งเสริมพัฒนาความรู้ ความคิดสร้างสรรค์จินตนาการ ทักษะต่างๆ สมารถเคลื่อนไหว การสังเกต ฝึกพัฒนาการทางด้านสมอง และสติปัญญา ของผู้ใช้ ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้ พัฒนาต่อยอดได้อย่างสร้างสรรค์ สำหรับสินค้าในกลุ่มเกม และของเล่น ได้แก่ เกม โดรน หุ่นยนต์อัจฉริยะบังคับผ่านสมาร์ตโฟน หุ่นยนต์ลูกบอลบังคับเพื่อการศึกษา หุ่นยนต์บังคับอัจฉริยะ เป็นต้น



ภาพตัวอย่างรูปภาพสินค้า กลุ่ม Gaming & Toy

5. อุปกรณ์กีฬา อุปกรณ์เพื่อสุขภาพ และสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น (Sport, Health & Well-being)

เป็นกลุ่มอุปกรณ์ที่ใช้อำนวยความสะดวกในการออกกำลังกายหรือทำกิจกรรม ซึ่งอุปกรณ์กีฬาในปัจจุบันก็มีเทคโนโลยีเข้ามาช่วยพัฒนา ทำให้ผู้บริโภคสามารถวัดค่าต่างๆ ด้วยตัวเองได้ง่ายและสะดวก อีกทั้งยังสามารถนำข้อมูลเหล่านั้นไปพัฒนาสุขภาพตัวเองให้ดียิ่งขึ้นกว่าเดิม บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญในการดูแลสุขภาพ และมีความตั้งใจอย่างยิ่งที่จะมอบอุปกรณ์ที่ดี ที่กลุ่มบริษัทได้คัดสรรมาจากทั่วทุกมุมโลก สำหรับสินค้ากลุ่มอุปกรณ์กีฬา อุปกรณ์เพื่อสุขภาพ และสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น มีให้เลือกมากมาย ไม่ว่าจะเป็นอุปกรณ์ตรวจวัดการนอนหลับ ฟิตเนสแทริกเกอร์ เครื่องชั่งน้ำหนักอัจฉริยะ เชือกกระโดดอัจฉริยะ อุปกรณ์วัดอัตราการเต้นของหัวใจ อุปกรณ์วัดความดัน นาฬิกาอัจฉริยะ เป็นต้น



ภาพตัวอย่างกลุ่มอุปกรณ์กีฬา, อุปกรณ์เพื่อสุขภาพ และสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

6. เครื่องใช้ในบ้านและสำนักงาน (Home & Office)

เป็นกลุ่มอุปกรณ์ที่ใช้เพื่ออำนวยความสะดวก ในการใช้ชีวิตประจำวันทั้งในที่อยู่อาศัย และสำนักงาน เพื่อตอบสนองความต้องการของคนในยุคปัจจุบันที่ชื่นชอบความทันสมัยและความสะดวกสบาย อุปกรณ์สมาร์ทโฮมหรือระบบบ้านอัจฉริยะ จะช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงและควบคุมระบบต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกบ้าน ได้อย่างง่ายดาย จากสมาร์ตโฟนที่ใช้กันอยู่เป็นประจำ ซึ่งบริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญนี้และส่งเสริมให้เทคโนโลยีเหล่านี้เข้าไปใช้ในบ้าน หรือในออฟฟิศ เพื่อทำให้ชีวิตง่ายขึ้น ไม่ต้องเสียเวลากับการบริหารจัดการเรื่องภายในบ้านให้วุ่นวาย สำหรับอุปกรณ์สมาร์ทโฮมที่บริษัทได้คัดสรรนั้น มีให้เลือกหลายรูปแบบ อาทิ ระบบไฟอัจฉริยะ สามารถควบคุมเปิด-ปิด เปลี่ยนสี เพิ่มสีสันสร้างบรรยากาศภายในบ้านให้น่าอยู่ยิ่งขึ้น อุปกรณ์ควบคุมอุณหภูมิเครื่องปรับอากาศ ที่ลูกค้าสามารถควบคุมได้อย่างง่ายดาย ขณะเดียวกันยังช่วยลดการใช้พลังงาน ประหยัดทั้งทรัพยากรพลังงาน อุปกรณ์ตรวจวัดคุณภาพอากาศ รวมทั้งด้านความปลอดภัยจากกล้องรักษาความปลอดภัยอัจฉริยะที่คอยทำหน้าที่ตรวจดูความเรียบร้อยของบ้าน และตรวจดูได้ตลอดเวลาจากสมาร์ตโฟน จะเห็นได้ว่า สมาร์ทโฮม นอกจากออกแบบมาเพื่ออำนวยความสะดวกสบายแล้วยังเป็นตัวช่วยยกระดับคุณภาพการใช้ชีวิตของลูกค้าได้ขึ้นด้วย

นอกจากการบริการด้านสินค้าแล้ว บริษัทยังมุ่งเน้นการบริการแบบครบวงจร เริ่มตั้งแต่การให้คำแนะนำอุปกรณ์ การติดตั้ง ตลอดจนการให้บริการหลังการขายซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญอันดับต้นๆ เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทได้รับสินค้าที่มีคุณภาพ และการบริการที่ดีไปพร้อมๆ กัน



ภาพตัวอย่างกลุ่มเครื่องใช้ในบ้านและสำนักงาน

7. อุปกรณ์เกี่ยวกับภาพและวิดีโอ (Photo & VDO)

ปัจจุบันเครื่องถ่ายภาพออนไลน์กลายเป็นเครื่องมือนำเสนอคอนเทนต์และภาพต่างๆ ที่ได้รับความนิยมแพร่หลาย เช่น Facebook, Twitter, Instagram, Youtube ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของการรับ และสร้างสื่อแตกต่างออกไปจากเดิมที่เคยเป็นภาพถ่ายธรรมดากลายเป็นภาพดิจิทัล ภาพนิ่งกลายเป็นภาพเคลื่อนไหวที่มีชีวิตชีวา และเข้าถึงภาพเหล่านั้นได้ง่ายๆ การถ่ายภาพที่สวยงามดึงดูดใจ การสร้างคอนเทนต์วิดีโอที่น่าสนใจติดตามในสังคมปัจจุบัน ดังนั้นบริษัทจึงพยายามที่จะคัดสรรอุปกรณ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการและส่งไปยังลูกค้าของบริษัท เพื่อที่จะนำไปสร้างคอนเทนต์ที่โดดเด่นและสร้างสรรค์ รวมถึงสามารถแบ่งปันความประทับใจเหล่านั้นไปสู่โลกสังคมออนไลน์ได้อย่างรวดเร็ว และง่ายดายสำหรับสินค้ากลุ่มภาพและวิดีโอที่ทางบริษัทมี ได้แก่ โดรนถ่ายภาพมุมสูง กล้องแอคชั่นแคม

กล้องโพลารอยด์ถ่ายภาพได้ทันที กล้อง 360 องศา ไมค์ก้นที่ช่วยให้สามารถถ่ายวิดีโอได้ อุปกรณ์เสริมต่างๆ ของกล้อง อาทิ เคสกันน้ำ อุปกรณ์เสริมสำหรับการติดตั้งกล้องให้เข้ากับหมวก รีโมทควบคุม ขาตั้งกล้อง แบตเตอรี่สำรอง และเครื่องปรีทรีปขนาดพกพา



ภาพตัวอย่างอุปกรณ์เกี่ยวกับภาพและวิดีโอ (Photo & VDO)

8. สินค้าเบ็ดเตล็ดอื่นๆ (Others)

นอกเหนือจากสินค้าที่ได้กล่าวมาข้างต้นที่กล่าวมา บริษัทได้คิดสรรสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์อื่นๆ ที่สอดคล้องกับแนวคิดดิจิทัลไลฟ์สไตล์ และอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิตเพิ่มเติมเพื่อเป็นตัวเลือกและสร้างความหลากหลายของประเภทสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ ซึ่งได้แก่ หลอดแบบพกพา กล้องติดรถยนต์ ร่ม เป็นต้น



ภาพตัวอย่างสินค้าเบ็ดเตล็ดอื่นๆ (Others)

กลุ่มที่ 2 กลุ่มโทรศัพท์มือถือ (Smartphone)

สมาร์ทโฟนในปัจจุบันกลายเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตของคนยุคนี้ที่ขาดไม่ได้ เริ่มตั้งแต่ตื่นนอนด้วยการดังกปลุก ตามมาด้วยอ่านข่าว ข้อความ หรือเปิดโซเชียล เช่น Facebook Line Instagram และกิจกรรมระหว่าง วันสมาร์ทโฟนนิยมใช้เป็นอุปกรณ์ติดต่อสื่อสารได้เป็นอย่างดี รวมไปถึงการใช้อ่านและตอบอีเมล แก้ไขงาน นำเสนอผลงาน จะเห็นได้ว่าสมาร์ทโฟนนั้นแนบมากับชีวิตประจำวันตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวันนี้ความสามารถของสมาร์ทโฟนเป็นมากกว่าเครื่องมือสื่อสาร นอกจากจะทำให้บริษัทเข้าถึงสื่อต่างๆ ได้ง่ายขึ้นแล้ว ยังช่วยในด้านอื่นๆ อาทิ การถ่ายภาพที่ชัดเจน การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารได้รวดเร็วผ่านเทคโนโลยีการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง อีกทั้งยังเป็นศูนย์กลางการเชื่อมต่ออุปกรณ์อัจฉริยะต่างๆ ที่มีมากมายในปัจจุบันอีกด้วย



ภาพตัวอย่างกลุ่มโทรศัพท์มือถือ (Smartphone)

กลุ่มที่ 3 คอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต (Computer & Tablet)

คอมพิวเตอร์และแท็บเล็ตเป็นอุปกรณ์ที่มีบทบาทสำคัญ และถูกนำมาใช้ประโยชน์ต่างๆ ในชีวิตประจำวันผู้ใช้งานสามารถใช้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการนำระบบคอมพิวเตอร์ไปประยุกต์การใช้งานอย่างแพร่หลายในหลากหลายสาขา อาทิ การศึกษา การแพทย์ วิทยาศาสตร์ การสื่อสาร ที่จะสร้างความบันเทิงให้ผู้ใช้ได้มีความสุขได้เป็นอย่างดี เช่น ฟังเพลง ชมภาพยนตร์ เล่นเกม จะเห็นได้ว่าในทุกๆ วงการที่กล่าวมาคอมพิวเตอร์ และแท็บเล็ตมีความสำคัญมากๆ โดยปัจจุบันบริษัท เป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์และแท็บเล็ตภายใต้แบรนด์สินค้า Apple ซึ่งได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ MacBook และ iPad รุ่นต่างๆ



ตัวอย่างรูปภาพสินค้า กลุ่ม Computer & Tablet

กลุ่มที่ 4 กลุ่มบริการซ่อมแซมต่างๆ และประกัน (Maintenance & warranty)

บริษัทยังเป็นศูนย์บริการซ่อมบำรุงสินค้าของ Apple ทั้งสินค้าที่อยู่ในระยะเวลาประกันและนอกระยะเวลาประกัน โดยได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Apple Authorized Service Provider (ASP) อย่างเป็นทางการ จาก Apple South Asia (Thailand) Limited ตั้งแต่การให้คำแนะนำ ปรึกษา ซ่อมแซม ผลิตภัณฑ์ Apple การให้บริการนอกสถานที่ (On-site Service) เพื่ออำนวยความสะดวก และให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ที่มาจากร้านของบริษัทเมื่ออยู่ในมือของลูกค้าจะทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ และลูกค้าได้รับประโยชน์จากการใช้ได้เต็มที่สุด

3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายและการให้บริการ

บริษัท มีช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทางหลัก คือ (1) ร้านค้าปลีกและศูนย์บริการซ่อมบำรุง (2) ร้านค้าออนไลน์ ซึ่งลูกค้าสามารถสั่งซื้อและชำระเงินผ่าน website ของทางร้าน ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

3.2.1 ร้านค้าปลีกและศูนย์บริการภายใต้การบริหารงานของ CPW รวมทั้งสิ้น 42 แห่ง

บริษัทมีสาขาร้านค้าปลีกที่เป็นของบริษัทเองเพื่อจำหน่ายสินค้าต่างๆ ของกลุ่มบริษัท ได้แก่ 1) ร้าน dotlife 2) ร้าน Apple Brand Shop ที่อยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัท ได้แก่ iStudio by copperwired U-Store by copperwired และร้าน Ai_ และ 3) ร้าน iServe ศูนย์บริการสำหรับผลิตภัณฑ์ Apple แบบครบวงจร บริการซ่อมแซมผลิตภัณฑ์แบรนด์ Apple พร้อมให้คำปรึกษาแนะนำด้าน software และการดูแลรักษาเครื่องให้กับลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ Apple รวมถึงจำหน่ายอะไหล่สำหรับการซ่อมทดแทน

ณ ปัจจุบัน บริษัทมีสาขาและศูนย์บริการตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำ คอมมูนิตี มอลล์ ครอบคลุมพื้นที่ทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัดตามหัวเมืองใหญ่ รวมทั้งสิ้น 36 สาขา และ 6 ศูนย์บริการ กระจายรายละเอียด ดังนี้

.life

ร้าน dotlife เป็นแหล่งรวมสินค้ากลุ่มดิจิทัลไลฟ์สไตล์ ที่มีความหลากหลายของสินค้ามากกว่า 2,000 รายการ ภายใต้แบรนด์ทั่วโลกมากกว่า 200 ราย ซึ่งสรรหาจากผู้ผลิตทั่วโลก โดยมีแนวคิดและการตกแต่งร้านค้าด้วยวัสดุที่สวยงามทันสมัย ให้เป็นสถานที่สำหรับผู้หลงใหลในเทคโนโลยีสามารถเข้ามาดูและเลือกซื้อของในร้านได้อย่างสนุกสนาน เหมือนสนามเด็กเล่นสำหรับผู้ใหญ่ ที่จะได้มีโอกาสสัมผัสกับของที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆ และใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีเหล่านี้ ปัจจุบันบริษัทมี ร้าน dotlife จำนวน 21 สาขา ตั้งอยู่บริเวณห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ศูนย์การค้า และคอมมูนิตี มอลล์ชั้นนำ มีรายละเอียดสถานที่ตั้งสาขาดังนี้



.life เซ็นทรัลเวิลด์
.life สยามพารากอน
.life สีลมคอมเพล็กซ์
.life เซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์
.life เซ็นทรัลพลาซ่า เวสต์เกต
.life เซ็นทรัลพลาซ่า แกรนด์ พระราม 9
.life เซ็นทรัลพลาซ่า ปิ่นเกล้า

.life เดอะพรอมานาด
.life เมกะ บางนา
.life โอคอนสยาม
.life เทอมินอล 21 พัทยา
.life เทอมินอล 21 ไครยา
.life เซ็นทรัลพลาซ่า จอนแท่น
.life เซ็นทรัลพลาซ่า อุดรธานี

.life เซ็นทรัลเฟสติวัล ภูเก็ต
.life เซ็นทรัลเฟสติวัล หาดใหญ่
.life เซ็นทรัลพลาซ่า พิชญโลก
.life เซ็นทรัลเฟสติวัล เชียงใหม่
.life เซ็นทรัลพลาซ่า ระยอง
.life เซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ
.life โรบินสัน ลาดกระบัง



iStudio

by copperwired

U•Store

by copperwired

Ai_

ร้าน Apple Brand Shop

ร้าน iStudio by copperwired ร้าน Ai_ และร้าน U-Store by copperwired เป็นร้านค้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ Apple ได้แก่ จำหน่ายสินค้าโทรศัพท์มือถือ โน้ตบุ๊กและแท็บเล็ต นาฬิกาอัจฉริยะ เฉพาะแบรนด์ Apple และจำหน่ายอุปกรณ์เสริมต่างๆ ทั้งแบรนด์ Apple และแบรนด์สินค้าชั้นนำอื่นๆ ซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็น Apple Premium Reseller (“APR”) และ Apple Authorized Reseller (“AAR”) โดยทางบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการเลือกสถานที่ตั้งร้าน การออกแบบร้าน การจัดวางสินค้า รวมทั้งบรรยากาศภายในร้าน เพื่อให้สะท้อนถึงภาพลักษณ์ของสินค้า รวมไปถึงการให้ทดลองใช้งานเครื่อง iPhone, iPad, Mac, Watch หรือผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของ Apple และอุปกรณ์เสริม เพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสประสบการณ์การใช้งานจริง พร้อมกับทีมงานที่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ ของ Apple ที่สามารถให้ข้อมูลและตอบข้อซักถามหรือแนะนำวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของ Apple ปัจจุบันบริษัทมีร้านค้า Apple Brand Shop จำนวน 15 ร้านสาขา มีรายละเอียด ดังนี้

iStudio by copperwired บริษัทมีจำนวนร้าน 13 สาขา โดยมีรายละเอียด ดังนี้

iStudio สยามพารากอน

iStudio ปาร์ควอเตอร์

iStudio เซ็นทรัลเวิลด์

iStudio สีลมคอมเพล็กซ์

iStudio เซ็นทรัลเอ็มบาสซี

iStudio อินท์-อินเทอร์เน็ต

iStudio เจ อเวนิว

iStudio เซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 3

iStudio เดอะเชอร์คิล

iStudio เซ็นทรัลพลาซ่า อุบลราชธานี

iStudio เสนาเฟสท์

iStudio เซ็นทรัลพลาซ่า นครราชสีมา

iStudio เซ็นทรัลพลาซ่า มหาชัย

Ai_ (Artificial Intelligence) เป็นร้านค้าโครงการพิเศษ ที่บริษัทได้รับอนุญาตจากทาง Apple เป็นร้านที่มีขนาดใหญ่ ตกแต่งด้วยวัสดุที่ประณีต แปลกตา และรูปแบบโดดเด่นแตกต่างไปจากร้านค้า Apple ร้านอื่นๆ จำนวน 1 ร้าน คือ Ai_ สาขา สยามดิสคัฟเวอรี่

U-Store by copperwired เป็นร้านจำหน่ายสินค้า Apple ที่มีลักษณะรูปแบบและมาตรฐานเดียวกันในทุกสาขาซึ่งถูกกำหนดโดยบริษัท Apple South Asia (Thailand) Ltd. ดำเนินการภายใต้ชื่อร้าน U-Store by copperwired โดยตั้งอยู่ตามมหาวิทยาลัยชั้นนำต่างๆ โดยปัจจุบันบริษัทได้เปิดดำเนินการ U-Store by copperwired สาขาแรกที่ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2562





iServe

ศูนย์บริการซ่อมแซม Mac, iPad, iPhone, iPod และ Accessories อื่นๆ ที่ได้รับอนุญาตอย่างเป็นทางการจาก Apple South Asia (Thailand) Limited ให้เป็น Apple Authorized Service Provider (ASP) แก่ลูกค้าที่อยู่ในเงื่อนไขประกันของทาง Apple และลูกค้านอกเหนือเงื่อนไขการประกันซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายเอง พร้อมให้คำปรึกษาแนะนำด้าน software และการดูแลรักษาเครื่องให้กับลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ Apple โดยช่างผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการรับรองจาก Apple ตามมาตรฐาน ACMT (Apple Certified Mac Technician) สำหรับอะไหล่ทางบริษัทจะเลือกใช้อะไหล่แท้ของ Apple ที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพการทำงานที่ดีมาใช้ในการซ่อมเท่านั้นพร้อมทั้งให้คำแนะนำวิธีการดูแลรักษาอุปกรณ์ เพื่อให้ลูกค้าใช้งานจากอุปกรณ์นั้นๆ ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ทั้งนี้บริษัทมีศูนย์จำนวน 6 สาขาได้แก่

iServe | อัมรินทร์ พลาซ่า

iServe | เซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 3

iServe | เสนาเฟสท์

iServe | เดอะเชอร์คิล

iServe | ปาร์ควอเตอร์

iServe | เซ็นทรัลพลาซ่า มหาชัย



สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ของทางบริษัทนั้น สามารถเลือกซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์ของบริษัท ได้แก่ www.dotlife.store จำหน่าย สินค้ากลุ่มดิจิทัลไลฟ์สไตล์ มากกว่า 2,000 รายการ จากสินค้าภายใต้แบรนด์ชั้นนำจากทั่วโลกกว่า 200 ราย www.istudio.store จำหน่าย สินค้าโทรศัพท์มือถือ โน้ตบุ๊ก และ แท็บเล็ต เฉพาะแบรนด์ Apple และจำหน่ายอุปกรณ์เสริมต่างๆ ทั้งแบรนด์ Apple และแบรนด์สินค้าชั้นนำอื่นๆ

ลูกค้าสามารถเลือกซื้อและชำระค่าสินค้าได้หลากหลายช่องทางและมีความปลอดภัย ทั้งรูปแบบ โอนเงิน ATM การเก็บเงินปลายทาง ชำระผ่าน แคนเตอร์ธนาคาร หรือชำระที่ร้านค้าของบริษัท และชำระผ่านบัตรเครดิต ทั้งนี้ ลูกค้ายังสามารถเลือกผ่อนชำระรายเดือนได้ผ่านบัตรเครดิตที่ร่วมรายการ โดยบริษัทมีบริการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่สั่งซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ของบริษัทถึงบ้านครอบคลุมทั่วประเทศไทย ซึ่งดำเนินการจัดส่งโดยบริษัทที่ได้มาตรฐาน ลูกค้าสามารถตรวจสอบสถานะการจัดส่งสินค้าจนถึงมือผู้รับ ตรงเวลา ในสภาพที่สมบูรณ์ ทั้งนี้หากลูกค้าอยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ สามารถเลือกใช้บริการการจัดส่งแบบด่วนพิเศษ และนอกจากนี้ บริษัทยังอำนวยความสะดวกจัดส่งสินค้าที่ร้านค้าสาขาของบริษัทที่ใกล้บ้าน เพียงลูกค้าระบุสาขาที่ต้องการเข้ารับสินค้า ทั้งนี้ เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าและบริการได้รวดเร็วและสะดวกสบาย บริษัทได้เพิ่มช่องทางการติดต่อลูกค้าไว้ ทั้ง Live Chat, Facebook Messenger, Line หรือติดต่อทาง E-mail เพื่อให้ข้อมูลและตอบข้อซักถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการ

3.2.2 ช่องทางการจำหน่ายของ KOAN

1. การขายสินค้าโดยตรง

KOAN ไม่มีร้านค้าสาขาเนื่องจากการขายส่วนใหญ่เป็นลักษณะการคำสั่ง โดย KOAN มีทีมงานขายดูแลรับผิดชอบในการรับคำสั่งซื้อจากทางลูกค้าทั้งทางโทรศัพท์ อีเมล และจากการพบปะลูกค้าตามร้านค้า

2. ช่องทางจำหน่าย E-Commerce

นอกจากการขายสินค้าโดยตรง KOAN มีการค้าปลีกผ่านช่องทาง E-Commerce โดยผ่านเว็บไซต์ www.koan.co.th อีกทางหนึ่ง แต่อย่างไรก็ตาม KOAN ไม่ได้เน้นการขายช่องทางการค้าปลีกผ่าน E-Commerce มากนัก เนื่องจาก KOAN ดำรงธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายคำสั่ง โดยวัตถุประสงค์หลักของเว็บไซต์ เพื่อให้ผู้สนใจสามารถเข้ามาเยี่ยมชมผลิตภัณฑ์ของ KOAN ได้

ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2560 – 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมียอดขายผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มบริษัท ดังนี้

ช่องทางการจำหน่าย		2560		2561		2562	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ค้าปลีกหน้าร้าน และบริการ ^{1/}	CPW	2,610.74	93.61	2,992.77	92.72	3,335.66	92.46
คำสั่งเชิงพาณิชย์ ^{2/}	KOAN	146.84	5.26	186.54	5.78	224.45	6.22
การจำหน่ายผ่านทาง Online	CPW/KOAN	3.64	0.13	13.94	0.43	26.77	0.74
รวมรายได้จากการขาย และบริการ		2,761.22	99.00	3,193.25	98.93	3,586.88	99.42
รายได้อื่นๆ ^{3/}		27.83	1.00	34.37	1.07	20.84	0.58
รายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อย		2,789.05	100.00	3,227.62	100.00	3,607.72	100.00

หมายเหตุ:

/1 รายได้บริการ ประกอบไปด้วยค่าบริการซ่อมแซมในศูนย์บริการ iServe และการรับประกันอุปกรณ์จาก Apple Care และรายได้จากการรับประกันอื่น ตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นไป บริษัทรับรู้ส่วนต่างระหว่างรายได้และต้นทุนการรับประกันเข้าเป็นรายได้จากการให้บริการ

/2 รายได้อื่น ได้แก่ รายได้คชเคย์ค่าตกแต่งร้าน รายได้จากคำสั่งเสริมการขาย รายได้ค่าโฆษณา รายได้จากอัตราแลกเปลี่ยน

3.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทและบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มตามประเภทการจัดจำหน่าย ดังนี้

3.3.1 กลุ่มลูกค้าปลีก/ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

1. กลุ่มลูกค้าที่มีความชื่นชอบและติดตามสินค้าเทคโนโลยีตลอดเวลา
2. กลุ่มลูกค้าหน้าร้านทั่วไปซึ่งเป็นลูกค้ารายย่อยที่ซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านของบริษัท
3. กลุ่มลูกค้าที่มีความชื่นชอบในผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์สินค้า Apple เป็นพิเศษ

3.3.2 กลุ่มลูกค้าค้าส่ง/ซื้อเพื่อไปจัดจำหน่ายต่อ

1. กลุ่มลูกค้าห้างสรรพสินค้า ร้านค้าขนาดใหญ่ ร้านค้าปลอดภาษี เช่น ห้างสรรพสินค้า Central ห้างสรรพสินค้า The Mall Power Buy King Power AIS shop iStudio และ Apple Store เป็นต้น รวมไปถึงร้านขายสินค้าเฉพาะทางอุปกรณ์กีฬา อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เป็นต้น
2. กลุ่มลูกค้าร้านคอมพิวเตอร์ ร้านมือถือทั่วไป เช่น ร้านมือถือในห้างสรรพสินค้ามาบุญครอง หรือตามต่างจังหวัด
3. กลุ่มลูกค้าขายผ่านออนไลน์
4. กลุ่มนิติบุคคล/บุคคล ที่ซื้อเพื่อไปใช้หรือแจกเป็นของพรีเมียมภายในองค์กร
5. กลุ่มลูกค้าโครงการ เช่น ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อนำไปใช้ในการสร้างระบบบ้านสมาร์ทโฮม/สมาร์ทคอนโด

3.4 นโยบายการกำหนดราคา

กลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์

กรณีที่เป็นสินค้ากลุ่มดิจิทัลไลฟ์สไตล์ ที่บริษัทและบริษัทย่อยซื้อมาเพื่อจำหน่าย บริษัทและบริษัทย่อยจะมีนโยบายในการกำหนดราคา ดังนี้

1. สำหรับสินค้าที่ทาง Supplier เป็นผู้กำหนดราคาสินค้าเอง (Suggested Retail Price: SRP) ซึ่งเป็นราคาที่ตัวแทนทั่วไป นิยมใช้ในการตั้งราคาสินค้าเพื่อการค้าปลีก บริษัทจะกำหนดราคาขายปลีกสินค้าตามเงื่อนไขที่ตกลงกับ Supplier ซึ่งราคาขายปลีกสินค้าส่วนใหญ่มักจะเป็นราคาเดียวกันทั่วประเทศ ทั้งนี้บริษัทจะปรับราคาขายปลีกใหม่ตามราคาและเงื่อนไขที่ลูกค้าของบริษัทเป็นผู้กำหนด รวมไปถึงราคาขายปลีกของสินค้าแบรนด์ Apple จำพวก iPhone iPad MacBook Apple Watch จะถูกกำหนดราคาจากผู้ผลิตซึ่งเป็นราคาเดียวกันทั่วประเทศ ทั้งนี้ในสินค้าบางรุ่นอาจจะมีการจัดโปรโมชันพิเศษ ตามนโยบายของ Apple เช่น อาจมีการลดราคา หรือมีของแถมพิเศษ เป็นต้น ซึ่งบริษัทจะได้รับการสนับสนุนส่วนต่างราคา และของแถมพิเศษจากทางลูกค้าตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกัน
2. สำหรับสินค้าที่ Supplier ให้บริษัทเป็นผู้กำหนดราคาขาย ซึ่งการกำหนดราคาขายของสินค้าขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าและการแข่งขันในตลาด ณ เวลานั้นๆ เมื่อเทียบกับสินค้าประเภทเดียวกัน และจากปัจจัยอื่นๆ เช่น ความนิยมในช่วงเวลานั้น ค่าเงินบาทในกรณีนำเข้าสินค้า ค่าขนส่ง ราคาปลีกคู่แข่ง ราคาปลีกในต่างประเทศ เป็นต้น โดยบริษัทมีการให้ส่วนลดการค้าในบางช่วงเวลาเพื่อส่งเสริมการขายสินค้าของบริษัท
3. สำหรับสินค้าขายฝาก ผู้ฝากขายจะเป็นผู้กำหนดราคาขายและโปรโมชัน

3.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

3.5.1 สินค้ากลุ่มดิจิทัลไลฟ์สไตล์

บริษัทและบริษัทย่อยมีหน่วยงานรับผิดชอบเกี่ยวกับการคัดเลือกสินค้าเพื่อจำหน่าย โดยจะมีการจัดหาจากผู้ผลิตหรือจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมไปถึงการหาข้อมูลข่าวสารของผู้ผลิตหรือจัดจำหน่าย โดยใช้ช่องทางออนไลน์เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการคัดสรรสินค้าที่จะมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้าของบริษัทต่อไป โดยบริษัทจะพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ประกอบกัน ดังนี้

1. คุณภาพของสินค้าและบริการที่คัดเลือกจะต้องมีดีไซด์ โดเด่นเป็นเอกลักษณ์ เหมาะแก่การเป็นสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์
2. ผู้จัดจำหน่ายต้องมีแผนการตลาดในการสนับสนุนการจำหน่ายสินค้า
3. สินค้าที่มีอัตรากำไรจากการขายสอดคล้องกับนโยบายของบริษัท
4. ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายต้องเป็นผู้ได้รับอนุญาตและปฏิบัติตามกฎหมายควบคุมเฉพาะ (ถ้ามี)
5. ผู้จัดจำหน่ายจะต้องมีความสามารถในการจัดหาสินค้าได้ตรงกับจำนวนและเวลาที่บริษัทต้องการสินค้า

ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายทั้งค้าปลีกและค้าส่ง กลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ กลุ่มอุปกรณ์เสริมอื่นๆ ขึ้นกว่า 2,000 รายการกับผู้จัดการจำหน่ายหรือผู้ผลิตชั้นนำทั่วโลกกว่า 200 ราย ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อย มีความสัมพันธ์อันดี เป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกันมาเป็นเวลานาน

3.5.2 สินค้ากลุ่มภายใต้แบรนด์ Apple

บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Apple Premium Reseller (APR) และ Apple Authorized Reseller (AAR) เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ Apple โดยการซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับอนุญาตจาก Apple South Asia (Thailand) Ltd. เช่น บจก.อินแกรม โมโคร (ประเทศไทย) บมจ.ซินเน็ค (ประเทศไทย) หรือจากผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือได้แก่ AIS TRUE และ DTAC นอกจากนี้ ในส่วนของการซื้ออะไหล่เพื่อซ่อมบำรุงซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Apple Authorized Service Provider (ASP) บริษัทจะดำเนินการซื้ออะไหล่จากทาง Apple South Asia (Thailand) Ltd. เพื่อให้ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพการทำงานที่มาใช้ในการซ่อม

3.5.3 การบริหารคลังสินค้า

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอยู่เสมอรวมไปถึงสินค้าบางชนิดมีมูลค่าค่อนข้างสูง บริษัทและบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญกับการบริหารสินค้าคงคลังเป็นอย่างยิ่ง เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาสินค้าล้าสมัย นอกจากนี้วิธีการประมาณการสั่งซื้อสินค้าให้เพียงพอและเหมาะสมต่อการขายในแต่ละสาขาในแต่ละผลิตภัณฑ์ บริษัทและบริษัทย่อยยังได้มีการว่าจ้าง บริษัท โลจิสติกส์พลัส จำกัด ให้เป็นผู้บริหารจัดการคลังสินค้า ซึ่งบริษัท โลจิสติกส์พลัส จำกัด เป็นบริษัทที่มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี ในการบริหารคลังสินค้าและกระจายสินค้า (Logistic Outsourcing) ให้กับบริษัทต่างๆ มากมาย รวมถึงบริษัทที่อยู่ในกลุ่มอุปกรณ์ไฮเทคและอิเล็กทรอนิกส์ โดยมีการรับประกันความเสียหายในสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยด้วย

ทั้งนี้ บริษัทได้ใช้ระบบ Warehouse Management System (WMS) ที่ใช้ในการบริหารคลังสินค้าซึ่งเป็นส่วนระบบงานหนึ่งใน NIMBUS ที่เป็นระบบ ERP ที่บริษัทนำมาใช้ โดยบริษัท คลังสินค้า และสาขา สามารถที่จะใช้งานผ่าน Internet ทั้งในเรื่องของการสั่งซื้อสินค้า (Ordering) รายละเอียดด้านการขนส่ง (Shipping Status) และรายงานต่างๆ แบบกันทั่วถึง รวมถึงการรับและตรวจสอบปล่อยสินค้าด้วยระบบ Barcode การจัดส่งแบบการ Scan Serial Number เป็นต้น

บริษัทและผู้บริหารจัดการคลังสินค้าจะรับทราบข้อมูลสินค้าที่เป็นปัจจุบันพร้อมกัน โดยบริษัทเป็นผู้ทำการสั่งซื้อสินค้าเมื่อสินค้าคงเหลือต่ำกว่าจุดสั่งซื้อสินค้าที่กำหนดไว้ และผู้บริหารจัดการคลังสินค้าจะเป็นฝ่ายตรวจสอบรับสินค้า จัดเก็บสินค้า ตลอดจนกระจายสินค้าให้กับสาขาและลูกค้าที่สั่งซื้อออนไลน์ ซึ่งผู้บริหารจัดการคลังสินค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายหรือสูญหายของสินค้าดังกล่าวทั้งหมดจนกว่าจะส่งของถึงสาขาหรือลูกค้าปลายทาง โดยผู้บริหารจัดการคลังสินค้าสามารถดำเนินการส่งสินค้าได้ตามระยะเวลา ดังนี้

- การส่งสินค้าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ภายในวันถัดไป
- การส่งสินค้าในต่างจังหวัดทั่วประเทศ ยกเว้นแม่ฮ่องสอน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ภายใน 1-2 วัน
- การส่งสินค้าในต่างจังหวัด ต่างอำเภอ พื้นที่เกาะ พื้นที่ห่างไกลพิเศษ ภายใน 3-5 วัน

ทั้งนี้บริษัทสามารถเข้าตรวจสอบสินค้าได้ตามระบบการตรวจสอบภายในซึ่งกำหนดนับปีละสองครั้งในเดือนมิถุนายนและธันวาคมของแต่ละปี หรืออาจขอเข้าตรวจสอบได้ตามที่บริษัทร้องขอ จากมาตรการดังกล่าว ทำให้บริษัทสามารถควบคุมปริมาณและอายุของสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นการช่วยทำให้บริษัทสามารถประหยัดงบประมาณในการก่อสร้างคลังสินค้าและค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างพนักงานในคลังสินค้า รวมถึงค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพนักงานที่เกี่ยวข้องได้อีกด้วย

อนึ่ง ในส่วนของพื้นที่คลังสินค้า บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่คลังสินค้าจากบริษัท ดับเบิลยูทีซี โลจิสติกส์ จำกัด ที่บริเวณถนนพัฒนาชนบท 3 แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

3.6 การเลือกทำเลที่ตั้งสาขา

3.6.1 การหาพื้นที่เปิดร้านใหม่

บริษัทมีทีมงานฝ่ายค้าปลีกที่รับผิดชอบในการเปิดสาขาร้านค้าปลีกของบริษัท ได้แก่ ร้าน dotlife ร้าน iStudio by copperwired ร้าน Ai_ ร้าน U-Store by copperwired และ ร้าน iServe โดยทีมงานของบริษัทจะทำการคัดเลือกพื้นที่ในการเปิดสาขาโดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ดังนี้

- ทำเลที่ตั้งของร้านค้าภายในศูนย์การค้า / มหาวิทยาลัย
- ความนิยมของศูนย์การค้า
- ราคาเช่าที่เหมาะสม
- ลักษณะและไลฟ์สไตล์ของกลุ่มประชากรในพื้นที่ / หลักสูตรการเรียนการสอนของมหาวิทยาลัยนั้นๆ
- จำนวนประชากรโดยรอบ / จำนวนนักศึกษาและบุคลากร
- ร้านค้าคู่แข่งในพื้นที่

ทั้งนี้การเปิดร้าน Apple Brand Shop ในประเทศไทยจะต้องขออนุญาตกับทาง Apple South Asia (Thailand) Ltd. ก่อนจึงจะสามารถดำเนินการเปิดร้านได้ โดยตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับอนุญาตเท่านั้นจึงจะมีสิทธิในการเสนอขอเปิด Apple Brand Shop ซึ่งผลการพิจารณาตัดสินขึ้นอยู่กับทาง Apple เป็นผู้ชี้ขาด โดยทาง Apple จะมีเงื่อนไขหรือเกณฑ์ในการพิจารณาการเปิดร้านสาขา Apple Brand Shop ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

1. พื้นที่หรือทำเลที่ตั้งของสาขาของ Apple Brand Shop ที่ทางตัวแทนจำหน่ายจะเปิด ซึ่งทาง Apple มีการพิจารณาหลายๆ องค์ประกอบ ได้แก่
 - ชื่อเสียงของเจ้าของพื้นที่หรือผลงานของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าที่มีชื่อเสียงในย่านธุรกิจ ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด เช่น กลุ่มเซ็นทรัล กลุ่มเดอะมอลล์ เป็นต้น
 - ทำเลพื้นที่ของร้านในห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าจะต้องเป็นจุดสังเกต สามารถเดินทางมายังร้านสาขาได้ง่าย และมีจำนวนผู้คนเดินผ่านมาก (High Traffic Volume)
 - ระยะห่างของร้าน Apple Brand Shop ในแต่ละแห่งเพียง 1 สาขาเท่านั้น และต้องห่างกันอย่างน้อย 5 กิโลเมตร ยกเว้นในเขตใจกลางใจกลางเมือง (Central Business District : CBD) ที่มีการกระจุกตัวของผู้คน อาจได้รับการยกเว้น หรือในกรณีที่มีห้างไม่เกิน 5 กิโลเมตรเป็นร้าน Apple Brand Shop เป็นของตัวแทนจำหน่ายเดียวกัน เช่น iStudio by copperwired ในสยามพารากอน เซ็นทรัลเวิลด์ เซ็นทรัลเอนามาสซี
2. ศักยภาพของตัวแทนจำหน่าย เช่น ทีมงาน ผู้บริหาร นโยบายทิศทางการดำเนินธุรกิจของ ตัวแทนจำหน่าย รวมไปถึงฐานะทางการเงิน ความเพียงพอเงินทุนหมุนเวียน และเงินลงทุน เป็นต้น
3. Performance ในอดีตที่ผ่านมาของตัวแทนจำหน่าย เกี่ยวกับยอดขาย แผนการตลาด รวมถึงประวัติการทำผิดเงื่อนไขสัญญาตัวแทนจำหน่าย เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติทางทีมงานฝ่ายค้าปลีก จะต้องมีส่วนในการหาพื้นที่ทำเลที่ตรงกับแผนการขยายธุรกิจของ CPW และการสร้างความสัมพันธ์กับเจ้าของพื้นที่หรือผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้ได้สิทธิในการจองพื้นที่ในห้างสรรพสินค้าที่เปิดใหม่ก่อนเป็นรายแรก โดยปัจจุบันการเปิด iStudio by copperwired ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ CBD ซึ่งไม่รวมแค่ CBD ในกรุงเทพมหานครเท่านั้น แต่ขยายไปยังจังหวัดหรือพื้นที่ที่มีการขยายตัวของเศรษฐกิจหรืออุตสาหกรรม ที่ห้างสรรพสินค้ารายใหญ่ไปเปิดสาขา หลังจากได้พื้นที่หรือมีโอกาสที่คาดว่าจะได้ จะต้องหารือกับทาง Apple ในการเปิด Apple Brand Shop หากทาง CPW มั่นใจว่าทาง Apple จะให้ดำเนินการสาขาใหม่ CPW จึงจะดำเนินการทำ Business Plan นำเสนอต่อทาง Apple อย่างเป็นทางการ นอกจากนี้ทาง Apple จะมีการรักษาความสมดุลของ Reseller portfolio อยู่แล้ว ซึ่งก็จะมี Reseller รายใดรายหนึ่งที่ผูกขาดการได้รับอนุญาตให้เปิดสาขาอยู่เพียงรายเดียว

บริษัทสามารถที่จะเปิด ร้าน dotlife ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ที่สามารถใช้งานคู่กับ iPhone และผลิตภัณฑ์อื่นของ Apple ซึ่งร้าน dotlife เป็นร้านค้าภายใต้การบริหารจัดการของบริษัทเอง ควบคู่กับการเปิดร้าน iStudio by copperwired ได้ เช่น สยามพารากอน เซ็นทรัลเวิลด์ และสยามคอมเพล็กซ์ หรือในทำเลที่มีศักยภาพที่มีร้าน Apple Brand Shop ของตัวแทนจำหน่ายอื่นได้ หากบริษัทพิจารณาแล้วมีความคุ้มค่าทางธุรกิจ บริษัทสามารถที่จะเปิดร้าน dotlife ในพื้นที่ดังกล่าวเพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้าในการเลือกซื้อสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ เช่น เซ็นทรัลพลาซ่า พระราม 9 เซ็นทรัลเฟสติวัล เชียงใหม่ เป็นต้น หรือแม้กระทั่งศูนย์การค้าไอคอนสยาม ซึ่งที่ตั้งของ Apple Store สาขาแรกในประเทศไทย ทางบริษัทได้เปิดร้าน dotlife สาขาไอคอนสยาม เพื่อเป็นทางเลือกในการซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ควบคู่กับผลิตภัณฑ์ Apple ให้แก่ลูกค้าเลือกสรรเพิ่มเติมอีกด้วย

3.6.2 การออกแบบและตกแต่งร้าน

เมื่อคณะกรรมการบริหารอนุมัติการเปิดร้านแล้ว ฝ่ายการตลาดและออกแบบจะพิจารณารายละเอียดพื้นที่เช่าและสรุปรูปแบบร้านเพื่อดำเนินการว่าจ้างนักออกแบบตกแต่งภายในออกแบบ

สำหรับร้าน Apple Brand Shop จะมีการกำหนดรูปแบบการออกแบบร้านให้เป็นไปตามแนวคิดของ Apple โดยเมื่อแบรนด์ร้านได้รับการอนุมัติจากเจ้าของพื้นที่แล้ว (ซึ่งอาจจะได้รับสนับสนุนค่าออกแบบและตกแต่งในบางร้าน ตามที่ตกลงไว้กับทาง Apple) บริษัทจะสรรหาและคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเพื่อใช้ในการตกแต่งร้าน และบริษัทจะเป็นผู้ตรวจสอบงานตกแต่งเป็นระยะๆ เพื่อให้งานก่อสร้างเป็นไปตามแบบและเสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนด

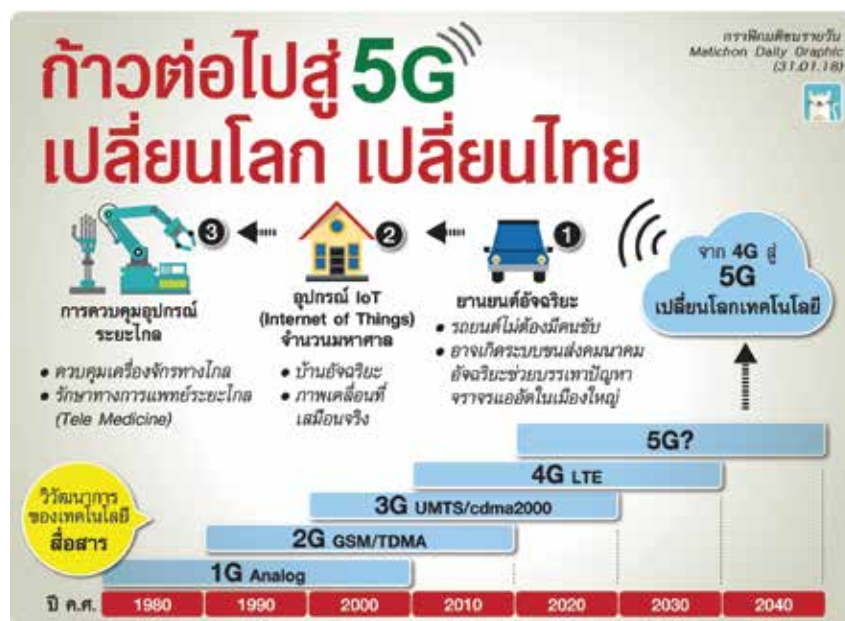
3.7 ภาพอุตสาหกรรมและกลยุทธ์การแข่งขัน

การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อการสื่อสาร นับว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการพัฒนาประเทศเป็นอย่างมาก ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนของข้อมูลเชื่อมโยงจากสถานที่ต่างๆ ทั่วโลก ได้อย่างรวดเร็วและง่ายดาย ก่อให้เกิดประโยชน์และคุณค่าทางเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก

สำหรับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อการสื่อสารของประเทศไทย ทำให้ประชากรในประเทศสามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตและเครือข่ายมือถือได้เป็นจำนวนมากยิ่งขึ้น จากการพัฒนาการให้บริการของภาคเอกชนผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต และผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือ รวมไปถึงนโยบายและโครงการของภาครัฐในการผลักดันให้ประเทศก้าวไปสู่ยุคไทยแลนด์ 4.0

นอกจากนี้ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 พ.ศ. 2560 – 2564 ในหมวดของโลจิสติกส์ ก็ได้กล่าวถึงแผนการพัฒนาเทคโนโลยีในการสื่อสารสำหรับปี 2563 ด้วยเทคโนโลยี 5G หรือ 5th Generation ที่เป็นระบบการสื่อสารแบบไร้สายในยุคที่ 5 โดยคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ได้กำหนดแผนที่จะให้ประเทศไทยได้ใช้เทคโนโลยี 5G ภายในเดือน ตุลาคม 2563 โดยได้เตรียมความพร้อมเรื่องคลื่นความถี่ไว้รองรับแล้ว เช่น คลื่น 700 เมกะเฮิรตซ์ คลื่น 2600 เมกะเฮิรตซ์ คลื่น 26 กิกะเฮิรตซ์ คลื่น 28 กิกะเฮิรตซ์ จะถูกนำมาปรับปรุงใช้งาน ซึ่งจะเป็นการเข้าสู่ยุค 5G ในช่วงเวลาใกล้เคียงกับประเทศอื่นๆ ทั่วโลก ดังนั้น ทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือเอกชน จะต้องปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงกับเทคโนโลยี 5G ที่จะเข้ามาพร้อมกับเทคโนโลยีใหม่ๆ อาทิ อินเทอร์เน็ตของสรรพสิ่ง หรือ IoT (Internet Of Things) ซึ่งเป็นอุปกรณ์หรือสิ่งของที่มีวงจรอิเล็กทรอนิกส์ซอฟต์แวร์เซ็นเซอร์เชื่อมต่อสิ่งของต่างๆ ให้สามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันได้ ปัญญาประดิษฐ์ระบบที่สามารถวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ แกนมนุษย์ได้ หรือ AI (Artificial Intelligence) เทคโนโลยีความจริงเสมือน หรือ VR (Virtual Reality) เทคโนโลยีความจริงแบบแต่งเติม หรือ AR (Augmented Reality)

การเข้ามาของเทคโนโลยี 5G จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน ทำให้คุณค่าทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น ช่วยบริหารจัดการ ทรัพยากรระบบอุตสาหกรรม ภาคอุตสาหกรรม ภาคการขนส่ง ภาคการเงิน หรือ ภาคของสื่อ เป็นต้น การพัฒนาของระบบ 5G สามารถจำแนกได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ ได้ดังนี้



ที่มา: สกู๊ปหน้า 1 มติชนรายวัน เผยแพร่ วันที่ 31 มกราคม 2561

1. การใช้ยานยนต์อัจฉริยะ (Connected Car) หรือยานยนต์ไร้คนขับที่อาจเกิดขึ้นมา จะทำให้เกิดระบบขนส่งคมนาคมอัจฉริยะ และเพิ่มประสิทธิภาพในการจราจร ที่มีความแออัดในเมืองใหญ่ๆ
2. การใช้อุปกรณ์ IoT อุปกรณ์ต่างๆ ที่มีชิปหรือหน่วยประมวลผลสามารถติดต่อสื่อสารกันได้กันมากขึ้นด้วยเทคโนโลยี 5G รองรับการใช้งานต่ออุปกรณ์ได้เพิ่มขึ้น อุปกรณ์ที่ใช้ในบ้านเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ ภายในบ้าน หรือภายในสำนักงาน จะสามารถสื่อสารกันอย่างอัตโนมัติ ทำให้กลายเป็นระบบบ้านอัจฉริยะ (Smart Home) หรือสำนักงานออฟฟิศอัจฉริยะ (Smart Office)
3. การควบคุมอุปกรณ์ในระยะไกล (Remote Controlling) เช่น การควบคุมเครื่องจักรทางไกล หรือการรักษาทางไกลที่แพทย์สามารถวินิจฉัยโรคผ่านหน้าจอได้แล้ว ยังจะสามารถทำการรักษาโดยการควบคุมเครื่องมือการรักษาทันที (Tele Medicine) หรือการให้คำแนะนำผ่านระบบ Real Time ได้ด้วยการส่งภาพเคลื่อนไหวความละเอียดสูงได้ภายใน 1 วินาที

ภาวะอุตสาหกรรมอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตในทุกสิ่ง หรือ IoT (Internet of Things)

ภาพรวมตลาด IoT ทั่วโลกจนถึง ปี 2568



ที่มา: ไทสตีลเดย์รวบรวม

จากการเปลี่ยนผ่านเทคโนโลยีในยุคดิจิทัล ส่งผลให้อุปกรณ์ต่างๆ ที่ผู้บริโภคมักใช้ในชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เครื่องมือสื่อสาร เครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์หรือแม้แต่สินค้าอุปโภคบริโภคอย่างแว่นตาและนาฬิกา เป็นต้น มีแนวโน้มปรับตัวเชื่อมโยงทุกสิ่งอย่างเข้าสู่โลกของอินเทอร์เน็ตและเข้าสู่โหมดการทำงานแบบฉลาดขึ้น โดยมักเรียกอุปกรณ์เหล่านี้ว่า “อุปกรณ์ IoT” (Internet of Things) ซึ่งการทำงานของอุปกรณ์อัจฉริยะนั้นจำเป็นต้องอาศัยการทำงานของระบบอัจฉริยะ (Smart System) โดยอาจทำงานควบคู่ไปกับการใช้งานบนโครงข่ายอินเทอร์เน็ต เพื่ออำนวยความสะดวกและเพิ่มอรรถประโยชน์ให้แก่ผู้บริโภค โดยคาดการณ์ว่าจากปี 2560 จนถึงปี 2563 ตลาด IoT ทั่วโลกจะเติบโตโดยเฉลี่ยร้อยละ 28.5 และธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ IoT ไม่ว่าจะเป็นฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ การบริการ และโครงข่ายในการเชื่อมต่อ IoT จะมีการลงทุนในมูลค่าที่สูงขึ้น

ขณะที่ในประเทศไทยตลาด IoT ในปี 2560 มีจำนวนอุปกรณ์ที่เชื่อมต่อกว่า 8.4 พันล้านชิ้น ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 31 เมื่อเทียบกับปี 2559 คาดว่าในปี 2563 จะมีบริษัทมากกว่าร้อยละ 65 ที่ใช้ผลิตภัณฑ์และโซลูชัน IoT สำหรับแนวโน้มในปี 2568 นั้น มีการประมาณว่าการใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับ IoT ทั่วโลก จะมีมูลค่ากว่า 2 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือราว 63 ล้านล้านบาท ซึ่งส่งผลต่อเศรษฐกิจโลกที่จะมีมูลค่าถึง 10 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือ 315 ล้านล้านบาท ขณะที่ ในประเทศไทยเศรษฐกิจปี 2568 จะมีมูลค่า 3 ล้านล้านบาท ซึ่งเป็นการใช้จ่ายเกี่ยวกับ IoT ถึง 5 แสนล้านบาท ทั้งนี้ ในอนาคตอุปกรณ์ต่างๆ (Devices) ในชีวิตประจำวันจะถูกเชื่อมต่อใช้งานผ่านโครงข่ายอินเทอร์เน็ต

ประเภทอุปกรณ์	ขนาดตลาด ปี 2560	อัตราการเติบโต ร้อยละ	ผู้บริโภค กลุ่มเป้าหมาย	ความต้องการ ใช้งาน	ปริมาณผู้ใช้
นาฬิกา / สายรัดข้อมืออัจฉริยะ	264,600 – 270,725 เครื่อง	4.2 – 6.5	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มผู้ที่ชื่นชอบการออกกำลังกาย กลุ่มคนรักสุขภาพ กลุ่มผู้สูงอายุ 	เพื่อการดูแลสุขภาพ และการดูแลสุขภาพพลอดภัยของผู้บริโภค โดยเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุ	ปี 2560 = 0.7 ล้านคน ปี 2564 = 1.2 ล้านคน
	1,614.1 – 1,654.4 ล้านบาท	1.5 – 3.7			
เครื่องปรับอากาศอัจฉริยะ (เฉพาะเครื่องมีเซ็นเซอร์ ตรวจจับการเคลื่อนไหวและปรับอุณหภูมิ)	354,880 – 393,890 เครื่อง	3.5 – 5.9	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มผู้ชื่นชอบเทคโนโลยี เน้นความสะดวกสบาย กลุ่มที่อนุรักษ์พลังงาน 	สร้างความสะดวกสบาย	ปี 2560 = 5.6 ล้านคน ปี 2564 = 7.4 ล้านคน
	6,742.7 – 6,914 ล้านบาท	2.2 – 4.8			
สมาร์ตโฟน	17.2 – 17.4 เครื่อง	1.8 – 2.9	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มผู้บริโภคที่นิยมทำกิจกรรมบนโลกออนไลน์ในทุกที่ทุกเวลา กลุ่มผู้สูงอายุ 	ทำกิจกรรมเพื่อสร้างความบันเทิง ดูหนัง ฟังเพลง ติดต่อสื่อสาร	ปี 2560 = 41.9 ล้านคน ปี 2564 = 48.5 ล้านคน
	96,550 – 97,950 ล้านบาท	3.0 – 4.5			

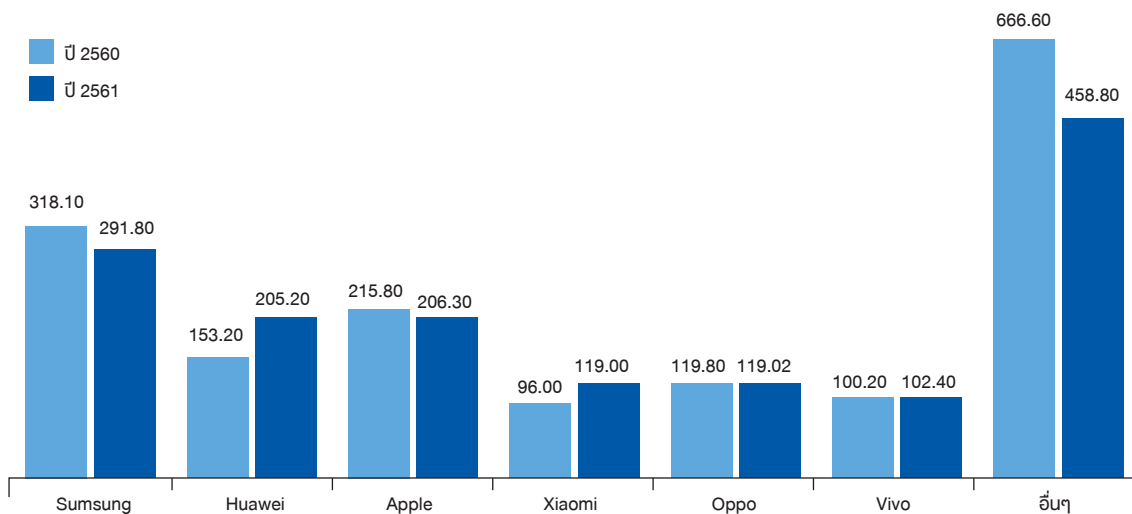
ที่มา: “จับเทรนด์อุปกรณ์อัจฉริยะพุ่ง” ศูนย์วิจัยกสิกรไทย SME กรกฎาคม 2560

ในด้านตลาดผลิตภัณฑ์สมาร์ทโฮม (Smart Home) ซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มผลิตภัณฑ์ของบริษั ในปี 2559 มีมูลค่าตลาดภายในประเทศโดยรวมประมาณ 645 ล้านบาท และคาดการณ์ว่าจะเพิ่มขึ้นถึง 2,500 ล้านบาท ในปี 2563 หรือมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 40 โดยผลิตภัณฑ์โฮมออโตเมชัน (Home Automation Product) อาทิ หุ่นยนต์ทำความสะอาด หุ่นยนต์พ่นยาฆ่าเชื้อโรค ปลั๊กไฟอัจฉริยะ จะเป็นกลุ่มสินค้าที่ยังครองส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดที่ประมาณร้อยละ 40 การคาดการณ์การเติบโตในอีก 5 ปี ต่อจากนี้ไป (ปี 2562 - 2567) ประเมินว่าผลิตภัณฑ์สมาร์ทโฮมเพื่อการดูแลสุขภาพและสุนทราภพจะเติบโตสูงสุดถึงร้อยละ 60 ตามโครงสร้างประชากรที่จะเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ กล่าวคือ ประชากรในประเทศจะมีอายุโดยเฉลี่ยสูงขึ้น อุปกรณ์เพื่ออำนวยความสะดวกสบายในการใช้ชีวิตประจำวันภายในบ้านจะได้รับความนิยม และมีการพัฒนาให้สอดคล้องกับการใช้งานมากยิ่งขึ้น รวมไปถึงผลิตภัณฑ์สมาร์ทโฮมเพื่อการรักษาความปลอดภัย (Security Product) จะมีอัตราการเติบโตเป็นอันดับที่สองที่ร้อยละ 40 เช่น การใช้หลอดไฟอัจฉริยะที่เป็นกล้องและลำโพงในตัว และการติดตั้ง Smart front door เพื่อให้ผู้อยู่ในบ้านเห็นหน้าและโต้ตอบกับบุคคลที่มาเยือนโดยไม่ต้องเดินออกไปประตู ซึ่งนอกจากจะช่วยในเรื่องความสะดวกสบายแล้วยังเป็นการป้องกันมิจราจรอีกด้วย เป็นต้น

นอกจากนี้ แนวโน้มของการติดตั้งผลิตภัณฑ์สมาร์ทโฮมจะเปลี่ยนจากการซื้ออุปกรณ์ DIY (Do It Yourself) ไปติดตั้งเองทีละชิ้น ซึ่งเป็นการวางแผนติดตั้งระบบต่างๆ ให้ทำงานประสานกันโดยอัตโนมัติเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการรักษาความปลอดภัยที่รัดกุมยิ่งขึ้น และขยายไปยัง สำนักงาน ออฟฟิศ ระบบคมนาคมขนส่ง โรงงานอุตสาหกรรม ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โรงแรม อพาร์ทเมนต์ เป็นต้น ดังนั้น การอาศัยผู้เชี่ยวชาญในการวางแผนและติดตั้ง ทั้งการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับอุปกรณ์และระบบ จึงเป็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจที่คาดว่าจะขยายตัวเติบโตขึ้นในอนาคต ประกอบกับแนวโน้มของราคาผลิตภัณฑ์สมาร์ทโฮมในอนาคตจะมีราคาถูกลงและควบคุมได้ผ่านสมาร์ทโฟน เนื่องจากการประยุกต์ใช้ IoT กับผลิตภัณฑ์สมาร์ทโฮม อาทิ หลอดไฟอัจฉริยะ หรือ กล้องวงจรปิดที่ใช้กับที่อยู่อาศัย ซึ่งจะทำให้ฐานตลาดกว้างขึ้นเพราะผู้บริโภคในระดับกลางก็สามารถติดตั้งอุปกรณ์สมาร์ทโฮมได้

ภาวะอุตสาหกรรมสมาร์ทโฟน

จำนวนยอดขายมือถือทั่วโลกประจำปี 2560 - 2561



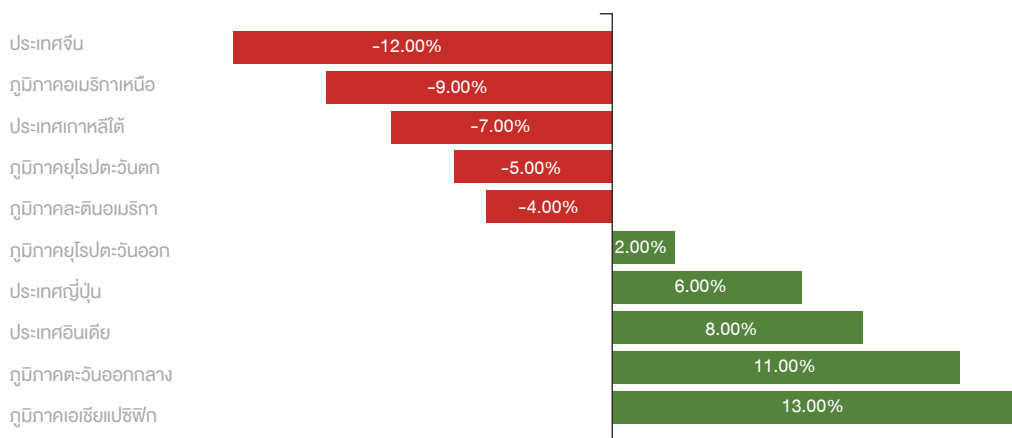
ที่มา : Counterpoint Technology Market Research

จากข้อมูลข้างต้น ระบุว่าตัวเลขจำนวนมือถือที่ขายทั่วโลกประจำปี 2561 ได้ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 โดยมีจำนวนขายได้ทั้งสิ้น 1.50 พันล้านเครื่อง และ 1.56 พันล้านเครื่อง ตามลำดับ ซึ่งลดลงจากปี 2560 จำนวน 60 ล้าน เครื่องคิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 3.79 โดยในปี 2561 แปรพันธุ์ Samsung มีจำนวนเครื่องที่ขายได้นำมาเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 291.80 ล้านเครื่อง และมีแปรพันธุ์ Apple อยู่อันดับที่สอง จำนวน 206.30 ล้านเครื่อง และอันดับสาม คือ แปรพันธุ์ Huawei จำนวน 205.20 ล้านเครื่อง ถึงแม้ว่า Huawei ได้มีการเพิ่มจำนวนเครื่องที่ขายอย่างมากเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนด้วยจำนวนที่เพิ่มขึ้น 52 ล้านเครื่อง คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 33.94 ขณะที่แปรพันธุ์ Samsung และแปรพันธุ์ Apple มีอัตราการเติบโตลดลงคิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 8.26 และ 4.04 โดยแนวโน้มการเติบโตของภาวะอุตสาหกรรมสมาร์ทโฟนทั่วโลกในปี 2562 คาดการณ์ว่าจำนวนมือถือที่ขายจะลดลง คิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 1.90 ด้วยกับจำนวนขายเครื่องที่ใช้แพลตฟอร์มแอนดรอยด์ (Android) จะลดลงด้วยอัตราร้อยละ 0.01 และจำนวนขายเครื่องที่ใช้แพลตฟอร์มไอโอเอส (iOS) จะลดลงด้วยอัตราร้อยละ 12.1 เนื่องจากการคาดการณ์ว่า Apple จะไม่สามารถเปิดตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถรองรับ 5G ได้ภายในปี 2562

แต่ตลาดสมาร์ทโฟนด้านมูลค่าคาดการณ์ว่าจะมีค่าเท่าเดิมกับในปี 2561 ถึงแม้ว่าตลาดสมาร์ทโฟนด้านจำนวนยอดขายจะลดลง เป็นผลมาจากการตั้งราคาขายสมาร์ทโฟนรุ่นระดับสูง (Hi-end) ที่มีราคาขายต่อเครื่องสูงขึ้น ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อราคาขายเฉลี่ยสมาร์ทโฟนทั่วโลกให้เพิ่มขึ้น เห็นได้จากราคาขายเฉลี่ยที่ปรับตัวขึ้นด้วยอัตราร้อยละ 11.00 ในปี 2560 สำหรับการเติบโตที่ผ่านมาปัจจุบันมีปัจจัยสนับสนุนมาจากโครงสร้างพื้นฐานด้วยเทคโนโลยี 3G และ 4G อีกทั้งทางด้านผู้ประกอบการได้ทำการผลิตและจำหน่ายสมาร์ทโฟนออกสู่ตลาดที่กำลังพัฒนาในราคาที่ผู้บริโภคเข้าถึงได้ง่ายมากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งทำการตลาดด้วยการออกโปรโมชันที่หลากหลาย เพื่อกระตุ้นความต้องการซื้อของผู้บริโภคในทุกๆ เช็กเมนต์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสมาร์ทโฟนรุ่นราคาระดับกลาง ซึ่งเห็นผลได้จากข้อมูลข้างล่าง ที่ระบุอัตราการเติบโตของยอดขายมือถือตามประเทศ และภูมิภาค

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา Apple Inc. ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิต ผลิตภัณฑ์ Apple ได้แก่ คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล อุปกรณ์สื่อสารเคลื่อนที่รายใหญ่ของโลก ต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงจากผู้ผลิตรายอื่นๆ ซึ่งเป็นบริษัทคู่แข่งที่มีเงินทุน มีประสบการณ์ในการพัฒนาตลาดและสินค้า จนทำให้มีตัวเลือกในการซื้อผลิตภัณฑ์เหล่านี้เพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงการแข่งขันด้านราคาขายที่มีการแข่งขันสูง (aggressive pricing practices) นอกจากนี้ยังรอบของการออกผลิตภัณฑ์ใหม่สู่ตลาดมีความถี่มากขึ้น ซึ่งเป็นผลทางลบต่อการดำเนินงานของ Apple Inc. ดังนั้น ปัจจัยสำคัญในการแข่งขันที่สำคัญในอนาคต ได้แก่ 1) ราคาขายของอุปกรณ์ 2) ประสิทธิภาพและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ 3) ความน่าเชื่อถือในนวัตกรรมและการออกแบบซอฟต์แวร์ และ 4) การจัดการธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น ตัวแทนจำหน่าย ความสามารถในการกระจายสินค้า การบริการและการสนับสนุนด้านข้อมูลให้แก่ผู้ใช้งาน ปัจจัยเหล่านี้ยังคงเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตาม Apple Inc. ได้กระจายความเสี่ยงโดยการขยายธุรกิจไปในส่วนที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล อุปกรณ์สื่อสาร โดยการจำหน่ายสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องกับเพลงและเนื้อหาดิจิทัลที่เชื่อมต่อกับผู้บริโภคได้โดยตรง (peer-to-peer) จะทำให้ผลการดำเนินงานในอนาคตของ Apple ขึ้นอยู่กับความสามารถในการพัฒนาและนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่เป็นนวัตกรรมในแต่ละตลาด โดยการนำเสนอนวัตกรรมที่เหนือกว่าและบูรณาการของโซลูชันทั้งหมดรวมถึงฮาร์ดแวร์ (iPhone, iPad, Mac และ iPod) ซอฟต์แวร์ (iOS, OS X และ iTunes) บริการออนไลน์และการกระจายเนื้อหาดิจิทัลและแอปพลิเคชัน (iTunes Store, App Store, iBooks Store และ Mac App Store) ที่ Apple Inc. เป็นผู้พัฒนาและมีฐานลูกค้าอยู่ทั่วโลก ถึงแม้ว่าการกระจายฐานรายได้ไปยังการให้บริการเพิ่มมากขึ้น แต่ Apple Inc. ยังคงต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง (ข้อมูลจากรายงานประจำปี 2561 ของ Apple Inc.)

อัตราการเติบโตโดยยอดขายมือถือทั่วโลกประจำปี 2561

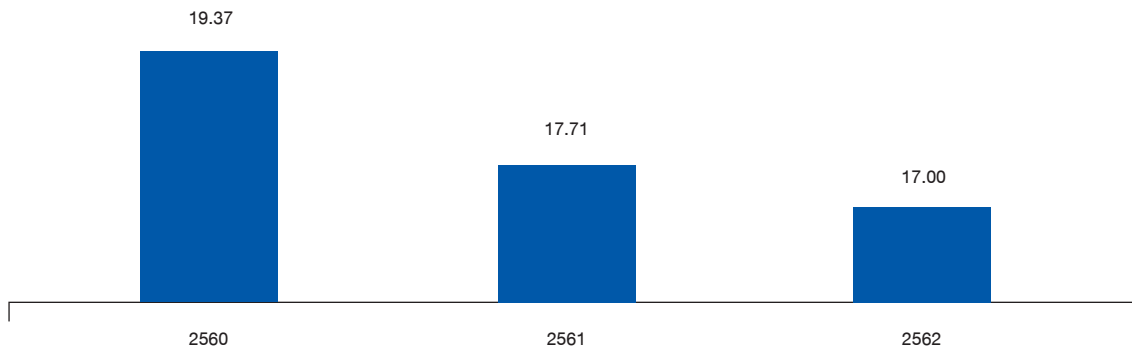


หมายเหตุ: * ภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก - ไม่รวมประเทศจีน ประเทศอินเดีย ประเทศญี่ปุ่น
ที่มา : Counterpoint Market Pulse

จากข้อมูลข้างต้น ระบุว่าอัตราการเติบโตของยอดขายมือถือในตลาดหลักของสมาร์ทโฟนประจำปี 2561 มีการเติบโตที่ลดลง โดยประเทศจีนมีอัตราการลดลงร้อยละ 12.00 ภูมิภาคอเมริกาเหนือมีอัตราการลดลงร้อยละ 9.00 ภูมิภาคยุโรปตะวันตก มีอัตราการลดลงร้อยละ 7.00 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการอิ่มตัวในตลาดหลักของสมาร์ทโฟน และการปรับตัวเชิงบวกที่เล็กน้อย แต่ในตลาดที่กำลังพัฒนามีการเติบโตเชิงบวกในยอดขายมือถือ ซึ่งนำโดยภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกที่มีอัตราการเติบโตร้อยละ 13.00 ภูมิภาคตะวันออกกลางมีอัตราการเติบโตร้อยละ 11.00 ประเทศญี่ปุ่นมีอัตราการเติบโตร้อยละ 8.00 เนื่องจากการดำเนินงานที่รวดเร็วของทางด้านผู้ประกอบการ โดยใช้วัฒนธรรมผลิตภัณฑ์ที่กว้างขวาง และกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพที่กระตุ้นความต้องการซื้อของผู้บริโภคในทุกๆ เช็กเมนต์ โดยเฉพาะในสมาร์ทโฟนรุ่นราคาระดับกลาง และรุ่นราคาระดับสูง แนวโน้มการเติบโตของภาวะอุตสาหกรรมสมาร์ทโฟนทั่วโลกในปี 2562 คาดการณ์ว่า ตลาดภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกยังคงนำในการเติบโตของยอดขายมือถือด้วยการเติบโตทางเศรษฐกิจที่คาดว่าจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น ด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ยที่ร้อยละ 4.70 ถึงแม้ว่าตลาดสมาร์ทโฟนในประเทศไทยคาดการณ์ว่ามีการเติบโตที่เล็กน้อยในด้านมูลค่า ในปี 2562 แต่ก็ยังเป็นตลาดที่มีโอกาสในการเติบโตด้านนวัตกรรมใหม่เข้ามา เนื่องจากมีอัตราการใช้อินเทอร์เน็ต (Internet Penetration Rate) ที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับหลายๆ ประเทศในภูมิภาค และพฤติกรรมผู้บริโภคที่พึ่งพาสมาร์ทโฟนในชีวิตประจำวันเป็นอย่างมาก

อัตราการเติบโตยอดขายมือถือทั่วโลกประจำปี 2561

หน่วย: ล้านเครื่อง



ที่มา : Canalis; Bangkok Post - <https://www.bangkokpost.com/tech/1686012/smartphone-sales-slipping> และการคาดการณ์ของ Jaymart Plc.

แม้ว่าจำนวนยอดขายมือถือในประเทศไทยประจำปี 2561 ได้ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 โดยมีจำนวนขายได้ทั้งสิ้น 17.71 ล้านเครื่อง และ 19.37 ล้านเครื่อง ตามลำดับซึ่งลดลงจากปี 2560 จำนวน 1.66 ล้านเครื่องคิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 8.57 แต่ตลาดสมาร์ทโฟนด้านมูลค่าลดลงด้วยอัตราร้อยละ 4.00 แนวโน้มการเติบโตของภาวะอุตสาหกรรมสมาร์ทโฟนของประเทศไทยในปี 2562 คาดการณ์ว่าจำนวนมือถือที่ขายจะลดลงด้วยอัตราร้อยละ 4.00 เท่ากับจำนวนยอดขายประมาณ 17 ล้านเครื่อง แต่ตลาดสมาร์ทโฟนด้านมูลค่าคาดการณ์ว่าจะมีค่าเท่าเดิมกับในปี 2561 หรือมีการเติบโตที่เล็กน้อย ซึ่งเห็นได้จากข้อมูลข้างต้น ทั้งนี้ สามารถสรุปสาเหตุปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเติบโตของตลาดสมาร์ทโฟนในประเทศไทย ได้ดังนี้

1. ตลาดสมาร์ทโฟนในประเทศไทยเติบโตด้วยตลาด Replacement

สืบเนื่องจากอัตราการถือครองสมาร์ทโฟนของผู้บริโภคไทยในปัจจุบันมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 75 ของประชากรทั้งหมด ทำให้ตลาดหรือกลุ่มเป้าหมายที่จะซื้อสมาร์ทโฟนรุ่นใหม่ๆ ที่ออกมาทุกๆ ปี มีแนวโน้มลดลง ประกอบกับการออกสินค้ารุ่นใหม่ของผู้ผลิตสมาร์ทโฟนในรุ่นราคาระดับสูง (Hi-end) มีราคาเฉลี่ยเพิ่มขึ้นสูงจาก 2 หมื่นต้นๆ เป็น 3-5 หมื่นบาท จึงทำให้การเติบโตส่วนหนึ่งจะมาจากคนที่ถูกค่าเลือกซื้อสมาร์ทโฟนเครื่องใหม่เพื่อทดแทนเครื่องเก่า ซึ่งปัจจุบัน รอบวงจรของผู้บริโภคในการเปลี่ยนสมาร์ทโฟน (Replacement Cycle) ในประเทศไทยเฉลี่ยอยู่ที่ 18 เดือน

2. ตลาดสมาร์ทโฟนในระดับกลาง มียอดขายเพิ่มขึ้น

จากการที่สมาร์ทโฟนรุ่นราคาในระดับสูงมีราคาขายเฉลี่ยเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับค่ายผู้ผลิตมือถือหลายๆ ค่าย เริ่มทำการตลาดโดยเพิ่มฟังก์ชันที่เทียบเคียงได้กับสมาร์ทโฟนราคาสูงในสมาร์ทโฟนระดับราคาปานกลาง จึงทำให้ผู้ใช้งานสมาร์ทโฟนมองหาสมาร์ทโฟนที่มีราคาสูงกว่าเครื่องเก่าที่เคยใช้ เพื่อตอบสนองการใช้งานที่หลากหลายและ มีประสิทธิภาพสูงกว่าที่ผ่านมา และโดยส่วนใหญ่แล้วจะเลือกซื้อสมาร์ทโฟนเครื่องใหม่ระดับราคา 3,000-7,000 บาท ซึ่งในช่วงปี 2558 - 2560 ที่ผ่านมามีพบว่า เครื่องสมาร์ทโฟนระดับราคาต่ำกว่า 3,000 บาท จะมีสัดส่วนที่น้อยลงเมื่อเทียบกับสมาร์ทโฟนระดับราคาอื่นๆ ในกลุ่ม Entry Level จะเห็นได้ว่าพฤติกรรมของผู้ใช้งานจะเลือกซื้อมือถือในระดับราคา ที่สูงขึ้นจากเดิม

3. ผู้บริโภคใช้งานยาวนานขึ้นเนื่องจากซื้อสมาร์ทโฟนที่มีสเปกที่ดีขึ้น และการขาดนวัตกรรมใหม่ในตลาดสมาร์ทโฟน

จากการที่ผู้ผลิตสมาร์ทโฟนระดับราคาสูงมาพร้อมกับสเปกที่สามารถใช้งานได้ยาวนานกว่าเดิม เฉลี่ยใช้งาน 2 ปี จึงทำรอบวงจรของผู้บริโภคในการเปลี่ยนสมาร์ทโฟนช้าลง จากในอดีตที่เปลี่ยนทุกปี เป็นการเปลี่ยนโดยเฉลี่ยทุก 12-13 เดือนสำหรับแอนดรอยด์ และ เฉลี่ยประมาณ 24 เดือนสำหรับไอโอเอส แล้วมีคาดการณ์ว่ารอบวงจรของผู้บริโภคในการเปลี่ยนสมาร์ทโฟน (Replacement Cycle) ในประเทศไทย จากปัจจุบันเฉลี่ยอยู่ที่ 18 เดือน จะเพิ่มอยู่ที่ 24-36 เดือน เนื่องจากการขาดนวัตกรรมที่ก้าวหน้าในตลาดสมาร์ทโฟน จึงกลายเป็นจุดยากที่จะดึงดูดผู้บริโภค

4. แนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคใช้สมาร์ทโฟนเพื่อถ่ายรูป อัปโหลดรูป และคอนเทนต์ลงโซเชียลมีเดียเพิ่มขึ้น

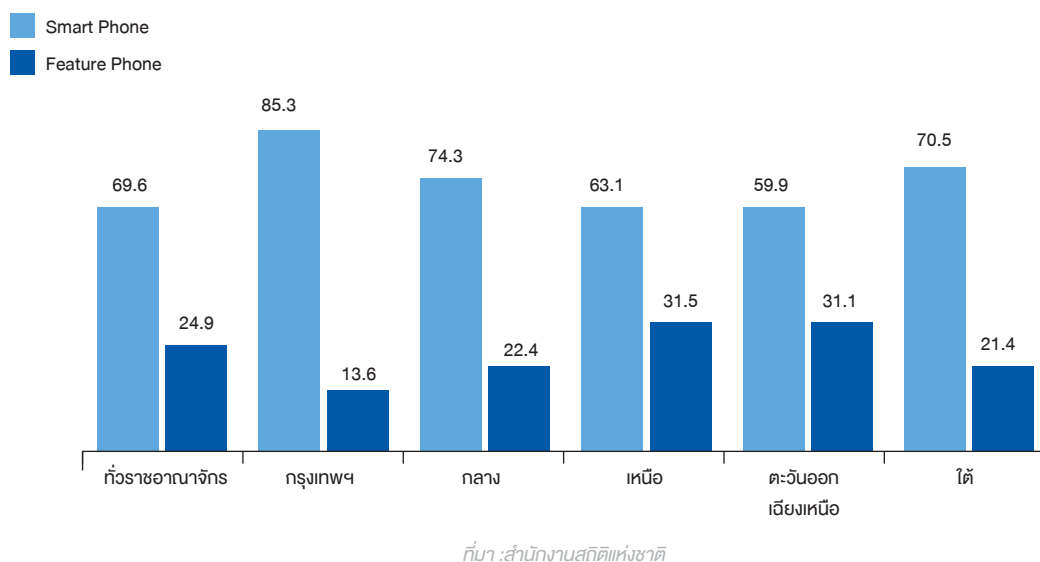
เนื่องจากผู้บริโภคมีพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไป จากการที่ประชากรในประเทศสามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ต และรับรู้ข่าวสารผ่านระบบออนไลน์ได้มากยิ่งขึ้น ดังนั้นฟังก์ชันของสมาร์ทโฟนจึงกลายเป็นจุดที่แข่งที่ผู้ผลิตสมาร์ทโฟนต่างๆ นำมาแข่งขันเพื่อสร้างยอดขายจำหน่าย โดยในปัจจุบันผู้บริโภคตัดสินใจเลือกซื้อสมาร์ทโฟนจาก แบนด์ สเปก ระบบประมวลผล หน้าจอ คุณภาพกล้องถ่ายรูป เป็นต้น ซึ่งผู้ผลิตสมาร์ทโฟนหลายค่ายได้เพิ่มฟังก์ชันการทำงานที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้มากยิ่งขึ้น ด้วยระดับราคาที่ถูกลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสมาร์ทโฟนในระดับกลางที่มีราคาขายต่อเครื่องประมาณ 10,000 - 15,000 บาท ประกอบกับราคาค่าบริการจากค่ายมือถือถูกลง ด้วยการออกโปรโมชั่น Package ที่เน้นการใช้ข้อมูลออนไลน์ เป็นปัจจัยที่ส่งเสริมให้ผู้ใช้งานสมาร์ทโฟนมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ อุปกรณ์เสริมสำหรับมือถือ (Mobile Accessories) เช่น กระจกเคส ฟิล์มกันรอย สายชาร์จ สายต่อ HDMI หูฟัง เป็นต้น มีแนวโน้มเติบโตตามธุรกิจสมาร์ทโฟนใหม่ และมาจากตลาด Replacement เนื่องจากราคาอุปกรณ์เสริมแต่ละชิ้นมีราคาไม่สูงมากนัก จึงทำให้ผู้ใช้งานสามารถที่จะซื้อเปลี่ยนได้ตามความต้องการหรือตามสมัยนิยม

การขยายตัวของผู้ใช้สมาร์ตโฟนในประเทศมีผลต่อการใช้งานสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์

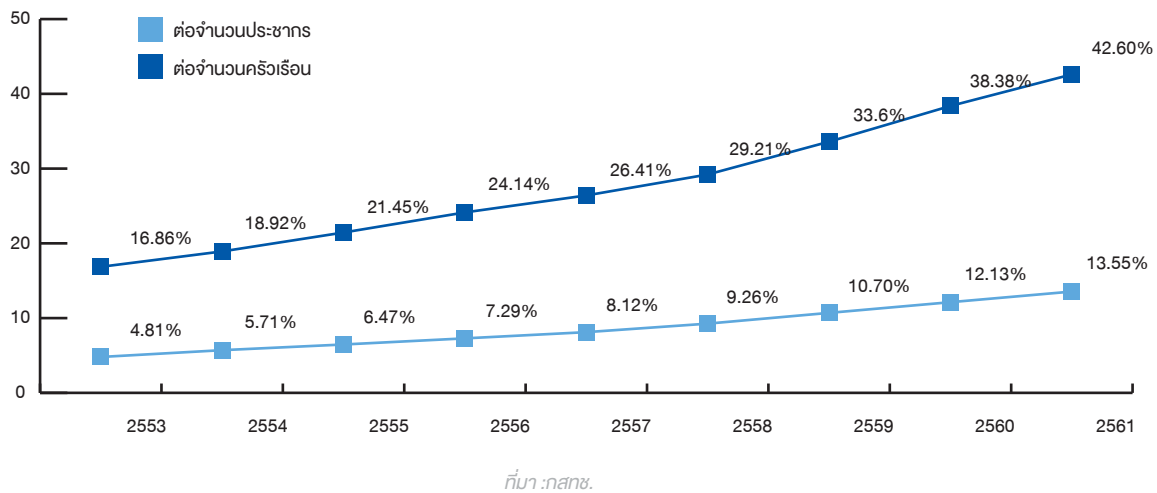
จากการสำรวจการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในครัวเรือนในปี 2561 โดย สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม ได้สำรวจประชากรอายุ 6 ปีขึ้นไปทั้งสิ้นจำนวน 63.3 ล้านคนทั่วประเทศ พบว่า ส่วนใหญ่มีโทรศัพท์มือถือใช้งานมากถึงร้อยละ 89.6 หรือคิดเป็นจำนวนประมาณ 56.7 ล้านคน จากข้อมูลข้างต้นแสดงให้เห็นจำนวนประชากรที่มีการใช้สมาร์ตโฟน ทั่วประเทศมีสัดส่วนสูงถึง 69.6 ในขณะที่มือถือประเภท Feature Phone กลับมีสัดส่วนลดลงมาก โดยกรุงเทพมหานคร มีสัดส่วนสูงร้อยละ 85.3 จากข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าปัจจุบันประชาชนส่วนใหญ่มีมือถือประเภทสมาร์ตโฟน ไว้ใช้งานเพื่อติดต่อสื่อสาร รวมไปถึงการใช้อินเทอร์เน็ตเพื่ออำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ ในชีวิตประจำวัน เช่น ใช้ทำธุรกรรมทางการเงิน ใช้ช้อปปิ้งออนไลน์ ใช้ค้นหาข้อมูล เป็นต้น แสดงให้เห็นถึงพฤติกรรมการใช้ชีวิตของประชากรส่วนใหญ่ที่เห็นความจำเป็นของการใช้สมาร์ตโฟน ซึ่งเสมือนว่าสมาร์ตโฟนเป็นปัจจัยที่ 5 ในการดำเนินชีวิต อย่างไรก็ตามด้วยความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการสื่อสารที่ทันสมัยและรวดเร็ว ทำให้มีการพัฒนาสมาร์ตโฟน ให้สามารถควบคุมและส่งคำสั่งอุปกรณ์ IoT ต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิต ตัวอย่างที่มีการใช้ในปัจจุบัน เช่น การส่งคำสั่งควบคุมเครื่องปรับอากาศจากสมาร์ตโฟน ทำให้ผู้ใช้สามารถส่งคำสั่งเปิด-ปิด เครื่องปรับอากาศจากที่ใดก็ได้ ซึ่งปัจจุบันได้มีการพัฒนาให้สามารถควบคุมอุปกรณ์ชนิดอื่นๆ ได้เพิ่มเติม เช่น หลอดไฟ ปลั๊กไฟ เป็นต้น ดังนั้น จะเห็นได้ว่าโอกาสการเข้าถึงการใช้ IoT จะสามารถขยายการใช้งานมายังฐานผู้ใช้สมาร์ตโฟน ประกอบกับกำลังซื้อของประชากรในประเทศที่สูงขึ้น รวมไปถึงโครงสร้างพื้นฐานการสื่อสารของประเทศ จะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้เกิดการขยายตัวของสินค้าประเภท IoT ได้อย่างมากในอนาคตอันใกล้

แผนภาพแสดงสัดส่วนของประชากรอายุ 6 ปีขึ้นไปที่มีโทรศัพท์มือถือจำแนกตามภาค



เพื่อให้เห็นภาพของอัตราการเติบโตของความต้องการใช้สินค้า IoT ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่อาศัยหลักการเชื่อมต่อ (Connectivity Devices) ในประเทศไทย สามารถพิจารณาได้จากอัตราการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตของประชากรต่อครัวเรือนในประเทศไทยในช่วงปี 2553 ร้อยละ 16.86 ที่มีอัตราการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่องทุกปี และเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงในช่วงปี 2558 จากการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการสื่อสารจากเทคโนโลยี 3G มาสู่ 4G เต็มรูปแบบ และในปี 2561 มีอัตราการเข้าถึงต่อครัวเรือนมากถึง 42.60 ซึ่งในปี 2563 ประเทศไทยจะก้าวสู่เทคโนโลยีการสื่อสารด้วยเทคโนโลยี 5G ซึ่งจะเป็นปัจจัยหลักที่สนับสนุนให้เกิดการเข้าถึงรวมถึงอินเทอร์เน็ตของประชากรในประเทศ และเป็นโอกาสของตลาดสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ ที่บริษัทนำมาขายในร้าน dotlife และ ร้าน iStudio

แผนภาพแสดงอัตราการเข้าถึงอินเทอร์เน็ต



3.7.1 แนวโน้มและการพัฒนานวัตกรรมใหม่ในอนาคตที่มีผลต่ออุตสาหกรรม

เนื่องจากปัจจุบัน อุตสาหกรรมมีการเปลี่ยนแปลงและมีการคิดค้นพัฒนานวัตกรรมใหม่ได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งอาจจะทำให้เกิดผลกระทบอย่างมากต่อแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่จะออกขายใหม่ในอนาคต ทำให้แนวโน้มความต้องการของลูกค้าอาจเกิดการเปลี่ยนแปลงได้โดยตรง และส่งผลต่อผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรม ดังนั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาและทำความเข้าใจในการเปลี่ยนแปลงและปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ แนวโน้มที่อาจก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสำคัญในอุตสาหกรรมมี ดังนี้

1. การเกิดขึ้นของเทคโนโลยีสื่อสารด้วยเทคโนโลยี 5G หรือ 5th ในประเทศไทยตั้งแต่ ปี 2563 เป็นต้นไป
2. ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีคลาวด์ (Cloud) ซึ่งจะทำให้มีพื้นที่ในการเก็บข้อมูล และประมวลได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
3. การพัฒนาอุปกรณ์เครื่องใช้อินเทอร์เน็ตของสรรพสิ่ง หรือ เทคโนโลยี IoT (Internet Of Things)
4. การพัฒนาเครือข่ายและเทคโนโลยีเสมือนจริง รวมไปถึงการเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจสู่ดิจิทัล (Digital Transformation)

3.7.2 กวาะการแข่งขัน

1. ร้านค้าปลีกสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์

ร้าน .life นั้นเป็นศูนย์รวมสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ที่มีสินค้าครบวงจรใหญ่ที่สุดรายหนึ่งในประเทศไทย นับว่าเป็นจุดแข็งของบริษัท เพราะมีการคัดสรรสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ที่สามารถใช้ได้ในชีวิตประจำวันทั่วไป ผสมผสานเทคโนโลยีเข้ากับการออกแบบที่สวยงาม ซึ่งบริษัทได้คัดเลือกสินค้าหลายหมวดหมู่หลายประเภทมากกว่า 2,000 รายการ จากแบรนด์สินค้าชื่อดังที่มีให้เลือกมากกว่า 200 แบรนด์ ซึ่งมีทั้งส่วนที่ทางบริษัทคัดสรรเองโดยตรงและนำเข้าโดยผ่าน KOAN

ในปัจจุบันผู้ประกอบการที่จำหน่ายสินค้าในตลาดส่วนใหญ่ จะเน้นการขายสินค้าที่เป็นกลุ่มของไอทีหรือเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นหลักและเสริมด้วยสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์เป็นส่วนน้อย หรือผู้ประกอบการกลุ่มห้างสรรพสินค้าจะมีการจัดสรรพื้นที่ตามแผนกแฟชั่น ไอที เครื่องใช้ไฟฟ้า แผนกกีฬา ซึ่งร้านค้าเหล่านี้ จะจัดวางสินค้าหรือคัดสรรสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ได้เพียงบางประเภทให้เหมาะสมกับร้านของตนเอง แต่จะไม่ได้มีความหลากหลายของสินค้าให้เลือกสรรเท่ากับร้าน .life หรือ www.dotlife.store ซึ่งถือว่าเป็นจุดแข็งของร้าน .life นอกจากนี้ บริษัทยังมีทีมงานคุณภาพที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเข้าใจในสินค้าทุกชิ้นภายในร้าน สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี รวมไปถึงการรับประกันสินค้าและประสานงานในกรณีที่สินค้ามีปัญหา เนื่องจากเป็นร้านค้าปลีกสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ที่มีมาตรฐานและมีความน่าเชื่อถือเป็นอย่างสูง โดยลูกค้าสามารถเข้ามาสอบถามหรือติดต่อกรณีที่สินค้าซื้อไปเกิดปัญหา

2. กลุ่มร้านค้าภายใต้แบรนด์ Apple

ปัจจุบัน ผู้ประกอบการที่ได้รับการแต่งตั้งจาก Apple South Asia (Thailand) Ltd. ให้เป็นผู้จำหน่ายสินค้าของ Apple ในประเทศไทยอย่างเป็นทางการ หรือที่เรียกว่า “Apple Authorized Reseller” (AAR) และ “Apple Premium Reseller” (APR) เพื่อจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple มีเพียงไม่กี่รายเท่านั้นที่ได้รับสิทธิในการบริหารร้านแบรนด์ Apple นอกจากนี้ บริษัทยังได้ประกอบธุรกิจศูนย์ซ่อมบำรุงสินค้าแบรนด์ Apple ที่ต้องได้รับอนุญาต และมีมาตรฐานกระบวนการซ่อมแซมต้องเป็นไปตามที่ Apple กำหนดเช่นกัน ซึ่งการแข่งขันในกลุ่มร้านค้าภายใต้แบรนด์ Apple นั้น ผู้ประกอบการ จะถูกกำหนดให้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ทาง Apple กำหนดไว้ เช่น การออกแบบลักษณะและรูปแบบร้าน ประเภทสินค้าและ ราคาสินค้า การลดราคาและการทำโปรโมชั่น จะเหมือนกันสำหรับร้านค้าภายใต้แบรนด์ Apple ไม่ว่าจะเป็นร้านค้าของบริษัท และคู่แข่งรายอื่นๆ เช่น COM7 SPVI UFICON ส่งผลให้การแข่งขันของร้านกลุ่มนี้ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของร้านค้าและความร่วมมือกับโปรโมชั่นบัตรเครดิต เช่น การผ่อนชำระ 0% และ ส่วนลดเงินคืนจากบัตรเครดิต เป็นต้น นอกจากนี้ การแข่งขันด้านบริการเสริม โดยบุคลากรภายในร้านที่สามารถให้ข้อมูลเสนอขายผลิตภัณฑ์และบริการได้อย่างชัดเจนและถูกต้อง ตรงใจลูกค้ามากที่สุดเป็นปัจจัยที่สำคัญในการแข่งขันกันอีกด้วย อย่างไรก็ตาม สินค้าภายใต้แบรนด์ Apple ได้รับความนิยมจากลูกค้าค่อนข้างมาก และแพร่หลาย ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้จากแผนกเครื่องใช้ไฟฟ้าในห้างสรรพสินค้า รวมไปถึงการเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้ามือถือตามห้างสรรพสินค้า (ร้านตุ๊กตารัก) ซึ่งอาจมีราคาถูกกว่า แต่ไม่มีบริการหลังการขายหรือศูนย์ซ่อมบริการที่เป็นหลักแหล่ง จึงอาจจะเป็นความเสี่ยงสำหรับลูกค้าในการเลือกซื้อเมื่อเทียบกับการซื้อสินค้าจากร้านค้าที่ได้รับแต่งตั้งจาก Apple อย่างเป็นทางการ

ตัวอย่างจำนวนผู้ที่ได้รับอนุญาตผู้ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้จำหน่ายสินค้าของ Apple ในประเทศไทย

บริษัท	จำนวนร้านสาขาเฉพาะ Apple Brand Shop	จำนวนศูนย์บริการ
บริษัท คอปเปอร์ เวิร์ด จำกัด (มหาชน)	15	6
บริษัท เอสพีไอ จำกัด (มหาชน)	25	5
บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)	102	26
บริษัท ยูฟิคอน จำกัด	12	3
บริษัท ยูนิค โพรเกรส จำกัด	-	1

ที่มา: ข้อมูลของบริษัท และการรวบรวมข้อมูลจากแต่ละบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
หมายเหตุ: /1 จำนวนร้านสาขาเฉพาะ Apple Brand Shop รวมร้านค้าที่จำหน่ายในสถานศึกษา

3. ธุรกิจค้าส่งสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์

ส่วนใหญ่ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายหลักของสินค้าจะเป็นบริษัทผู้ผลิตต่างประเทศ ซึ่งมักจะแต่งตั้งตัวแทน/ผู้แทนจำหน่ายในแบรนด์สินค้าและผลิตภัณฑ์ของตนเองในแต่ละประเทศ ซึ่งมีจำนวนไม่กี่รายที่มีชื่อเสียงได้รับการยอมรับและเป็นที่รู้จัก ทั้งนี้กำหนดจำนวนผู้แทนในแต่ละประเทศขึ้นอยู่กับนโยบาย ยอดขาย ความนิยม ของแบรนด์สินค้า สำหรับประเทศไทยส่วนมากจะมี 1 - 2 รายประจำแต่ละแบรนด์ จึงทำให้ผู้ค้าส่งที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายหลักมีเพียงไม่กี่ราย และส่วนมากผู้ได้รับการแต่งตั้งจะขายสินค้าอยู่ไม่กี่แบรนด์ แต่สำหรับจุดเด่นของ KOAN คือ ความสามารถในการจัดหาสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ได้หลากหลายประเภทหลายชนิดจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายที่มีชื่อเสียงทั่วโลก จึงทำให้สินค้าที่ KOAN จัดหาขาย มีความหลากหลายและมีคุณภาพ สามารถเข้าไปขายในร้านค้าของลูกค้าซึ่งเป็นลูกค้าปลีกครอบคลุมร้านค้าหลายประเภท เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านขายเครื่องกีฬา ร้านเครื่องใช้ไฟฟ้า ร้านค้าสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ ร้านอุปกรณ์ไอที ร้านค้ามือถือ ร้านค้าปลอดภาษี เป็นต้น นอกจากนี้ KOAN ยังมีการสนับสนุนแผนการตลาดเพื่อสนับสนุนงานขายให้แก่ลูกค้า เช่น การรับประกันคุณภาพสินค้า การให้คำแนะนำวิธีการใช้ การจัดโปรโมชั่นส่วนลด การค้าให้แก่อุปกรณ์ การให้คำแนะนำการขาย เป็นต้น โดยปัจจุบันผู้ประกอบการค้าส่งสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์และอุปกรณ์เสริม ที่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ได้หลากหลายเช่นเดียวกับ KOAN ยังมีจำนวนไม่มาก แต่อย่างไรก็ตาม ยังมีกลุ่มผู้นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศโดยตรง ที่ลักลอบและนำมาขายตัดราคาในบางชนิดสินค้าบ้างเป็นครั้งคราว ซึ่งมักจะนำมาขายให้แก่กลุ่มลูกค้าร้านมือถือ ร้านค้าไอทีทั่วไป ร้านค้ารายย่อย แต่สินค้าที่ซื้อในลักษณะดังกล่าวจะไม่ได้รับการรับประกันคุณภาพสินค้า และงานบริการหลังการขาย

3.7.3 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

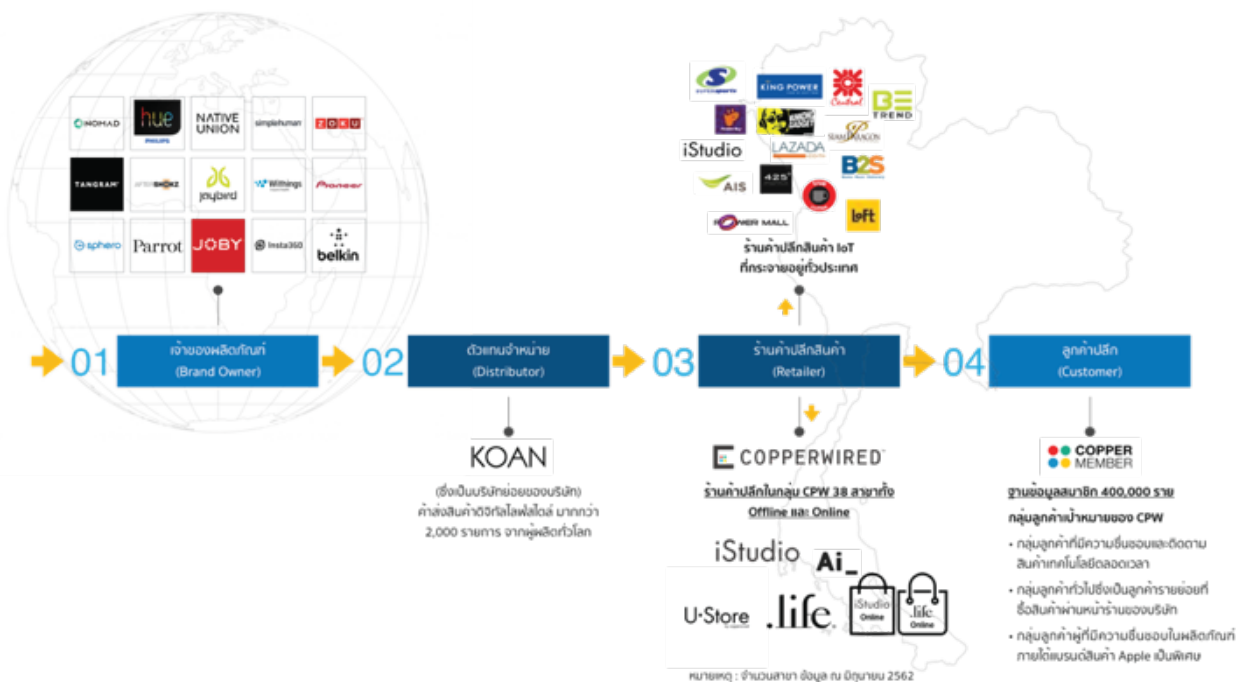
1. การคัดเลือกสินค้าหลากหลายมาจำหน่าย

กลุ่มบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกสินค้าที่จะเข้ามาจำหน่ายภายใต้การจัดการของกลุ่มบริษัทเป็นอย่างมาก จะต้องเป็นสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ที่สามารถใช้ได้ในชีวิตประจำวันทั่วไป ผสมผสานเทคโนโลยีเข้ากับการออกแบบที่สวยงาม สามารถยกระดับการดำเนินชีวิตให้ได้รับความสะดวกสบายโดยบริษัท และ KOAN จะมีทีมงานเป็นผู้รับผิดชอบในการคัดสรรสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์จากทั่วทุกมุมโลก ซึ่งเป็นผู้ทีมงานที่มีประสบการณ์ในธุรกิจมากกว่า 10 ปี จึงมั่นใจว่าจะสามารถเลือกสินค้าที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ นอกจากนี้ อินเทอร์เน็ตยังเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการจัดหาสินค้าของกลุ่มบริษัท โดยทีมงานจะดำเนินการสืบค้นหาสินค้าและข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าที่น่าสนใจอยู่เสมอ เพื่อให้สินค้าที่กลุ่มบริษัทนำมาจำหน่ายสอดคล้องและตรงกับความต้องการของลูกค้า รวมไปถึงการส่งผู้บริหารและทีมงานที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมงานแสดงสินค้าระดับโลก และการเยี่ยมชมร้านค้าที่ขายสินค้าในต่างประเทศ ในประเภทเดียวกันหรือในลักษณะใกล้เคียงกันกับบริษัท เพื่อให้เกิดมุมมองและเห็นโอกาสจัดซื้อสินค้าที่ทันสมัย รวมไปถึงได้เจรจาหรือสร้างความสัมพันธ์กับผู้ผลิตและจัดจำหน่ายโดยตรงอีกด้วย ซึ่งสามารถก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนแนวคิดในกลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์

2. การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายให้มีความหลากหลาย

บริษัทและบริษัทย่อย เป็นผู้จำหน่ายสินค้ากลุ่มดิจิทัลไลฟ์สไตล์ครอบคลุมทั้งการค้าปลีกและค้าส่ง (การค้าส่งของกลุ่มบริษัทไม่รวมสินค้าภายใต้แบรนด์ Apple เนื่องจากบริษัทเป็นตัวแทนในการจำหน่ายประเภทค้าปลีกหรือรายย่อยเท่านั้น) ทำให้กลุ่มบริษัทมีช่องทางการกระจายสินค้าที่หลากหลายผ่านร้านค้าปลีกของบริษัทเองจำนวน 36 สาขา รวมไปถึงสาขาของลูกค้าค้าส่งที่กระจายอยู่ตามจังหวัดต่างๆ ครอบคลุมเกือบทั่วประเทศ ซึ่งได้แก่ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ ร้านค้าปลอดภาษี ดิงพาวเวอร์ Apple Store เป็นต้น รวมไปถึงการพัฒนาการซื้อสินค้าผ่านระบบ online ให้มีประสิทธิภาพและเข้าถึงลูกค้าได้มากยิ่งขึ้นผ่าน Social Media เนื่องจากมีความสะดวกสบาย ทั้งแง่ของการลดเวลาการเดินทางเข้ามาที่ร้านค้า การชำระเงินผ่านระบบออนไลน์ และการรับสินค้า ซึ่งกลุ่มบริษัทได้พัฒนาให้ Website สามารถแสดงรูปภาพของสินค้าให้เสมือนจริงมากที่สุด ให้เสมือนว่าลูกค้ามาซื้อของที่หน้าร้านด้วยตนเอง

แผนภาพช่องทางการจัดจำหน่าย



3. การพัฒนาศักยภาพของพนักงาน

บริษัทได้ให้ความสำคัญอย่างมากกับการพัฒนาและอบรมให้พนักงานบริการหน้าร้านมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้าและบริการของบริษัท เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี พนักงานบริการหน้าร้านจะต้องมีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถสาธิตวิธีการใช้งาน การเชื่อมต่อระบบต่างๆ การแก้ไขปัญหาเบื้องต้น และตอบข้อสงสัยของลูกค้าได้เป็นอย่างดีและเป็นที่พึงพอใจของลูกค้า บริษัทจะจัดหลักสูตรอบรมเกี่ยวกับงานบริการหน้าร้านให้แก่ลูกค้า รวมถึงจะส่งเสริมให้พนักงานได้เรียนรู้หรือรู้จักวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์จากสินค้า DEMO เพื่อให้มีประสบการณ์จริงจากการใช้งานสำหรับสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ นอกจากนี้ บริษัทจะต้องส่งพนักงานบริการหน้าร้านในกลุ่มร้านค้าภายใต้แบรนด์ Apple ซึ่งได้แก่ ร้าน iStudio by copperwired U-Store by copperwired และ ร้าน Ai_ เข้าอบรมเพื่อเรียนรู้และอบรมฟังก์ชันการใช้งานใหม่ๆ ของผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ Apple เพื่อนำไปใช้ในการสอนการใช้งานคอมพิวเตอร์ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต ผ่านคอร์สมาตรฐาน Apple ซึ่งเป็นกิจกรรมหนึ่งของร้านค้าภายใต้แบรนด์ Apple นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นการให้บริการเสริมต่างๆ แก่ลูกค้าภายในร้าน เช่น การบริการโอนย้ายข้อมูล การ Update Software การให้บริการ On-site Service ในการตรวจสอบแก้ไขปัญหาเบื้องต้น รวมไปถึงการให้คำแนะนำเลือกสรรสินค้าอุปกรณ์เสริมที่เข้ากับสินค้า Apple ได้อย่างสมบูรณ์ การพัฒนาทีมงานที่มีความรู้ความเข้าใจในสินค้า IoT และการเชื่อมต่อ สามารถให้คำแนะนำและติดตั้งสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สามารถโฮม เนื่องจากแนวโน้มของการติดตั้งผลิตภัณฑ์ที่สามารถโฮมจะเปลี่ยนจากการซื้ออุปกรณ์ DIY ไปติดตั้งเองทีละชิ้นไปเป็นการวางแผนติดตั้งระบบต่างๆ ให้ทำงานประสานกันโดยอัตโนมัติ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการรักษาความปลอดภัยที่รัดกุมยิ่งขึ้น ดังนั้น บริษัทจึงวางแผนพัฒนาทีมงานเพื่อรับมือและขยายฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ให้เป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญมากยิ่งขึ้น

4. การร่วมมือกับผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในการติดตั้งอุปกรณ์สมาร์ทโฮม / สมาร์ทคอนโดมิเนียม จากแนวโน้มการขยายตัวของอุปกรณ์ IoT สำหรับสมาร์ทโฮม ที่เป็นไปตามวิถีการดำเนินชีวิตของคนสมัยใหม่ที่ชื่นชอบเทคโนโลยี และความสะดวกสบาย ทำให้บริษัทเล็งเห็นศักยภาพของการเติบโตในกลุ่ม อุปกรณ์สมาร์ทโฮม / สมาร์ทคอนโดมิเนียม และเพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสกับประสบการณ์การใช้งานจริงจากการบูรณาการ (Integration) ประโยชน์ของอุปกรณ์ IoT ภายในที่อยู่อาศัยเข้าด้วยกันทำให้กลายเป็น สมาร์ทโฮม / สมาร์ทคอนโดมิเนียม ที่สามารถใช้งานจริงอย่างเต็มประสิทธิภาพ บริษัทจึงได้ร่วมมือกับบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในการติดตั้งอุปกรณ์ สมาร์ทโฮม ได้แก่ บริษัท ปัญจพล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ซึ่งเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับ Luxury หลายโครงการ โดยบริษัทได้เริ่มติดตั้งอุปกรณ์ สมาร์ทโฮม ได้แก่ บริษัท ปัญจพล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ซึ่งเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับ Luxury Low Rise จำนวน 90 ยูนิต บนอาคาร 8 ชั้น ออกแบบแบบแนวคิดของการทำให้บ้านฉลาด หรือ Home Intelligent ที่สามารถใช้งานได้จริง ด้วยการนำเอาระบบการจัดการบ้านและที่อยู่อาศัย Apple HomeKit หรือ แอปบ้าน ซึ่งทำงานบนระบบปฏิบัติการ iOS เข้ามาใช้งาน ซึ่งแอปบ้านนี้จะทำให้สอดข้อมูลใน iPad ว่ามีคนแปลกหน้าอยู่ในบริเวณบ้านหรือไม่ หรือให้ Apple TV ช่วยควบคุมอุปกรณ์ต่างๆ จากระยะไกล เป็นต้น ซึ่งบริษัทตั้งเป้าหมายการเป็นผู้นำในสินค้า IoT สำหรับ สมาร์ทโฮม กับกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ระดับบน และอาจจะขยายไปยังกลุ่มโรงแรม อพาร์ทเมนต์ ในอนาคต

5. การเลือกสถานที่ตั้งของสาขา และการตกแต่งร้าน

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของสาขาร้านค้าของบริษัทเป็นอย่างมากไม่ว่าจะเป็นร้าน dotlife หรือ ร้านค้าภายใต้แบรนด์ Apple ซึ่งจากการที่บริษัทมีประสบการณ์ในดำเนินธุรกิจมาเกือบ 20 ปี และเป็นผู้ริเริ่มการเปิดสาขาร้านค้าภายใต้แบรนด์ Apple ในศูนย์การค้าเป็นรายแรก จึงทำให้บริษัทมีประสบการณ์และแนวคิดในการคัดเลือก ทำเลที่ตั้งของสาขาของศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า คอมมูนิตี้มอลล์ ที่มีชื่อเสียงและมีผู้คนเดินทางมาจับจ่ายใช้สอยเป็นจำนวนมาก ทีมงานฝ่ายบริหารร้านค้าปลีกของบริษัทยังต้องคัดเลือกบริเวณพื้นที่ภายในห้างสรรพสินค้าที่เหมาะสมแก่การเปิดสาขา ทั้งในแง่ของขนาดพื้นที่ร้านค้า ซึ่งต้องเป็นบริเวณที่คาดว่าจะมีผู้คนเดินผ่านเป็นจุดที่สังเกตเห็นได้ง่าย และสะดวกต่อการเข้าถึงร้านสาขาของบริษัท นอกจากนี้ ทีมงานฝ่ายบริหารร้านค้าปลีกจะต้องสร้างความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าของพื้นที่เพื่อให้ได้ข้อมูลและโอกาสในการคัดเลือกพื้นที่เช่าก่อนเป็นรายแรกๆ รวมไปถึงการศึกษาหาข้อมูลพฤติกรรมของผู้บริโภคในแต่ละท้องถิ่นเป็นประจำอีกด้วย

บริษัทยังให้ความสำคัญกับการตกแต่งร้านเป็นพิเศษ โดยเน้นการใช้วัสดุในการตกแต่งร้านให้มีความทันสมัยให้สอดคล้องกับสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เกิดความสนใจในการเข้ามาเยี่ยมชมร้านค้าสาขาของบริษัททั้งร้าน dotlife และ กลุ่มร้านค้า Apple Brand Shop ได้แก่ ร้าน iStudio by copperwired U Store by copperwired และร้าน Ai_

6. การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าปลีก

บริษัทได้จัดทำฐานข้อมูลสมาชิก (Copper Member) ซึ่งมีมากกว่า 400,000 ราย เพื่อเป็น Customer Loyalty ให้แก่ลูกค้า ไว้ใช้ในการสะสมคะแนนเพื่อเป็นใช้ส่วนลด สำหรับซื้อสินค้าราคาพิเศษของทางร้านค้าในเครือของบริษัท โดยทุกๆ 25 บาท สำหรับยอดซื้อร้านค้าในบริษัทจะได้รับ 1 คะแนน และทุกๆ 10 คะแนนสามารถแลกเป็นส่วนลดในการซื้อสินค้า 1 บาท นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ Social Media เช่น Facebook Line เป็นต้น ในการแจ้งข่าวสาร โปรโมชั่น สินค้าใหม่ๆ ให้ลูกค้าทราบเป็นระยะๆ

7. การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าส่ง

กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการพัฒนาและรักษาระดับความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าของกลุ่มบริษัท ให้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท (Business partner) ซึ่งตลอดระยะเวลาการดำเนินงานธุรกิจมากกว่า 10 ปีนั้น กลุ่มบริษัทมีคู่ค้าที่เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์มากกว่า 200 ราย มีทั้งรายเล็ก รายใหญ่ ทั้งจากในประเทศ และต่างประเทศ บริษัทและบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญและดูแลคู่ค้าด้วยมาตรฐานเดียวกัน มีการซื้อขายสินค้าตรงไปตรงมา ไม่เอาเปรียบระหว่างกัน การชำระเงินค่าสินค้าเป็นไปตามเงื่อนไขการค้า ซึ่งทำให้กลุ่มบริษัทเป็นที่ไว้วางใจแก่คู่ค้า หากคู่ค้ามีสินค้าหรือเทคโนโลยีใหม่ จะนำมาให้กลุ่มบริษัทได้ทดลองใช้ รวมไปถึงการรับฟังความคิดเห็นต่างๆ จากกลุ่มบริษัทเพื่อนำแนวคิดไปปรับปรุงหรือพัฒนาสินค้าออกมาขายให้แก่กลุ่มลูกค้าในอนาคต

8. กลยุทธ์พันธมิตรกับผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือ

ปัจจุบันบริษัทเป็นพันธมิตรทางการค้า กับ บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส ผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือ AIS ในการขายเครื่องโทรศัพท์สมาร์ตโฟนพร้อมแพ็คเกจและโปรโมชั่นรายเดือน ซึ่งทำให้ผู้ใช้บริการเครือข่ายมือถือ AIS รายใหม่และรายเก่าได้รับสิทธิในการซื้อเครื่องสมาร์ตโฟนในราคาพิเศษได้ที่ร้าน Apple Brand Shop ภายใต้การบริหารงานของบริษัทได้แก่ร้าน iStudio by copperwired U Store by copperwired และร้าน Ai_ โดยที่ลูกค้าไม่ต้องไปที่ศูนย์บริการ AIS ซึ่งจะเป็นการกระตุ้นยอดขายเครื่องสมาร์ตโฟนให้แก่บริษัทอีกทางหนึ่งด้วย

บริษัทมีความตระหนักถึงความสำคัญด้านการบริหารความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ และมีแนวทางในการป้องกันความเสี่ยง เพื่อการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเพียงพอและเหมาะสม โดยปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุในหัวข้อนี้เป็นปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัทฯ เห็นว่ามีนัยสำคัญและอาจก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อ บริษัทและมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท รวมทั้งอาจส่งผลต่อการลงทุนของผู้ลงทุนในทางลบอย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้

04

ปัจจัยความเสี่ยง

4.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของบริษัท

4.1.1 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาในการเป็นตัวแทนจำหน่ายจากผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่

บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Apple Premium Reseller (“APR”) และ Authorized Apple Reseller (“AAR”) จาก Apple South Asia (Thailand) Limited ในการขายสินค้าภายใต้แบรนด์ Apple ในประเทศไทย อีกทั้ง บริษัทยังเป็นศูนย์บริการซ่อมบำรุงอย่างเป็นทางการ หรือ Apple Authorized Service Provider (ASP) ซึ่งปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีร้าน Apple Brand Shop ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้การบริหารของบริษัท จำนวน 15 ร้าน และศูนย์ซ่อมบำรุง iServe จำนวน 6 สาขา โดยในปี 2560 ถึงปี 2562 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการผลิตภัณฑ์แบรนด์ Apple คิดเป็นร้อยละ 68 ร้อยละ 70 และร้อยละ 74 ของรายได้รวม ตามลำดับ หากมีการที่ไม่ได้รับการต่อสัญญาอาจจะทำให้รายได้ในส่วนดังกล่าวลดลง นอกจากนี้ ทาง Apple ซึ่งเป็นผู้ให้สิทธิตัวแทนจำหน่ายมีสิทธิยกเลิกสัญญาตามดุลยพินิจในเวลาใดก็ได้โดยไม่ต้องแจ้งเหตุ เพียงแต่ทำหนังสือเป็นลายลักษณ์อักษรแจ้งล่วงหน้าสามสิบ (30) วัน

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ดำเนินธุรกิจกับ Apple South Asia (Thailand) Limited มาตั้งแต่ปี 2549 ซึ่งบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตสินค้าดังกล่าวและบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาอย่างเคร่งครัด ทั้งในด้านการปฏิบัติตามนโยบายและข้อควรปฏิบัติ (Policies & Practices) คู่มือจรรยาบรรณของตัวแทนจำหน่าย (Channel Member Code of Conduct) และยอดขายของตัวแทนจำหน่ายที่ผ่านมาในอดีต (Sales Performance) ทำให้บริษัทได้รับการต่อสัญญาตัวแทนจำหน่ายมาตลอด นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังได้เปิด ร้าน dotlife เพื่อดำเนินธุรกิจค้าปลีกกลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ และ KOAN ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทในการดำเนินธุรกิจค้าส่งสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ ที่มีความหลากหลายของสินค้ามากกว่า 2,000 รายการ ภายใต้แบรนด์ทั่วโลกมากกว่า 200 ราย ทำให้บริษัทมีสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ประเภทอื่นๆ มาขายเพิ่มเติมนอกเหนือไปจากสินค้าแบรนด์ Apple

4.1.2 ความเสี่ยงจากการที่ต้องได้รับอนุญาตในการเปิดร้าน Apple Brand Shop จาก Apple

การเปิดร้าน Apple Brand Shop รวมไปถึงศูนย์ซ่อมบำรุง Apple ซึ่งได้แก่ iStudio by copperwired และ iServe ในแต่ละพื้นที่บริการ (Service Location) จะต้องได้รับการยินยอมจากทาง Apple หากทางบริษัทเจ้าของตราสินค้า ไม่อนุญาตให้บริษัทเปิดร้านค้าในบริเวณดังกล่าว หรืออนุญาตให้บริษัทที่เป็นคู่แข่งเป็นผู้เปิดร้านค้าแทน อาจส่งผลกระทบต่อโอกาสทางธุรกิจในการเปิดร้าน Apple Brand Shop ตามแผนการขยายธุรกิจของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีเป้าหมายและแผนการในการเปิดร้าน Apple Brand Shop ในทำเลที่มีศักยภาพ เช่น ศูนย์การค้าชั้นนำในเขตกรุงเทพมหานครหรือตามจังหวัดใหญ่ที่มีกำลังซื้อค่อนข้างสูง ประกอบกับบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์แบรนด์ Apple ที่มีความสัมพันธ์อันดี ซึ่งได้ร่วมธุรกิจมากกว่า 10 ปี และที่ผ่านมาบริษัทมีผลงานจากการบริหารร้านสาขาที่ประสบความสำเร็จ เช่น iStudio สาขาสยามพารากอน และ iServe สาขาอินทรินทร์ พลาซ่า เป็นต้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่สนับสนุนให้บริษัทได้รับอนุญาตจาก Apple ในการขอเปิดร้าน Apple Brand Shop ในพื้นที่บริการใหม่ๆ ตามแผนงานของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

4.1.3 ความเสี่ยงจากการที่ Apple Store เข้ามาเปิดสาขาในประเทศไทย

ปัจจุบันทาง Apple ได้มีนโยบายการเปิดร้านค้าปลีก Apple Store ในกรุงเทพมหานคร โดยปัจจุบันได้เปิด Apple Store สาขาแรก คือ สาขา ICONSIAM ที่ได้เปิดดำเนินการไปแล้ว ซึ่งหากมีการเปิด Apple Store เพิ่มเติม คาดการณ์ว่าจะอยู่ในเขตพื้นที่ย่านธุรกิจใจกลางกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นแหล่งที่ตั้งของร้าน iStudio by copperwired โดยอาจส่งผลให้ลูกค้าเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ Apple จาก Apple Store แทนร้านสาขาของบริษัท และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

ทั้งนี้ โดยปกติแนวทางในการเปิดสาขา Apple Store ในต่างประเทศนั้น Apple Store จะเปิดร้านในบริเวณพื้นที่ ใจกลางเมือง โดยเป็นร้านขนาดใหญ่ที่มีการตกแต่งร้านอย่างดีเยี่ยม (Flagship Store) และจะเปิดสาขาในจำนวนไม่มาก เช่น จำนวน 3 สาขา ในประเทศสิงคโปร์ ดังนั้น บริษัทอาจจะได้รับผลกระทบจากการที่ Apple Store จะเปิดร้านที่ ย่านใจกลางเมืองซึ่งมี ร้าน iStudio by copperwired ตั้งอยู่ อย่างไรก็ตาม ร้าน Apple Store นั้น มีข้อแตกต่างจากร้าน iStudio by copperwired ซึ่งอาจไม่ตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าคนไทย ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1. นโยบายการให้บริการ: ลูกค้าคนไทยมักนิยมการได้รับการบริการ เช่น การสำรองข้อมูล การสอนการใช้งาน ในขณะที่ Apple Store จะมีบริการเป็นไปตาม Apple Standard ซึ่งอาจไม่ครอบคลุมหรือเข้าถึงลูกค้าคนไทยกลุ่มดังกล่าว
2. ผลิตภัณฑ์ Apple: ในร้าน Apple Store ส่วนมากจะมีเฉพาะรุ่นใหม่นั้น ส่วนรุ่นก่อนหน้าหรือรุ่น N-1 จะสามารถหาซื้อได้ในร้านของ iStudio by copperwired
3. โปรแกรมชั้นที่หลากหลาย: การทำโปรแกรมร่วมกับผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือ (Telco) และ บัตรเครดิต ซึ่งทาง iStudio by copperwired จะมีโปรแกรมดึงดูดให้ลูกค้าเลือกมากกว่า เช่น iStudio by copperwired จะมีการร่วมมือกับ AIS เพื่อเสนอขาย iPhone ในราคาพิเศษ เมื่อลูกค้าซื้อ iPhone พร้อมกับ Package ค่าโทรศัพท์รายเดือนตามที่ AIS กำหนด หรือบริการผ่อนสินค้า 0% ระยะเวลา 24 เดือน ร่วมกับบัตรเครดิต

ดังนั้น กลุ่มลูกค้าที่ได้รับผลกระทบจากการเปิด Apple Store น่าจะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติ เนื่องจากการประชาสัมพันธ์ การตกแต่งร้านอาจทำให้เป็น Landmark แห่งใหม่ที่ดึงดูดนักท่องเที่ยว

นอกจากนี้ ร้าน dotlife ซึ่งเป็นร้านค้าสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ที่มีสินค้าอุปกรณ์เสริมสำหรับ Apple เช่น เคส สายเคเบิล กล้อง ลำโพง และหูฟัง เป็นต้น น่าจะได้รับกระแสตอบรับที่ดีขึ้นจากการที่ลูกค้าอาจจะเข้ามาเลือกซื้ออุปกรณ์เสริมกับร้าน dotlife ในบริเวณสาขาเดียวกับ Apple Store เนื่องจากมีอุปกรณ์เสริมให้เลือกหลากหลายกว่า รวมไปถึง KOAN ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ CPW ที่ได้รับคัดเลือกให้เป็น Distributor สำหรับผลิตภัณฑ์ Third Party Product จากทาง Apple ในการขายส่งอุปกรณ์เสริมเข้าไปขายในร้าน Apple Store สาขา ICONSIAM และทาง online ของ Apple Store ด้วย

4.1.4 ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของสาขาร้านค้าปลีกในเขตธุรกิจในกรุงเทพมหานคร

จากนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทในการเลือกพื้นที่ในย่านใจกลางธุรกิจ (Central Business District) ในการเปิดสาขาทั้งร้าน dotlife ร้าน iStudio by copperwired และร้าน iServe โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตกรุงเทพมหานคร ในย่านราชประสงค์ เพชรเกษม 8 และสีลม ซึ่งเป็นย่านใจกลางเมืองธุรกิจของกรุงเทพมหานคร มีจำนวนสาขาของบริษัทเปิดดำเนินการจำนวน 12 สาขา หรือคิดเป็นประมาณ 1 ใน 3 ของสาขาทั้งหมด ซึ่งส่วนใหญ่เป็นร้านสาขาที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัทเป็นจำนวนมากและเป็นที่รู้จักต่อลูกค้า หากเกิดเหตุการณ์ความเสี่ยงที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น การชุมนุมทางการเมือง การปิดล้อมย่านใจกลางธุรกิจ ซึ่งส่วนมากพื้นที่ย่านธุรกิจหรือแหล่งช้อปปิ้งย่านราชประสงค์มักตกเป็นพื้นที่เป้าหมายเชิงสัญลักษณ์ จนอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและความปลอดภัย ของลูกค้าและพนักงานในเขตพื้นที่ดังกล่าวและบริเวณใกล้เคียง จนไม่สามารถเปิดดำเนินการ อันอาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการกระจุกตัวสาขาร้านค้าปลีกในเขตธุรกิจในกรุงเทพมหานคร จึงได้มีนโยบายการขยายสาขาไปยังพื้นที่ในย่านใจกลางธุรกิจอื่นๆ ตามการขยายตัวของความเป็นเมืองในประเทศไทย (Urbanization) อย่างบริเวณในเขตกรุงเทพมหานคร เช่น พระราม 9 บางใหญ่ บางนา รามอินทรา เป็นต้น รวมไปถึงจังหวัดเศรษฐกิจขนาดใหญ่ เช่น หาดใหญ่ เชียงใหม่ ภูเก็ต ชลบุรี เป็นต้น

4.1.5 ความเสี่ยงจากการขยายสาขาใหม่

เนื่องจากธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับค้าปลีกและค้าส่งสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์เป็นธุรกิจที่มีการเติบโตสูง และมีการเปลี่ยนแปลงความนิยมตลอดเวลา บริษัทจึงมีนโยบายที่จะขยายสาขา ร้าน dotlife อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าให้ครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากที่สุด บริษัทจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ผลประกอบการของสาขาที่เปิดใหม่ไม่เป็นไปตามที่บริษัทได้คาดการณ์หรือประมาณการไว้

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับประเด็นความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้กำหนดมาตรการในการบริหารความเสี่ยงโดยบริษัทมีการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนจากการเปิดสาขา ทำเลที่ตั้งของสาขา ปริมาณลูกค้า ขนาดร้าน และยอดขาย เมื่อเทียบกับสาขาที่มีขนาดใกล้เคียงกัน ประกอบการตัดสินใจก่อนการเปิดสาขา และหากมียอดขายหลังจากเปิดดำเนินการแล้ว 4 - 6 เดือน ไม่เป็นไปตามเป้าที่กำหนด บริษัทจะพิจารณาหาสาเหตุที่ทำให้ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าเพื่อแก้ไขปัญหาก็เกิดขึ้น หรือพิจารณาย้ายหรือปิดสาขาที่ขาดทุน

4.1.6 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

สินค้าโทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงไม่ว่าจะเป็นการแข่งขันระหว่างกลุ่มผู้ผลิตอุปกรณ์ที่จะพัฒนาสินค้าให้ตอบสนองความต้องการผู้ใช้งาน เพื่อจะได้แย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดโดยการพัฒนาและออกสินค้ารุ่นใหม่อย่างต่อเนื่อง หรือการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่เป็นคู่แข่งกับบริษัทโดยตรง โดยสามารถแบ่งประเภทผู้ประกอบการได้เป็นดังนี้

1. ผู้ประกอบการที่เป็นตัวแทนจำหน่ายหรือได้รับสิทธิให้จำหน่ายสินค้าของ Apple เพื่อเปิดร้าน Apple Brand Shop เพื่อจำหน่ายสินค้าและ อุปกรณ์ของ Apple โดยตรง เช่น บริษัท เอสพีวีโอ จำกัด (มหาชน) หรือ บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) เป็นต้น
2. สินค้าของ Apple ในร้านค้าของตนเอง เช่น ร้าน Jay Mart และร้าน TG FONE เป็นต้น
3. ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทยทั้ง 3 ราย (AIS True และ DTAC) เป็นต้น
4. ผู้ประกอบการประเภทร้านค้าโมเดิร์นเทรดที่เป็นตัวแทนจำหน่ายหรือได้รับสิทธิให้จำหน่ายสินค้า เช่น Power Buy Power Mall Big C หรือ เอสที โลตัส เป็นต้น
5. ผู้ประกอบการที่เป็นร้านค้าที่จำหน่ายคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น ร้าน Jay Mart ร้าน J.I.B. และร้าน IT City เป็นต้น

ทั้งนี้ ในปี 2560 ถึงปี 2562 บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มโทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์ และแท็บเล็ต ประมาณร้อยละ 53.80 ร้อยละ 52.81 และร้อยละ 54.36 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยหากธุรกิจนี้มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงมากขึ้นกว่าในปัจจุบัน หรือมีการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพสูง อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการรวมของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ได้พึ่งพิงการขายสินค้าในกลุ่มโทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์ และแท็บเล็ต เท่านั้น บริษัทได้สรรหากลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์หลากหลายชนิดมากกว่า 2,000 รายการ ภายใต้แบรนด์สินค้าชั้นนำทั่วโลกกว่า 200 ราย ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยได้จัดทำนายทั้งการคำสั่งและการค้าปลีกผ่านร้าน dotlife หรือช่องทางออนไลน์ เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย ทั้งนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นการคิดสรรสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์อื่นที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่า เพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งบริษัทและบริษัทย่อยยังมีการพัฒนาศักยภาพของพนักงานให้มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี รวมทั้งสามารถแก้ไขปัญหาเบื้องต้น และตอบสนองเสียงของลูกค้าได้ เพื่อให้เกิดความพึงพอใจในการบริการและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งของสาขาร้านค้าของบริษัท ทั้งร้าน dotlife ที่ขายสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ และ ร้านค้า Apple Brand Shop ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำและตามหัวเมืองใหญ่ ซึ่งทางทีมงานฝ่ายบริหารร้านค้าปลีกของบริษัทมีการคัดเลือกพื้นที่ที่เหมาะสมแก่การเปิดสาขา ทั้งในแง่ของขนาดพื้นที่ และความสะดวกต่อการเข้าถึงร้านสาขาของบริษัท รวมไปถึงการศึกษาหาข้อมูลพฤติกรรมของผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่เป็นประจำอีกด้วย เพื่อเป็นข้อมูลในการกำหนดกลยุทธ์การแข่งเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

4.1.7 ความเสี่ยงจากการที่สินค้าล้าสมัยจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งกลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ สมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต ซึ่งเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทั้งมีการออกสินค้านวัตกรรมใหม่ตลอดทุกๆ ปี การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อสินค้าคงคลังของบริษัทล้าสมัยและไม่ได้รับความนิยม ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวได้ทั้งหมดที่ บริษัทและบริษัทย่อยจึงอาจประสบผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินค้าดังกล่าว

บริษัทและบริษัทย่อยได้กำหนดแนวทางในการป้องกันและบริหารความเสี่ยงดังกล่าวโดย (1) บริษัทมีการกำหนดวงเงินให้แก่ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product manager: PM) ในการสั่งซื้อสินค้า เพื่อจำกัดปริมาณการสั่งซื้อสินค้าให้อยู่ในจำนวนที่เหมาะสม (2) บริษัทใช้ระบบ NIMBUS ในการจัดการระบบคลังสินค้า โดยระบบสามารถรายงานยอดความเคลื่อนไหวของสินค้า เพื่อการสอบทานรายงานสินค้าคงเหลือได้อย่างสม่ำเสมอ ซึ่งทำให้การทำการสั่งซื้อสินค้าสอดคล้องกับความต้องการในแต่ละช่วงเวลา อีกทั้งบริษัทยังมีการบริหารจัดการสินค้าโดยการย้ายสินค้าไปวางยังร้านที่มีการหมุนเวียนเร็วเพื่อระบายสินค้าก่อนการล้าสมัยและไม่ได้รับความนิยม (3) บริษัทมีการตั้งนโยบายการตั้งสำรองการด้อยค่าของสินค้าล้าสมัย สินค้าที่มีการเคลื่อนไหวช้า หรือชำรุดเสียหาย โดยบริษัทและบริษัทย่อยมีการตั้งสำรองแตกต่างกันในแต่ละกลุ่มสินค้า โดยในปี 2560 ถึงปี 2562 บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือ จำนวน 25.77 ล้านบาท และ 41.12 ล้านบาท และ 37.26 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังมีการใช้การส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อกระตุ้นยอดขายและระบายสินค้าเป็นระยะ นอกจากนี้ สินค้าบางรุ่น บริษัทยังได้รับเงินช่วยเหลือ (Price Protection) จากผู้จำหน่าย เมื่อมีการออกผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่เข้าสู่ตลาด ซึ่งเป็นการช่วยเหลือบริษัทให้ได้รับผลกระทบจากสินค้าล้าสมัยลดลง

4.1.8 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงช่องทางในการซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค

เนื่องจากเทคโนโลยีด้านการสื่อสารในปัจจุบันมีการพัฒนาและขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงและใช้งานอินเทอร์เน็ตได้อย่างสะดวกผ่านสมาร์ตโฟน แท็บเล็ต และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ต่างๆ ทำให้การใช้บริการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์เริ่มเป็นที่นิยมและเติบโตอย่างมาก โดยตลาดค้าปลีกอีคอมเมิร์ซ (B2C – E-Commerce) โดยมีการคาดการณ์ว่า ในอนาคตตลาดค้าปลีกอีคอมเมิร์ซจะเติบโตเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตามการเพิ่มขึ้นของการใช้งานอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่หันมาใช้บริการสั่งซื้อออนไลน์เพิ่มมากขึ้น จึงอาจส่งผลให้จำนวนลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านสาขาของบริษัทมีจำนวนลดน้อยลงและอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม ค่านิยมในการซื้อสินค้าของคนไทยที่ยังคงต้องการคำแนะนำจากพนักงานและต้องมีการตรวจสอบคุณภาพและทดลองสินค้าก่อนตัดสินใจซื้อ ประกอบกับการซื้อสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ยังคงจำเป็นต้องอาศัยการขายผ่านร้านค้าปลีก เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทได้สัมผัสและทดลองใช้สินค้าก่อนการเลือกซื้อ รวมไปถึงการสาธิตการให้คำแนะนำจากพนักงานของทางร้านเป็นหลัก ทำให้การขายหน้าร้านสำหรับกลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ยังคงมีความสำคัญอยู่ นอกจากนี้บริษัทได้พัฒนาช่องทางในการให้บริการสั่งซื้อออนไลน์ผ่านทางเว็บไซต์เพื่อให้ลูกค้าได้เข้าถึงสินค้าของบริษัทในทุกๆ ช่องทางผ่านทาง www.dotlife.store และ www.istudio.store ซึ่งได้ให้บริการแล้วตั้งแต่ปลายปี 2559 รวมไปถึง www.koan.co.th ซึ่งเป็นเว็บไซต์ออนไลน์ของ KOAN โดยทางบริษัทมียอดขายผ่านทางออนไลน์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

4.1.9 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาหรือการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขสัญญาเช่าพื้นที่

เนื่องจากสาขาของบริษัทที่เป็นช่องทางการจำหน่ายสินค้า ได้แก่ ร้าน Apple Brand Shop จำนวน 15 สาขา และร้าน .life จำนวน 21 สาขา รวมไปถึงศูนย์บริการ iServe จำนวน 6 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่เช่าจากห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าทั้งหมดมีอายุสัญญาเช่าระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการให้เช่าโดยปกติทั่วไป (ยกเว้น iStudio สาขาสยามพารากอน ที่บริษัทได้สัญญาเช่าระยะ 25 ปี) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีสัญญาเช่าพื้นที่ทั้งหมดอายุในปี 2563 จำนวน 14 สาขา ส่วนที่เหลือจะหมดอายุ 2564 และ 2565 ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่จากเจ้าของพื้นที่ รวมทั้งมีความเสี่ยงในกรณีที่เจ้าของพื้นที่เปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในการต่อสัญญา เช่น การปรับขึ้นค่าเช่าหรือค่าบริการซึ่งอาจจะกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ร้านสาขาและศูนย์บริการของบริษัทได้

4.1.10 ความเสี่ยงจากสินค้าราคาสูงเกิดการสูญหาย

กลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ส่วนใหญ่ที่บริษัทและบริษัทย่อยนำเข้ามายาวนาน จะมีราคาเฉลี่ยต่อชิ้นค่อนข้างสูงโดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มแบรนด์ Apple ได้แก่ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต และคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป เป็นต้น ดังนั้นสินค้าที่นำมาวางขายผ่านร้านค้าปลีกของบริษัท อาจเกิดการสูญหายได้ ซึ่งอาจเกิดการลักขโมยจากผู้เข้ามาเลือกซื้อสินค้าของบริษัท หรือ ความบกพร่องจากการดำเนินงานของพนักงานในขั้นตอนการปฏิบัติงาน เช่น ขั้นตอนการขายสินค้า การจัดเก็บเงินในสาขา และขั้นตอนการตรวจนับสินค้า เป็นต้น ซึ่งอาจจะทำให้กระทบต่อกำไรของบริษัทและบริษัทย่อยได้หากไม่มีมาตรการควบคุมรัดกุมที่เพียงพอ

บริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวจึงได้มีมาตรการในการป้องกันความเสี่ยง โดยการติดตั้งระบบตรวจจับป้องกันการขโมยสินค้าด้วยเสาคลื่นวิทยุสินค้าที่หน้าทางเข้า-ออก ของร้านค้าปลีก และการติดแท็กกันขโมย (Tags RFID) ที่ตัวสินค้าที่มีราคาสูง เช่น สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต คอมพิวเตอร์แล็ปท็อป และนาฬิกาอัจฉริยะ เป็นต้น รวมไปถึงการติดตั้งกล้องโทรทัศน์วงจรปิดเพื่อบันทึกเหตุการณ์ต่างๆ ภายในร้านค้าปลีกของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังได้มอบหมายให้พนักงานประจำร้านค้า ตรวจนับและระบอยอดในกลุ่มสินค้าที่มีราคาสูงได้แก่ iPhone iPad เป็นต้น ในทุกๆ สัปดาห์ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องกับระบบ ERP ของบริษัท หากเกิดการสูญหาย พนักงานที่เกี่ยวข้องจะต้องชดเชยเงินเท่ากับราคายาวปลักของสินค้านั้นๆ

สำหรับการดูแลจัดเก็บสินค้าคงคลัง บริษัทและบริษัทย่อยได้จ้างบริษัทภายนอก เพื่อกำหน้าที่ดูแลและจัดเก็บสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อย ตั้งแต่การรับสินค้าจากผู้จำหน่าย การจัดเก็บสินค้า การกระจายสินค้าไปยังสาขา เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดูแลจัดเก็บสินค้าให้มีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากที่สินค้าสูญหายเนื่องจากเป็นความรับผิดชอบของผู้ดูแลคลังสินค้าที่บริษัทและบริษัทย่อยได้จ้างให้ดำเนินการ

4.1.11 ความเสี่ยงจากการเป็นตัวแทนขายประกันอุบัติเหตุหรือการสูญหายของสินค้า

สินค้ากลุ่มดิจิทัลไลฟ์สไตล์ โทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต ที่บริษัทจำหน่ายเป็นสินค้าที่มีมูลค่าต่อชิ้นสูง มีขนาดเล็ก สามารถเกิดอุบัติเหตุหรือสูญหายได้ง่าย ซึ่งโดยปกติผู้ผลิตจะมีการรับประกันคุณภาพของสินค้าตามประเภทและชนิดของสินค้าแต่ไม่ครอบคลุมถึงอุบัติเหตุหรือการสูญหายของสินค้า ทั้งนี้ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในกรณีที่ลูกค้าต้องการทำประกันภัยสินค้าเพิ่มเติมนอกเหนือจากการรับประกันคุณภาพสินค้า ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวอาจเข้าข่ายเป็นการกระทำความในฐานนายหน้าประกันวินาศภัยซึ่งผู้ที่จะเป็นนายหน้าได้ต้องได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (“คปภ.”) บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการรับเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยโดยไม่มีใบอนุญาต

อย่างไรก็ดี บริษัทยังไม่พบว่าเคยมีคำวินิจฉัยหรือการตีความอย่างเป็นทางการเกี่ยวกับการดำเนินการในลักษณะดังกล่าวมาก่อน แต่เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว บริษัทจึงได้หยุดการดำเนินการแนะนำประกันภัยสินค้าเพิ่มเติมในลักษณะข้างต้นแล้ว ตั้งแต่เดือนเมษายน 2562 เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการขายประกันสินค้าเพียงเล็กน้อยไม่คุ้มค่าแก่การลงทุนด้านบุคลากร อย่างไรก็ตาม หากในอนาคตบริษัทเห็นว่ามีโอกาสหรือช่องทางในการขยายธุรกิจดังกล่าว บริษัทจะพิจารณาและดำเนินการขอรับใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วนเพื่อให้สามารถแนะนำแผนประกันภัยได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย

4.2 ความเสี่ยงด้านการบริหาร และการจัดการ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

บริษัทและบริษัทย่อย เป็นบริษัทที่ก่อตั้งขึ้นโดยคุณปรเมศร์ เจริญเจริญสูง ซึ่งเป็นผู้มีความรู้ ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในธุรกิจจำหน่ายประเภทดิจิทัลไลฟ์สไตล์ สมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต และยังดำรงตำแหน่งเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทและบริษัทย่อย ทั้งนี้ หากมีการเปลี่ยนแปลงบุคลากรดังกล่าวในอนาคต อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อยได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักเป็นอย่างดี บริษัทได้กำหนดขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบ รวมถึงอำนาจอนุมัติ และการจัดการของฝ่ายบริหารอย่างชัดเจน เพื่อมิให้เกิดการพึ่งพิงผู้บริหารท่านใดท่านหนึ่ง อีกทั้งมีการสนับสนุนให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถได้มีโอกาสพัฒนา การเติบโตปรับตำแหน่งงานและค่าตอบแทนให้กับพนักงานที่มีผลการปฏิบัติงานที่ดี เพื่อรักษาพนักงานให้คงอยู่กับองค์กร

4.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์โดยการนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งการนำเข้าสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์จากต่างประเทศโดยตรงทั้งหมดมาจากการสั่งซื้อโดย KOAN ในปี 2560 ถึงปี 2562 มูลค่าการสั่งซื้อจากต่างประเทศของ KOAN คิดเป็นประมาณร้อยละ 9.07 ร้อยละ 9.31 และร้อยละ 7.60 ของต้นทุนขายรวม ทั้งนี้ หากเกิดความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยนอาจส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นของบริษัทย่อยและกระทบต่อกำไรขั้นต้นในภาพรวมได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทย่อยได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดี ถึงแม้ในปัจจุบันการต้นทุนการสั่งซื้อสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศจะยังมีส่วนไม่มากเมื่อเทียบกับต้นทุนขายรวม แต่คาดการณ์ว่าจะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น บริษัทและบริษัทย่อยจึงได้ดำเนินธุรกิจภายใต้นโยบายทางการเงินอย่างระมัดระวัง โดยกำหนดแนวทางดังนี้

1. ติดตามการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดและใช้เครื่องมือทางการเงินในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยบริษัทย่อยได้มีการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงิน เพื่อบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการนำเข้าสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์จากต่างประเทศ
2. นโยบายการกำหนดราคาขายสินค้าของบริษัท จะต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจจะกระทบต่อต้นทุนการขาย

4.4 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลัก

1. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ กลุ่มคุณณรงค์ อังศรีเนศ (ประกอบด้วย บริษัท วีเน็ก แคมป์ทอลล์ จำกัด และกลุ่มครอบครัวคุณณรงค์ อังศรีเนศ) โดยถือหุ้นทั้งหมดในบริษัทสัดส่วนร้อยละ 54.88 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวส่งผลให้กลุ่มคุณณรงค์ อังศรีเนศ มีส่วนในการตัดสินใจอย่างมีสาระสำคัญในที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทอาจมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียง เพื่อท้วงติงและตรวจสอบเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาได้

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจอนุมัติอย่างชัดเจน รวมถึงมีการกำหนดมาตรการการทำการรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม รวมถึงบุคคลที่มีความขัดแย้ง จะไม่มีสิทธิในการอนุมัติรายการนั้นๆ อีกทั้งคณะกรรมการบริษัทจำนวน 7 ท่าน มีกรรมการอิสระอยู่ 4 ท่าน ซึ่งเกินกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดของบริษัท ช่วยท้วงติงในการตัดสินใจและท้วงติงอำนาจในการบริหารงานของบริษัท ด้วยโครงสร้างการจัดการที่ชัดเจนและโปร่งใส รวมทั้งช่วยในการกลั่นกรองเรื่องต่างๆ ในการนำเสนอเรื่องต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นอีกด้วย นอกจากนี้ เมื่อบริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว บริษัทจะต้องเปิดเผยข้อมูลและปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของสำนักงาน ก.ล.ด. และตลาดหลักทรัพย์ฯ เช่น รายการที่เกี่ยวข้องกัน และรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัท เป็นต้น เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นทุกราย บริษัทจึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่น และผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัท จะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาหุ้นสามัญของบริษัท

ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้อาจมีราคาหุ้นสามัญของบริษัทอาจมีแนวโน้มผันผวน เนื่องจากปัจจัยหลายประการซึ่งบางปัจจัยเป็นเรื่องที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ อาทิ การเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับบริษัท ความผันผวนของราคาหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ ผลการดำเนินงานของบริษัทที่แตกต่างจากความคาดหวังของนักลงทุนและนักวิเคราะห์ การเปลี่ยนแปลงของผลประกอบการและราคาหุ้นของบริษัทจดทะเบียนที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัท รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อราคาค่าเงินของ บริษัท เช่น การเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมาย การเปลี่ยนแปลงด้านอุตสาหกรรม เป็นต้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อราคาตลาดของหุ้นสามัญของบริษัทเกิดความผันผวน ซึ่งส่งผลให้นักลงทุนไม่สามารถขายหุ้นของบริษัทได้ในราคาที่คาดการณ์ไว้ หรืออาจมีการซื้อขายในราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทในครั้งนี้ได้

05

ข้อมูลทั่วไป และข้อมูล สำคัญอื่น

- 5.1 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	บริษัท คอปเปอร์ ไวร์ด จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	0107562000149
ชื่อย่อหลักทรัพย์	CPW
ประเภทธุรกิจ	จำหน่ายสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์และอุปกรณ์เสริม
กลุ่มอุตสาหกรรม	บริการ (Service) / พาณิชยกรรม (Commerce)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	159/6 อาคารเสริมมิตร ทาวเวอร์ ชั้น 2 ห้อง 201 – 202 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	(66) 2-665-2950-3
โทรสาร	(66) 2-665-2954
เว็บไซต์ (URL)	www.copperwired.co.th
ทุนจดทะเบียน	300,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	300,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	0.5 บาท

5.2 บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	บริษัท โคแอน จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	0105545117945
ประเภทธุรกิจ	ผู้ค้าส่ง (Distributor) สินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์และอุปกรณ์เสริม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	159/6 อาคารเสริมมิตร ทาวเวอร์ ชั้น 2 ห้อง 203 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	(66) 2- 665 - 7311
โทรสาร	(66) 2- 665 - 7315
ทุนจดทะเบียน	50,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	50,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น :	100 บาท

5.3 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพ์หุ้นสามัญ	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพ์ (ประเทศไทย) จำกัด (TSD) อาคารตลาดหลักทรัพ์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : (66) 2-009-9000 โทรสาร : (66) 2-009-9991 SET Contact center : (66) 2-009-9999
ผู้สอบบัญชี	บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ชั้น 50-51 เอ็มโพรียทาวเวอร์ 1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : (66) 2-677-2000 โทรสาร : (66) 2-677-2222

5.4 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -

6.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 300,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 600,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท

6.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัทและสัดส่วนการถือหุ้น 10 รายแรก ตามที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 7 มกราคม 2563 (วันปิดสมุดทะเบียนล่าสุด) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
1	บริษัท วัณนิ แคมป์ทอล จำกัด	307,898,600	51.32
2	นาย ประเมศร์ เจริญเจริญสุข	67,706,200	11.28
3	บริษัท เมลโค โฮลดิ้งส์ จำกัด	24,637,800	4.11
4	บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด(มหาชน)	18,000,000	3.00
5	นาย ไสกรณ บุญยรัตพันธุ์	9,742,800	1.62
6	นาง วลีพร อังคนะ	7,857,000	1.31
7	น.ส. สุรีย์พร อังคนะ	5,638,200	0.94
8	นาย ณรงค์ อังคนะ	5,290,400	0.88
9	นาย วรณัน อนุรักษวงศ์ศรี	3,700,000	0.62
10	นาง วรณา องค์ประเสริฐ	2,607,000	0.43

6.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

- ไม่มี -

07

นโยบาย การจ่ายเงินปันผล ของบริษัทและ บริษัทย่อย

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2561 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2561 อนุมัติ
นโยบายการจ่ายเงินปันผล ดังนี้

นโยบายการจ่ายเงินปันผลสำหรับบริษัท

บริษัทจะจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี
เงินได้และหลังหักสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามกฎหมายกำหนด โดยการพิจารณาจาก
งบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท ซึ่งการจ่ายเงินปันผลจะขึ้นอยู่กับกระแสเงินสด
ความเพียงพอของเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ แผนการลงทุน การจ่ายชำระ
คืนเงินกู้ยืม เงื่อนไขและข้อกำหนดในสัญญาต่างๆ ที่บริษัทผูกพันอยู่ รวมทั้งข้อกำหนด
ทางกฎหมาย ความจำเป็น และความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคต

ทั้งนี้ มติของคณะกรรมการบริษัทที่อนุมัติให้จ่ายเงินปันผลจะต้องถูกนำ
เสนอเพื่อขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะ
กรรมการของบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลได้เป็นครั้งคราว เมื่อเห็นว่าบริษัท
มีผลกำไรสมควรพอจะทำเช่นนั้นได้ โดยจะต้องรายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบใน
การประชุมคราวถัดไป

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

บริษัทจะจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ
หลังหักภาษีเงินได้และหลังหักสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามกฎหมายกำหนด โดยการ
พิจารณาจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทย่อย ซึ่งการจ่ายเงินปันผลจะขึ้นอยู่กับ
กระแสเงินสด ความเพียงพอของเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ แผนการ
ลงทุน การจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม เงื่อนไขและข้อกำหนดในสัญญาต่างๆ ที่บริษัทย่อย
ผูกพันอยู่รวมทั้งข้อกำหนดทางกฎหมาย ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคต

ทั้งนี้ มติของคณะกรรมการบริษัทย่อยที่อนุมัติให้จ่ายเงินปันผลจะต้องถูก
นำเสนอเพื่อขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่ง
คณะกรรมการของบริษัทย่อยมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลได้เป็นครั้งคราว เมื่อ
เห็นว่าบริษัทย่อยมีผลกำไรสมควรพอจะทำเช่นนั้นได้ โดยจะต้องรายงานให้ที่ประชุม
ผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวถัดไป

08

โครงสร้าง การจัดการ

8.1 Organization Chart

คณะกรรมการสรรหา
และพิจารณาตอบแทน
Nomination and Remneration
Committee



ผู้อำนวยการ
ฝ่ายค้าปลีก
Retail Director



ผู้อำนวยการ
ฝ่ายสินค้า
Product Director



คณะกรรมการบริษัท
Board of Directors



คณะกรรมการบริหาร
Executive Board



คณะกรรมการ
บริหารความเสี่ยง
Risk Management
Subcommittee



คณะกรรมการ
ตรวจสอบ
Audit Committee



ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
Chief Executive Officer



ฝ่ายตรวจสอบภายใน
Internal Auditor
(Outsource)



ผู้อำนวยการ
ฝ่ายออกแบบ
และการตลาด
Creative Design &
Marketing Director



ผู้อำนวยการ
ฝ่ายบัญชีและการเงิน
Finance & Accounting
Director



ผู้อำนวยการ
ฝ่ายปฏิบัติการธุรกิจ
Business Operation
Director



ผู้อำนวยการ
ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์
และธุรการ
Human Resources &
Admin Director

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 โครงสร้างการจัดการของบริษัท ประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย 3 ชุด ซึ่งประกอบด้วย 1) คณะกรรมการตรวจสอบ 2) คณะกรรมการบริหาร 3) คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน โดยคณะกรรมการชุดต่างๆ ของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

8.2 คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีคณะกรรมการบริษัท จำนวน 7 ท่าน ดังนี้

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท	ตำแหน่ง
1. นายณรงค์ อังศ์ธนศ	ประธานกรรมการ / ประธานกรรมการบริหาร / กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
2. นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์	กรรมการ / กรรมการบริหาร
3. นายปรเมศร์ เจริญเจริญสุข	กรรมการ / กรรมการบริหาร / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)
4. ศ.ดร.พรชัย ชูหิณฑา	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ
5. นายมนัส เจริญธน	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
6. นายทองเกียรติ หวังวีระมิตร	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
7. นายปัญญา เกษมทรัพย์	กรรมการอิสระ / กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

หมายเหตุ:

1. นายณรงค์ อังศ์ธนศ และนายโสภณ บุญยรัตพันธุ์ เป็นกรรมการที่มาจากผู้ถือหุ้นราย VNET ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขการดำรงสัดส่วนกรรมการในสัญญาร่วมลงทุนระหว่างบริษัท กับ VNET ลงวันที่ 5 กันยายน 2551

2. นายณรงค์ อังศ์ธนศ ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการโดยไม่ได้เป็นกรรมการอิสระ แต่โครงสร้างกรรมการบริษัท มีสัดส่วนกรรมการอิสระ 4 คนจากจำนวนกรรมการทั้งสิ้น 7 คน เกินกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด ซึ่งเป็นไปตามหลักนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

นายณรงค์ อังศ์ธนศ นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์ หรือนายปรเมศร์ เจริญเจริญสุข จำนวน 2 ใน 3 คนนี้ ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราบริษัท

8.2.1 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการจัดการบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้นที่ชอบด้วยกฎหมายด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และระมัดระวังผลประโยชน์ของบริษัท โดยรวมถึงอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบที่สำคัญ ดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารจัดการและดำเนินกิจการบริษัท ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวัง เพื่อรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น และมีหน้าที่ดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ
2. จัดให้มีการประชุมกรรมการบริษัททุกไตรมาสอย่างน้อย
3. ดำเนินการให้บริษัทฯ นำระบบงานบัญชี การรายงานทางการเงิน และการสอบบัญชีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพมาใช้ รวมทั้งจัดให้มีระบบควบคุมภายใน และระบบการตรวจสอบภายใน และระบบจัดเก็บเอกสารที่ทำให้สามารถตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลได้ในภายหลัง
4. จัดให้มีการกำกับการเงินของบริษัทฯ ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีให้มีความถูกต้อง เพื่อแสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในรอบบัญชีที่ผ่านมาให้ตรงต่อความเป็นจริง ครบถ้วน และถูกต้อง เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี ก่อนที่จะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
5. พิจารณากฎหมาย ตรวจสอบ และอนุมัติวิสัยทัศน์ นโยบาย กิจทางกลยุทธ์ แผนงานการดำเนินงานธุรกิจ ของบริษัทฯ โดยฝ่ายบริหาร
6. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย กลยุทธ์ วิสัยทัศน์ แผนงานการดำเนินงานธุรกิจ งบประมาณของบริษัทฯ โครงสร้างการบริหารจัดการ อำนาจอนุมัติ รวมถึงควบคุมกำกับดูแล การบริหารและการจัดการบริษัทให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน งบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนประกาศ ข้อบังคับและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญ เท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมายอื่น
7. ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงานและงบประมาณของบริษัทฯ
8. พิจารณากำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และกำกับดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการในการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยมีมาตรการรองรับและวิธีควบคุมเพื่อลดผลกระทบต่อกิจการของบริษัทฯ อย่างเหมาะสม
9. จัดให้มีและปฏิบัติตามนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ตามหลักธรรมาภิบาลที่เป็นลายลักษณ์อักษรและการปรับใช้นโยบายดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งกำกับดูแลการจัดสรรทรัพยากรที่สำคัญ เพื่อให้เชื่อมั่นว่าบริษัทฯ มีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกกลุ่มด้วยความเป็นธรรม
10. พิจารณากำหนดโครงสร้างการบริหารงาน มีอำนาจในการแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการชุดอื่นตามความเหมาะสม รวมถึงการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ที่แต่งตั้ง ทั้งนี้ การมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่กำหนดนั้น ต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำได้ คณะกรรมการชุดย่อยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ดังกล่าว สามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด กับบริษัทฯ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบาย และหลักเกณฑ์ที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้น หรือคณะกรรมการพิจารณา และอนุมัติไว้แล้ว
11. พิจารณาแต่งตั้งบุคคลเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทฯ ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ทั้งนี้ บุคคลผู้นั้นต้องมีคุณสมบัติเป็นกรรมการและต้องไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่ พ.ร.บ. บริษัทมหาชน พ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้อง
12. กำกับควบคุม และป้องกันมิให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ
13. ดำเนินการให้มีการเผยแพร่ข้อมูลที่เหมาะสมและมีการเปิดเผยข้อมูลให้แก่ผู้มีส่วนได้เสีย บุคคลผู้มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เหมาะสม และตรงต่อเวลา
14. จัดทำรายงานประจำปีของคณะกรรมการบริษัท และรับผิดชอบต่อการจัดทำและการเปิดเผยงบการเงินเพื่อแสดงถึงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
15. คณะกรรมการบริษัทอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติการณ์อย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการบริษัทได้โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริษัทหรืออาจมอบอำนาจนั้นๆ ได้เมื่อเห็นสมควร ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้น ต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำได้บุคคลดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือประกาศอื่นใดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง) เว้นแต่ธุรกรรมดังกล่าวเป็นธุรกรรมปกติของบริษัทฯ และมีหลักเกณฑ์เดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length)

16. ขอความเห็นที่เป็นอิสระจากที่ปรึกษาวิชาชีพอื่นใดเมื่อเห็นว่าจำเป็นด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ ซึ่งการดำเนินการว่าจ้างให้เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติของบริษัทฯ

17. กรรมการและผู้บริหารต้องรายงานให้บริษัทฯ ทราบถึงการมีส่วนได้เสียของตนหรือของบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกิจการของบริษัทฯ ทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไขและวิธีการที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

18. ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของกรรมการ หรือผู้บริหารใช้ข้อมูลภายในบริษัทฯ ทั้งที่ได้มาจากการกระทำตามหน้าที่หรือในทางอื่นใด ที่มีหรืออาจมีผลกระทบเป็นภัยสำคัญต่อบริษัทฯ เพื่อประโยชน์ต่อตนเองหรือผู้อื่นไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมและไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

19. กรรมการ และผู้บริหารของบริษัทฯ รวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องของกรรมการและผู้บริหารดังกล่าวมีหน้าที่แจ้งให้บริษัทฯ ทราบถึงความสัมพันธ์และการทำธุรกรรมกับบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์และหลีกเลี่ยงการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ

8.2.2 การประชุมคณะกรรมการบริษัท

ในปี 2561 และปี 2562 มีรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท ดังนี้

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท	จำนวนครั้งที่เข้าร่วม / จำนวนครั้งที่เข้าประชุมทั้งหมด	
	ปี 2561	ปี 2562
1. นายณรงค์ อังศรีเนศ	8/8	8/8
2. นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์	8/8	8/8
3. นายปรเมศร์ เจริญเจริญสุข	8/8	8/8
4. ศ.ดร.พรชัย ชูหจินดา	4/8	8/8
5. นายมนัส เจียรนนท์	4/8	7/8
6. นายทองเกียรติ หวังวีระมิตร	4/8	8/8
7. นายปัญญา เกษมทรัพย์	4/8	7/8

หมายเหตุ: ศ.ดร.พรชัย ชูหจินดา นายมนัส เจียรนนท์ นายปัญญา เกษมทรัพย์ นายทองเกียรติ หวังวีระมิตร ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2561

8.3 คณะกรรมการตรวจสอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท มีจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท	ตำแหน่ง
1. ศ.ดร.พรชัย ชูหิณฑา	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. นายมนัส เจริญวนนท์	กรรมการตรวจสอบ
3. นายทองเกียรติ หวังวิระมิตร	กรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ: ศ.ดร.พรชัย ชูหิณฑา นายมนัส เจริญวนนท์ นายทองเกียรติ หวังวิระมิตร ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2561

โดยมติที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2561 มีมติแต่งตั้งนางสาวดลยรัตน์ โมลาสุข เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 10 สิงหาคม 2561 เป็นต้นไป

หมายเหตุ : ศ.ดร.พรชัย ชูหิณฑา เป็นกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระที่มีความรู้และประสบการณ์ทางด้านบัญชีและการเงินเพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัท โดยสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีสาขาการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาโทบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และปริญญาเอกสาขาการเงิน Florida International University ปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ บริษัท บางกอกโพลีส์ จำกัด (มหาชน)

8.3.2 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการของบริษัท ดังต่อไปนี้

1. ปฏิบัติตามกฎหมาย ต่าง ๆ รวมถึง กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ ประกาศอื่นใด กฎ ระเบียบ และ/หรือข้อบังคับ ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการธุรกิจของบริษัท
2. สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเปิดเผยอย่างเพียงพอ โดยสอบทานกระบวนการในการจัดทำรายงานทางการเงินและประสานงานกับผู้สอบบัญชีภายนอกของบริษัท และผู้บริหารที่รับผิดชอบจัดทำรายงานทางการเงินทั้งรายไตรมาสและประจำปี
3. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (internal control) และระบบการตรวจสอบภายใน (internal audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้งโยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
4. สอบทานและอนุมัติกำหนดขอบเขตในการตรวจสอบภายใน แผนงานการตรวจสอบภายใน และพิจารณาผลการตรวจสอบของผู้ตรวจสอบภายใน รวมทั้งพิจารณาอนุมัติงบประมาณและอัตราค่าจ้างของหน่วยงานตรวจสอบภายใน
5. พิจารณาคัดเลือก และเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท รวมถึงการพิจารณาเสนอคำตอบแทนของผู้สอบบัญชี โดยคำนึงถึงความน่าเชื่อถือ ความเพียงพอของทรัพยากร และปริมาณงานตรวจสอบของสำนักงานผู้สอบบัญชีนั้น รวมถึงความรู้และประสบการณ์ของบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้ทำการตรวจสอบบัญชีบริษัท และเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
6. พิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทในกรณีที่เกิดรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่มีความถูกต้องและครบถ้วนและเป็นไปตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการว่าด้วยการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกันและ/หรือรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน แล/หรือประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย แล/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่า รายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท
7. สอบทานให้มีการบริหารจัดการและปฏิบัติตามนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ตามที่กำหนด
8. คณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจว่าจ้างที่ปรึกษาทางวิชาชีพอื่นใด เพื่อแสวงหาความเห็นที่เป็นอิสระ เมื่อเห็นว่าจำเป็นโดยให้เป็นผู้จ่ายของบริษัท
9. สอบทานการปฏิบัติงานของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งรวมถึง ประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย แล/หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการธุรกิจของบริษัท
10. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมาย ด้วยความเห็นชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ เช่น ทบทวนนโยบายบริหารความเสี่ยง ทบทวนการปฏิบัติตามจรรยาบรรณทางธุรกิจของกรรมการและ/หรือผู้บริหาร ทบทวนร่วมกับกรรมการและ/หรือผู้บริหารของบริษัทในรายงานสำคัญๆ ที่ต้องเสนอต่อสาธารณชนตามที่กฎหมายกำหนด

8.3.3 การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ

ในปี 2561 และ ปี 2562 มีรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบ ดังนี้

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท	จำนวนครั้งที่เข้าร่วม / จำนวนครั้งที่เข้าประชุมทั้งหมด	
	ปี 2561	ปี 2562
1. ศ.ดร.พรชัย ชูหิรินดา	3/3	4/4
2. นายมนัส เจริญวนนท์	3/3	3/4
3. นายทองเกียรติ หวังวีระมิตร	3/3	4/4

8.4 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนของบริษัท มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน	ตำแหน่ง
1. นายมนัส เจริญวนนท์	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
2. นายณรงค์ อังศรีนคร	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
3. นายปัญญา เกษมทรัพย์	กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

หมายเหตุ: นายมนัส เจริญวนนท์, นายณรงค์ อังศรีนคร และนายปัญญา เกษมทรัพย์ ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2561 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2561

8.4.1 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน มีหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการของบริษัท ดังต่อไปนี้

- กำหนดคุณสมบัติและหลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการบริษัท (รวมถึงสมาชิกในคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัท) และผู้บริหารระดับสูง และพิจารณาคัดเลือกผู้ที่มีความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญเพื่อเสนอชื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้ง และ/หรือนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น พิจารณาแต่งตั้งต่อไป (แล้วแต่กรณี)
- พิจารณารูปแบบและกระบวนการในการพัฒนาประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจของบริษัทและสภาวการณ์
- พิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทน (ไม่ว่าจะอยู่ในรูปเงินสด หลักทรัพย์ หรืออื่นใด) ของกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อยของบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารให้เหมาะสม เป็นธรรม และเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- พิจารณาเกณฑ์ประเมินผลประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ
- ทบทวนและเสนอแก้ไขขอบเขตอำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาฯ ให้สอดคล้องกับสภาวการณ์
- ดำเนินการอื่นใดตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทหรือตามนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

8.4.2 การประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

ในปี 2561 และ ปี 2562 มีรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ดังนี้

รายชื่อคณะกรรมการสรรหา และพิจารณาคำตอบแทน	จำนวนครั้งที่เข้าร่วม / จำนวนครั้งที่เข้าประชุมทั้งหมด	
	ปี 2561	ปี 2562
1. นายมนัส เจริญนนท์	ไม่มี	1/1
2. นายณรงค์ อังศรียศ	ไม่มี	1/1
3. นายปัญญา เกษมทรัพย์	ไม่มี	1/1

8.5 คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 คณะกรรมการบริหารของบริษัท มีจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

คณะกรรมการบริหาร	ตำแหน่ง
1. นายณรงค์ อังศรียศ	ประธานกรรมการบริหาร
2. นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์	กรรมการบริหาร
3. นายปรเมศร์ เจริญเจริญสุข	กรรมการบริหาร

หมายเหตุ: นายณรงค์ อังศรียศ นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์ นายปรเมศร์ เจริญเจริญสุข ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริหาร ☐ ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2561 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2561

8.5.1 หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร (Executive Board)

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน มีหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการของบริษัท ดังต่อไปนี้

- พิจารณากำหนดวิสัยทัศน์ ทิศทาง เป้าหมาย นโยบายและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยจัดทำแผนธุรกิจ และงบประมาณประจำปี เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติ
- บริหารกิจการของบริษัทให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายขององค์กร และควบคุม กำกับดูแล และติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย นโยบาย เป้าหมาย แผนการดำเนินธุรกิจ กลยุทธ์ทางธุรกิจ และงบประมาณที่กำหนดไว้ และอำนาจบริหารต่างๆ ตามที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสอดคล้องต่อสภาพธุรกิจ
- เป็นผู้บริหารจัดการและควบคุมดูแลการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานทั่วไปของบริษัท
- อนุมัติการเข้าทำสัญญาและ/หรือธุรกรรมใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท (เช่น การซื้อขาย การลงทุนหรือร่วมทุนกับบุคคลอื่นเพื่อการทำธุรกรรมตามปกติของบริษัท และเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของบริษัท) ภายในวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติ (Authority Limits) หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด
- อนุมัติการกู้ยืมเงิน และการขอสินเชื่อใดๆ จากสถาบันการเงิน การให้กู้ยืม ตลอดจนการจำนำ จำนอง หรือเข้าเป็นผู้ค้ำประกันของบริษัท และบริษัทย่อย ภายในวงเงินตามที่กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติ (Authority Limits) หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด
- พิจารณานำเสนอโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสมกับการดำเนินงานของบริษัทและอำนาจการบริหารบริษัทให้คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน และ/หรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ
- อนุมัติแต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยอยู่ภายใต้กรอบงบประมาณที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทในแต่ละปี
- มีอำนาจแต่งตั้งคณะทำงานเพื่อกลั่นกรองงานที่นำเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร หรือเพื่อดำเนินงานใดๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

9. กำหนดกรอบและนโยบายสำหรับการกำหนดเงินเดือน การปรับขึ้นเงินเดือน การกำหนดเงินโบนัส ค่าตอบแทน และบำเหน็จรางวัลของพนักงานและผู้บริหาร (ที่ไม่ใช่ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร) ทั้งนี้ไม่รวมถึงรายการใดที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งจะต้องเสนอให้คณะกรรมการสรรหาและ พิจารณาค่าตอบแทน และ/หรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ
10. พิจารณาหรือปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมาย
11. ทบทวนและเสนอแก้ไขกฎบัตรของคณะกรรมการบริหารให้สอดคล้องกับสภาวะการณ์
12. แต่งตั้ง และ/หรือ มอบหมายให้กรรมการบริหารหรือบุคคลอื่นใดหนึ่งคนหรือหลายคนปฏิบัติการอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจหรือการมอบอำนาจนั้นๆ ได้ตามที่เห็นสมควร

ทั้งนี้ การมอบอำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารนั้นจะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริหารหรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหารสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่นิยามไว้ใน ประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน) อาจมีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใดๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดกับบริษัท หรือบริษัทย่อยของบริษัท ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้

8.5.2 การประชุมคณะกรรมการบริหาร

ในปี 2561 และ ปี 2562 มีรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ดังนี้

รายชื่อคณะกรรมการบริหาร	จำนวนครั้งที่เข้าร่วม / จำนวนครั้งที่เข้าประชุมทั้งหมด	
	ปี 2561	ปี 2562
1. นายณรงค์ อังศรีเนศ	12/12	13/13
2. นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์	12/12	13/13
3. นายปรเมศร์ เจริญเจริญสุข	12/12	13/13

8.6 ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ผู้บริหารของบริษัท มีจำนวน 7 ท่าน ประกอบด้วย

รายชื่อผู้บริหาร ^{1/}	ตำแหน่ง
1. นายปรเมศร์ เจริญเจริญสุข	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)
2. นางสาวปภาวี วิชชุปรีชา	ผู้อำนวยการฝ่ายค้าปลีก
3. นายปรเมศร์ เจริญเจริญสุข	ผู้อำนวยการฝ่ายสินค้า (รักษาการ)
4. นางสาวสุรีย์พร อังศรีเนศ	ผู้อำนวยการฝ่ายออกแบบและการตลาด
5. นางสาวรัตนกร โรจน์วัชรวิบาล ^{2/}	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
6. นายอดิเวท วาสุทธิ์	ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการธุรกิจ
7. นางเยาวลักษณ์ นิลอุบล	ผู้อำนวยการฝ่ายทรัพยากรมนุษย์และธุรการ
8. นางสาวดารานี ศิขุนทด ^{3/}	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี

หมายเหตุ:

/1 ตามคำนิยามผู้บริหารของประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ด. ที่ กจ. 17/2551 เรื่อง การกำหนดกนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (รวมถึงทั้งที่การแก้ไขเพิ่มเติม) ผู้บริหาร หมายความว่า ผู้จัดการ หรือผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารที่รายงานแรกนับต่อจากผู้จัดการลงมา ผู้ซึ่งดำรงตำแหน่งเทียบเท่ากับผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารรายที่สี่ทุกราย และให้หมายความรวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า ทั้งนี้ รายละเอียดของผู้บริหารของบริษัท ปรากฏในเอกสารแนบ 1

/2 ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน (CFO) คือ นางสาวรัตนกร โรจน์วัชรวิบาล

/3 ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบในการควบคุมดูแลการทำบัญชี คือ นางสาวดารานี ศิขุนทด

8.7 เลขานุการบริษัท

มติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2561 วันที่ 10 สิงหาคม 2561 ได้แต่งตั้งนางสาวรัตนกร ไรจน์วัชรากิบาล เป็นเลขานุการบริษัท โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่กำหนดไว้ใน พ.ร.บ. หลักทรัพย์ โดยขอบเขตหน้าที่ของเลขานุการบริษัท มีดังต่อไปนี้

1. ดูแลและให้คำแนะนำเกี่ยวกับข้อกฎหมาย ข้อกำหนด กฎระเบียบ และระเบียบข้อบังคับต่างๆ ของบริษัท และติดตามให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องสม่ำเสมอ รวมถึงรายงานการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนด และ/หรือ กฎหมายที่มีนัยสำคัญให้คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารรับทราบ
2. ดูแลกิจกรรมของคณะกรรมการบริษัท รับผิดชอบในการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท บันทึกรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท รวมทั้งประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติของที่ประชุมดังกล่าว
3. ดูแลให้การเปิดเผยข้อมูลและระบบสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบเป็นไปตามระเบียบและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
4. จัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียตามมาตรา 89/14 ซึ่งจัดทำโดยกรรมการให้ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบทราบภายใน 7 วันทำการ นับแต่วันที่บริษัทได้รับรายงาน
5. จัดทำและเก็บรักษาเอกสารสำคัญของบริษัท ได้แก่
 - 5.1) ทะเบียนกรรมการ
 - 5.2) หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการบริษัท รายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท รายงานประจำปีของบริษัท
 - 5.3) หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
 - 5.4) รายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหารในนามของบริษัทและ/หรือ คณะกรรมการ
6. ดำเนินการและรับผิดชอบอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

8.8 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

8.8.1 ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

(ก) ค่าตอบแทนกรรมการ

ตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2562 ได้มีการอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อย ซึ่งได้แก่คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยมีรายละเอียดดังนี้

คณะกรรมการ	ค่าเบี้ยประชุม	ค่าตอบแทนรายเดือน
	บาท/ครั้ง	บาท/เดือน
คณะกรรมการบริษัท		
• ประธานกรรมการบริษัท	20,000	25,000
• กรรมการบริษัท *	20,000	20,000
คณะกรรมการตรวจสอบ		
• ประธานกรรมการตรวจสอบ	20,000	25,000
• กรรมการตรวจสอบ	20,000	-
คณะกรรมการบริหาร		
• ประธานกรรมการบริหาร	-	-
• กรรมการบริหาร	-	-
คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน		
• ประธานกรรมการสรรหา	20,000	-
• กรรมการสรรหา	20,000	-

หมายเหตุ: * ตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญ ครั้งที่ 1/2562 ณ วันที่ 12 มีนาคม 2562 ระบุให้กรรมการที่ใช้กรรมการอิสระ จะได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและค่าเบี้ยประชุมตั้งแต่เดือนที่บริษัทได้รับการอนุมัติการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ให้กับประชาชน (IPO)

รายละเอียดค่าตอบแทนที่เป็นจำนวนเงินต่อปี มีดังนี้

คณะกรรมการ	ปี 2561		ปี 2562	
	ค่าเบี้ยประชุม	ค่าตอบแทน	ค่าเบี้ยประชุม	ค่าตอบแทน
1. นายณรงค์ อังคร์เสนศ	-	-	40,000	75,000
2. นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์	-	-	40,000	60,000
3. นายปรเมศร์ เจริญเจริญสุข	-	-	40,000	60,000
4. ศ.ดร.พรชัย ชูจินดา	140,000	150,000	280,000	300,000
5. นายมนัส เจริญวนนท์	140,000	120,000	260,000	240,000
6. นายปัญญา เกษมทรัพย์	80,000	120,000	180,000	240,000
7. นายทองเกียรติ หวังวีระมิตร	140,000	120,000	360,000	240,000
รวม	500,000	510,000	1,100,000	1,215,000

(v) ค่าตอบแทนผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและหลักเกณฑ์ การจ่ายค่าตอบแทนของผู้บริหาร โดยมีคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนจะเป็นผู้พิจารณาทบทวนค่าตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณานุมัติซึ่งค่าตอบแทนดังกล่าวมีการกำหนดอย่างเหมาะสม ตามโครงสร้างค่าตอบแทนของบริษัทฯรวมทั้งพิจารณาผลการปฏิบัติงานและสอดคล้องกับการหน้าที่ความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายด้วย และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร จะเป็นผู้พิจารณาความเหมาะสมในการกำหนดค่าตอบแทน และการปรับค่าจ้างประจำปีของ ผู้บริหารระดับผู้อำนวยการ โดยพิจารณาจากผลการปฏิบัติงาน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ประกอบกับ ผลการปฏิบัติงาน ตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ล่วงหน้า โดยในปี 2561 และปี 2562 บริษัทจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้บริหารจำนวน 15.02 ล้านบาท และ จำนวน 15.98 ล้านบาทตามลำดับ ทั้งนี้ค่าตอบแทนดังกล่าว ประกอบด้วย เงินเดือน โบนัส ค่านายหน้า และสวัสดิการอื่นๆ โดยสรุปได้ดังนี้

ค่าตอบแทนผู้บริหาร	ปี 2561		ปี 2562	
	จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (บาท)	จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (บาท)
เงินเดือน โบนัส ค่านายหน้า	7	14,401,271	7	15,723,641
อื่นๆ เช่น ค่าเดินทาง, ค่าโทรศัพท์, ค่าดูงานต่างประเทศ	7	624,673	7	260,000
รวม	7	15,025,944	7	15,983,641

หมายเหตุ: ค่าตอบแทนผู้บริหารในตารางข้างต้น (ไม่รวมผู้บริหาร 1 ราย คือ นางสาวดารานี ตุ่นทด เนื่องจากเพิ่งได้รับการแต่งตั้งตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2562) เป็นค่าตอบแทนของผู้บริหารตามนโยบายของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งแตกต่างจากค่าตอบแทนผู้บริหารสำคัญตามหมายเหตุประกอบงบการเงิน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562

8.8.2 ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน

(ก) การจัดสรรหุ้น IPO

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2562 ได้มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 16,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.67 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชน เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือ พนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย โดยการจัดสรรหุ้นสามัญของบริษัทดังกล่าวอยู่ในดุลยพินิจของคณะกรรมการบริหาร หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท ทั้งนี้ ราคาเสนอขายเป็นราคาที่ทำกับราคาเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) โดยจะเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายหุ้น IPO

รายละเอียดของกรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ได้รับการจัดสรร มีดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	จำนวนหุ้นที่ได้ รับการจัดสรร (หุ้น)	ร้อยละของจำนวนหุ้น ที่เสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน
1. ศ.ดร. พรชัย ชุนหจินดา	กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการตรวจสอบ	200,000	1.25
2. นายมนัส เจริญวณนท์	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	200,000	1.25
3. นายทองเกียรติ หวังวีระมิตร	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	200,000	1.25
4. นายปัญญา เกษมทรัพย์	กรรมการอิสระ / กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	200,000	1.25
5. นางสาวปภาวี วิชชุปรีชา	ผู้อำนวยการฝ่ายค้าปลีก	400,000	2.50
6. นางสาวสุรีย์พร อิงค์ธเนศ	ผู้อำนวยการฝ่ายออกแบบและการตลาด	400,000	2.50
7. นางสาวรัตนกร โรจน์วิธราชภิบาล	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน	400,000	2.50
8. นายอดิเวท ขาวสุภาร์	ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการธุรกิจ	400,000	2.50
9. นายเยาวลักษณ์ นิลอุบล	ผู้อำนวยการฝ่ายทรัพยากรมนุษย์และธุรการ	400,000	2.50
10. นางสาวดารานี ตีขุนทด	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	40,000	0.25
รวม		2,840,000	17.75

(ค) ค่าตอบแทนอื่น

บริษัทได้ทำประกันสุขภาพให้แก่ผู้บริหารของบริษัท และกรรมการและผู้บริหารได้รับสิทธิส่วนลดร้อยละ 2 ในการซื้อสินค้าโดยมีอัตราส่วนลดแล้วแต่ประเภทสินค้าของกลุ่มบริษัท

8.9 บุคลากรของบริษัทและบริษัทย่อย

8.9.1 จำนวนบุคลากร

ในปี 2560 – 2562 บริษัทและบริษัทย่อย มีพนักงานจำนวนทั้งสิ้น จำนวน 305 คน จำนวน 321 คน และ จำนวน 349 คน ตามลำดับ โดยแบ่งตามสายงานหลัก ได้ดังนี้

ฝ่ายงาน	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)
สายงานค้าปลีก	202	215	236
สายงานผลิตภัณฑ์	11	15	22
สายงานการตลาดและการสื่อสาร	3	4	7
สายงานออกแบบและตกแต่งหน้าร้าน	3	4	4
สายงานทรัพยากรมนุษย์	4	5	5
สายงานบริการ	45	39	31
สายงานบัญชีและการเงิน	13	15	15
สายงานปฏิบัติการ	14	12	14
สายงานเทคโนโลยี	2	2	2
สายงานธุรกิจ	4	4	4
สายงานพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	4	6	9
รวม	305	321	349

8.9.2 ค่าตอบแทนพนักงาน

ในปี 2560 - 2562 บริษัทได้จ่ายค่าตอบแทนให้แก่พนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย (ไม่นับรวมผู้บริหาร) เป็นจำนวน 101.37 ล้านบาท 115.68 ล้านบาท และ 118.66 ล้านบาทโดยค่าตอบแทนดังกล่าวเป็นค่าตอบแทนในรูปแบบเงินเดือน โบนัส และค่าตอบแทนอื่นๆ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ฝ่ายงาน	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
	จำนวน (บาท)	จำนวน (บาท)	จำนวน (บาท)
เงินเดือน	71,511,393	73,708,908	76,713,042
โบนัส	2,601,020	6,062,530	5,498,975
อื่นๆ เช่น นายหน้า, เงินพิเศษขาย, ค่าเดินทาง ค่าโทรศัพท์ ค่าวุฒินับตร	27,255,923	35,907,228	36,447,375
รวม	101,368,336	115,678,666	118,659,392

หมายเหตุ: บริษัทจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว โดยทางสำนักงาน ก.ล.ต. ได้รับจดทะเบียนแล้ว และให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562

นอกจากนี้ บริษัทได้ทำประกันภัยกลุ่มให้แก่พนักงานของกลุ่มบริษัท และพนักงานได้รับสิทธิส่วนลดในการซื้อสินค้า ตามวงเงินซื้อสินค้าแล้ว แต่ตำแหน่งงานและประเภทสินค้าของกลุ่มบริษัท และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2562 ได้มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 16,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.67 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในครั้งนี เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือ พนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย โดยการจัดสรรหุ้นสามัญของบริษัทดังกล่าวจะอยู่ในดุลยพินิจของคณะกรรมการบริหารหรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท

8.9.3 นโยบายในการพัฒนานบุคลากร

- ส่งเสริมพัฒนาพนักงานให้มีความรู้ความสามารถ ศักยภาพ ทักษะการทำงานและทัศนคติเป็นไปตามความสามารถที่ตำแหน่งงานนั้นต้องการอย่างต่อเนื่องและเหมาะสม
- กำหนดให้พนักงานทุกคนทุกระดับเข้ารับการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับนโยบายบริษัท ตั้งแต่วันเริ่มงานก่อนเข้าปฏิบัติงานและเมื่อมีการเพิ่มเติมปรับปรุงเปลี่ยนแปลงนโยบาย กระบวนการทำงาน และแนวทางการปฏิบัติงาน หรือโครงการพัฒนางานใหม่ๆ เพื่อให้เกิดความเข้าใจ และให้ความร่วมมือทำงานเป็นทีม ปฏิบัติไปตามทิศทางเดียวกันกับบริษัท
- มีการประเมินผลการปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพที่สอดคล้องกับการะงานของแต่ละตำแหน่ง ผู้บังคับบัญชามีหน้าที่ร่วมกับฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ ในการวางแผนกำหนดตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงาน (KPIs) ของหน่วยงานและบุคคลที่สอดคล้องกัน ตลอดจนติดตามประเมินผลวัดความสามารถในการปฏิบัติงานพนักงานตามตัวชี้วัดที่กำหนด นำมาพัฒนาศักยภาพในการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลตามที่บริษัทคาดหวัง
- ส่งเสริมและพัฒนาระดับโตก้าวหน้าให้กับพนักงานที่มีผลงานความสามารถโดดเด่นและมีศักยภาพพร้อมให้ปฏิบัติงานในหน้าที่ที่สูงขึ้น เพื่อรักษาคณตัสสร้างคนเก่งไว้กับองค์กร

8.9.4 ข้อพิพาทด้านแรงงานที่มีนัยสำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

- ไม่มี -

9.1 การกำกับดูแลกิจการ

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพ เกิดความโปร่งใส เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และการเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะนำไปสู่ความเชื่อมั่นของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายว่า การดำเนินงานของบริษัทกระทำด้วยความเป็นธรรม โปร่งใสและคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่พนักงาน นักลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารองค์กร บริษัทจึงได้เห็นควรให้มีการจัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการขึ้น ดังนี้

หลักปฏิบัติ 1 ตระหนักถึงบทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการในฐานะผู้นำองค์กรที่สร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน

เพื่อให้คณะกรรมการ ได้เข้าใจในบทบาทและตระหนักถึงหน้าที่ความรับผิดชอบในฐานะผู้นำองค์กร บริษัทได้มีการกำหนดบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทไว้อย่างชัดเจน นอกเหนือจากหน้าที่และความรับผิดชอบตามกฎหมายซึ่งกำหนดให้คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจและหน้าที่ในการบริหารจัดการบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง และความซื่อสัตย์สุจริตแล้ว บริษัทได้กำหนดให้คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบในการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย นโยบาย ทิศทางการดำเนินงาน แผนกลยุทธ์ แผนงาน และงบประมาณประจำปีของบริษัท รวมถึงการกำกับดูแลและติดตามการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎหมาย นโยบาย แผนงาน และงบประมาณประจำปีที่กำหนด ตลอดจนประเมินผลการปฏิบัติงาน และดูแลรายงานผลการดำเนินงานดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยและคณะทำงาน เพื่อกำหน้าที่สนับสนุนคณะกรรมการ ตรวจสอบและกำกับดูแลการปฏิบัติงานและการบริหารงานให้เป็นไปตามกฎหมาย นโยบาย แผนงาน และงบประมาณประจำปีที่กำหนด โดยประกอบด้วยคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน คณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง และบริษัทได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อยและคณะทำงานไว้อย่างชัดเจนเช่นกัน

ทั้งนี้ บริษัทได้จัดทำกฎบัตรสำหรับคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และคณะทำงาน และดำเนินการให้คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และคณะทำงานได้รับทราบเกี่ยวกับกฎบัตรดังกล่าว บริษัทกำหนดให้มีการทบทวนกฎบัตรดังกล่าวทุกปีอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง เพื่อจะได้แก้ไขให้สอดคล้องกับทิศทางของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทได้มีการจัดทำนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ เพื่อเป็นแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการให้มีการประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรม เคารพสิทธิและมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสีย และดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมทั้งสามารถปรับตัวได้ภายใต้ปัจจัยการเปลี่ยนแปลง

หลักปฏิบัติ 2 กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการที่เป็นไปเพื่อความยั่งยืน

คณะกรรมการบริษัทมีการกำหนดวิสัยทัศน์ และพันธกิจขององค์กรที่ชัดเจน และเหมาะสมกับองค์กร เพื่อสื่อสารให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายเข้าใจในวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร และเพื่อให้บุคลากรในทุกระดับขององค์กรยึดถือเป็นหลักในการปฏิบัติหน้าที่เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้

บริษัทมีนโยบายที่จะทบทวนและพิจารณากำหนดแผนกลยุทธ์ และงบประมาณทุกปีเพื่อให้มั่นใจว่าแผนกลยุทธ์และงบประมาณดังกล่าวสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและศักยภาพขององค์กร รวมถึงส่งเสริมให้มีการสร้างนวัตกรรมและนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาใช้ในการทำงาน นอกจากนี้ คณะกรรมการยังมีส่วนในการกำกับดูแลและติดตามการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกลยุทธ์และงบประมาณที่กำหนด รวมทั้งกำกับดูแลการจัดสรรทรัพยากรที่สำคัญ

หลักปฏิบัติ 3 เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดโครงสร้างคณะกรรมการให้เหมาะสมสอดคล้องกับธุรกิจและขนาดของบริษัท และเป็นตามที่กฎหมายกำหนด โดยองค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัทจะมีสัดส่วนระหว่างกรรมการที่เป็นผู้บริหารและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารที่สะท้อนอำนาจที่ถ่วงดุลอย่างเหมาะสม และตำแหน่งประธานกรรมการของบริษัทและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทจะไม่เป็นบุคคลคนเดียวกัน เพื่อให้เกิดความชัดเจนในด้านความรับผิดชอบระหว่างการกำหนดนโยบายการกำกับดูแลและการบริหารงานประจำ

ทั้งนี้ เพื่อให้กรรมการสามารถทุ่มเทเวลาในการปฏิบัติหน้าที่ในบริษัทได้อย่างเพียงพอ บริษัทกำหนดให้กรรมการแต่ละคนสามารถไปดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่นได้รวมแล้วไม่เกิน 5 บริษัท และจะต้องเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของจำนวนการประชุมคณะกรรมการทั้งหมดที่จัดขึ้นในปีนั้นๆ โดยบริษัทกำหนดจะจัดให้มีประชุมคณะกรรมการไม่น้อยกว่า 6 ครั้งต่อปี

นอกจากนี้ คณะกรรมการของบริษัทในปัจจุบันมีสัดส่วนของกรรมการอิสระ 4 คน จากจำนวนกรรมการทั้งสิ้น 7 คน ซึ่งเป็นจำนวนที่เกินกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดของบริษัท ทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงในการพิจารณาเรื่องต่างๆ ตลอดจนสอบทานการบริหารงานของฝ่ายบริหาร เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท และกรรมการอิสระจะดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทต่อเนื่องได้ไม่เกิน 9 ปีนับจากวันที่ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระเป็นครั้งแรก ทั้งนี้ หากจะแต่งตั้งกรรมการอิสระนั้นให้ดำรงตำแหน่งต่อไป คณะกรรมการจะพิจารณาอย่างสมเหตุสมผลถึงความจำเป็นดังกล่าว

เพื่อให้การแต่งตั้งคณะกรรมการของบริษัทและผู้บริหารมีกระบวนการที่ชัดเจนและโปร่งใส คณะกรรมการบริษัทจึงได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระเกินกว่ากึ่งหนึ่งและประธานกรรมการสรรหาจะพิจารณาแต่งตั้งจากกรรมการอิสระ เพื่อให้ทำหน้าที่ในการสรรหาบุคคลซึ่งมีความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ที่เหมาะสมและสามารถปฏิบัติหน้าที่ที่เป็นประโยชน์กับธุรกิจของบริษัท เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัท

ภายหลังที่บริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว บริษัทจะเปิดเผยข้อมูลของกรรมการและผู้บริหาร อาทิ อายุ ประวัติการศึกษา ประสบการณ์ สัดส่วนการถือหุ้น จำนวนปีที่ยังดำรงตำแหน่งกรรมการ จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนอื่น บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบ และรายงานผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อยในรายงานประจำปีของบริษัท คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนให้รวมถึงการพิจารณากำหนดนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนให้กับคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัท บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบ และบริษัทอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน โดยค่าตอบแทนดังกล่าวจะต้องไม่อยู่ในอัตราที่สูงเกินไป เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ และภายหลังที่บริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว บริษัทจะเปิดเผยข้อมูลค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่ใช้ตัวเงิน บริษัทมีการแต่งตั้งเลขาธิการบริษัทเพื่อดูแลและให้คำแนะนำแก่กรรมการและผู้บริหารเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด กฎระเบียบ และข้อบังคับของบริษัท และติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ และรับผิดชอบในการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งดูแลประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติของที่ประชุมดังกล่าว รวมถึงหน้าที่อื่นใดตามที่กฎหมายกำหนด

หลักปฏิบัติ 4 สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร

บริษัทมีการกำหนดแผนผู้สืบทอดตำแหน่งสำหรับตำแหน่งผู้บริหารที่สำคัญรวมถึงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่อง และมีนโยบายที่จะจ่ายค่าตอบแทนที่เหมาะสมเพื่อเป็นแรงจูงใจให้กับประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารที่มีความสำคัญกับองค์กรมีความตั้งใจในการทำงานเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยมีการประเมินผลการปฏิบัติงานที่ทุกปีเพื่อเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาย้ายค่าตอบแทน และพัฒนาขีดความสามารถเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

หลักปฏิบัติ 5 ส่งเสริมนวัตกรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ

คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มไม่ว่าจะเป็นผู้มีส่วนได้เสียภายใน หรือผู้มีส่วนได้เสียภายนอก ทั้งนี้ เพื่อสร้างความเข้าใจอันดีและการร่วมมือกันระหว่างบริษัทและผู้มีส่วนได้เสีย อันจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจและสร้างความเชื่อมั่น รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในระยะยาว บริษัทจึงได้มีการกำหนดนโยบาย และแนวปฏิบัติ ดังนี้

- **ผู้ถือหุ้น** บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและมุ่งมั่นพัฒนางานองค์กรให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืน และต่อเนื่อง เพื่อสร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมให้กับผู้ถือหุ้นและเพื่อเพิ่มมูลค่าของบริษัท และส่งผลให้ผู้ถือหุ้นได้รับผลตอบแทนสูงสุด โดยกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานจะต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ รับผิดชอบ และซื่อสัตย์สุจริต หลีกเลี่ยงการกระทำใดๆ ที่จะเข้าข่ายมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

- **พนักงาน** บริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติกับพนักงานทุกท่านอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมตามความรู้ความสามารถของพนักงานแต่ละคน และสวัสดิการที่เหมาะสม ให้มีความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ ความสามารถของพนักงาน เพื่อพัฒนาทักษะในการทำงานให้มีประสิทธิภาพสูง รวมทั้งมีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับพนักงานและเปิดโอกาสให้พนักงานมีโอกาสพัฒนาทักษะการทำงานในด้านต่างๆ อีกด้วย
- **ลูกค้า และ/หรือ เจ้าหนี้** บริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติต่อลูกค้าและ/หรือเจ้าหนี้ทุกฝ่ายอย่างเสมอภาคและเป็นธรรม ซื่อสัตย์ และไม่เอาเปรียบ รวมทั้งปฏิบัติให้เป็นไปตามสัญญา ให้ข้อมูลที่เป็นจริง และตั้งอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ทางธุรกิจ
- **ลูกค้า** บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะเอาใจใส่และรับผิดชอบต่ลูกค้า เช่น การจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ การรักษาความลับของลูกค้า โดยบริษัทมีหน่วยงานหรือบุคคลที่ทำหน้าที่ดูแลความสัมพันธ์กับลูกค้า
- **คู่แข่งทางการค้า** บริษัทมีนโยบายที่จะประพฤติตามกรอบกติกาการแข่งขันที่ดี ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริต หรือไม่เหมาะสม และไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้าย
- **ชุมชนและสังคม** บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนา ส่งเสริม และยกระดับคุณภาพชีวิตของสังคม และชุมชนที่บริษัทและบริษัทในเครือตั้งอยู่ให้มีคุณภาพดีขึ้นพร้อมๆ กับการเติบโตของบริษัท เน้นการปลูกฝังจิตสำนึก ความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมให้เกิดขึ้นภายในองค์กรอย่างต่อเนื่องรวมถึงสนับสนุนกิจกรรมที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อส่วนรวมและสังคม
- **สิ่งแวดล้อม** บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องับสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด และให้ความสำคัญกับการควบคุมผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง บริษัทมีนโยบายที่ให้การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ที่เสริมสร้างคุณภาพ อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิต และทรัพย์สินของพนักงานอยู่เสมอ

หลักปฏิบัติ 6 ระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม

คณะกรรมการบริษัทมีการกำหนดนโยบายจัดให้มีระบบควบคุมภายในที่ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งด้านการเงิน และการปฏิบัติงาน ให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับ และระเบียบที่เกี่ยวข้อง และจัดให้มีกลไกการตรวจสอบและถ่วงดุลที่มีประสิทธิภาพเพียงพอในการปกป้องดูแลรักษาทรัพย์สินของ บริษัทอยู่เสมอ จัดให้มีการกำหนดขั้นตอนของอำนาจอนุมัติ และความรับผิดชอบของผู้บริหาร และพนักงานที่มีการตรวจสอบและถ่วงดุลซึ่งกันและกัน กำหนดระเบียบการปฏิบัติงานอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร บริษัทมีการว่าจ้างผู้ตรวจสอบภายในและภายนอก ทำหน้าที่ตรวจสอบการปฏิบัติงานของทุกหน่วยงานให้เป็นไปตามระเบียบที่วางไว้ รวมทั้งประเมินประสิทธิภาพ และความเพียงพอของการควบคุมภายในของหน่วยงานต่างๆ ในบริษัท

บริษัทมีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อทำหน้าที่ในการพิจารณาและวิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัท และนำเสนอมาตรการบริหารความเสี่ยงเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท และกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงให้เป็นไปตามนโยบายบริหารความเสี่ยงที่กำหนด

คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญกับการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน โดยให้กำหนดเป็นนโยบายที่ชัดเจนและสื่อสารให้ผู้ที่เกี่ยวข้องทราบและยึดถือปฏิบัติตาม และได้กำหนดนโยบายในการแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียนเพื่อเป็นกลไกในการกำกับดูแลให้ผู้ที่เกี่ยวข้องปฏิบัติตามนโยบายต่างๆ ที่กำหนดขึ้นที่เกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการอีกด้วย

หลักปฏิบัติ 7 รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล

คณะกรรมการบริษัทมุ่งมั่นที่จะดูแลให้มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูล โดยบริษัทจะให้ความสำคัญกับการเปิดเผยอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และโปร่งใสทั้งข้อมูลของบริษัท ข้อมูลทางการเงิน และข้อมูลทั่วไปที่มีข้อมูลทางการเงิน เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดได้รับทราบข้อมูลอย่างเท่าเทียมกัน

ภายหลังที่บริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว คณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดทำรายงานประจำปี แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) รายงานทางการเงินของบริษัท และสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี การจัดทำรายงานทางการเงินเป็นการจัดทำตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสม และถือปฏิบัติสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังในการจัดทำ รวมทั้งกำหนดให้มีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน โดยคณะกรรมการบริษัทมอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงิน และเป็นผู้ให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท

หลังจากที่บริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว บริษัทจะทำการเผยแพร่ข้อมูลสารสนเทศของบริษัท ต่อผู้ถือหุ้นและสาธารณชนผ่านช่องทางและสื่อการเผยแพร่ข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเว็บไซต์ของบริษัท

หลักปฏิบัติ 8 สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

บริษัทให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้ถือหุ้นโดยไม่กระทำการใดๆ อันเป็นการละเมิดหรือรบกวนสิทธิของผู้ถือหุ้น นอกเหนือจากสิทธิพื้นฐานของผู้ถือหุ้น เช่น สิทธิในการซื้อ ขาย หรือโอนหลักทรัพย์ที่ตนถืออยู่ สิทธิในการได้รับส่วนแบ่งผลกำไรจากบริษัท สิทธิในการเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้ถือหุ้นในการได้รับข้อมูลของบริษัทอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพียงพอ ทันเวลา และเท่าเทียมกัน เพื่อประกอบการตัดสินใจในทุกๆ เรื่อง คณะกรรมการบริษัทจึงกำหนดนโยบายดังนี้

1. บริษัทจะจัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้พิจารณาเรื่องที่สำคัญตามที่กฎหมายกำหนดหรือเรื่องที่อาจมีกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท
 2. บริษัทจะจัดส่งหนังสือนัดประชุมพร้อมทั้งข้อมูลประกอบการประชุมให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าก่อนการประชุมตามระยะเวลาที่กฎหมายประกาศ หรือระเบียบที่เกี่ยวข้องกำหนด เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ศึกษาข้อมูลอย่างครบถ้วนก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งบริษัทจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่งคำถามล่วงหน้าก่อนวันประชุม โดยจะกำหนดหลักเกณฑ์ในการส่งคำถามและเผยแพร่หลักเกณฑ์ดังกล่าวบนเว็บไซต์ของบริษัท และบริษัทจะรวบรวมเพื่อนำคำถามที่สำคัญไปสอบถามในที่ประชุมต่อไป
 3. บริษัทจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อย สามารถเสนอข้อบุคคลเพื่อพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการหรือเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติมได้ก่อนการประชุมผู้ถือหุ้น โดยจะกำหนดเป็นหลักเกณฑ์ที่ชัดเจน และเปิดเผยหลักเกณฑ์ดังกล่าวให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้า และจะแจ้งเหตุผลที่ไม่นำข้อเสนอมารับพิจารณาของผู้ถือหุ้นบรรจุเป็นวาระการประชุมของบริษัทต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นในครั้งนั้นๆ
 4. ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองได้ บริษัทจะอำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ด้วยตนเอง โดยให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้บุคคลใดบุคคลหนึ่ง หรือจัดให้มีการกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 คน เป็นผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมและลงมติแทนผู้ถือหุ้นดังกล่าว โดยจะแจ้งรายชื่อพร้อมข้อมูลของกรรมการอิสระดังกล่าวไว้ในหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น
 5. ในกรณีที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นต่างชาติบริษัทจะจัดทำหนังสือนัดประชุมพร้อมข้อมูลประกอบการประชุม ทั้งฉบับเป็นภาษาอังกฤษ และจัดส่งให้กับผู้ถือหุ้นต่างชาติพร้อมกับการจัดส่งฉบับภาษาไทย
 6. เพิ่มช่องทางในการรับทราบข่าวสารของผู้ถือหุ้นผ่านทาง เว็บไซต์ของบริษัท ภายหลังจากที่บริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว บริษัทจะดำเนินการให้มีการเผยแพร่หนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้าอย่างน้อย 28 วันก่อนวันประชุมเพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถดาวน์โหลดข้อมูลระเบียบวาระการประชุมได้อย่างสะดวก และครบถ้วน
 7. บริษัทจะอำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันในการเข้าร่วมประชุมทั้งในเรื่องสถานที่ และเวลาที่เหมาะสม ในการประชุมผู้ถือหุ้น จะดำเนินการประชุมตามกฎหมายและข้อบังคับของบริษัท โดยจะพิจารณา และลงคะแนนเรียงตามลำดับวาระที่กำหนดไว้ ไม่เปลี่ยนแปลงข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญ หรือเพิ่มวาระการประชุมโดยไม่จำเป็น และเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิเท่าเทียมกันในการสอบถาม แสดงความคิดเห็น และข้อเสนอแนะต่างๆ
 8. บริษัทจะใช้บัตรลงคะแนนในวาระที่สำคัญ และจัดให้มีบุคคลที่เป็นอิสระ อาทิเช่น ผู้สอบบัญชีภายนอก ที่ปรึกษากฎหมาย เป็นผู้ตรวจสอบคะแนนเสียงในการประชุม
 9. บริษัทจะส่งเสริมให้กรรมการทุกท่านและผู้บริหารที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุมเพื่อตอบข้อซักถามจากผู้ถือหุ้นโดยพร้อมเพรียงกัน จดบันทึกรายงานการประชุมให้ครบถ้วน ถูกต้อง และบันทึกรายชื่อกรรมการและผู้บริหารที่เข้าร่วมประชุม วิธีการลงคะแนนและนับคะแนนมติที่ประชุม ผลการลงคะแนน รวมถึงประเด็นซักถามและข้อคิดเห็นที่สำคัญไว้ในรายงานการประชุมเพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้ให้แล้วเสร็จภายใน 14 วัน นับแต่วันที่มีการประชุมผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ บริษัทจะจัดให้มีการบันทึกทัศนภาพการประชุม เพื่อเก็บรักษาไว้อ้างอิง และภายหลังจากที่บริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว บริษัทจะนำส่งรายงานการประชุมดังกล่าวไปยังตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องภายในเวลาที่กำหนด รวมถึงนำรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นเผยแพร่ในเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้พิจารณา
- ภายหลังจากที่บริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว บริษัทจะจัดให้มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations) เพื่อทำหน้าที่ติดต่อและให้ข้อมูลกับผู้ถือหุ้น นักลงทุน นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงบุคคลใดๆ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวจะเป็นข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน และตรงต่อความเป็นจริง

9.2 จริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจ(Code of Conduct)

9.2.1 จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งผู้บริหารและพนักงาน จะยึดถือเป็น แนวทางปฏิบัติในการทำงานในฐานะตัวแทนของบริษัท ดังนี้

1) ยึดหลักนิติธรรม

บริษัทยึดถือหลักนิติธรรมในการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งเป็นหน้าที่ของผู้บริหารและพนักงานที่จะต้องรู้ระเบียบข้อบังคับของบริษัท กฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งกฎหมายที่จะประกาศใช้ในอนาคตซึ่งมีผลกระทบต่อการบริหารงานและการดำเนินงานของตน

2) มีความโปร่งใส

การตัดสินใจและวิธีการดำเนินงานของบริษัท เป็นไปด้วยความโปร่งใสที่สามารถเปิดเผยข้อมูลข่าวสารให้กับผู้มีส่วนได้เสียทั้งหลายรับทราบ และตรวจสอบได้ ภายใต้อำนาจและกรอบข้อบังคับ ระเบียบ วิธีปฏิบัติของบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันมิให้ความลับทางการค้ารั่วไหลไปยังคู่แข่งทางการค้า

3) ตั้งมั่นในความยุติธรรมและคุณธรรม

บริษัทตั้งมั่นในความยุติธรรมและคุณธรรมกับผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีอย่างต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งไม่เลือกปฏิบัติต่อผู้หนึ่งผู้ใดอย่างไม่เป็นธรรมโดยใช้วิจารณ์ฐานหรือความสัมพันธ์ ส่วนตัวตัดสินและให้โอกาสเท่าเทียมกันโดยไม่แบ่งแยกเชื้อชาติ สัญชาติ ศาสนา หรือ เพศ

4) ให้ความสำคัญต่อลูกค้า

ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท ให้ความสำคัญ และเอาใจใส่ต่อลูกค้า โดยการ ควบคุมดูแลสินค้า และการบริการให้มีคุณภาพ อันส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ

5) มีความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัทตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคม และชุมชน จนถือเป็นภารกิจหลักที่จะสร้างสรรค์โครงการและกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ ในการพัฒนาสังคม และชุมชน

6) ไม่เกี่ยวข้องกับการเมือง

บริษัทเคารพและสนับสนุนให้ผู้มีส่วนได้เสียใช้สิทธิเสรีภาพของตนภายใต้รัฐธรรมนูญ ทั้งนี้บริษัทจะวางตัวเป็นกลาง

9.2.2 ข้อพึงปฏิบัติทางจริยธรรม

บริษัทกำหนดให้มีข้อพึงปฏิบัติสำหรับผู้บริหารและพนักงานเพื่อเป็นแนวทางในการทำงาน ดังนี้

1) มีภาวะผู้นำ

ผู้บริหารพึงมีจริยธรรมและปฏิบัติตามบทบาทของภาวะผู้นำที่เหมาะสม และประพฤติตนให้เป็นที่ยอมรับของสังคมตลอดจนเป็นประโยชน์ สำหรับการบริหารจัดการบริษัท

2) มีความซื่อสัตย์สุจริต

ผู้บริหาร และพนักงานต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท

3) ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับ

ผู้บริหารและพนักงานต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท และระเบียบข้อบังคับในการทำงานของบริษัท อย่างเคร่งครัด อีกทั้ง หลีกเลี่ยงการกระทำใดๆ ซึ่งอาจส่ง ผลกระทบในทางลบต่อชื่อเสียงในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

4) รักษาทรัพย์สิน

ผู้บริหารและพนักงานพึงมีหน้าที่ดูแลรักษาและใช้ทรัพย์สินของบริษัทให้เกิดประโยชน์อย่างเต็มที่ต่อกิจการของบริษัทเท่านั้น และไม่นำไปใช้ เพื่อประโยชน์ของ ผู้อื่นหรือในทางมิชอบ

5) ปฏิบัติตนต่อผู้บังคับบัญชา ผู้ร่วมงาน และผู้ใต้บังคับบัญชา

ผู้บริหารและพนักงานพึงรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานให้ปราศจากการละเมิดสิทธิส่วนบุคคล มีความเคารพซึ่งกันและกัน ตลอดจน ให้ความร่วมมือช่วยเหลือ เสนอแนะความคิดเห็นและแก้ปัญหาร่วมกันในการทำงาน

6) เป็นพลเมืองดี

ผู้บริหารและพนักงานพึงทำหน้าที่เป็นพลเมืองดีที่อยู่ร่วมกับผู้อื่นในสังคมได้อย่างเต็มภาคภูมิ

7) ไม่รับสิ่งตอบแทนที่เกินปกติวิสัย

ผู้บริหาร พนักงาน และผู้ใกล้ชิดไม่พึงรับเงิน ผลประโยชน์หรือสิ่งของจากผู้เกี่ยวข้องทางธุรกิจกับบริษัทหากการรับนั้นอาจทำให้เข้าใจได้ว่า ผู้รับมีใจเอนเอียงหรือมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจเป็นพิเศษกับผู้ให้ซึ่งอาจทำให้เกิดความเสียหายแก่บริษัทได้

8) ไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ผู้บริหารและพนักงานไม่พึงปฏิบัติตนในลักษณะที่อาจจะก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท

9) ไม่ใช่อุปมุลจำเพาะเพื่อประโยชน์ในทางมิชอบ

ผู้บริหารและพนักงานไม่นำอุปมุลจำเพาะของบริษัทไปใช้เพื่อประโยชน์ในทาง มิชอบ

9.3 การสรรหาและการแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

ในการสรรหากรรมการ และผู้บริหารระดับสูงสุดของบริษัท คณะกรรมการสรรหา และพิจารณาคำตอบแทนทำหน้าที่กำหนดนโยบายด้านการสรรหา และกลั่นกรองบุคคลที่เหมาะสมเพื่อเสนอชื่อเป็นกรรมการ และ/หรือผู้บริหารระดับสูงก่อนที่จะดำเนินการเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อการแต่งตั้งบุคคลดังกล่าวต่อไป โดยเป็นไปตามกฎบัตรที่เกี่ยวข้อง ข้อบังคับของบริษัท ข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท

9.3.1 คณะกรรมการบริษัท

องค์ประกอบ

1. คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวนไม่น้อยกว่า 5 คน
2. โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทต้องประกอบด้วยกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งหมด แต่ต้องไม่น้อยกว่า 3 คน โดยกรรมการอิสระจะต้องมีความเป็นอิสระจากการควบคุมของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และต้องไม่มีส่วนได้เสียในทางการเงินและการบริหารกิจการ อีกทั้งมีคุณสมบัติครบถ้วนตามหลักเกณฑ์คุณสมบัติกรรมการอิสระตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ก.ล.ด. 39/2559 เรื่อง การขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ (ประกาศ ก.ล.ด. 39/2559)
3. คณะกรรมการจะเลือกกรรมการคนหนึ่งเป็นประธานกรรมการ ในกรณีที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควรอาจจะเลือกกรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนเป็นรองประธานกรรมการก็ได้
4. บริษัทมีนโยบายให้ประธานกรรมการบริษัทจะไม่เป็นบุคคลคนเดียวกับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

คุณสมบัติของกรรมการบริษัท

1. กรรมการต้องเป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ที่จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ มีความซื่อสัตย์ สุจริต มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ และมีเวลาเพียงพอที่จะอุทิศความรู้ ความสามารถ และปฏิบัติหน้าที่ให้แก่บริษัทได้อย่างเต็มที่
2. กรรมการต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมถึงที่แก้ไขเพิ่มเติม (“พ.ร.บ.บริษัทมหาชน”)) พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมถึงที่แก้ไขเพิ่มเติม (“พ.ร.บ.หลักทรัพย์”)) รวมถึง ประสงค์ ข้อบังคับ และ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้อง / รวมถึงต้องไม่มีลักษณะที่แสดงถึงการขาดความเหมาะสมที่จะได้รับความไว้วางใจให้บริหารจัดการกิจการที่มีมหาชนเป็นผู้ถือหุ้นตามที่คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน/ประกาศกำหนด โดยจะต้องเป็นบุคคลที่มีชื่ออยู่ในระบบข้อมูลรายชื่อกรรมการ และผู้บริหารของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์การเปิดเผยข้อมูลในระบบข้อมูลรายชื่อกรรมการ และผู้บริหารของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์
3. กรรมการไม่สามารถประกอบกิจการอื่นมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท หรือเข้าเป็นหุ้นส่วน หรือกรรมการในนิติบุคคลอื่นที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ของตน หรือประโยชน์ของบุคคลอื่น เว้นแต่จะแจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง
4. กรรมการต้องแจ้งให้บริษัททราบโดยไม่ชักช้า หากมีส่วนได้เสียในสัญญาที่บริษัททำขึ้นไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม หรือถือหุ้นเพิ่มขึ้น หรือลดลงในบริษัท

คุณสมบัติเพิ่มเติมของกรรมการอิสระ

กรรมการอิสระจะต้องมีความเป็นอิสระจากการควบคุมของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และต้องไม่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสียในทางการเงิน และการบริหารกิจการ อีกทั้งมีคุณสมบัติครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ก.ล.ด. และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละหนึ่งของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้นๆ ด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าวไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษาของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตรของกรรมการรายอื่น ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท หรือบริษัทย่อย

4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วารณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของ ผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วมผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจตามวรรคแรก รวมถึงการทำรายการทางการเงินที่กระทำเป็นการปกปิดเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือให้เช่าสิ่งหา-
รมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์ หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงินด้วยการรับหรือให้กู้ยืม คำประกัน การให้สินทรัพย์เป็น
หลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติการณ์อื่นที่นำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัท หรือคู่สัญญาที่มีการหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่งตั้งแต่ร้อยละ 3 ของ
สินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษั หรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ทั้งนี้ การคำนวณการหนี้ดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณ
มูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันโดยอนุโลม แต่ในการ
พิจารณาการหนี้ดังกล่าวให้นับรวมการหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่าง 1 ปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน

5. ไม่มีหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็น
ผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้น
รายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง

6. ไม่มีหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการ
เกินกว่าสองล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้น
ที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสอง
ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง

7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้น
รายใหญ่

8. ไม่เป็นบุคคลซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัท หรือบริษัทย่อย หรือเข้าเป็นหุ้นส่วน
ที่มีนัยในหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละหนึ่ง
ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของ
บริษัท หรือบริษัทย่อย

9. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

วาระการดำรงตำแหน่งและการเลือกตั้งกรรมการ

1. การเลือกตั้งกรรมการบริษัทให้เป็นไปตามข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้จะต้องมีความโปร่งใสและชัดเจนในการสรรหากรรมการ
บริษัท โดยต้องพิจารณาประวัติการศึกษาและประสบการณ์การประกอบวิชาชีพของบุคคลนั้นๆ รวมถึงคุณสมบัติและการไม่มีลักษณะต้อง
ห้าม โดยมีรายละเอียดประกอบการพิจารณาที่เพียงพอ เพื่อประโยชน์ในการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัทและผู้ถือหุ้น

2. ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้งให้กรรมการบริษัทออกจากตำแหน่ง 1 ใน 3 อัตรา ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรง
เป็น 3 ส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนที่ใกล้ที่สุดกับส่วน 1 ใน 3 กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่ 2 ภายหลังจดทะเบียน
บริษัทนั้น ให้ใช้วิธีจับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังๆ ต่อไปให้กรรมการคนใดอยู่ในตำแหน่งนานที่นั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง

3. กรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจถูกเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่อีกได้

4. นอกจากการพ้นตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

(1) เสียชีวิต

(2) ลาออก

(3) ขาดคุณสมบัติหรือมีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด และ/หรือ กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์
และตลาดหลักทรัพย์

(4) ที่ประชุมผู้ถือหุ้นลงมติให้ออกด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียง
และมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง

(5) ศาลมีคำสั่งให้ออก

5. กรรมการบริษัทคนใดจะลาออกจากตำแหน่งให้ยื่นใบลาออกต่อบริษัท การลาออกให้มีผลตั้งแต่วันที่ใบลาออกไปถึงบริษัท กรรมการของ บริษัท ซึ่งลาออก จะแจ้งการลาออกของตนให้นายทะเบียนบริษัทมหาชนทราบด้วยก็ได้
6. ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระให้กรรมการเลือกบุคคลใดบุคคลหนึ่งซึ่งมีคุณสมบัติและ ไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด และกฎหมายหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์กำหนด เข้าเป็นกรรมการแทนใน การประชุมคณะกรรมการในคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน บุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าว จะอยู่ใน ตำแหน่งกรรมการได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทน
7. สำหรับกรรมการอิสระมีวาระการดำรงตำแหน่งต่อเนื่องไม่เกิน 9 ปี นับจากวันที่ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระครั้งแรก

9.3.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

องค์ประกอบ

1. คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการอิสระซึ่งมีคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน อย่างน้อย 3 คน
2. กรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 คนต้องมีความรู้ ความเข้าใจ หรือมีประสบการณ์ด้านบัญชีหรือการเงินเพียงพอที่จะสามารถทำ หน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้ และมีความรู้ต่อเนื่องเกี่ยวกับเหตุที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงของรายงานทางการเงิน
3. คณะกรรมการตรวจสอบควรเป็นผู้ที่มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรม และการดำเนินงานของบริษัท

คุณสมบัติ

1. มีคุณสมบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด และกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
2. ดำรงตำแหน่งกรรมการและกรรมการอิสระของบริษัท โดยคุณสมบัติกรรมการอิสระ เป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาด ทุนที่เกี่ยวข้องกำหนด
3. สามารถอุทิศเวลาอย่างเพียงพอและเหมาะสมในการปฏิบัติหน้าที่

วาระการดำรงตำแหน่งและการเลือกตั้งกรรมการตรวจสอบ

1. การแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ

- คณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้แต่งตั้งกรรมการอิสระของบริษัทให้ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ
 - คณะกรรมการตรวจสอบคัดเลือกสมาชิกคณะกรรมการตรวจสอบ 1 ท่าน ให้ดำรงตำแหน่งประธานคณะกรรมการตรวจสอบ
 - คณะกรรมการตรวจสอบจะเป็นผู้แต่งตั้งเลขานุการของคณะกรรมการตรวจสอบโดยจะแต่งตั้งจาก หัวหน้าสูงสุดของแผนกตรวจสอบ
 - ภายใน หรือ จากบุคคลที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าเหมาะสม เพื่อทำหน้าที่สนับสนุนการดำเนินงานของคณะกรรมการตรวจสอบ
- นัดหมายการประชุม จัดเตรียมวาระการประชุม นำเสนอเอกสารประกอบการประชุม บันทึกรายงานการประชุม

2. วาระการดำรงตำแหน่ง

- กรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี นับจากวันที่คณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นแต่งตั้ง หรือตามวาระการ ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท
- กรรมการตรวจสอบเมื่อพ้นตำแหน่งตามวาระอาจได้รับแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งได้อีกตามที่คณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือ หุ้เห็นว่าเป็นเหมาะสมแล้วจะต้องดำรงตำแหน่งติดต่อกันได้ไม่เกิน 9 ปี เว้นแต่ที่ประชุมคณะกรรมการหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเห็นสมควรให้ ดำรงตำแหน่งรวมเกินกว่า 9 ปี โดยจะต้องแสดงผลในเรื่องดังกล่าวไว้ด้วย
- ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการตรวจสอบว่างลงเพราะเหตุอื่น นอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งบุคคลที่มี คุณสมบัติครบถ้วนเป็นกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้กรรมการตรวจสอบมีจำนวนครบตามที่กฎหมายหรือกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกำหนดอย่าง ช้าภายใน 3 เดือนนับแต่วันที่จำนวนสมาชิกไม่ครบ โดยบุคคลที่เข้าเป็นกรรมการตรวจสอบแทนอยู่ในตำแหน่งได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ ของกรรมการตรวจสอบซึ่งตนเข้ามาแทน

3. การพ้นตำแหน่ง

- ครบตามวาระการดำรงตำแหน่ง
- หากคุณสมบัติหรือมีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด และ/หรือกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
- ตาย
- ลาออก
- ถูกถอดถอน

ทั้งนี้ ในกรณีกรรมการตรวจสอบลาออกก่อนครบวาระการดำรงตำแหน่ง กรรมการตรวจสอบต้องแจ้งให้บริษัททราบล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือน พร้อมเหตุผล เพื่อคณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะได้พิจารณาแต่งตั้งกรรมการอื่นที่มีคุณสมบัติครบถ้วนทดแทนบุคคลที่ลาออก

9.3.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

องค์ประกอบ

คณะกรรมการสรรหาฯ ประกอบด้วยสมาชิกจำนวนอย่างน้อย 3 ท่าน ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ท่าน ทั้งนี้ ให้คณะกรรมการสรรหาฯ เลือกกรรมการสรรหาและกำหนดคำตอบแทน (“กรรมการสรรหาฯ”) ซึ่งเป็นกรรมการอิสระ 1 คน ดำรงตำแหน่งเป็นประธานคณะกรรมการสรรหาฯ และแต่งตั้งเลขาธิการคณะกรรมการสรรหาฯ เพื่อช่วยเหลือการดำเนินงานของคณะกรรมการสรรหาฯ เกี่ยวกับการนัดหมายการประชุม จัดเตรียมวาระการประชุม นำส่งเอกสารประกอบการประชุม และบันทึกรายงานการประชุม

คุณสมบัติ

1. กรรมการสรรหาฯ ต้องเป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ มีความซื่อสัตย์สุจริต มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ และมีเวลาเพียงพอที่จะอุทิศความรู้ความสามารถ และปฏิบัติหน้าที่ให้แก่บริษัทได้
2. กรรมการสรรหาฯ จะต้องมีความซื่อสัตย์สุจริตและไม่มีความเกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิดกับบริษัทหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

วาระการดำรงตำแหน่งและการเลือกตั้งกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

ให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้แต่งตั้งบุคคลที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่ระบุไว้ในคุณสมบัติคณะกรรมการสรรหาฯ ขึ้นมา เพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการสรรหาฯ โดยกรรมการสรรหาฯ มีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี และในกรณีที่กรรมการสรรหาฯ ท่านดังกล่าวดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัทด้วย ให้วาระการดำรงตำแหน่งเป็นไปตามวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท ทั้งนี้ กรรมการสรรหาฯ ซึ่งพ้นตำแหน่งตามวาระอาจได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการสรรหาฯ ได้อีก

ในกรณีที่กรรมการสรรหาฯ ครบวาระการดำรงตำแหน่งหรือไม่อาจดำรงตำแหน่งจนครบกำหนดวาระได้ ซึ่งจะส่งผลให้มีจำนวนกรรมการสรรหาฯ ต่ำกว่า 3 คน ให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งกรรมการสรรหาฯ รายใหม่ให้ครบถ้วนในทันทีหรืออย่างช้าภายใน 3 เดือนนับแต่วันที่จำนวนกรรมการสรรหาฯ ไม่ครบถ้วน เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาฯ

9.3.4 คณะกรรมการบริหาร

องค์ประกอบและคุณสมบัติ

1. คณะกรรมการบริหารเป็นผู้พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร ซึ่งมีจำนวนอย่างน้อย 3 คน ประกอบด้วย ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการอื่น (ซึ่งมิใช่กรรมการอิสระ) และ/หรือ ผู้บริหารของบริษัท โดยแต่งตั้งกรรมการบริหารหนึ่งคนให้ทำหน้าที่เป็นประธานคณะกรรมการบริหาร
2. คณะกรรมการบริหารเป็นผู้พิจารณาแต่งตั้งบุคคลที่เหมาะสมทำหน้าที่เลขาธิการคณะกรรมการบริหาร

วาระการดำรงตำแหน่งและการเลือกตั้งกรรมการบริหาร

1. กรรมการบริหารมีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละ 3 ปี
2. กรรมการบริหารซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งใหม่ได้อีก
3. ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการบริหารว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากการออกตามวาระ ให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งบุคคลที่มีคุณสมบัติครบถ้วนเป็นกรรมการบริหารเพื่อให้กรรมการบริหารมีจำนวนครบตามที่กำหนด ทั้งนี้บุคคลที่เข้าเป็นกรรมการบริหารแทนนั้นอยู่ในตำแหน่งได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการบริหารซึ่งตนแทน
4. กรรมการบริหารพ้นจากตำแหน่งลงเมื่อพ้นสภาพการเป็นกรรมการบริษัทหรือผู้บริหารของบริษัท

9.2.5 การสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

ในการสรรหาผู้มาดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) ของบริษัท บุคคลดังกล่าวจะถูกนำเสนอต่อคณะกรรมการสรรหาและกำหนดคำตอบแทน ซึ่งจะเป็นผู้กำหนดคุณสมบัติและหลักเกณฑ์ในการสรรหากรรมการบริษัท (รวมถึงสมาชิกในคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัท) และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) โดยจะพิจารณาคัดเลือกผู้ที่มีความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญเพื่อเสนอชื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาแต่งตั้ง และ/หรือนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งต่อไป

9.4 การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจอื่นที่มีความเกี่ยวข้อง หรือมีประโยชน์กับธุรกิจหลักของบริษัท โดยเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้แก่บริษัทในระยะยาว โดยจะควบคุม กำกับดูแลการบริหารงานในบริษัทย่อย บริษัทร่วมอย่างใกล้ชิด เพื่อดูแลรักษาผลประโยชน์ในเงินลงทุนของบริษัทได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ตลอดจนการสร้างมูลค่าเพิ่มและความเชื่อมั่นให้กับผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายการควบคุมและกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทเข้าไปลงทุน ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2561 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2561 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. บริษัทกำหนดโครงสร้างการบริหารจัดการบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเพื่อควบคุมดูแลการจัดการและรับผิดชอบการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนี้

1. การเสนอชื่อนักบุคคลเป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย

บริษัทจะส่งบุคคลที่ได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเข้าร่วมเป็นกรรมการและผู้บริหารในบริษัทย่อย เพื่อควบคุมดูแลและกำหนดนโยบายการบริหารงานเสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัท โดยจำนวนบุคคลที่จะเข้าร่วมเป็นกรรมการในบริษัทย่อยเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทในบริษัทย่อยหรือเป็นไปตามข้อตกลงร่วมกันเป็นสำคัญ สำหรับการลงทุนในบริษัทร่วมบริษัทไม่มีนโยบายเข้าไปควบคุมมากนัก การส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการของบริษัทร่วมจะพิจารณาตามความเหมาะสมและขึ้นกับข้อตกลงร่วมกันเป็นสำคัญ โดยบุคคลดังกล่าวต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมในการบริหารกิจการของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมนั้นๆ

2. ขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการและผู้บริหารในบริษัทย่อย

- ติดตามการดำเนินงานของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิดเพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทได้กำหนดไว้

- ปฏิบัติหน้าที่ตามแต่ที่คณะกรรมการของบริษัทย่อย และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้นกำหนด

- พิจารณาและออกเสียงในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในเรื่องที่เกี่ยวกับการดำเนินงานทั่วไปตามธุรกิจปกติของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น ตามแต่ที่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะเห็นสมควร เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัท ยกเว้นการพิจารณาและออกเสียงในเรื่องดังต่อไปนี้ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท แล้วแต่กรณีก่อนดำเนินการ

1) การทำรายการของบริษัทย่อย ตามประกาศรายการที่เกี่ยวข้องกันและประกาศการได้มาและจำหน่ายไป

2) การทำรายการซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย ได้แก่

- การขายหรือโอนกิจการของบริษัทย่อยทั้งหมดหรือบางส่วนที่เป็นสาระสำคัญให้แก่บุคคลอื่น

- การซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัทย่อย

- การเลิกกิจการของบริษัทย่อย

- การโอนหรือสละสิทธิประโยชน์ สิทธิเรียกร้องที่เป็นสาระสำคัญต่อความเสียหายของบริษัทย่อย

- การกู้ยืมเงิน การให้กู้ยืมเงิน การค้ำประกัน การก่อการผูกพัน หรือการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่บริษัทอื่นที่มีผลต่อฐานะ

- การเงินของบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

- การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อย

- การเพิ่มทุน การจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน และการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อย ตลอดจนการดำเนินการอื่นใดที่เป็นผลให้สัดส่วนการถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมของบริษัทในบริษัทย่อยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 ของทุนชำระแล้วของบริษัทย่อยนั้น หรือลดลงจนถือหุ้นน้อยกว่าร้อยละ 50 ของทุนชำระแล้วของบริษัทย่อยนั้น

2. กรรมการ และผู้บริหารของบริษัทย่อย รวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องของกรรมการและผู้บริหารดังกล่าว มีหน้าที่แจ้งให้คณะกรรมการของบริษัทย่อยทราบถึงความสัมพันธ์ และการทำธุรกรรมกับบริษัทย่อยในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และหลีกเลี่ยงการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทย่อยดังกล่าว โดยคณะกรรมการ บริษัทย่อยมีหน้าที่แจ้งเรื่องดังกล่าวให้แก่บริษัททราบ

กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยต้องไม่มีส่วนร่วมอนุมัติในเรื่องที่ตนเองมีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

3. ให้บริษัทย่อยต้องรายงานแผนการประกอบธุรกิจ โครงการลงทุน การเข้าร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการรายอื่นต่อบริษัท ผ่านการรายงานผลการดำเนินงานประจำเดือนของบริษัทย่อย รวมทั้งบริษัทย่อยต้องนำส่งข้อมูลหรือเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานให้กับบริษัทเมื่อได้รับการร้องขอตามความเหมาะสม ในกรณีที่บริษัทตรวจพบประเด็นที่มีนัยสำคัญใดๆ อาจแจ้งให้บริษัทย่อยชี้แจง และ/หรือนำส่งเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณาของบริษัท

4. บริษัทกำหนดนโยบายการควบคุมด้านการเงินของบริษัทย่อย โดยกำหนดให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมมีหน้าที่ ดังต่อไปนี้
 - นำส่งผลการดำเนินงานรายเดือน และงบการเงินฉบับผ่านการสอบทานโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตรายไตรมาส ตลอดจนข้อมูลประกอบการจัดทำงบการเงินดังกล่าวของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้กับบริษัท เพื่อประกอบการจัดทำงบการเงินรวมหรือรายงานผลประกอบการของบริษัทประจำไตรมาสหรือประจำปีนั้นแล้วแต่กรณี
 - จัดทำประมาณการผลการดำเนินงาน และสรุปเปรียบเทียบผลการดำเนินงานตามแผนกับการดำเนินงานจริงเป็นรายไตรมาส รวมถึงติดตามผลการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้เพื่อรายงานต่อบริษัท
 - รายงานประเด็นปัญหาทางการเงินที่มีนัยสำคัญต่อบริษัทเมื่อตรวจพบ หรือได้รับการร้องขอจากบริษัทให้ดำเนินการตรวจสอบและรายงาน

9.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทให้ความสำคัญกับการดูแลการใช้ข้อมูลภายใน เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทได้กำหนดนโยบายการดูแลการใช้ข้อมูลภายใน เพื่อป้องกันการนำข้อมูลภายในที่สำคัญของบริษัท ซึ่งยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชนไปใช้เพื่อประโยชน์ต่อตนเอง หรือผู้อื่นในทางมิชอบ (Abusive Self-dealing) และเพื่อให้เกิดความยุติธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกราย โดยมีสาระสำคัญดังนี้

- บริษัทได้กำหนดแนวทางในการเก็บรักษาข้อมูลภายในของบริษัท และแนวทางป้องกันการนำข้อมูลภายในไปแสวงหาประโยชน์ส่วนตนเป็นคำสั่งใช้เป็นลายลักษณ์อักษร และได้แจ้งให้ทุกคนในองค์กรให้ถือปฏิบัติ
- บริษัทกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานจะต้องไม่ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทโดยใช้ความลับ และ/หรือข้อมูลภายใน และ/หรือเข้าทำนิติกรรมอื่นใดโดยใช้ความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัท อันก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม
- กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานที่อยู่ในหน่วยงานที่ได้รับข้อมูลภายในของบริษัทต้องไม่ใช้ข้อมูลภายในก่อนเปิดเผยสู่สาธารณชน และห้ามบุคคลที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายในทำการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทโดยตนเอง คู่สมรส บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อขายโดยตรง หรือทางอ้อม (เช่น Nominee ผ่านกองทุนส่วนบุคคล) ภายใน 1 เดือน ก่อนมีการเปิดเผยงบการเงินรายไตรมาสและงบการเงินประจำปี และหลังการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวอย่างน้อย 1 วันทำการ
- บริษัทได้กำหนดโทษทางวินัยสำหรับผู้แสวงหาผลประโยชน์จากการนำข้อมูลภายในของบริษัทไปใช้ หรือนำไปเปิดเผยจนอาจทำให้บริษัทได้รับความเสียหาย โดยพิจารณาโทษตามควรแก่กรณี ได้แก่ การตัดเงินเดือนบางส่วน การตัดเงินเดือนเป็นหนังสือ การภาคทัณฑ์ ตลอดจนการเลิกจ้าง พ้นสภาพการเป็นพนักงานด้วยเหตุไล่ออก ปลดออก หรือให้ออก แล้วแต่กรณี เป็นต้น
- บริษัทจะให้ความรู้แก่กรรมการ ผู้บริหาร ของบริษัทรวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า (ตามคำนิยามของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย) เกี่ยวกับหน้าที่ในการรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัท ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษ ตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ฯ รวมทั้งการรายงานการได้มาหรือจำหน่ายหลักทรัพย์ของบริษัท ตามมาตรา 246 และบทกำหนดโทษ ตามมาตรา 298 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ฯ
- กำหนดให้ (ก) กรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า และผู้สอบบัญชี มีหน้าที่จัดทำและเปิดเผยรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตนที่ออกโดยบริษัทรวมถึงคู่สมรสหรือผู้ที่อยู่กินด้วยกัน อันสามีภรรยา และบุตรที่ไม่บรรลุนิติภาวะ และ (ข) นิติบุคคลซึ่งบุคคลตาม (ก) ถือหุ้นรวมกันเกินร้อยละ 30 ของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมดของนิติบุคคลดังกล่าว และการถือหุ้นรวมกันดังกล่าวเป็นสัดส่วนที่มากที่สุดในนิติบุคคลนั้น ตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ฯ ครั้งแรกภายใน 7 วันทำการนับจากการมีหน้าที่รายงานตามกฎหมาย และภายใน 3 วันทำการทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงโดยมีการซื้อ ขาย โอน หรือรับโอนหลักทรัพย์ โดยส่งมายังเลขาญการบริษัท เพื่อนำส่งสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ทุกครั้ง และกำหนดให้เลขาญการบริษัทรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการและ/หรือผู้บริหารให้ประธานกรรมการทราบทุก 6 เดือน

9.6 นโยบายการรับเรื่องร้องเรียน และการแจ้งข้อมูลเบาะแสการฉ้อฉลหรือทุจริต (Whistle Blowing Policy)

วัตถุประสงค์

บริษัทดำเนินธุรกิจด้วยมาตรฐานคุณธรรม และความซื่อตรงตลอดเวลา บริษัทคาดหวังให้พนักงานทุกคนยึดถือมาตรฐานเดียวกันนี้ในการปฏิบัติงาน และเพื่อสนับสนุนให้พนักงาน หรือลูกค้า หรือบุคคลภายนอกทุกคนปฏิบัติตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ นโยบาย และข้อบังคับ รวมทั้งเพื่อให้บุคคลดังกล่าวใช้เป็นช่องทางในการร้องเรียนและ/หรือแจ้งเบาะแสการกระทำความผิดเกี่ยวกับการบัญชีและการเงิน การควบคุมภายใน การตรวจสอบ การทุจริตและการกระทำใดๆ ที่ผิดกฎหมาย

ขอบเขตของการแจ้งเบาะแส

1. พฤติกรรมที่น่าสงสัยเกี่ยวกับการกระทำที่ผิดกฎหมายรวมถึงการทุจริตคอร์รัปชัน และการติดสินบน
2. การฝ่าฝืนนโยบายบริษัท และข้อบังคับของบริษัท
3. การดำเนินธุรกิจที่เป็นการฝ่าฝืนกฎระเบียบภายในบริษัท หรือข้อบังคับของทางการ หรือการละเมิดข้อมูลพนักงานกฎหมายที่บริษัทเป็นผู้สัญญา
4. พฤติกรรมที่น่าสงสัยเกี่ยวกับสาระสำคัญทางบัญชีหรือการตรวจสอบการกระทำใดๆ ที่ผิดไปจากจริยธรรม หรือความยุติธรรมทางสังคม หากพนักงาน หรือลูกค้า หรือบุคคลภายนอก (ผู้แจ้งเบาะแส) พบเห็นพฤติกรรมที่พิจารณาแล้วเห็นว่าเข้าข่ายตามข้อมูลข้างต้น ขอให้ปฏิบัติตามกระบวนการข้างล่างนี้

การร้องเรียนและ/หรือการแจ้งข้อมูลเบาะแสดังกล่าวเกี่ยวกับการฉ้อฉลหรือทุจริต

การร้องเรียนและ/หรือการแจ้งข้อมูลเบาะแสดังกล่าวเกี่ยวกับการฉ้อฉลหรือทุจริต หมายถึง การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับการกระทำผิด ไม่ว่าเรื่องที่แจ้งนั้นกำลังเกิดขึ้น เกิดขึ้นในอดีต หรือมีแนวโน้มจะเกิดขึ้นในอนาคตก็ตาม

วิธีการ

1. การส่งและการรับข้อร้องเรียนหรือข้อมูลเบาะแสดังกล่าวเกี่ยวกับการฉ้อฉลหรือทุจริต

ผู้แจ้งข้อร้องเรียนหรือเบาะแสดังกล่าวจะต้องเขียนเป็นลายลักษณ์อักษร และระบุชื่อผู้แจ้งพร้อมแนบข้อมูลที่น่าเชื่อถือโดยระบุรายละเอียดอย่างเพียงพอ และส่งไปยังประธานคณะกรรมการตรวจสอบตามช่องทาง ดังต่อไปนี้

• โดยทางไปรษณีย์

ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ

บริษัท คอปเปอร์ไวร์ จำกัด (มหาชน)

159/6 อาคารเสริมมิตรทาวเวอร์ ชั้น 2 ห้อง 201-202 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา

กรุงเทพมหานคร 10110

• โดยทางไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-mail)

acchairman@copperwired.co.th

เพื่อให้บริษัทสามารถตรวจสอบข้อมูลและแหล่งที่มาของเบาะแสดังกล่าวได้ บริษัทจะไม่พิจารณาข้อร้องเรียนที่ไม่ระบุชื่อของผู้แจ้งเบาะแส

2. การปฏิบัติต่อข้อร้องเรียน

- ข้อร้องเรียนจะถูกส่งถึงคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งจะมอบหมายให้ผู้บริหารหรือผู้ที่เหมาะสม หรือคณะอนุกรรมการ เป็นผู้ตรวจสอบข้อร้องเรียนเบื้องต้นอย่างเป็นอิสระโดยคำนึงถึงหลักความยุติธรรม เทียบธรรม และสุจริต และรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ หลังจากนั้น คณะกรรมการตรวจสอบจะพิจารณาข้อปฏิบัติที่เหมาะสมต่อข้อร้องเรียนนั้น และดำเนินการต่อไปหากจำเป็น
- เมื่อได้สอบสวนข้อเท็จจริงและประเมินข้อร้องเรียนแล้ว ผู้บริหารหรือผู้ที่เหมาะสม หรือคณะอนุกรรมการ จะเสนอการดำเนินการทางวินัยต่อผู้ที่ถูกร้องเรียนต่อ คณะกรรมการตรวจสอบ ต่อไป การดำเนินการที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควรจะถูกนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร หรือสมาชิกอาวุโสฝ่ายจัดการ เพื่อรับมอบอำนาจและดำเนินการตามลำดับ

3. การคุ้มครองสิทธิของผู้แจ้งเบาะแสดังกล่าวหรือผู้ร้องเรียน

มาตรการในการให้ความคุ้มครองแก่ผู้แจ้งเบาะแสดังกล่าวหรือผู้ร้องเรียน เป็นดังต่อไปนี้

1. บริษัทจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องเป็นความลับ โดยจะเปิดเผยเท่าที่จำเป็น และคำนึงถึงความปลอดภัยและความเสียหายแก่ผู้แจ้งเบาะแสดังกล่าวหรือผู้ร้องเรียน แหล่งที่มาของข้อมูล หรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง
2. บริษัทจะไม่เปิดเผยข้อมูลใด ๆ ที่ทำให้ระบุตัวผู้แจ้งเบาะแสดังกล่าวหรือผู้ร้องเรียนได้ โดยจะจำกัดการเข้าถึงข้อมูลให้เฉพาะแก่ผู้ที่รับผิดชอบในการดำเนินการตรวจสอบเรื่องที่ร้องเรียนเท่านั้น
3. บริษัทจะให้ความคุ้มครองและจะไม่ยินยอมให้มีการข่มขู่ คุกคาม ผู้แจ้งเบาะแสดังกล่าวหรือผู้ร้องเรียนรวมถึงผู้ที่ให้ความร่วมมือหรือความช่วยเหลือในการสอบสวนด้วยเจตนาสุจริต
4. บริษัทจะไม่กระทำการใดอันไม่เป็นธรรมต่อผู้แจ้งเบาะแสดังกล่าวหรือผู้ร้องเรียน ไม่ว่าจะโดยการเปลี่ยนแปลงตำแหน่ง พนักงาน ข่มขู่ เลิกจ้าง หรือกระทำการอื่นใดที่มีลักษณะเป็นการปฏิบัติอย่างไม่เป็นธรรมต่อผู้แจ้งเบาะแสดังกล่าวหรือผู้ร้องเรียน หรือผู้ที่ให้ความร่วมมือ หรือความช่วยเหลือในการสอบสวน

4. การทบทวนนโยบายการแจ้งเบาะแส

บริษัทต้องจัดให้ฝ่ายที่ดูแลรับผิดชอบ ดำเนินการทบทวนและปรับปรุงนโยบายการแจ้งเบาะแสดตามความเหมาะสม อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

9.7 ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

สำหรับงวดปีบัญชี 2562 บริษัทได้จ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้สอบบัญชีของบริษัท คือ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด จำนวน 2,500,000 บาท โดยแบ่งเป็นค่าสอบบัญชีของบริษัทจำนวน 1,980,000 บาท และค่าสอบบัญชีของบริษัทย่อยจำนวน 520,000 บาท

ค่าตอบแทนอื่น (Non-Audit Fee)

ในปี 2562 มีการจ่ายค่าตอบแทนอื่นให้แก่ผู้สอบบัญชีจำนวน 170,000 บาท เพื่อดำเนินการเข้าร่วมสังเกตการณ์ทำลายสินค้า และค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

บริษัทว่าจ้างผู้สอบบัญชีที่มีความอิสระ มีความน่าเชื่อถือ และได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ได้แก่ บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด โดยอนุมัติการแต่งตั้งผู้สอบบัญชี ดังนี้

- | | | |
|---------------------------|-------------------------------------|----------|
| 1. นายวิษระ ภัทรพิทักษ์ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 6669 | และ/หรือ |
| 2. นายธนิต โอสภาเลิศ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5155 | และ/หรือ |
| 3. นางสาวพรทิพย์ ริมคูสีต | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5565 | |

ทั้งนี้ บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีและสำนักงานที่ผู้สอบบัญชีสังกัดข้างต้นไม่เป็นบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

ความรับผิดชอบต่อสังคม

10.1 นโยบายภาพรวม

บริษัทมีนโยบายการดำเนินกิจการด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมมาเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินกิจการ โดยคำนึงความสมดุลของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง (Stakeholders) ได้แก่ พนักงาน คู่ค้า ผู้ถือหุ้น สังคม และภาครัฐ ในทุกๆ ด้าน เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปได้อย่างยั่งยืน สามารถเติบโตได้โดยการเป็นที่ยอมรับ และได้รับการสนับสนุนจากทุกภาคส่วน เป็นองค์กรที่สร้างผลกำไรให้กับผู้ถือหุ้นอย่างมีประสิทธิภาพและมีดุลยภาพทางด้านผลกระทบต่ออันเกิดจากการดำเนินธุรกิจต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัท นอกจากนั้นยังสร้างคน โดยการปลูกจิตสำนึกคนในองค์กร ให้รู้จักการเสียสละ ไม่เอาตัวเอาเปรียบ เพื่อให้สอดคล้องในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนต่อไป

บริษัทมีนโยบายในการดำเนินกิจการโดยมุ่งเน้นความรับผิดชอบต่อสังคมแบ่งออกได้เป็น 8 ด้านดังต่อไปนี้

1. การปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความเป็นธรรม
2. การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น
3. การเคารพสิทธิมนุษยชน
4. การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม
5. ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค
6. การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม
7. การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม
8. การมีนวัตกรรมและเผยแพร่นวัตกรรมซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มี
ความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย

10.2 การดำเนินงานและการจัดทำรายงาน

ด้วยความตระหนักถึงบทบาทความสำคัญของความรับผิดชอบต่อสังคม บริษัทมีการกำหนดนโยบายเกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อสังคมในด้านต่างๆ ดังนี้

10.2.1 การปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความเป็นธรรม

บริษัทมุ่งมั่นประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และดำเนินงานธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งทางกฎหมาย จรรยาบรรณ และมุ่งมั่นทำความดีต่อบุคคล กลุ่มชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อม และการประกอบธุรกิจโดยมีระบบการดำเนินงานที่มีมาตรฐานและมีการควบคุมที่ดี โดยใช้ความรู้ความสามารถอย่างเต็มที่ด้วยความระมัดระวัง ด้วยข้อมูลที่เพียงพอและมีหลักฐานสามารถอ้างอิงได้รวมทั้งถือปฏิบัติตามข้อกำหนดและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด รวมถึงการปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรม โดยไม่เรียกร้องหรือรับผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่ชอบธรรมจากลูกค้า และไม่เปิดเผยข้อมูลของลูกค้าที่บริษัทได้ล่วงรู้มาจากการดำเนินธุรกิจ อันเป็นข้อมูลที่ตามปกติจะพึงสงวนไว้ไม่เปิดเผย เว้นแต่จะเป็นการเปิดเผยตามหน้าที่ทางกฎหมาย

10.2.2 การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทมีนโยบายการดำเนินกิจการให้ถูกต้องตามกฎหมาย และเป็นประโยชน์ต่อสังคม สนับสนุนให้พนักงานของบริษัทปฏิบัติงานอย่างมีคุณธรรมจริยธรรมและเป็นพลเมืองที่ดีของประเทศชาติ รวมทั้งส่งเสริมให้คู่ค้าของบริษัทดำเนินธุรกิจให้ถูกต้องด้วยความโปร่งใสด้วยเช่นกัน เพื่อให้สังคมโดยรวมดำเนินไปได้โดยสันติสุข เพื่อสร้างความมั่นใจว่านโยบายการต่อต้านการทุจริตและการตัดสินใจได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรมอย่างเพียงพอ พร้อมไปกับการสร้างจิตสำนึก ค่านิยม ทัศนคติที่ถูกต้องในทุกระดับ จัดให้มีระบบตรวจสอบทั่วถึง และระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล ไม่มีผลประโยชน์ทับซ้อน ไม่รับของกำนัล และไม่ติดสินบนทุกกรณี ทั้งนี้ บริษัท คู่ค้าได้มีการอบรมเรื่องนี้อย่างต่อเนื่องทุกปี

10.2.3 การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทตระหนักว่าการจ้างงานต้องเคารพต่อชีวิตและศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ของทุกคนซึ่งนับเป็นรากฐานของการบริหารและการพัฒนาทรัพยากรบุคคล รวมทั้งการสร้างมนุษยสัมพันธ์ในสังคม

ดังนั้น บริษัทจึงมีแนวทางที่จะส่งเสริมและกระตุ้นให้มีการปฏิบัติตามหลักการสิทธิมนุษยชนขั้นพื้นฐานและความเสมอภาค โดยไม่คำนึงถึงความแตกต่างในเรื่องเชื้อชาติ สีผิว เพศ ภาษา ศาสนา ความเชื่อทางการเมือง หรือความเชื่อในทางอื่นใด ชชาติพันธุ์หรือพื้นเพทางสังคม ทรัพย์สิน กำเนิด หรือสถานะ นอกจากนี้ บริษัทยังมีแนวทางที่จะส่งเสริมและเปิดโอกาสให้พนักงานในการแสดงความคิดเห็น หรือร้องเรียนเกี่ยวกับการถูกละเมิดสิทธิของแต่ละบุคคล

10.2.4 การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทได้ให้ความสำคัญแก่พนักงานอย่างยิ่ง โดยคำนึงถึงว่าพนักงานทุกคนเป็นทรัพยากรที่ทรงคุณค่าที่สุดของบริษัท และเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จในการบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ บริษัทจึงให้การดูแลและมีการปฏิบัติที่เป็นธรรมทั้งในด้านโอกาส ผลตอบแทน การแต่งตั้ง โยกย้าย และสวัสดิการที่เหมาะสมในด้านต่างๆ เช่น

1. ด้านการบริหารค่าจ้าง ผลตอบแทน และสวัสดิการต่างๆ บริหารโดยคำนึงถึงหลักการจูงใจพนักงาน ให้พนักงานปฏิบัติงานเต็มความสามารถ มีความเป็นธรรม เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมาย และมีระบบแบบแผน เป็นมาตรฐานเดียวกันทั้งองค์กร อัตราค่าตอบแทนรวมถึงผลประโยชน์ต่างๆ จะต้องมีความเหมาะสมกับระดับหน้าที่ ความรับผิดชอบสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ โดยอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้หรือเทียบเท่ากับอัตราค่าตอบแทนของบริษัทอื่นๆ ในธุรกิจเดียวกัน
2. ด้านการพัฒนาศักยภาพของพนักงาน บริษัทได้ให้ความสำคัญในการพัฒนาความรู้ ความสามารถและทักษะของพนักงานทุกคนทุกตำแหน่งหน้าที่ โดยผ่านกระบวนการฝึกอบรม การสัมมนา การดูงานทั้งในประเทศและต่างประเทศ และยังมุ่งมั่นที่จะเพิ่มขีดความสามารถของพนักงานทุกระดับให้เป็นไปอย่างต่อเนื่อง ให้เป็นไปตามมาตรฐานของผู้ผลิต โดยเฉพาะพนักงานฝ่ายช่างเทคนิคและพนักงานขายทุกท่านต้องอบรมและมีผ่านการทดสอบอย่างสม่ำเสมอ
3. ด้านการจ้างงาน การปฏิบัติงาน ความก้าวหน้าในอาชีพการงาน บริษัทมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจนเป็นมาตรฐาน ตั้งอยู่บนหลักการที่ไม่เลือกปฏิบัติและสอดคล้องกับกฎหมายต่างๆ เกี่ยวข้อง โดยให้อิสระทุกคนอย่างเท่าเทียมกัน มีค่าตอบแทน (ค่าวิชาชีพ) ให้กับพนักงานวิศวกรที่ผ่าน Certify ตามระเบียบบริษัทเพื่อเป็นแรงจูงใจในการตั้งใจทำงาน
4. ด้านความปลอดภัยและสุขภาพในที่ทำงาน บริษัทให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับความปลอดภัยในการปฏิบัติงาน และสุขภาพของพนักงานทุกคน มีการตรวจสุขภาพประจำปี และสามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ตามระเบียบของบริษัท กรณีเป็นผู้ป่วยในที่นอกเหนือไปจากประกันสังคมอีกทั้ง บริษัทยังมีการสรุปแจ้งผลการประกอบประกอบกรให้พนักงานมีส่วนร่วมในภาพรวมของบริษัทอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง และให้พนักงานสามารถนำเสนอความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวทางในการเติบโตของบริษัทได้อย่างเสรี

10.2.5 ความรับผิดชอบต่อนักบริโภค

บริษัทให้ความสำคัญในการให้บริการแก่ลูกค้ามาเป็นอันดับแรก โดยนำเสนอสินค้าและบริการที่ตรงกับความต้องการในต้นทุนราคาที่เหมาะสม เป็นธรรม พร้อมคำแนะนำตามแนวทางวิชาชีพเพื่อให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดจากการลงทุนในสินค้าและบริการของบริษัท พร้อมกับเปิดรับคำติชม คำแนะนำของลูกค้าอย่างเปิดเผย เพื่อนำข้อมูลเหล่านั้นมาปรับปรุงและพัฒนาการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และยังมีช่องทางภายนอกให้ผู้ติดต่อสามารถติดต่อผู้บริหารได้โดยตรงผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทที่ www.copperwired.co.th

10.2.6 การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

บริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อมต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ ในขณะนี้สังคมปัจจุบันเริ่มตระหนักถึงความสำคัญกับการรักษาสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจัง ดังนั้นบริษัทจึงกำหนดนโยบายสิ่งแวดล้อมเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินกิจการด้วยความรอบคอบ ระมัดระวัง ไม่ให้การดำเนินกิจการเกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในบริเวณชุมชนใกล้เคียงหรือให้เกิดผลกระทบน้อยที่สุด

10.2.7 การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

บริษัทมีแนวทางที่จะปฏิบัติหรือควบคุมให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และรับผิดชอบต่อสังคม รวมถึงให้ความร่วมมือช่วยเหลือ สนับสนุน และอาสาทำกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชนและสังคม เพื่อส่งเสริมให้เกิดความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจ ตลอดจนการฟื้นฟูสังคมและวัฒนธรรม

บริษัทตระหนักดีว่าในการดำเนินธุรกิจนั้นกำไรจะเป็นเป้าหมายสำคัญ แต่จะต้องอยู่บนพื้นฐานของการไม่เอาเปรียบ ไม่สร้างความเดือดร้อน รวมถึงต้องรับผิดชอบต่อสังคมอย่างแท้จริง โดยบริษัทได้กำหนดนโยบายด้านสังคมเพื่อเป็นกรอบในการปฏิบัติงาน ดังนี้

1. สนับสนุน ส่งเสริมและปลูกจิตสำนึกให้ผู้บริหารและพนักงานของบริษัททุกระดับมีความรับผิดชอบต่อสังคม โดยปฏิบัติตามนโยบายและกฎระเบียบ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด
2. สนับสนุนส่งเสริมการพัฒนาสังคม ในการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้เข้ามาเรียนรู้และรับประสบการณ์จากการฝึกงานในการทำงานจริง ปลูกฝังเรื่องวัฒนธรรม และการมีจรรยาบรรณในการทำงาน เพื่อพัฒนาศักยภาพของเยาวชน มีความพร้อมเติบโตเป็นทั้งคนดีและคนเก่ง ช่วยพัฒนาสังคมและประเทศต่อไปในอนาคต
3. จัดให้มีช่องทางสำหรับผู้มีส่วนได้เสียและผู้เกี่ยวข้องได้เสนอความคิดเห็นเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทและร้องเรียนกรณีที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมจากการกระทำของบริษัทโดยผ่านทางเว็บไซต์ www.copperwired.co.th ของบริษัท
4. มีแผนงานเกี่ยวกับกิจกรรมเพื่อสังคมที่จะดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ดังนี้ โครงการห้องสมุดแก่โรงเรียนที่ขาดแคลน เพื่อให้เด็กนักเรียนได้รับการเสริมสร้างความรู้อย่างสม่ำเสมอ และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ ไม่หมกมุ่นกับเกมหรือยาเสพติด และถ่ายทอดความรู้ความชำนาญในการใช้อุปกรณ์การศึกษาสมัยใหม่ให้แก่คณะครูอาจารย์ ทั้งนี้โครงการนี้บริษัทอาจดำเนินการโดยตรงกับโรงเรียน หรือให้การสนับสนุนผ่านองค์กรการกุศลต่างๆ อย่างเหมาะสมต่อไป
5. การบริจาคสิ่งของให้กับมูลนิธิต่างๆ เช่น สมาคมคนพิการทางการเคลื่อนไหวสากล เป็นต้น

10.2.8 การมีนวัตกรรมและเผยแพร่นวัตกรรมซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทจะสนับสนุนนวัตกรรมในการดำเนินงานทั้งในระดับกระบวนการทำงานในองค์กร และในระดับความร่วมมือระหว่างองค์กร ให้มีการปรับปรุงจัดการที่ดีและทันสมัย เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อสังคมสูงสุด อีกทั้งปลูกฝังจิตสำนึกความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรและชุมชนให้เชื่อมั่นและร่วมมือร่วมใจกันดูแลสังคม โดยการสื่อสารและเผยแพร่ในทางตรงและทางอ้อม ผ่านช่องทางการสื่อสารที่หลากหลาย เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลข่าวสารของบริษัทได้เข้าถึงผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท อย่างทั่วถึง

10.3 กิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทมุ่งมั่นที่จะสร้างองค์กรที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม ควบคู่ไปกับการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทจึงได้กำหนดแนวทางในการจัดกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีตัวอย่างดังต่อไปนี้

โครงการโลกนิทานของหนู

โครงการโลกนิทานของหนูเป็นหนึ่งในกิจกรรมเพื่อตอบแทนสังคมของบริษัทและกลุ่มผู้ถือหุ้น โดยส่งเสริมให้เด็กไทยมีนิสัยรักการอ่าน และรู้จักใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ โดยการจัดสร้างห้องสมุดวิชาการและห้องสมุดนิทาน รวมทั้งมอบหนังสือทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษหลากหลายประเภท พร้อมทั้งของเล่นเสริมทักษะ ให้แก่โรงเรียนที่ได้รับคัดเลือกเข้าร่วมโครงการฯ และยังได้รับการดูแลซ่อมแซมห้องสมุดให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ โดยมีตัวแทนพนักงานจิตอาสาออกเยี่ยมเยียนห้องสมุดอย่างต่อเนื่อง



โครงการโลกนิทานของหนู แห่งที่ 10
ณ โรงเรียนบ้านหนองปรู จังหวัดนครราชสีมา
(วันอาทิตย์ที่ 21 พฤษภาคม 2560)



โครงการโลกนิทานของหนู แห่งที่ 11
ณ โรงเรียนบ้านบางกง จังหวัดสระบุรี
(วันอาทิตย์ที่ 20 พฤษภาคม 2561)



โครงการโลกนิทานของหนู แห่งที่ 12
โรงเรียนบ้านทุ่ง จังหวัดขอนแก่น (วันเสาร์ที่ 26 ตุลาคม 2562)

นอกจากการจัดสร้างห้องสมุด บริษัทยังมีการแจกขนมเด็กในโครงการโลกนิทานของหนูอย่างเป็นประจำ



โรงเรียนบ้านหนองปรู จังหวัดนครราชสีมา (26 ธันวาคม 2560)



โรงเรียนบ้านบางกง จังหวัดสระบุรี (26 ธันวาคม 2560)



โรงเรียนชุมชนวัดใหญ่โพหัก จังหวัดราชบุรี (28 ธันวาคม 2560)



โรงเรียนบ้านหนองปรู จังหวัดนครราชสีมา (21 พฤษภาคม 2560)

10.4 นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทได้จัดทำ “นโยบายการต่อต้านการทุจริตหรือคอร์รัปชัน” เป็นลายลักษณ์อักษรขึ้น โดยได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2561 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2561 เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจ และพัฒนาสู่องค์กรแห่งความยั่งยืน โดยกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนของบริษัท ห้ามดำเนินการหรือยอมรับการคอร์รัปชันในรูปแบบใดๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อสร้างความมั่นใจต่อผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท รวมถึงต้องปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าวอย่างเคร่งครัด

บริษัทกำหนดให้มีการสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายการต่อต้านการทุจริตหรือคอร์รัปชันอย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนทบทวนแนวทางการปฏิบัติและข้อกำหนดในการดำเนินการ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ ระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดทางกฎหมาย โดยได้กำหนดแนวทางการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว ดังนี้

คำนิยาม

การทุจริต (Corruption) หมายถึง การใช้อำนาจที่ได้มาหรือการใช้ทรัพย์สินที่อยู่ในทางมิชอบเพื่อประโยชน์ส่วนตนหรือก่อให้เกิดความเสียหายต่อประโยชน์ของผู้อื่น การทุจริตอาจเกิดได้หลายลักษณะ อาทิ การติดสินบนเจ้าพนักงานด้วยการชักชวน การเสนอ การให้ หรือการรับสินบน ทั้งที่เป็นเงินและสิ่งของ การมีผลประโยชน์ทับซ้อน การฉ้อฉล การฟอกเงิน การยักยอก การปกปิดข้อเท็จจริง การฉ้อโกง กระบวนการยุติธรรม การค้าขายใต้แรงอิทธิพล การทุจริตดังกล่าวมิได้หมายความว่ามีความสัมพันธ์ระหว่างเอกชนกับหน่วยงานของรัฐเท่านั้น แต่ยังครอบคลุมถึงธุรกรรมระหว่างบุคคลหรือกิจการในระหว่างภาคเอกชนด้วยกันเองด้วย

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. คณะกรรมการบริษัท มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการกำหนดนโยบายและการกำกับดูแลให้มีระบบที่สนับสนุนการต่อต้านการคอร์รัปชันที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจว่าฝ่ายบริหารได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับการต่อต้านการคอร์รัปชันและปลูกฝังจนเป็นวัฒนธรรมองค์กร
2. คณะกรรมการตรวจสอบ มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการสอบทานระบบรายงานทางการเงินและบัญชี ระบบควบคุมภายใน ระบบบริหารความเสี่ยง เพื่อให้มั่นใจว่าเป็นไปตามมาตรฐานสากล มีความรัดกุม เหมาะสม และมีประสิทธิภาพ
3. กรรมการผู้จัดการ และผู้บริหาร มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการกำหนดให้มีระบบและให้มีการส่งเสริมและสนับสนุนนโยบายต่อต้านคอร์รัปชัน เพื่อสื่อสารไปยังพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย รวมทั้งทบทวนความเหมาะสมของระบบและมาตรการต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ ระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดทางกฎหมาย เป็นต้น
4. หน่วยงานตรวจสอบภายใน มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการตรวจสอบและสอบทานการปฏิบัติงานว่าเป็นไปอย่างถูกต้อง ตรงตามนโยบาย ระเบียบปฏิบัติ อำนาจดำเนินการ กฎหมาย และข้อกำหนดของหน่วยงานกำกับดูแล เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทมีระบบควบคุมภายในที่เหมาะสม และเพียงพอต่อความเสี่ยงด้านคอร์รัปชันที่อาจเกิดขึ้น และรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

แนวปฏิบัติการต่อต้านคอร์รัปชัน

1. กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน ต้องปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านคอร์รัปชัน โดยต้องไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับเรื่องคอร์รัปชันไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม ตลอดจนไม่พึงละเลยหรือเพิกเฉยเมื่อพบเห็นการกระทำที่เข้าข่ายการทุจริตคอร์รัปชันที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
2. ไม่กระทำการหรือสนับสนุนการให้สินบน รวมทั้งควบคุมให้การบริจาค การให้ของขวัญทางธุรกิจ และการสนับสนุนกิจการต่างๆ มีความโปร่งใส และไม่เบียดนาเพื่อโน้มน้าวให้เจ้าหน้าที่ภาครัฐหรือเอกชนดำเนินการไม่เหมาะสม
3. เสริมสร้างให้พนักงาน คู่สัญญา และคู่ค้า ตระหนักถึงการทุจริตที่อาจเกิดขึ้น และการต่อต้านการทุจริต
4. จัดให้มีระบบการควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยง รวมถึงการตรวจสอบภายในที่เหมาะสม และมีประสิทธิภาพ เพื่อป้องกันการประพฤติมิชอบต่างๆ
5. จัดให้มีแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับการรับ การให้ของขวัญ ทรัพย์สินหรือประโยชน์อื่น โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อมิให้เกิดช่องทางการทุจริต หรือเกิดความไม่เป็นธรรมต่อผู้เกี่ยวข้องอื่น ตลอดจนเพื่อให้กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสม โดยให้หลีกเลี่ยงการรับของขวัญ และ/หรือ ของกำนัล ซึ่งมีมูลค่าเกินปกติวิสัยจากผู้ที่เกี่ยวข้องทางธุรกิจกับบริษัทหรือจากผู้อื่น ตลอดจนการหลีกเลี่ยงการรับเลี้ยงจากผู้ที่เกี่ยวข้องทางธุรกิจกับบริษัทหรือจากผู้อื่น ซึ่งอาจได้ประโยชน์จากการปฏิบัติงานของพนักงานของบริษัท
6. ให้ความรู้ด้านการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันแก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน เพื่อส่งเสริมความซื่อสัตย์ สุจริต และรับผิดชอบในการปฏิบัติตามหน้าที่ความรับผิดชอบ โดยมีการจัดการอบรมเรื่อง การป้องกันและการจัดการกับการทุจริตให้แก่พนักงานใหม่ ภายใน 90 วัน นับจากวันเข้าทำงาน
7. บริษัทได้กำหนดให้ฝ่ายบริหารต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทโดยพลัน ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ทุจริตอย่างร้ายแรง มีการปฏิบัติที่ฝ่าฝืนกฎหมาย หรือมีการกระทำที่ผิดปกติดูขึ้น ซึ่งอาจกระทบต่อชื่อเสียงและฐานะการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ
8. ผู้ที่กระทำการคอร์รัปชันและผู้มีส่วนรู้เห็นหรือเกี่ยวข้องจะต้องได้รับการลงโทษทางวินัยตามกฎหมายของบริษัท และได้รับโทษตามกฎหมาย โดยบริษัทจัดให้มีช่องทางการสื่อสารสำหรับแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการทุจริต โดยพนักงานสามารถแจ้ง หรือรายงานเหตุการณ์ทุจริต หรือเหตุการณ์ที่น่าสงสัยว่าจะมีการทุจริตได้ในช่องทางที่กำหนดในประกาศของบริษัท โดยมีการกำหนดรายละเอียดความผิด สถานะความผิด และมาตรการลงโทษ รวมทั้งอาจได้รับโทษตามกฎหมาย หากการกระทำนั้นผิดกฎหมาย
9. บริษัทจะให้เป็นวัฒนธรรมและคุ้มครองพนักงานที่แจ้งเรื่องคอร์รัปชันเกี่ยวกับบริษัท เพื่อเป็นหลักประกันความปลอดภัยของพนักงานหรือพยานเหตุการณ์ทุจริต

11.1 ความเห็นของคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในของบริษัท

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2563 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2563 โดยมีคณะกรรมการบริษัททุกท่าน เข้าร่วมประชุม ประกอบด้วย 1) กรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน ซึ่งเป็นคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท จำนวน 3 ท่าน และ 2) กรรมการบริษัท จำนวน 3 ท่าน โดยการเข้าร่วมประชุมดังกล่าวคณะกรรมการได้มีการซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหารเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท ทั้ง 5 องค์ประกอบ ตามแนวคิดของ The Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission (“COSO”) โดยการบริหารจัดการระบบการควบคุมภายในของบริษัทสามารถสรุปแยกตามองค์ประกอบการควบคุมภายในทั้ง 5 องค์ประกอบได้ดังนี้

1. การควบคุมภายในองค์กร (Control Environment)

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วย ผู้บริหาร กรรมการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและกรรมการอิสระซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและมีความเป็นอิสระในการปฏิบัติหน้าที่อย่างแท้จริง เช่น ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท ไม่มีความสัมพันธ์อื่นใดอันอาจมีอิทธิพลต่อการใช้ดุลยพินิจและปฏิบัติหน้าที่อย่างเป็นอิสระ โดยบริษัทมีการกำหนดบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการแยกจากฝ่ายบริหารอย่างชัดเจน และคณะกรรมการบริษัททำหน้าที่กำกับดูแลให้บริษัทกำหนดบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการและผู้บริหารให้ถูกต้องตามกฎหมาย กฎบัตร ซึ่งครอบคลุมบทบาทที่สำคัญของคณะกรรมการตรวจสอบ ผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้รับผิดชอบต่อรายงานทางการเงิน

บริษัทจัดให้มีโครงสร้างสายการรายงาน การกำหนดอำนาจในการสั่งการและความรับผิดชอบที่เหมาะสมและสะท้อนการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ โดยมีการแบ่งแยกหน้าที่และจัดทำอำนาจการอนุมัติธุรกรรม (LOA) และ Job Description ของผู้บริหารและพนักงานไว้อย่างเหมาะสม และกำหนดให้หน่วยงานตรวจสอบภายในขึ้นตรงกับคณะกรรมการตรวจสอบ ให้รายงานผลการตรวจโดยตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดทำข้อกำหนดเกี่ยวกับจรรยาบรรณ (Code of Conduct) สำหรับผู้บริหารและพนักงาน รวมถึงข้อกำหนดห้ามผู้บริหารและพนักงานปฏิบัติตนในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับกิจการ (Conflict of Interest) สื่อสารข้อกำหนดและบทลงโทษข้างต้นให้ผู้บริหารและพนักงานทุกคนรับทราบ โดยผู้ตรวจสอบภายในซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบอิสระเป็นผู้ติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตาม Code of Conduct และมีการประเมินตนเองโดยผู้บริหารและพนักงาน รวมทั้งมีกระบวนการที่ทำให้สามารถตรวจพบการฝ่าฝืนได้ภายในเวลาที่เหมาะสม กระบวนการลงโทษ ผู้ฝ่าฝืน และการแก้ไขการกระทำที่ขัดต่อหลักความซื่อตรงและการรักษาจริยบรรณภายในเวลาอันควร

2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2561 เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2561 มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง จำนวน 8 คน ประกอบด้วย กรรมการอิสระเป็นประธานคณะกรรมการฯ และผู้อำนวยการฝ่าย (Department Director) อีก 7 คน และมีมติอนุมัติกฎบัตรของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีหน้าที่วิเคราะห์และประเมินความเสี่ยง จัดทำแผนการบริหารความเสี่ยง และจัดให้มีมาตรการในการจัดการกับความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงได้ระบุความเสี่ยงที่สำคัญเพื่อให้ครอบคลุมความเสี่ยงทั้งองค์กร (Enterprise Risk) โดยแบ่งความเสี่ยงออกเป็น 13 กลุ่ม ได้แก่ Vendor Risk, Competition Risk, Inventory Risk, Logistics Risk, Financial Risk, Credit Risk, Foreign Exchange Risk, Human Resource Risk, IT Systems Risk, Business Disruption Risk, Compliance Risk, Fraud Risk, และความเสี่ยงจากการเปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับ โดยในการประเมินความเสี่ยงคณะกรรมการฯ พิจารณาจากโอกาสที่จะเกิดความเสี่ยง (Likelihood) และผลกระทบของความเสี่ยง (Impact) ซึ่งพิจารณาจากผลกระทบต่อกำไรก่อนภาษีหรือการเสียชื่อเสียง โดยแบ่งความเสี่ยงเป็น 3 ระดับ (ต่ำ ปานกลาง สูง) โดยคณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีการประชุมของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงปีละ 2 ครั้ง เพื่อวิเคราะห์และกำหนดมาตรการต่างๆ เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

3. การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities)

บริษัทมีระบบการควบคุมภายในโดยทั่วไป (General Controls) ที่มีประสิทธิภาพและมีความรัดกุมซึ่งเหมาะสมกับลักษณะการประกอบธุรกิจและขนาดของกิจการ บริษัทได้จัดทำคู่มือการปฏิบัติงาน (Work Instruction) ซึ่งกำหนดขั้นตอนการปฏิบัติงาน Work Flow และระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอเหมาะสมสำหรับแต่ละระบบงานและได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และวงเงินอำนาจอนุมัติของผู้บริหารในแต่ละระดับไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างเหมาะสม รวมทั้งเลขนานุกรมบริษัทเป็นคู่มือเก็บข้อมูลเกี่ยวกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร ผู้ที่เกี่ยวข้อง และบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อประโยชน์ในการสอบทานการทำรายการระหว่างกัน รวมทั้งมีการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ ในกรณีมีการทำรายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทมีนโยบายการทำรายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน และแนวนโยบายการทำรายการระหว่างกันในอนาคต ซึ่งได้กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีปฏิบัติ และขั้นตอนอนุมัติไว้ชัดเจนเพื่อติดตามการดำเนินการว่าเป็นไปตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ และมีการรายงานให้คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทรับทราบทุกไตรมาส

บริษัทมีการแบ่งแยกหน้าที่ที่อาจก่อให้เกิดการกระทำที่ทุจริตออกจากกันอย่างชัดเจน มีการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อย เพื่อให้การดำเนินงานสำเร็จผลตามเป้าหมาย รวมทั้งมีการกำหนดนโยบายการควบคุมและกำกับดูแลบริษัทย่อย/บริษัทร่วม เพื่อให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยที่บริษัทแต่งตั้งถือปฏิบัติ

4. ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and communication)

บริษัทมีการดำเนินการเพื่อให้คณะกรรมการมีข้อมูลที่สำคัญอย่างเพียงพอสำหรับใช้ประกอบการตัดสินใจ โดยให้เลขนานุกรมบริษัทส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมทั้งเอกสารประกอบการประชุมให้กรรมการพิจารณาล่วงหน้าก่อนวันประชุม การบันทึกรายงานการประชุมคณะกรรมการมีรายละเอียดตามที่ได้ประชุมกัน รวมถึงข้อซักถามและความเห็นของกรรมการแต่ละท่าน นอกจากนั้นแล้ว บริษัทได้จัดเก็บเอกสารสำคัญไว้อย่างครบถ้วนเป็นหมวดหมู่ และได้ดำเนินการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องที่ได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชีหรือผู้ตรวจสอบภายในตามที่ฝ่ายบริหารพิจารณาเห็นสมควรให้ดำเนินการแก้ไขแล้ว

บริษัทมีกระบวนการสื่อสารข้อมูลภายในองค์กรและผู้มีส่วนได้เสียจากภายนอกอย่างมีประสิทธิภาพโดยกำหนดให้เลขนานุกรมบริษัทเป็นศูนย์กลางข้อมูลขององค์กร และเป็นผู้ประสานงานกับคณะกรรมการ ผู้บริหาร และบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้องในการจัดประชุมคณะกรรมการ โดยให้มีการรายงานข้อมูลที่สำคัญถึงคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ และเป็นผู้รับผิดชอบร่วมกับนักลงทุนสัมพันธ์ในการสื่อสารข้อมูลกับผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กร รวมถึงการรับเรื่องร้องเรียน โดยได้จัดให้มีกระบวนการสื่อสารกับผู้มีส่วนได้เสียภายนอกอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทยังจัดให้มีช่องทางการรับเรื่องร้องเรียน และการแจ้งข้อมูลภาวะและการฉ้อฉลหรือทุจริต โดยกำหนดให้ส่งข้อร้องเรียนไปยังประธานคณะกรรมการตรวจสอบทางไปรษณีย์หรืออีเมล

5. ระบบการติดตาม (Monitoring)

บริษัทจัดให้มีการตรวจสอบการปฏิบัติตามระบบการควบคุมภายในที่วางไว้โดยว่าจ้างผู้ตรวจสอบอิสระจากภายนอกให้ทำหน้าที่ตรวจสอบการปฏิบัติตามระบบการควบคุมภายในของบริษัท โดยกำหนดให้ผู้ตรวจสอบทำการตรวจสอบ ติดตามและประเมินผลการควบคุมภายใน และรวมถึงการปฏิบัติตาม Code of Conduct และข้อห้ามการปฏิบัติที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยบรรจุไว้ในแผนการตรวจสอบภายใน และรายงานผลการตรวจสอบภายในต่อคณะกรรมการตรวจสอบโดยตรงเป็นรายไตรมาส พร้อมทั้งรายงานผลการตรวจสอบให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและหน่วยงานที่รับการตรวจทราบ เพื่อพิจารณาปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องที่พบจากการตรวจตามที่ได้ให้ข้อเสนอแนะไว้ และหน่วยงานที่รับการตรวจมีหน้าที่รายงานความคืบหน้าในการแก้ไขข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญตามที่ได้ผู้ตรวจสอบภายในเสนอแนะ ให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณา

นอกจากนี้ ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ทุจริตอย่างร้ายแรง หรือมีการปฏิบัติที่ฝ่าฝืนกฎหมาย ซึ่งอาจกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทกำหนดให้ฝ่ายบริหารต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทโดยทันที และผู้ตรวจสอบภายในมีหน้าที่รายงานข้อบกพร่องที่พบจากการตรวจสอบที่เป็นสาระสำคัญ พร้อมทั้งแนวทางแก้ไขปัญหาคณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาทุกไตรมาส ทั้งนี้ ภายหลังประเมิน คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่าการควบคุมภายในของบริษัท มีความเพียงพอและเหมาะสมตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยบริษัทได้จัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งมีระบบควบคุมภายในในเรื่องการติดตามควบคุมดูแลการดำเนินงานของบริษัท ให้สามารถป้องกันภัยสินของ บริษัท จากการที่กรรมการหรือผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบ หรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการทำความธุรกรรมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง และบุคคลที่เกี่ยวข้องกันอย่างเพียงพอแล้ว สำหรับการควบคุมภายในในหัวข้ออื่น คณะกรรมการบริษัทเห็นว่าบริษัท มีการควบคุมภายในที่เพียงพอแล้วเช่นกัน

11.2 ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบต่อระบบการควบคุมภายในของบริษัท

ในการพิจารณาแบบประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท ซึ่งมีคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท ทั้ง 3 ท่านเข้าร่วมประชุม ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความเห็นแตกต่างจากความเห็นของคณะกรรมการบริษัทแต่อย่างใด

11.3 หัวหน้าหน่วยตรวจสอบภายในของบริษัท

บริษัทได้จัดตั้งสายงานตรวจสอบภายในซึ่งขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อรองรับการกำกับดูแลการปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบภายในให้มีความเป็นอิสระ มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล โดยที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 1/2563 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2563 ได้มีมติอนุมัติแต่งตั้ง บริษัท ออดิท เอ็นท์ จำกัด เป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท โดยมี นายธนา วงศ์แสงนาค เป็นหัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัท เนื่องจากมีคุณสมบัติ วุฒิการศึกษา ประสบการณ์ในการปฏิบัติงาน และได้เข้ารับการอบรมที่เหมาะสม ทั้งนี้ การพิจารณาและอนุมัติ แต่งตั้ง ถอดถอนโยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทจะต้องผ่านการอนุมัติ (หรือได้รับความเห็นชอบ) จากคณะกรรมการตรวจสอบ

12

รายการ ระหว่างกัน

- 12.1 สรุปรายละเอียดความสัมพันธ์ของบุคคลและนิติบุคคล ที่อาจมีความขัดแย้งกับบริษัท

บริษัทมีบุคคลและนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกับบริษัท สำหรับงวด
สิ้นปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ดังนี้

บุคคล / นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท วิกิแมปโปรด จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของ CPW โดยถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 69.98 มีการร่วมทุนกับ CPW (นายณรงค์ อังคะเนศ / นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์) มีการร่วมทุนกับ CPW เป็นผู้บริหาร (นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์) มีการร่วมทุนกับ CPW (นายณรงค์ อังคะเนศ) ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 92.80"
บริษัท วินด์คอม เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	<ul style="list-style-type: none"> มีการร่วมทุนกับ CPW (นายณรงค์ อังคะเนศ / นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์ / นายปัญญา เกษมทรัพย์)
บริษัท ฟู้ดโพสเซอร์ จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> มีการร่วมทุนกับ CPW (นายวิชา ธีระวุฒิ ลาออกเดือนมกราคม 2561)
บริษัท เอ็นทีเอ็น โซลูชั่น จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของ CPW (VNET) ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 79.68
บริษัท วิลล์ กรีน จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> มีการร่วมทุนกับ CPW (นายณรงค์ อังคะเนศ / นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์) และเป็นผู้ร่วมทุนกับ CPW (นายณรงค์ อังคะเนศ) เป็นกรรมการ
บริษัท วิลล์ อีเอส (ประเทศไทย) จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> มีการร่วมทุนกับ CPW เป็นผู้บริหาร (นายทองเกียรติ หวังวีระมิตร)
บริษัท เพรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดิสเทรียล จำกัด บริษัท แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> มีการร่วมทุนกับ CPW (นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์)
บริษัท มัญจา จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> มีการร่วมทุนกับ CPW (นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์) และเป็นผู้ร่วมทุนกับ CPW (นางสาวสุรีย์พร อังคะเนศ) เป็นกรรมการ
บริษัท โอ-ซีเคียว จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> มีการร่วมทุนกับ CPW (นายณรงค์ อังคะเนศ / นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์)
บริษัท ดับเบิลยูทีซี โลจิสติกส์ จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของ CPW (VNET) ถือหุ้นผ่านทางบริษัท โลจิสติกส์ จำกัด สัดส่วนร้อยละ 99.99
บริษัท โลจิสติกส์ จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของ CPW (VNET) ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 80.00
บริษัท เจียไต๋ จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> มีการร่วมทุนกับ CPW เป็นผู้บริหาร (นายมนัส เจียรวนนท์)
บริษัท กราฟเจน จำกัด	<ul style="list-style-type: none"> เป็นผู้บริหาร CPW (นางสาวรัตนกร โรจน์วิชาภิบาล) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 20.00
นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการ / กรรมการบริหาร CPW กรรมการ KOAN
นายปรเมศวร์ เจริญเจริญสุข	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการ / กรรมการบริหาร / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร / ผู้อำนวยการฝ่ายสินค้า CPW (รักษาการ) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ CPW โดยถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 15.39 กรรมการ / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร / ผู้อำนวยการฝ่ายสินค้า KOAN

บุคคล / นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์
นางสุภาภรณ์ เจริญเจริญสุข	• มารดาของนายปรเมศร์ เจริญเจริญสุข
นายวิชา ธีระวุฒิ	• กรรมการ CPW (ลาออกเดือนมกราคม 2561)
ศ.ดร.พรชัย ชุนหจินดา	• กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ CPW
นายปัญญา เกษมทรัพย์	• กรรมการอิสระ / กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน CPW
นายมนัส เจริญธน	• กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน CPW
นายทองเกียรติ หวังวิระมิตร	• กรรมการอิสระ

12.2 รายละเอียดรายการระหว่างกันของบริษัทและบริษัทย่อยกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

รายการระหว่างกันของบริษัทและบริษัทย่อย กับบุคคล หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สามารถสรุปได้ดังนี้

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
1. บริษัท วนิชา แอนด์ปิทอล จำกัด ("VNET")	CPW (ผู้กู้)	เงินกู้ยืมระยะสั้น • เงินกู้ยืมต้นงวด • เพิ่มขั้นระหว่างงวด • ลดลงระหว่างงวด • เงินกู้ยืมคงเหลือ • ดอกเบี้ยจ่าย	- 45,000,000 (45,000,000) - 34,384	- - - -	ในปี 2561 บริษัทมีการกู้ยืมเงินจาก VNET รวม 45.00 ล้านบาท โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2.0 – 2.25 ต่อปี โดยบริษัทได้คืนเงินกู้ยืมดังกล่าวครบทั้งจำนวนเมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2561 ณ สิ้นปี 2561 และปี 2562 บริษัทไม่มีกู้ยืมระยะสั้นคงเหลือกับ VNET การกู้ยืมดังกล่าว ใช้เป็นเงินหมุนเวียนภายในบริษัท อัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยจากธนาคารพาณิชย์ที่บริษัทได้รับ บริษัทจึงเลือกที่จะกู้ยืมจาก VNET	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่ารายการเงินกู้ยืมระยะสั้นที่เกิดขึ้นในปี 2561 ดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล เป็นการให้กู้ยืมเงินเพื่อบริหารสภาพคล่องของบริษัท ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อบริษัท

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
					ปัจจุบัน บริษัทได้จ้างคณะ ในศาลหลักทรัพย์ฯ แล้วบริษัท จึงไม่มีความจำเป็นต้องมีการ ทำรายการกู้ยืมกับทาง VNET อีก เนื่องจากบริษัทได้รับวงเงิน กู้ยืมระยะสั้นจากธนาคาร พาณิชย์อย่างพอเพียงแล้ว	
	CPW (ผู้กู้)	เงินกู้ยืมระยะสั้น • เงินให้กู้ยืมต้นงวด • เพิ่มขั้นระหว่างงวด • ลดลงระหว่างงวด • เงินให้กู้ยืมคงเหลือ • ดอกเบี้ยรับ	- 25,000,000 (25,000,000) - 111,369	- - - -	เงินให้กู้ยืมระยะสั้นระหว่างบริษัท กับ VNET เนื่องจาก VNET มี ความจำเป็นจะต้องใช้เงินทุน หมุนเวียน โดยตัวสัญญาใช้ เงินนี้มีการคิดดอกเบี้ย และชำระ คืนเมื่อทวงถาม ทางบริษัทจึง ให้กู้ยืมเงินดังกล่าว เนื่องจาก บริษัทมีสภาพคล่องพอเพียง และอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับสูงกว่า อัตราดอกเบี้ยเงินฝากออม ทรัพย์จากธนาคารพาณิชย์ ในระหว่างปี 2561 บริษัทให้ VNET กู้ยืมเงินจำนวน 25.00 ล้านบาท โดยคิดอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 1.75 – 2.25 ต่อปี ซึ่ง อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงิน ฝากเฉลี่ยจากธนาคารพาณิชย์ ทั่วไป บวกส่วนเพิ่มร้อยละ 0.5 ทั้งนี้ VNET ได้ชำระเงินครบทั้ง จำนวนเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2561 ทั้งนี้ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทไม่มียอดเงินให้กู้ยืม ค้างชำระระหว่างกัน ซึ่งปัจจุบัน บริษัทจะไม่มีการ ดำเนินธุรกรรมในลักษณะนี้ แล้ว	คณะกรรมการตรวจสอบ พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการ เงินให้กู้ยืมระยะสั้น ในงวดปี 2561 ดังกล่าวมีความสมเหตุ สมผล เป็นการให้กู้ยืมเงินเพื่อ บริหารสภาพคล่องของกลุ่ม บริษัทซึ่งเป็นประโยชน์ต่อ บริษัท

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
	CPW	<ul style="list-style-type: none"> ค่าธรรมเนียมการค้ำประกัน 	2,335,000	1,701,147	<p>ปัจจุบัน บริษัทมีการทำสัญญากู้ยืมเงิน สัญญาค้ำประกัน และสัญญาขอใช้วงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินทั้งหมด 3 แห่ง และสัญญากับสถาบันการเงินบางแห่งมีกำหนดให้ VNET เป็นผู้ค้ำประกันวงเงิน บริษัทได้จ่ายค่าธรรมเนียมการใช้บริการดังกล่าวแก่ VNET ตามสัญญาบริการค้ำประกันซึ่งจัดทำเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2554 ในอัตราค่าธรรมเนียมบุคคลค้ำประกันที่ร้อยละ 1.0 ต่อปีของวงเงินที่เจ้าค้ำประกัน ซึ่งเป็นอัตราที่ใกล้เคียงกับการค้ำประกันจากธนาคารพาณิชย์ทั่วไป</p> <p>สำหรับปี 2561 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีวงเงินกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเป็นจำนวน 233,500,000 บาท ซึ่งยังได้รับการค้ำประกันโดย VNET อย่างไรก็ดีตามปัจจุบัน (ณ 31 ธันวาคม 2562) บริษัทได้รับการปลดค้ำประกันจากสถาบันการเงินครบทั้ง 3 แห่งเรียบร้อยแล้ว</p>	<p>เนื่องจากบริษัทมีความต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ รายการดังกล่าวจึงเกิดขึ้นตามความจำเป็น โดยค่าค้ำประกันดังกล่าวเป็นไปตามเงื่อนไขสัญญาบริการค้ำประกันระหว่างบริษัทและ VNET และอัตราค่าค้ำประกันเปรียบเทียบกับอัตราที่ตลาดทั่วไปจากธนาคารพาณิชย์</p>
	CPW (ผู้รับบริการ)	<p>ค่าใช้จ่ายอื่น</p> <ul style="list-style-type: none"> ค่าที่ปรึกษา ค่าบริการเชื่อมต่อระบบอินเทอร์เน็ต ค่าบริการอำนวยความสะดวกสำนักงาน 	<p>300,000</p> <p>156,000</p> <p>200</p>	<p>-</p> <p>156,000</p> <p>-</p>	<p>เมื่อวันที่ 3 มกราคม 2560 บริษัทได้ทำสัญญารับบริการจาก VNET โดยมีรายละเอียดดังนี้ รับค่าปรึกษา แนะนำการพัฒนาธุรกิจ การบริการด้านการเงิน จำนวน 25,000 บาทต่อเดือน</p> <p>1. รับบริการการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในส่วนการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต ระบบผู้โทรศัพท์ และพนักงานตอบรับทางโทรศัพท์ จำนวน 13,000 บาทต่อเดือน</p>	<p>คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาแล้วเห็นว่า รายการให้บริการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล เป็นการให้บริการซึ่งเป็นประโยชน์ต่อบริษัท โดยอัตราค่าบริการเป็นอัตราปกติตามราคาตลาดที่เทียบเคียงได้</p>

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
					<p>2. รับบริการการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในส่วนการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต ระบบตู้โทรศัพท์และพนักงานตอบรับทางโทรศัพท์ จำนวน 13,000 บาทต่อเดือน</p> <p>3. รับบริการเพิ่มเติมเพื่ออำนวยความสะดวก ได้แก่ การใช้บริการห้องประชุม เครื่องถ่ายเอกสารและค่าบริการอื่น โดยมีระยะเวลาสัญญา 1 ปี โดยมีรายละเอียดการรับบริการและอัตราค่าบริการตามที่ตกลงกันดังปีก่อน ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - สำหรับบริการ ให้คำปรึกษา แนะนำ การพัฒนาธุรกิจ การบริการด้านการเงิน จำนวน 25,000 บาทต่อเดือน เป็นการจ่ายค่าคำปรึกษาด้านกฎหมายให้กับ VNET - สำหรับการรับบริการการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในส่วนการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต ระบบตู้โทรศัพท์และพนักงานตอบรับทางโทรศัพท์ บริษัทมีความต้องการบริการดังกล่าวในลักษณะ Outsource จึงได้จ้าง VNET ในการให้บริการทางธุรกิจดังกล่าว และอัตราค่าจ้างเทียบได้กับผู้ให้บริการรายอื่นๆ - การใช้ห้องประชุมในบางครั้งเนื่องจากห้องประชุมของบริษัทไม่เพียงพอจึงทำสัญญาดังกล่าว ซึ่งอัตราที่ค่าบริการใกล้เคียงกับผู้ให้บริการรายอื่นๆ <p>ในวันที่ 3 มกราคม 2562 บริษัทได้ทำการต่อสัญญารับบริการจาก VNET โดยทำการยกเลิกค่าบริการให้คำปรึกษา แนะนำ การพัฒนาธุรกิจ การบริการด้านการเงิน สำหรับส่วนค่าบริการอื่นๆ ให้เป็นไปตามสัญญาตามที่ตกลงกันปีก่อน</p>	

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
	KOAN	ค่าใช้จ่ายอื่น • ค่าบริการเชื่อมต่อระบบอินเทอร์เน็ต • เจ้าหน้อื่น	84,000 -	84,000 -	ค่าใช้จ่ายอื่นที่มีการชำระให้ VNET ได้แก่ ณ วันที่ 2 พฤษภาคม 2560 KOAN ได้ทำสัญญาว่าจ้าง VNET ในการให้บริการอินเทอร์เน็ต ในอัตรา 7,000 บาทต่อเดือน และสำหรับการรับบริการการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในส่วนการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต ระบบผู้โทรศัพท์และพนักงานตอบรับทางโทรศัพท์ โดยอัตราค่าว่าจ้างเทียบได้กับค่าบริการรายอื่นๆ	คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณา แล้วเห็นว่า รายการค่าบริการเชื่อมต่อระบบอินเทอร์เน็ตดังกล่าว มีความจำเป็นและสมเหตุสมผล เป็นการให้บริการซึ่งเป็นประโยชน์ต่อ KOAN โดยอัตราค่าบริการเป็นอัตราปกติตามราคาตลาดที่เทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการ ปกติจากบุคคลหรือบริษัทอื่น
	CPW	• รายได้อื่น	2,336	-	รายได้จากการขายสินทรัพย์ เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2561 บริษัทมีการขายสินทรัพย์ประเภทตู้เซฟให้แก่ VNET ซึ่งเป็นสินค้าจากการปิดร้าน dotlife สาขาพระราม 3 โดยราคาขายสินทรัพย์เป็นราคาที่เหมาะสม	รายการขายสินค้านี้ดังกล่าวเป็นราคาขายที่สามารถเทียบเคียงได้กับราคาขายของบุคคลภายนอก จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผล
2. บริษัท วินค่อม เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (“VCOM”)	CPW	• รายได้จากการขาย	12,056	36,553	รายได้จากการขายสินค้า สำหรับปี 2561 และปี 2562 บริษัท มีการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ราคาตลาด โดยราคาที่จำหน่ายเป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือบริษัทอื่น	รายการขายสินค้าแก่ VCOM ดังกล่าวเป็นรายการธุรกรรมการค้าปกติ และหากพิจารณาราคาขายสินค้าของบริษัท จะเห็นได้ว่าอัตราดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับราคาขายสินค้าที่บริษัทเรียกเก็บจากบุคคลภายนอก ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล
3. บริษัท ฟู้ด โปรเซสซิง จำกัด	CPW (ผู้เช่า)	• ค่าเช่าพื้นที่คลังสินค้า	50,000	-	ค่าเช่าพื้นที่คลังสินค้า เนื่องจากบริษัทมีความจำเป็นต้องใช้พื้นที่สำหรับเก็บรักษาเอกสาร บริษัทจึงเช่าพื้นที่จากบริษัท ฟู้ดโปรเซสซิง จำกัด ซึ่งมีนายวิชา ธีระวุฒิเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้น พื้นที่มีขนาดรวม 548 ตร.ม. อัตราค่าเช่า 50,000 บาทต่อเดือน หรือเทียบเป็นอัตราค่าเช่า 87.41 บาท/ตร.ม./เดือน	รายการเช่าคลังสินค้าเป็นรายการธุรกรรมปกติ โดยมีเงื่อนไขและค่าบริการเป็นไปตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา ซึ่งเป็นอัตราค่าที่ต่ำกว่าอัตราค่าเช่าพื้นที่ในบริเวณใกล้เคียง ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการเช่าพื้นที่คลังสินค้าจากบริษัท ฟู้ดโปรเซสซิง จำกัดมีความสมเหตุสมผล

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
					ซึ่งมีราคาต่ำกว่าราคาค่าเช่าในพื้นที่ใกล้เคียงกัน โดยภายหลังนายวิชา ธีระวุฒิได้ลาออกจาก การเป็นกรรมการของบริษัทในเดือนมกราคม 2561 ซึ่งค่าเช่าพื้นที่ดังกล่าวไม่จัดเป็นรายการระหว่างกันของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในปี 2562	
4. บริษัท เอ็นทีเอ็น โซลูชั่น จำกัด ("NTN")	CPW (ผู้รับ บริการ)	ค่าบริการ Outsource ระบบ IT • ค่าที่ปรึกษาระบบ เครือข่าย • ค่าบำรุงรักษา โปรแกรม • เจ้าหน้าที่ฝ่ายвод	1,080,000 310,735 19,795	1,080,000 364,060 139,100	ค่าบริการ Outsource ระบบ IT บริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้าง NTN เพื่อรับบริการที่ปรึกษา ระบบ เครือข่ายคอมพิวเตอร์ ดูแล โครงสร้างทางต้นระบบเครือข่าย ควบคุมดูแลระบบคอมพิวเตอร์ ตรวจสอบความปลอดภัยของ เครือข่ายและข้อมูล จัดทำ เอกสารของทรัพยากรและระบบ งานไอที ซึ่งมีค่าอัตราค่าบริการเดือนละ 90,000 บาท และบริษัทได้ทำสัญญาการรับ บริการการบำรุงรักษาโปรแกรม ระบบ NIMBUS, ระบบ POINT OF SALE, ระบบ MEMBER และระบบเชื่อมโยง NIMBUS และ Third party รวมไปถึง Database owner ในส่วนของ Database system โดยมีการคิดอัตราค่าบริการ ตามที่ตกลงกันเป็นรายครั้งที่ รับบริการ ทั้งนี้ บริษัทมีการเปรียบเทียบ ราคา และข้อเสนอจากผู้ให้บริการรายอื่น ซึ่งอัตราค่า บริการของ NTN มีการเสนอ ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด	คณะกรรมการตรวจสอบมี ความเห็นว่า บริษัทมีการใช้ ระบบ NIMBUS มาเป็นระยะ เวลานาน และการดำเนินงาน ของบริษัทมีการขยายตัวอย่าง รวดเร็ว เพื่อให้การบริหาร จัดการของบริษัทเป็นไปอย่างราบรื่น การว่าจ้าง NTN เพื่อให้ บริการในการดูแลระบบสารสนเทศของ บริษัท ดังกล่าว เกิดขึ้นตามความจำเป็น มีความเหมาะสมและเป็น ประโยชน์ต่อบริษัท โดยค่า บริการที่ NTN คิดกับบริษัท เป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้ กับค่าบริการที่ทาง NTN คิด กับบุคคลภายนอกหรือบริษัทอื่น

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
	KOAN	ค่าบริการ Outsource ระบบ IT • ค่าบำรุงรักษา โปรแกรม • เจ้าหน้าที่สายงวด	286,250 6,955	773,750 69,550	ค่าบริการ Outsource ระบบ IT KOAN ได้ทำสัญญาการรับ บริการการบำรุงรักษาโปรแกรม การใช้งาน ระบบ NIMBUS, ระบบ POINT OF SALE, ระบบเชื่อมโยง NIMBUS กับ ระบบ Apple และ Magento รวมไปถึง Database owner ในส่วนของ Database system โดยมีการคิดอัตราค่าให้บริการ ตามที่ตกลงกันเป็นรายครั้งที่ รับบริการ ทั้งนี้ราคาค่าบริการ Outsource ระบบ IT มีราคาใกล้เคียงกับ ราคาที่ NTN เรียกเก็บจาก ลูกค้าอื่น	คณะกรรมการตรวจสอบ พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการ ค่าบริการ Outsource ระบบ IT ดังกล่าวระหว่าง KOAN และ NTN มีความสมเหตุสมผลเพื่อ ให้การทำงานของ KOAN เป็น ไปอย่างราบรื่นซึ่งเป็นประโยชน์ ต่อ KOAN โดยค่าบริการที่ NTN คิดกับ KOAN เป็นอัตรา ปกติที่เทียบเคียงได้กับค่าบริการ ที่ทาง NTN คิดกับบุคคล ภายนอกหรือบริษัทอื่น
	CPW (ผู้ซื้อ)	• ซื้อสินทรัพย์ถาวร • เจ้าหน้าที่สายงวด	4,658,190 -	- -	ซื้อสินทรัพย์ถาวร ปี 2561 บริษัทซื้ออุปกรณ์ คอมพิวเตอร์-Server จาก NTN เพื่อใช้ในการประกอบกิจการ โดยราคาซื้อดังกล่าวเป็นอัตรา ที่เทียบเคียงได้กับการซื้อสินค้า จากบุคคลภายนอกหรือบริษัท อื่น	รายการซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ของบริษัทในงวดปี 2561 เป็น รายการที่มีความจำเป็น โดย เงื่อนไขและราคาของสินค้า สามารถเทียบเคียงได้กับอัตรา ที่บริษัทซื้อจากบุคคลภายนอก ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการซื้อ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ จาก NTN มีความสมเหตุสมผลและเกิดขึ้น ตามความจำเป็น
	CPW (ผู้ซื้อ)	• ค่าบริการเขียนโปรแกรม • เจ้าหน้าที่สายงวด	416,800 -	920,320 49,434	ค่าบริการเขียนโปรแกรมเพื่อ การปฏิบัติงานเฉพาะ บริษัทมีการใช้บริการจาก NTN ในการเขียนโปรแกรมเพื่อการ ปฏิบัติงานเฉพาะ ซึ่งอัตราค่า บริการเขียนโปรแกรมดังกล่าว เป็นอัตราที่เทียบเคียงได้จาก บุคคลภายนอกหรือบริษัทอื่น	คณะกรรมการตรวจสอบ พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการ ค่าบริการเขียนโปรแกรมดังกล่าว มีความสมเหตุสมผลและเป็น ประโยชน์ต่อบริษัท โดยอัตรา ราคาค่าบริการเป็นอัตราปกติ ตามราคาตลาดที่เทียบเคียงได้ กับค่าบริการจากบุคคลภายนอก หรือบริษัทอื่น

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
	KOAN (ผู้ซื้อ)	<ul style="list-style-type: none"> ซื้อสินทรัพย์ถาวร เจ้าหนี้อื่น 	3,350,300 407,456	347,250 7,490	<p>ซื้อสินทรัพย์ถาวร KOAN ได้จัดซื้อระบบซอฟต์แวร์เพื่อพัฒนาระบบการทำงานของ KOAN โดยมีการซื้อระบบซอฟต์แวร์ 2 ประเภท ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none"> ระบบ E-Commerce จำนวน 183,000 บาท ระบบ Apple 3PP Program (Infosec) จำนวน 2,265,000 บาท โดยสำหรับ Phase I, II และงาน Develop ERP/POS และมีค่าบริการ Develop อื่นตามที่ทั้ง 2 ฝ่ายตกลงกัน <p>อย่างไรก็ตาม การจัดซื้อดังกล่าว เป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับการซื้อจากบุคคลหรือบริษัทอื่น</p>	<p>รายการซื้อระบบซอฟต์แวร์ของ KOAN สำหรับพัฒนาระบบการทำงานของ KOAN เกิดขึ้นตามความจำเป็น เพื่อให้บริการแก่ Apple store ทั้งระบบการขายหน้าร้านและทางออนไลน์ โดยอัตราค่าระบบซอฟต์แวร์สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราที่บริษัทซื้อจากบุคคลภายนอก ดังนั้นจึงถือว่ารายการซื้อระบบซอฟต์แวร์จาก NTN มีความสมเหตุสมผล</p>
	CPW (ผู้รับ บริการ)	<ul style="list-style-type: none"> ค่าบริการ Software ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า 	58,830 77,912	120,435 9,777	<p>ค่าบริการ Software บริษัทได้จัดซื้อระบบซอฟต์แวร์ SolarWinds Server & Application Monitor AL150 และ SolarWinds Network Performance Monitor SL100 ซึ่งเป็นการบริหารจัดการ และตรวจสอบระบบเครือข่าย และ Server โดยโปรแกรมจำเป็นต้องจะมีการบริหารจัดการเพื่อพัฒนาระบบการทำงานให้เชื่อมต่อกับระบบของบริษัท ซึ่งค่าบริการจัดการซอฟต์แวร์ดังกล่าวเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้จากบุคคลภายนอกหรือบริษัทอื่น</p>	<p>รายการค่าบริการจัดการระบบซอฟต์แวร์ดังกล่าวมีความจำเป็นเพื่อให้ระบบดำเนินการต่อเนื่องอย่างมีประสิทธิภาพ โดยอัตราค่าบริการเป็นอัตราปกติตามราคาตลาดที่เทียบเคียงได้กับค่าบริการจากบุคคลภายนอกหรือบริษัทอื่น ดังนั้นค่าบริการจัดการระบบซอฟต์แวร์ดังกล่าว มีความสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์ต่อบริษัท</p>

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
5. บริษัท วีเอสอาร์ ทรีซิกตี้ จำกัด	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	25,841	42,897	รายได้จากการขาย ในปี 2561 และ ปี 2562 บริษัท มีการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์ อิเล็กทรอนิกส์ แก่ บริษัท วีเอสอาร์ ทรีซิกตี้ จำกัด โดยราคาที่ จำหน่ายเป็นอัตราปกติที่เทียบ เคียงได้กับการจำหน่ายแก่ บุคคลหรือบริษัทอื่น	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็น รายการธุรกรรมการค้าปกติ ของบริษัท และหากพิจารณา ราคาขายสินค้าของบริษัทที่ เรียกเก็บจากบริษัท วีเอสอาร์ ทรีซิกตี้ จำกัด เห็นได้ว่าราคา ดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้ กับราคาขายที่บริษัทเรียกเก็บ จากบุคคลภายนอกสำหรับ สินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวมี ความสมเหตุสมผล
	CPW (ผู้ขาย)	รายได้อื่น	-	13,500	รายได้อื่น บริษัทได้เรียกเก็บค่าบริการ สถานที่สำหรับจัดงาน Event แก่ บริษัท วีเอสอาร์ ทรีซิกตี้ จำกัด โดยราคาที่เรียกเก็บเป็นราคา เดียวกันกับที่บริษัทได้จ่ายให้ กับผู้ให้เช่าสถานที่ โดยพื้นที่เช่า มีขนาด 60.48 ตารางเมตร อัตราค่าเช่าตารางเมตรละ 1,736 บาทระยะเวลา 3 วัน โดยได้แบ่งให้ทาง วีเอสอาร์เช่า ขนาดพื้นที่ 7.73 ตารางเมตร ซึ่งคิดค่าเช่าเท่ากับมูลค่าที่ทาง บริษัทเช่าพื้นที่	คณะกรรมการตรวจสอบ พิจารณา แล้วเห็นว่า รายการ เรียกเก็บเงินกับ บริษัท วีเอสอาร์ ทรีซิกตี้ จำกัด ดังกล่าวมีความ สมเหตุสมผล เนื่องจากเป็น ราคาที่บริษัทเรียกเก็บเป็นราคา เดียวกันกับที่บริษัทได้จ่ายจริง
	KOAN (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	21,690	61,566	รายได้จากการขาย ในปี 2561 และ ปี 2562 KOAN มีการขายสินค้าประเภท อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ แก่ บริษัท วีเอสอาร์ ทรีซิกตี้ จำกัด โดยราคาที่จำหน่ายเป็นอัตรา ปกติที่เทียบเคียงได้กับการ จำหน่ายแก่บุคคลหรือบริษัท อื่น	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็น รายการธุรกรรมการค้าปกติ ของ KOAN และหากพิจารณา ราคาขายสินค้าของ KOAN ที่ เรียกเก็บจากบริษัท วีเอสอาร์ ทรี ซิกตี้ จำกัดจะเห็นว่าอัตราดัง กล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับ ราคาขายที่ KOAN เรียกเก็บ จากบุคคลภายนอกสำหรับ สินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าว มี ความสมเหตุสมผล

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
6. บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด	CPW (ผู้ขาย)	<ul style="list-style-type: none"> รายได้จากการขาย ลูกหนี้การค้า 	3,121,421 151,600	- -	รายได้จากการขาย บริษัทได้ขายสินค้าบริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อใช้ในองค์กรในปี 2561 โดยมีราคาและเงื่อนไขการค้า ปกติเหมือนกับที่บริษัทขายให้ กับลูกค้าภายนอกทั่วไป	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็น รายการธุรกรรมการค้าปกติ ของบริษัท และหากพิจารณา ราคาขายสินค้าของบริษัทที่ เรียกเก็บ จะเห็นได้ว่าอัตราดัง กล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับ ราคาขายที่บริษัทเรียกเก็บจาก บุคคลภายนอกสำหรับสินค้า ประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือ ได้ว่ารายการดังกล่าวมีความ สมเหตุสมผล
	CPW (ผู้ขาย)	รายได้อื่น	27,628	-	รายได้อื่น เงินชดเชยค่าคืนสินค้าเสียหาย ซึ่งมีราคาเท่ากับหรือใกล้เคียง กับราคาที่บริษัทซื้อสินค้านี้ จาก บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด	หากพิจารณาค่าชดเชยสินค้า ดังกล่าวของบริษัทที่เรียกเก็บ จากบริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัดจะเห็นได้ว่า เป็นราคาที่มีความสมเหตุ สมผล
	CPW (ผู้ซื้อ)	<ul style="list-style-type: none"> ต้นทุนขาย เจ้าหนี้การค้า 	17,130,142 -	19,873,932 -	ซื้อสินค้า บริษัทได้สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อวางจำหน่ายในร้านค้า ของบริษัท เนื่องจากเป็นราคา และเงื่อนไขทางการค้าที่ดีกว่า	รายการดังกล่าวเป็นรายการ ธุรกรรมการค้าปกติของบริษัท ในส่วนของอุปกรณ์เสริมอื่นๆ นั้น บริษัทสามารถสั่งซื้อจาก บริษัท วีเอสทีอีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัดได้ในราคาที่ต่ำกว่าผู้ จำหน่ายรายอื่น และอุปกรณ์ เสริมบางประเภทเป็นที่ต้องการ ในตลาด ณ ขณะนั้นซึ่งไม่ สามารถสั่งซื้อได้จากผู้จำหน่าย รายอื่น ดังนั้น จึงถือได้ว่า รายการดังกล่าวมีความสม เหตุสมผล และเป็นประโยชน์ต่อ บริษัท

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
	CPW (ผู้ซื้อ)	<ul style="list-style-type: none"> ค่าบริการ Software ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า เจ้าหน้าที่อื่น 	268,018 106,940 -	235,306 - -	ค่าบริการ ซอฟต์แวร์ บริษัทได้สั่งซื้อ Warranty และ ค่า IT licenses office จากบริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เนื่องจากมีความสะดวก ในการติดต่อประสานงาน รวมทั้งมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าที่ ดีกว่าผู้จำหน่ายรายอื่น	รายการดังกล่าวเป็นรายการ ซื้อ Warranty และค่า IT licenses office เพื่อใช้ใน สำนักงานจากบริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เป็น ไปตามเงื่อนไขทางการค้าและ ราคาปกติรายการดังกล่าวจึง ถือได้ว่าเหมาะสมและสมเหตุ
	CPW (ผู้ซื้อ)	<ul style="list-style-type: none"> ซื้อสินทรัพย์ถาวร เจ้าหน้าที่อื่น 	150,640 22,866	105,658 -	ซื้อสินทรัพย์ถาวร บริษัทมีความจำเป็นต้องใช้ อุปกรณ์สำนักงานและอุปกรณ์ คอมพิวเตอร์ บริษัทจึงได้สั่งซื้อ อุปกรณ์สำนักงานและอุปกรณ์ คอมพิวเตอร์ จากบริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) โดยมี ราคาซื้อที่สามารถเทียบเคียง ได้กับผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Distributor) รายอื่น	รายการซื้ออุปกรณ์สำนักงาน และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ จาก บริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัดเป็นไปตาม เงื่อนไขการค้าและราคาปกติ รายการดังกล่าว จึงถือว่า ความเหมาะสมและ สมเหตุ สมผล
	KOAN (ผู้ซื้อ)	<ul style="list-style-type: none"> ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า เจ้าหน้าที่อื่น 	67,704 -	- -	ค่าบริการ ซอฟต์แวร์ KOAN ได้สั่งซื้อ ซอฟต์แวร์ (O365 Business Open) จากบริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เนื่องจาก มีราคาและเงื่อนไขทางการค้าที่ดี กว่าผู้จำหน่ายรายอื่น	รายการดังกล่าวเป็นรายการ ซื้อซอฟต์แวร์ (O365 Business Open) จากบริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เป็นไปตาม เงื่อนไขทางการค้าและราคา ปกติรายการดังกล่าวจึงถือได้ ว่าเหมาะสมและสมเหตุสมผล
	KOAN (ผู้ซื้อ)	<ul style="list-style-type: none"> ค่าบริการ Software เจ้าหน้าที่อื่น 	16,616 -	49,094 -	ค่าบริการ ซอฟต์แวร์ KOAN ได้สั่งซื้อ Software Anti-Virus จากบริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เนื่องจากมีความสะดวกในการ ติดต่อประสานงาน รวมทั้ง ราคาส่งและเงื่อนไขทางการค้าที่ ดีกว่าผู้จำหน่ายรายอื่น	รายการดังกล่าวเป็นรายการ ซื้อโปรแกรมเพื่อใช้ในสำนักงาน จากบริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เป็นไปตาม เงื่อนไขทางการค้าและราคา ปกติรายการดังกล่าวจึงถือได้ ว่าเหมาะสมและสมเหตุสมผล

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
	KOAN (ผู้ซื้อ)	<ul style="list-style-type: none"> ซื้อสินทรัพย์ถาวร เจ้าหนี้อื่น 	33,700 -	6,740 -	ซื้อสินทรัพย์ถาวร KOAN ได้สั่งซื้ออุปกรณ์สำนักงานและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์จากบริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) โดยมีราคาซื้อขายที่สามารถเทียบเคียงได้กับผู้จัดจำหน่ายสินค้า (Distributor) รายอื่น	รายการซื้ออุปกรณ์สำนักงานและอุปกรณ์ คอมพิวเตอร์ จากบริษัท วีเอสที อีซีเอส (ประเทศไทย) จำกัดเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าและราคาปกติรายการดังกล่าวจึงถือได้ว่าเป็นความเหมาะสมและสมเหตุสมผล
7. บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดิสเทรียล รีท แบนเนจมันท์ (ประเทศไทย) จำกัด (เดิมชื่อบริษัท ไทคอน แบนเนจมันท์ จำกัด)	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	51,570	-	รายได้จากการขาย บริษัทมีการขายสินค้าประเภท อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ แก่บริษัท ไทคอน แบนเนจมันท์ จำกัด ที่ราคาตลาด โดยราคาที่จำหน่ายเป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือบริษัทอื่น และสินค้าที่จำหน่ายเป็นประเภทสินค้าที่บริษัทวางจำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็นรายการธุรกรรมการค้าปกติของบริษัท และหากพิจารณาราคาขายสินค้าของบริษัทที่เรียกเก็บจากบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดิสเทรียล รีท แบนเนจมันท์ (ประเทศไทย) จำกัดจะเห็นได้ว่าราคาดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับราคาขายที่บริษัทเรียกเก็บจากบุคคลภายนอกสำหรับสินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล
8. บริษัท มัญจา จำกัด	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	7,944	4,830	รายได้จากการขาย บริษัทมีการขายสินค้าประเภท อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ แก่ บริษัท มัญจา จำกัด ที่ราคาตลาด โดยราคาที่จำหน่ายเป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือบริษัทอื่น และสินค้าที่จำหน่ายเป็นประเภทสินค้าที่บริษัทวางจำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็นรายการธุรกรรมการค้าปกติของบริษัท และหากพิจารณาราคาขายสินค้าของบริษัทที่เรียกเก็บจากบริษัท มัญจา จำกัด จะเห็นได้ว่าราคาดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับราคาขายที่บริษัทเรียกเก็บจากบุคคลภายนอกสำหรับสินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
9. บริษัท ไอ-ซีเคียว จำกัด	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	8,776	39,159	รายได้จากการขาย บริษัทมีการขายสินค้าประเภท อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ แก่ บริษัท ไอ-ซีเคียว จำกัด ที่ราคาตลาดโดยราคาที่จำหน่ายเป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับการจำหน่ายแก่บุคคลภายนอกหรือบริษัทอื่น และสินค้าที่จำหน่ายเป็นประเภทสินค้าที่บริษัทวางจำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็นรายการธุรกรรมการค้าปกติของบริษัท และหากพิจารณาราคาขายสินค้าของบริษัทที่เรียกเก็บจากบริษัท ไอ-ซีเคียว จำกัดจะเห็นว่าราคาดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับราคาขายที่บริษัทเรียกเก็บจากบุคคลภายนอกสำหรับสินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล
10. บริษัท ดับเบิลยูทีซี โลจิสติกส์ จำกัด ("WTC")	CPW (ผู้รับบริการ)	<ul style="list-style-type: none"> เงินมัดจำค่าเช่า ค่าเช่าพื้นที่เก็บสินค้า เจ้าหน้าที่อื่น ค่าใช้จ่ายค้ำจ่าย 	<ul style="list-style-type: none"> - - - - 	<ul style="list-style-type: none"> 66,240 881,029 72,540 72,750 	<p>ค่าเช่าพื้นที่เก็บสินค้า เมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม 2561 บริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่เพื่อใช้เป็นคลังสินค้า ขนาดพื้นที่รวม 315 ตารางเมตร จากบริษัท ดับเบิลยูทีซี โลจิสติกส์ จำกัด โดยมีระยะเวลาสัญญา 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2561 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2564 ในอัตราค่าเช่า 66,240 บาทต่อเดือน หรือเทียบเป็นอัตราค่าเช่า 210 บาทต่อตารางเมตร ต่อเดือน ซึ่งค่าเช่าพื้นที่คลังสินค้าดังกล่าวเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้จากบุคคลภายนอกหรือบริษัทอื่น</p> <p>ทั้งนี้รายการดังกล่าวจัดเป็นรายการระหว่างกันของบริษัท ในปี 2562 เนื่องจากทาง VNET เข้าลงทุนในบริษัท ดับเบิลยูทีซี โลจิสติกส์ จำกัดในเดือนมกราคม 2562</p>	คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า ค่าเช่าพื้นที่คลังเก็บสินค้าระหว่างบริษัท และบริษัท ดับเบิลยูทีซี โลจิสติกส์ จำกัด เป็นประโยชน์เพื่อสนับสนุนต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไปเสมือนทำรายการกับบุคคลภายนอก จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสม และสมเหตุสมผล

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะ รายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
	KOAN (ผู้รับ บริการ)	<ul style="list-style-type: none"> • เงินมัดจำค่าเช่า • ค่าเช่าพื้นที่เก็บสินค้า • เจ้าหนี้อื่น • ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย 	- - - -	58,500 891,837 75,788 77,090	<p>ค่าเช่าพื้นที่เก็บสินค้า เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2559 KOAN ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่เพื่อใช้เป็นคลังสินค้า ขนาดพื้นที่รวม 300 ตารางเมตร จากบริษัท ดับเบิ้ลยูทีซี โลจิสติกส์ จำกัด ระยะเวลาสัญญา 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2562 ในอัตราค่าเช่า 58,500 บาทต่อเดือน หรือเทียบเป็นอัตราค่าเช่า 195 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ซึ่งค่าเช่าพื้นที่คลังสินค้านี้ดังกล่าวเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้จากบุคคลภายนอกหรือบริษัทอื่น</p> <p>และในวันที่ 20 กรกฎาคม 2561 KOAN ได้มีการทำข้อตกลงในการเช่าพื้นที่จัดเก็บสินค้าเพิ่ม โดยมีอัตราค่าเช่าเพิ่มขึ้นเป็น 66,240 บาทต่อเดือน มีผลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2561 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2562 เนื่องจาก KOAN จำเป็นต้องจัดพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าเพื่อจำหน่ายแก่ Apple store ทั้งทางร้านและทางออนไลน์ โดยเฉพาะ</p> <p>และในวันที่ 10 สิงหาคม 2562 KOAN ได้มีการต่ออายุสัญญาในการเช่าพื้นที่จัดเก็บสินค้า โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2562 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2565 ในอัตราค่าเช่า 66,240 บาทต่อเดือน หรือเทียบเป็นอัตราค่าเช่า 220 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ซึ่งค่าเช่าพื้นที่ คลังสินค้านี้ดังกล่าวเป็นอัตราที่ เทียบเคียงได้จาก รายการดังกล่าวจัดเป็นรายการระหว่างกันของบริษัทในปี 2562 เนื่องจากทาง VNET เข้าลงทุนในบริษัท ดับเบิ้ลยูทีซี โลจิสติกส์ จำกัดในเดือนมกราคม 2562</p>	<p>คณะกรรมการตรวจสอบ มีความเห็นว่า ค่าเช่าพื้นที่คลังเก็บสินค้าระหว่าง KOAN และบริษัท ดับเบิ้ลยูทีซี โลจิสติกส์ จำกัด เป็นประโยชน์เพื่อสนับสนุนต่อการดำเนินงานของ KOAN โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไปเสมือนทำรายการกับบุคคลภายนอก จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสม และสมเหตุสมผล</p>

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
11. บริษัท โลจิสต์พลัส จำกัด ("Logis Plus")	CPW (ผู้รับบริการ)	<ul style="list-style-type: none"> • ค่าบริหารคลังสินค้า • ค่าบริการขนส่ง • เจ้าหนี้อื่น • ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย 	- - - -	600,000 5,893,243 675,987 604,608	<p>ค่าบริหารจัดการคลังสินค้า และค่าบริการขนส่ง</p> <p>บริษัทมีใช้บริการการบริหารจัดการคลังสินค้าและค่าบริการขนส่ง กับบริษัท โลจิสต์พลัส จำกัดตั้งแต่วันที่ 2553 โดยการให้บริการบริหารจัดการสินค้า นับตั้งแต่การรับสินค้าเข้าคลังสินค้า จนถึงการนำส่งสินค้าออกจากคลัง รวมถึงการจัดสินค้าที่มีการจำหน่ายออนไลน์ ซึ่งมีอัตราค่าบริการจัดการคลังสินค้า 50,000 บาทต่อเดือน และค่าบริการอื่นตามตกลงในสัญญา</p> <p>รายการดังกล่าวจัดเป็นรายการระหว่างกันของบริษัทในปี 2562 เนื่องจากทาง VNET เข้าลงทุนในบริษัท โลจิสต์พลัส จำกัดในเดือนมกราคม 2562</p>	<p>คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า บริษัทมีการใช้บริการของมาบรียา โลจิสต์พลัส จำกัดเป็นระยะเวลานาน ซึ่งการบริหารจัดการคลังสินค้าและค่าบริการขนส่งระหว่างบริษัท และบริษัท โลจิสต์พลัส จำกัด นั้น เป็นประโยชน์ และสนับสนุนต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยอัตราค่าบริการเป็นอัตราตลาดทั่วไปเปรียบเทียบกับอัตราค่าบริการของบุคคลภายนอก จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสม และสมเหตุสมผล</p>
	KOAN (ผู้รับบริการ)	<ul style="list-style-type: none"> • ค่าบริหารคลังสินค้า • ค่าบริการขนส่ง • เจ้าหนี้อื่น • ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย 	- - - -	1,020,000 2,625,831 412,374 343,430	<p>ค่าบริหารจัดการคลังสินค้า และค่าบริการขนส่ง</p> <p>ค่าบริหารจัดการคลังสินค้า และค่าบริการขนส่ง KOAN ได้ทำสัญญาว่าจ้าง บริษัท โลจิสต์พลัส จำกัด ในการให้บริการบริหารจัดการสินค้า ตั้งแต่การรับสินค้าเข้าคลังสินค้า จนถึงการนำส่งสินค้าออกจากคลัง รวมถึงการจัดสินค้าที่มีการจำหน่ายออนไลน์ ซึ่งมีอัตราค่าบริการจัดการคลังสินค้า 50,000 บาทต่อเดือน และค่าบริการอื่นตามตกลงในสัญญา</p>	<p>คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า KOAN มีการใช้บริการของมาบรียา โลจิสต์พลัส จำกัดเป็นระยะเวลานาน ซึ่งการบริหารจัดการคลังสินค้าและค่าบริการขนส่งระหว่างบริษัท และบริษัท โลจิสต์พลัส จำกัด นั้น เป็นประโยชน์ และสนับสนุนต่อการดำเนินงานของ KOAN โดยอัตราค่าบริการเป็นอัตราตลาดทั่วไปเปรียบเทียบกับอัตราค่าบริการของบุคคลภายนอก จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสม และสมเหตุสมผล</p>

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
	KOAN (ผู้รับ บริการ)	<ul style="list-style-type: none"> • เงินมัดจำค่าเช่า • ค่าเช่าพื้นที่เก็บสินค้า • เจ้าหนี้อื่น • ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย 	- - - -	58,500 891,837 75,788 77,090	<p>และในวันที่ 20 กรกฎาคม 2561 KOAN ได้มีการทำข้อตกลงในการว่าจ้างบริษัท โลจิสติกส์ จำกัด ในการบริหารสินค้าเพิ่มขึ้นอีกเป็นอัตรา 85,000 บาทต่อเดือน และค่าบริการอื่นตามตกลงในสัญญา มีผลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2561 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2562 เนื่องจาก KOAN จำเป็นต้องมีการเพิ่มระบบการจัดการให้แก่ทางร้าน และทางออนไลน์แก่ Apple store โดยเฉพาะ เช่น การมีพนักงานเฉพาะเพื่อการจัดการสินค้า การติดบาร์โค้ดเฉพาะของทาง Apple เป็นต้น</p> <p>และในวันที่ 10 สิงหาคม 2562 KOAN ได้มีการต่ออายุสัญญาในการบริหารสินค้า โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2562 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2565 ในอัตราค่าการบริหารสินค้า 87,500 บาทต่อเดือน</p> <p>รายการดังกล่าวจัดเป็นรายการระหว่างกันของบริษัทในปี 2562 เนื่องจากทาง VNET เข้าลงทุนในบริษัท โลจิสติกส์ จำกัด ในเดือนมกราคม 2562</p>	<p>คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า ค่าเช่าพื้นที่คลังเก็บสินค้าระหว่าง KOAN และบริษัท ดับเบิ้ลยูทีซี โลจิสติกส์ จำกัด เป็นประโยชน์เพื่อสนับสนุนต่อการดำเนินงานของ KOAN โดยมีราคาและเงื่อนไขทางการค้าทั่วไปเสมือนทำรายการกับบุคคลภายนอก จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความเหมาะสม และสมเหตุสมผล</p>
	CPW (ผู้ขาย)	<ul style="list-style-type: none"> • รายได้จากการขายสินค้า • ลูกหนี้การค้า 	- -	36,522	<p>รายได้จากการขายในปี 2562 บริษัทมีการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ แก่ บริษัท โลจิสติกส์ จำกัด ที่ราคาตลาดโดยราคาที่จำหน่ายเป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือบริษัทอื่น โดยสินค้าที่จำหน่ายเป็นประเภท สินค้าที่บริษัทวางจำหน่ายในร้านค้าตามปกติ</p>	<p>รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็นรายการธุรกรรมการค้าปกติของบริษัท และหากพิจารณาราคาขายสินค้าของบริษัทที่เรียกเก็บจากบริษัท โลจิสติกส์ จำกัด จะเห็นได้ว่าอัตราดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับราคาขายที่บริษัทเรียกเก็บจากบุคคลภายนอกสำหรับสินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล</p>

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
12. บริษัท เจียไต๋ จำกัด	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขายสินค้า	-	16,065	รายได้จากการขาย ในปี 2562 บริษัทมีการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ แก่ บริษัท เจียไต๋ จำกัด ที่ราคาตลาดโดยราคาที่จำหน่ายเป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือบริษัทอื่น โดยสินค้าที่จำหน่ายเป็นประเภทสินค้าที่บริษัทวางจำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้า ดังกล่าวเป็นรายการธุรกรรมการค้าปกติของบริษัท และหากพิจารณาราคาขายสินค้าของบริษัทที่เรียกเก็บจากบริษัท เจียไต๋ จำกัด จะเห็นได้ว่าราคาดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับราคาขายที่บริษัทเรียกเก็บจากบุคคลภายนอกสำหรับสินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล
13. บริษัท วิเชียรฟฟลัส จำกัด	CPW (ผู้ขาย)	<ul style="list-style-type: none"> รายได้จากการขาย ลูกหนี้การค้า 	- -	90,000 -	รายได้จากการขาย ในปี 2562 บริษัทมีการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ แก่ บริษัท วิเชียรฟฟลัส จำกัด ที่ราคาตลาดโดยราคาที่จำหน่ายเป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือบริษัทอื่น โดยสินค้าที่จำหน่ายเป็นประเภท สินค้าที่บริษัทวางจำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้า ดังกล่าวเป็นรายการธุรกรรมการค้าปกติของบริษัท และหากพิจารณาราคาขายสินค้าของบริษัทที่เรียกเก็บจากบริษัท วิเชียรฟฟลัส จำกัด จะเห็นได้ว่าราคาดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับราคาขายที่บริษัทจำหน่ายให้กับลูกค้าทั่วไปสำหรับสินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล
14. บริษัท กราฟเจนท์ จำกัด	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	-	55,474	รายได้จากการขาย ในปี 2562 บริษัทมีการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ แก่ บริษัท กราฟเจนท์ จำกัด ที่ราคาตลาดโดยราคาที่จำหน่ายเป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือบริษัทอื่น โดยสินค้าที่จำหน่ายเป็นประเภท สินค้าที่บริษัทวางจำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้า ดังกล่าวเป็นรายการธุรกรรมการค้าปกติของบริษัท และหากพิจารณาราคาขายสินค้าของบริษัทที่เรียกเก็บจากบริษัท กราฟเจนท์ จำกัด จะเห็นได้ว่าราคาดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับราคาขายที่บริษัทจำหน่ายให้กับลูกค้าทั่วไปสำหรับสินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
15. นายณรงค์ อังค์ธเนศ	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	-	1,253	รายได้จากการขาย บริษัทมีการขายสินค้าประเภท อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ สื่อสาร และอุปกรณ์เสริม ต่างๆ แก่ นายณรงค์ อังค์ธเนศ ที่ ราคาตลาดโดยราคาที่จำหน่าย เป็นราคาปกติที่เทียบเคียงได้ กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือ บริษัทอื่น โดยสินค้าที่จำหน่าย เป็นประเภทสินค้าที่บริษัทวาง จำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็น รายการธุรกรรมการค้าปกติ ของบริษัทและหากพิจารณา ราคาขายสินค้าของบริษัทที่ เรียกเก็บจากนายณรงค์ จะเห็น ได้ว่าอัตราดังกล่าวสามารถ เทียบเคียงได้กับราคาขายที่ บริษัทเรียกเก็บจากบุคคล ภายนอกสำหรับสินค้าประเภท เดียวกัน ดังนั้นจึงถือได้ว่า รายการดังกล่าวมีความ สมเหตุสมผล
16. นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	103,720	165,575	รายได้จากการขาย บริษัทมีการขายสินค้าประเภท อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ สื่อสาร และอุปกรณ์เสริม ต่างๆ แก่ นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์ ที่ ราคาตลาดโดยราคาที่จำหน่าย เป็นราคาปกติที่เทียบเคียงได้ กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือ บริษัทอื่น โดยสินค้าที่จำหน่าย เป็นประเภทสินค้าที่บริษัทวาง จำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้า ดังกล่าว เป็นรายการธุรกรรมการค้า ปกติของบริษัท และหากพิจารณา ราคาขายสินค้าของบริษัทที่ เรียกเก็บจากนายโสภณ จะเห็น ได้ว่าอัตราดังกล่าวสามารถ เทียบเคียงได้กับราคาขายที่ บริษัทเรียกเก็บจากบุคคล ภายนอกสำหรับสินค้าประเภท เดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่า รายการดังกล่าวมีความ สมเหตุสมผล
	CPW (ผู้ขาย)	รายได้อื่น	-	500	รายได้ค่าบริการ ปี 2562 บริษัทได้ให้บริการ ซ่อมเครื่องดูดฝุ่น (iRobot) แก่ นายโสภณ บุญยรัตพันธุ์ ที่ ราคาตลาด โดยราคาที่เรียกเก็บ เป็นราคาปกติที่เทียบเคียงได้ กับการเรียกเก็บจากบุคคล ภายนอก	รายได้ค่าบริการที่บริษัทได้ เรียกเก็บจาก นายโสภณ เป็น รายการธุรกรรมการค้าปกติ ของบริษัท ซึ่งหากพิจารณา ค่าบริการ ที่เรียกเก็บจาก นายโสภณ จะเห็นได้ว่าอัตรา ดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้ กับค่าบริการที่บริษัทเรียกเก็บ จากบุคคลภายนอก

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
17. นายปรเมศร์ เหรียญเจริญสุข	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการ ขายสินค้า	220,539	150,846	รายได้จากการขาย บริษัทมีการขายสินค้าประเภท อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ ที่ราคาตลาดโดยราคาที่จำหน่าย เป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้ กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือ บริษัทอื่น และสินค้าที่จำหน่าย เป็นประเภทสินค้าที่บริษัทวาง จำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้า แก่ นายปรเมศร์ เหรียญเจริญสุข ดังกล่าวเป็นรายการธุรกรรม การค้าปกติของบริษัท และหาก พิจารณาราคาขายสินค้า ของบริษัทที่เรียกเก็บจาก นายปรเมศร์ จะเห็นได้ว่าราคา ดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้ กับราคาขายที่บริษัทเรียกเก็บ จากบุคคลภายนอกสำหรับ สินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวมี ความสมเหตุสมผล
	KOAN (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	25,891	-	รายได้จากการขาย ในปี 2561 KOAN มีการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์ อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ ที่ราคา ตลาดโดยราคาที่จำหน่ายเป็น อัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับ การจำหน่ายแก่บุคคลหรือ บริษัทอื่น และสินค้าที่จำหน่าย เป็นประเภท สินค้าที่บริษัทวาง จำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็น รายการธุรกรรมการค้าปกติ ของ KOAN และหากพิจารณา ราคาขายสินค้าของ KOAN ที่ เรียกเก็บจากนายปรเมศร์ จะ เห็นได้ว่าราคาดังกล่าวสามารถ เทียบเคียงได้กับราคาขายที่ KOAN เรียกเก็บจากบุคคล ภายนอกสำหรับสินค้าประเภท เดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่า รายการดังกล่าวมีความ สมเหตุสมผล
18. นางสุภาภรณ์ เหรียญเจริญสุข	CPW (ผู้รับ บริการ)	<ul style="list-style-type: none"> ค่าเช่าคลังสินค้า เจ้าหน้าที่การค้า 	- -	50,000 50,000	ค่าเช่าคลังสินค้า เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2562 บริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่จาก นางสุภาภรณ์ เหรียญเจริญสุข เพื่อใช้เป็นพื้นที่เก็บเอกสารและ วัสดุทั่วไป โดยพื้นที่เช่าดังกล่าว มีขนาดรวม 2,015 ตารางเมตร อัตราค่าเช่าตารางเมตรละ 24.80 บาท ระยะเวลาเช่า 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2562 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565 เดือน ซึ่งอัตราค่าเช่ามีราคาต่ำกว่า ราคาเช่าในพื้นที่ใกล้เคียงกัน	รายการเช่าคลังสินค้าเป็น รายการธุรกรรมปกติ โดยมี เงื่อนไขและค่าบริการเป็นไปตาม อัตราที่ระบุไว้ในสัญญาซึ่งเป็น อัตราราคาที่ถูกลงกว่าอัตรา ค่าเช่าพื้นที่ในบริเวณใกล้เคียง ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการ เช่าพื้นที่ คลังสินค้าจาก นางสุภาภรณ์ เหรียญเจริญสุข มีความสมเหตุสมผล

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
19. นายวิชา ธีระวุฒิ	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	106,804	-	รายได้จากการขาย ในปี 2561 บริษัทมีการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ ที่ราคาตลาดโดยราคาที่จำหน่ายเป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือบริษัทอื่น และสินค้าที่จำหน่ายเป็นประเภทสินค้าที่บริษัทวางจำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็นรายการธุรกรรมการค้าปกติของบริษัท และหากพิจารณาราคาขายสินค้าของบริษัทที่เรียกเก็บจากนายวิชาจะเห็นว่าอัตราดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับราคาขายที่บริษัทเรียกเก็บจากบุคคลภายนอกสำหรับสินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล
		รายได้จากการขายอื่น	240,000	-	รายได้จากการขาย ในปี 2561 บริษัทมีการขายรถยนต์ Benz ปี 2550 จำนวน 1 คัน ซึ่งเป็นรถประจำตำแหน่งของนายวิชา ธีระวุฒิ เป็นจำนวนเงิน 93,457.94 บาท โดยบริษัทได้มีการขายรถ Benz เนื่องจากการขายได้ลาออกจากบริษัทในเดือนมกราคม 2561 อีกทั้งบริษัทยังมีการขายคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เป็นจำนวนเงิน 146,542.06 บาท ซึ่งบริษัทได้มีการเสนอขายเป็นการภายใน โดยราคาที่จำหน่ายเป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือบริษัทอื่น	รายการขายรถยนต์ Benz บริษัทได้มีการเสนอขายเป็นการภายใน โดยมีผู้เสนอราคาซื้อจำนวน 3 ราย ซึ่งราคาที่นายวิชาเสนอซื้อสูงสุด ซึ่งทางบริษัทเห็นว่าเหมาะสมแก่สภาพรถที่ใช้งาน เนื่องจากรถมีการใช้งานมานานกว่า 10 ปี บริษัทจึงพิจารณาขายแก่นายวิชา และสำหรับรายการขายคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์นั้น สินค้าดังกล่าวเป็นราคาขายที่สามารถเทียบเคียงได้กับราคาขายจากบุคคลภายนอกจึงถือได้ว่าราคาดังกล่าวสมเหตุสมผล
20. ศ.ดร.พรชัย ชูณหจันดา	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	74,150	1,393	รายได้จากการขาย บริษัทมีการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ ที่ราคาตลาดโดยราคาที่จำหน่ายเป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือบริษัทอื่น โดยที่สินค้าที่จำหน่ายเป็นประเภทสินค้าที่บริษัทวางจำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็นรายการธุรกรรมการค้าปกติของบริษัท และหากพิจารณาราคาขายสินค้าของบริษัทที่เรียกเก็บจากศ.ดร.พรชัย จะเห็นว่าราคาดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้กับราคาขายที่บริษัทเรียกเก็บจากบุคคลภายนอกสำหรับสินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง	บริษัท / บริษัทย่อย	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สิ้นสุด ณ วันที่		ความจำเป็นและ ความเหมาะสม ของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
			31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2562		
21. นายปัญญา เกษมทรัพย์	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	106,851	-	รายได้จากการขาย บริษัทมีการขายสินค้าประเภท อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ ที่ราคาตลาดโดยราคาที่จำหน่าย เป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้ กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือ บริษัทอื่น และสินค้าที่จำหน่าย เป็นประเภทสินค้าที่บริษัทวาง จำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็น รายการธุรกรรมการค้าปกติ ของบริษัท และหากพิจารณา ราคาขายสินค้าของบริษัทที่ เรียกเก็บจาก นายปัญญา จะ เห็นว่าอัตราดังกล่าวสามารถ เทียบเคียงได้กับราคาขายที่ บริษัทเรียกเก็บจากบุคคลภายนอก สำหรับสินค้าประเภทเดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่ารายการดัง กล่าวมีความสมเหตุสมผล
22. นายมนัส เจียรนนท์	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	119,399	90,944	รายได้จากการขาย บริษัทมีการขายสินค้าประเภท อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ แก่ นายมนัส เจียรนนท์ ที่ราคา ตลาดโดยราคาที่จำหน่ายเป็น อัตราปกติที่เทียบเคียงได้กับ การจำหน่ายแก่บุคคลหรือ บริษัทอื่น และสินค้าที่จำหน่าย เป็นประเภทสินค้าที่บริษัทวาง จำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็น รายการธุรกรรมการค้าปกติ ของบริษัท และหากพิจารณา ราคาขายสินค้าของบริษัทที่ เรียกเก็บจาก นายมนัส จะเห็น ได้ว่าอัตราดังกล่าวสามารถ เทียบเคียงได้กับราคาขายที่ บริษัทเรียกเก็บจากบุคคล ภายนอกสำหรับสินค้าประเภท เดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่า รายการดังกล่าวมีความสมเหตุ สมผล
23. นายทองเกียรติ หวั่งวีระมิตร	CPW (ผู้ขาย)	รายได้จากการขาย	-	26,346	รายได้จากการขาย บริษัทมีการขายสินค้าประเภท อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ สื่อสาร และอุปกรณ์เสริมต่างๆ แก่ นายทองเกียรติ หวั่งวีระมิตร ที่ราคาตลาดโดยราคาที่จำหน่าย เป็นอัตราปกติที่เทียบเคียงได้ กับการจำหน่ายแก่บุคคลหรือ บริษัทอื่น และสินค้าที่จำหน่าย เป็นประเภทสินค้าที่บริษัทวาง จำหน่ายในร้านค้าตามปกติ	รายการขายสินค้าดังกล่าวเป็น รายการธุรกรรมการค้าปกติ ของบริษัท และหากพิจารณา ราคาขายสินค้าของบริษัทที่ เรียกเก็บจากนายทองเกียรติ จะเห็นว่าอัตราดังกล่าว สามารถเทียบเคียงได้กับราคา ขายที่บริษัทเรียกเก็บจากบุคคล ภายนอกสำหรับสินค้าประเภท เดียวกัน ดังนั้น จึงถือได้ว่า รายการดังกล่าวมีความ สมเหตุสมผล

12.3 ความจำเป็นและความเหมาะสมผลของรายการระหว่างกัน

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบถามรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นและบันทึกสำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ตามรายละเอียดข้างต้น และให้ความเห็นว่า รายการระหว่างกันเหล่านี้มีราคา และเงื่อนไขการทำรายการที่ยุติธรรม สมเหตุสมผล และเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท ซึ่งได้ผ่านการอนุมัติจากฝ่ายจัดการหรือคณะกรรมการบริษัทตามนโยบายของบริษัทก่อนการทำรายการแล้ว

12.4 แนวโน้มหรือนโยบายการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

ในอนาคตหากบริษัท และ/หรือบริษัทย่อยมีความจำเป็นต้องทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทจะต้องดำเนินการให้เป็นไปตามมาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันตามที่บริษัทกำหนด และกรรมการที่มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถมีส่วนร่วมในการประชุมเพื่ออนุมัติรายการดังกล่าว เพื่อให้การตัดสินใจเข้าทำรายการดังกล่าวไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์และเป็นประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นทุกราย ทั้งนี้ หากมีรายการระหว่างกันของบริษัทหรือบริษัทย่อยกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรืออาจมีความหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทจะให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นและความเหมาะสมด้านราคาของรายการนั้น โดยพิจารณาเงื่อนไขต่าง ๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าปกติในอุตสาหกรรม และมีการเปรียบเทียบราคาและเงื่อนไข กับบุคคลภายนอกหรือราคาตลาด ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี และหากหุ้นสามัญของบริษัทได้จดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว คณะกรรมการบริษัทจะต้องดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามที่เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงตลอดถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวโยง และการได้มาหรือจำหน่ายทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทหรือบริษัทย่อย รวมทั้งปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชี นอกจากนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปี (แบบ 56-2) ตามที่กฎหมายหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด

อย่างไรก็ดี บริษัทจะดำเนินการทำรายการข้างต้นด้วยความโปร่งใสและปฏิบัติตามนโยบายการทำรายการระหว่างกันของบริษัท และสอดคล้องกับข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. ตลาดหลักทรัพย์ และหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

ผู้ลงทุนควรพิจารณางบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการที่ได้รับการตรวจสอบสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ตามที่ปรากฏอยู่ในข้อมูลทางการเงินในเอกสารแนบ 4 ของเอกสารฉบับนี้ เพื่อประกอบคำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะทางการเงินรวมและผลการดำเนินงานรวมของกลุ่มบริษัท และผู้ลงทุนควรอ่านหมายเหตุประกอบงบการเงินในงบการเงินรวม ซึ่งประกอบไปด้วยเกณฑ์การจัดทำงบการเงินรวมและข้อมูลทางการเงินรวมดังกล่าว และนโยบายการบัญชีที่สำคัญของกลุ่มบริษัท เพื่อประกอบการพิจารณาวันแต่จะระบุไว้เป็นอย่างอื่นคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารนี้ มีข้อความในลักษณะที่เป็นการคาดการณ์เหตุการณ์ในอนาคต (Forward-Looking Statements) ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความเห็นของฝ่ายบริหาร ณ ปัจจุบันต่อเหตุการณ์ในอนาคต และผลประกอบการทางการเงินของกลุ่มบริษัท ดังนั้น ผลการดำเนินงานจริงของกลุ่มบริษัท อาจแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากผลการดำเนินงานที่คาดการณ์ไว้จากปัจจัยต่างๆ ซึ่งรวมถึงปัจจัยที่ระบุภายใต้หัวข้อ “ปัจจัยความเสี่ยง” และที่มิได้ระบุไว้ในที่อื่นๆ ในเอกสารฉบับนี้

- 13.1 งบการเงินและรายงานของผู้สอบบัญชี

สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชี

- งบการเงินรวมสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ตรวจสอบโดย นายวัชร ภัทรพิทักษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 6669 บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นว่า งบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ผลการดำเนินงานรวมและผลการดำเนินงานเฉพาะกิจการและกระแสเงินสดรวมและกระแสเงินสดเฉพาะกิจการสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

- งบการเงินรวมสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 ตรวจสอบโดย นายวัชร ภัทรพิทักษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 6669 บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นว่า งบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ผลการดำเนินงานรวมและผลการดำเนินงานเฉพาะกิจการและกระแสเงินสดรวมและกระแสเงินสดเฉพาะกิจการสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

- งบการเงินรวมสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ตรวจสอบโดย นายวัชร ภัทรพิทักษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 6669 บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นว่า งบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ผลการดำเนินงานรวมและผลการดำเนินงานเฉพาะกิจการและกระแสเงินสดรวมและกระแสเงินสดเฉพาะกิจการสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

13.2 ตารางสรุปงบการเงิน

บริษัท คอปเปอร์ ไรด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย งบแสดงฐานะการเงิน

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	ณ 31 ธันวาคม 2560		ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2562	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	54.38	8.42	104.53	11.86	389.79	33.45
ลูกหนี้การค้า	18.87	2.92	40.07	4.54	43.32	3.72
ลูกหนี้อื่น	49.84	7.71	63.06	7.15	41.52	3.56
สินค้าคงเหลือ	354.62	54.89	462.87	52.51	475.87	40.83
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	3.03	0.47	7.66	0.87	8.47	0.73
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	480.74	74.41	678.19	76.93	958.97	82.29
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากที่มีภาระค้ำประกัน	9.07	1.40	8.72	0.99	11.33	0.97
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	72.07	11.16	97.46	11.06	91.86	7.88
ค่าความนิยม	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	7.81	1.21	16.61	1.88	16.67	1.43
สิทธิการเช่า	15.64	2.42	14.44	1.64	13.24	1.14
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	14.10	2.18	16.23	1.84	16.93	1.45
เงินมัดจำ	46.63	7.22	49.86	5.66	56.35	4.84
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	165.32	25.59	203.32	23.07	206.38	17.71
รวมสินทรัพย์	646.06	100.00	881.51	100.00	1,165.35	100.00

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	ณ 31 ธันวาคม 2560		ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2562	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น หนี้สินหมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้การค้า	263.17	40.73	450.36	51.09	408.07	35.01
เจ้าหนี้อื่น	39.51	6.12	44.85	5.09	52.05	4.47
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	-	-	-	-
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการ ที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	10.29	1.59	8.37	0.95	7.29	0.62
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1.67	0.26	1.52	0.17	1.36	0.12
รวมหนี้สินหมุนเวียน	314.64	48.70	505.10	57.30	468.77	40.22
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	-	-	-	-	-
การผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	5.56	0.86	5.82	0.66	10.72	0.92
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	13.11	2.03	13.42	1.52	9.86	0.85
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	18.67	2.89	19.24	2.18	20.58	1.77
รวมหนี้สิน	333.31	51.59	524.34	59.48	489.35	41.99

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	ณ 31 ธันวาคม 2560		ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2562	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	206.00	31.89	206.00	23.37	300.00	25.74
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	206.00	31.89	206.00	23.37	300.00	25.74
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	45.70	7.07	45.70	5.18	331.77	28.47
ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	-	-	2.43	0.28	2.43	0.21
กำไรสะสม						
• จัดสรรแล้ว - สำรองตามกฎหมาย	-	-	-	-	3.90	0.33
• ยังไม่ได้จัดสรร	61.21	9.47	103.20	11.71	38.06	3.27
ส่วนต่ำกว่าทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้ความควบคุมเดียวกัน	(0.16)	(0.02)	(0.16)	(0.02)	(0.16)	(0.01)
ส่วนของบริษัทใหญ่ - สุทธิ	312.75	48.41	357.17	40.52	676.00	58.01
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	-	-	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	312.75	48.41	357.17	40.52	676.00	58.01
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	646.06	100.00	881.51	100.00	1,165.35	100.00

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	ณ 31 ธันวาคม 2560		ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2562	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รายได้						
รายได้จากการขาย	2,761.22	99.00	3,193.25	98.94	3,586.88	99.42
รายได้อื่น ๆ ¹	27.83	1.00	34.37	1.06	20.84	0.58
รวมรายได้	2,789.05	100.00	3,227.62	100.00	3,607.72	100.00
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนการขาย	2,343.76	84.04	2,726.99	84.49	3,056.95	84.73
ค่าใช้จ่ายในการขาย	252.38	9.05	290.05	8.99	330.42	9.16
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	111.55	4.00	111.51	3.45	122.27	3.39
ต้นทุนทางการเงิน	2.05	0.07	1.97	0.06	2.10	0.06
รวมค่าใช้จ่าย	2,709.74	97.16	3,130.52	96.99	3,511.74	97.34
กำไรก่อนภาษีเงินได้	79.31	2.84	97.10	3.01	95.98	2.66
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(15.96)	(0.57)	(14.68)	(0.46)	(18.43)	0.51
กำไรสำหรับปี Net Profit	63.35	2.27	82.42	2.55	77.55	2.15
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น						
กำไรจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการผลประโยชน์พนักงาน	-	-	0.95	0.03	(1.48)	(0.04)
ภาษีเงินได้	-	-	(0.19)	(0.00)	0.30	0.01
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	63.35	2.27	83.18	2.58	76.37	2.12

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	ณ 31 ธันวาคม 2560		ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2562	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การแบ่งปันกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม						
ส่วนที่เป็นของบริษัทย่อย	64.24	2.30	83.18	2.58	76.37	2.12
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(0.89)	(0.03)	-	-	-	-
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	63.35	2.27	83.18	2.58	76.37	2.12
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	31.18		0.20		0.17	
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานที่มีการคำนวณปรับจำนวนหุ้น (บาท) ²	0.11		0.14		0.13	
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาท) ²	0.50		0.50		0.50	
จำนวนหุ้นสามัญ (ล้านหุ้น) ²	600		600		600	

หมายเหตุ :

1/ รายได้อื่น ได้แก่ รายได้ชดเชยค่าตกแต่งร้าน รายได้จากค่าส่งเสริมการขาย รายได้ค่าโฆษณา รายได้จากอัตราแลกเปลี่ยน

2/ การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2 ปี 2562 ที่ประชุมมีมติอนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ทำให้การคำนวณกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานและจำนวนหุ้นสามัญทั่วเฉลี่ย จำนวนโดยการปรับจำนวนหุ้นสามัญตามสัดส่วนที่เปลี่ยนไปของจำนวนหุ้นสามัญที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (par) จากมูลค่าหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท และมีหุ้นรวมทั้งสิ้นจำนวน 600.00 ล้านหุ้นภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไป โดยถือเสมือนว่าการเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นและมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ได้เกิดขึ้นในปี 2561 เพื่อให้สะท้อนมูลค่า par ที่เปลี่ยนแปลงไปและเพื่อการเปรียบเทียบ

งบกระแสเงินสดรวมของบริษัท คอปเปอร์ ไรด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2560	2561	2562
กำไรสำหรับปี	63.35	82.42	77.55
รายการปรับปรุง			
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	15.96	14.68	18.43
ต้นทุนทางการเงิน	2.05	1.97	2.10
การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	-	2.43	-
ค่าเสื่อมราคา	27.87	25.73	29.60
(กลับรายการ) หนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ	(0.03)	0.03	(0.03)
ค่าตัดจำหน่ายสิทธิการเช่า	1.20	1.20	1.20
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	2.00	2.27	2.83
ขาดทุนจากการลดลงของมูลสินค้าคงเหลือ	3.24	15.36	(3.87)
ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	0.00	(0.13)	(0.13)
ขาดทุนจากการจำหน่ายและตัดจำหน่ายสินทรัพย์	0.21	0.12	0.94
(กลับรายการ) คะแนนรางวัล	(1.96)	(3.63)	(1.39)
ค่าตัดจำหน่ายและขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม	4.99	-	-
(กำไร)ขาดทุนจากการจำหน่ายเงินลงทุน	-	(0.54)	-
ขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	0.01	0.03	0.78
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	1.03	1.21	3.42
ดอกเบี้ยรับ	(0.31)	(0.42)	(0.54)
ประมาณการต้นทุนการรีดถอนเพิ่มเติม	1.42		
กลับรายการประมาณการต้นทุนการรีดถอน	(0.56)		
	120.47	142.73	130.89

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2560	2561	2562
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน			
ลูกหนี้การค้า	(3.24)	(21.22)	(3.25)
ลูกหนี้อื่น	(23.27)	(13.22)	21.51
สินค้าคงเหลือ	(38.85)	(123.60)	(9.14)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	5.30	(4.81)	(0.81)
เงินมัดจำ	(6.09)	(3.24)	(6.48)
เจ้าหนี้การค้า	(30.55)	187.32	(42.13)
เจ้าหนี้อื่น	2.19	1.74	1.46
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	0.14	(0.15)	(0.17)
จ่ายต้นทุนการรื้อถอน	(1.19)	(1.18)	(0.56)
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	(2.64)	(0.99)	(0.19)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน	22.27	163.38	91.13
จ่ายภาษีเงินได้	(5.92)	(18.93)	(19.92)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	16.35	144.45	71.21

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2560	2561	2562
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินสดรับจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	0.65	-
เงินสดรับจากการจำหน่ายส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	0.82	1.16	0.24
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	(39.66)	(43.33)	(33.42)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	(1.58)	(10.38)	(3.70)
เงินสดรับชำระคืนจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	30.00	25.00	-
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	(30.00)	(25.00)	-
เงินสดรับจากเงินฝากที่มีภาระค้ำประกัน	3.49	10.41	-
เงินสดจ่ายเพื่อเงินฝากที่มีภาระค้ำประกัน	(0.89)	(10.05)	(2.61)
ดอกเบี้ยรับ	0.32	0.42	0.58
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(37.50)	(51.12)	(38.91)

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2560	2561	2562
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	30.15	150.83	220.27
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	(40.15)	(150.83)	(220.27)
เงินสดรับสุทธิจากการออกหุ้นทุน	-	-	380.06
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	115.97	45.00	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	(116.94)	(45.00)	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	(5.45)	-	-
เงินปันผลจ่ายให้ผู้ถือหุ้นของบริษัท	(10.30)	(41.20)	(125.00)
ต้นทุนทางการเงินจ่าย	(2.05)	(1.98)	(2.10)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(28.77)	(43.18)	252.96
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	(49.92)	50.15	285.26
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	104.30	54.38	104.53
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวด	54.38	104.53	389.79

งบแสดงฐานะการเงินเฉพาะของบริษัท คอปเปอร์ ไรด์ จำกัด (มหาชน)

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	ณ 31 ธันวาคม 2560		ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2562	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	46.94	7.28	93.30	10.53	377.99	32.61
ลูกหนี้การค้า	22.55	3.50	4.22	0.48	3.07	0.27
ลูกหนี้อื่น	45.23	7.02	102.90	11.61	39.11	3.37
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	40.00	6.21	30.00	3.39	71.00	6.13
สินค้าคงเหลือ	314.47	48.80	414.70	46.81	423.54	36.54
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	2.58	0.40	7.32	0.83	8.07	0.70
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	471.77	73.21	652.44	73.64	922.78	79.62
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	24.70	3.83	51.10	5.77	51.10	4.41
เงินฝากที่มีภาระค้ำประกัน	7.41	1.15	7.45	0.84	10.06	0.87
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	66.97	10.39	95.76	10.81	89.29	7.70
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	6.98	1.08	5.77	0.65	6.31	0.54
สิทธิการเช่า	15.64	2.43	14.44	1.63	13.24	1.14
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	8.07	1.25	9.44	1.07	10.25	0.88
เงินมัดจำ	42.90	6.66	49.56	5.59	56.00	4.83
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	172.67	26.79	233.52	26.36	236.25	20.38
รวมสินทรัพย์	644.44	100.00	885.96	100.00	1,159.03	100.00

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	ณ 31 ธันวาคม 2560		ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2562	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
หนี้สินและผู้ถือหุ้น หนี้สินหมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้การค้า	279.70	43.40	464.16	52.39	408.91	35.28
เจ้าหนี้อื่น	31.22	4.85	35.66	4.02	44.65	3.85
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	-	-	-	-
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการ ที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	6.78	1.05	1.86	0.21	1.75	0.15
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	0.65	0.10	0.79	0.09	0.99	0.15
รวมหนี้สินหมุนเวียน	318.35	49.40	502.47	56.71	456.30	39.37
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	-	-	-	-	-
การผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	4.42	0.69	4.51	0.51	8.38	0.73
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	12.20	1.89	13.13	1.48	9.54	0.82
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	16.62	2.58	17.64	1.99	17.92	1.55
รวมหนี้สิน	334.97	51.98	520.11	58.71	474.22	40.92

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	ณ 31 ธันวาคม 2560		ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2562	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	206.00	31.97	206.00	23.25	300.00	25.88
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	206.00	31.97	206.00	23.25	300.00	25.88
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	45.70	7.09	45.70	5.16	331.77	28.62
ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	-	-	2.43	0.27	2.43	0.21
กำไรสะสม						
• จัดสรรแล้ว - สำรองตามกฎหมาย	-	-	-	-	3.90	0.34
• ยังไม่ได้จัดสรร	57.77	8.96	111.72	12.61	46.71	4.03
ส่วนของบริษัทใหญ่ - สุทธิ	309.47	48.02	365.85	41.29	684.81	59.08
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	-	-	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	309.47	48.02	365.85	41.29	684.81	59.08
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	644.44	100.00	885.96	100.00	1,159.03	100.00

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะของบริษัท คอปเปอร์ ไรด์ จำกัด (มหาชน)

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	ณ 31 ธันวาคม 2560		ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2562	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รายได้						
รายได้จากการขาย	2,576.45	98.94	3,020.15	97.66	3,409.21	98.14
รายได้อื่น ๆ ¹	27.57	1.06	72.37	2.34	64.52	1.86
รวมรายได้	2,604.02	100.00	3,092.52	100.00	3,473.73	100.00
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนการขาย	2,226.90	85.52	2,639.36	85.35	2,988.02	86.02
ค่าใช้จ่ายในการขาย	233.13	8.95	268.89	8.69	312.76	9.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	78.02	3.00	82.11	2.66	86.11	2.48
ต้นทุนทางการเงิน	1.57	0.06	1.93	0.06	1.53	0.04
รวมค่าใช้จ่าย	2,539.62	97.53	2,992.29	96.76	3,388.42	97.54
กำไรก่อนภาษีเงินได้	64.40	2.47	100.23	3.24	85.31	2.46
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(12.91)	(0.49)	(5.85)	(0.19)	(7.86)	(0.23)
กำไรสำหรับปี Net Profit	51.49	1.98	94.38	3.05	77.45	2.23
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น						
กำไรจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยสำหรับโครงการผลประโยชน์พนักงาน	-	-	0.96	0.03	(1.19)	(0.03)
ภาษีเงินได้	-	-	(0.19)	(0.01)	0.24	0.01
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	-	-	0.77	0.02	(0.95)	(0.03)

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	ณ 31 ธันวาคม 2560		ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2562	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การแบ่งปันกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม						
ส่วนที่เป็นของบริษัทย่อย	51.49	1.98	95.15	3.08	76.50	2.20
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	-	-	-	-
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	51.49	1.98	95.15	3.08	76.50	2.20
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	25.00		0.23		0.17	
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานที่มีการคำนวณปรับจำนวนหุ้น (บาท) ²	0.09		0.16		0.13	
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (บาท) ²	0.50		0.50		0.50	
จำนวนหุ้นสามัญ (ล้านหุ้น) ²	600		600		600	

หมายเหตุ :

1/ รายได้อื่น ได้แก่ รายได้ชดเชยค่าตกแต่งร้าน รายได้จากค่าส่งเสริมการขาย รายได้ค่าโฆษณา รายได้จากอัตราแลกเปลี่ยน

2/ การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2 ปี 2562 ที่ประชุมมีมติอนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ทำให้การคำนวณกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานและจำนวนหุ้นสามัญทวิเดสีย ค่าคำนวณโดยการปรับจำนวนหุ้นสามัญตามสัดส่วนที่เปลี่ยนไปของจำนวนหุ้นสามัญที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (par) จากมูลค่าหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท และมีหุ้นรวมทั้งสิ้นจำนวน 600.00 ล้านหุ้นภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไป โดยถือเสมือนว่าการเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นและมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ได้เกิดขึ้นในปี 2561 เพื่อให้สะท้อนมูลค่า par ที่เปลี่ยนแปลงไปและเพื่อการเปรียบเทียบ

งบกระแสเงินสดเฉพาะของบริษัท คอปเปอร์ ไวร์ด จำกัด (มหาชน)

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2560	2561	2562
กำไรสำหรับปี	51.49	94.38	77.45
รายการปรับปรุง			
ภาษีเงินได้	12.91	5.85	7.86
ต้นทุนทางการเงิน	1.57	1.93	1.53
การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	-	2.44	-
ค่าเสื่อมราคา	23.80	23.45	28.67
(กลับรายการ) หนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ	(0.03)	(0.01)	-
ค่าตัดจำหน่ายสิทธิการเช่า	1.20	1.20	1.20
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	1.92	2.02	2.15
ขาดทุนจากการลดลงของมูลสินค้าคงเหลือ	3.66	9.62	1.21
(กำไร)ขาดทุนจากการจำหน่ายและตัดจำหน่ายสินทรัพย์	0.37	(0.09)	0.97
กลับรายการคะแนนรางวัล	(1.95)	(3.32)	(1.39)
(กำไร)ขาดทุนจากการจำหน่ายเงินลงทุน	-	1.88	-
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	1.06	1.04	2.68
ดอกเบี้ยรับ	(0.88)	(0.63)	(1.88)
เงินปันผลรับ	-	(44.00)	(42.00)
ประมาณการต้นทุนการรื้อถอนเพิ่มขึ้น	1.42	-	-
กลับรายการประมาณการต้นทุนการรื้อถอน	(0.41)	-	-
กำไรชำระบัญชีบริษัทย่อย	(0.03)	-	-
	96.10	95.76	78.45

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2560	2561	2562
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน			
ลูกหนี้การค้า	(14.32)	18.33	1.16
ลูกหนี้อื่น	7.37	(13.67)	19.75
สินค้าคงเหลือ	(44.46)	(109.85)	(10.05)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	3.60	(4.74)	(0.75)
เงินมัดจำ	(5.82)	(6.66)	(6.45)
เจ้าหนี้การค้า	(13.33)	184.45	(55.24)
เจ้าหนี้อื่น	0.63	1.17	2.96
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(0.06)	0.15	0.19
จ่ายต้นทุนการรื้อถอน	(1.19)	(1.17)	(0.56)
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	(2.50)	(0.37)	(0.22)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากการดำเนินงาน	26.04	163.40	29.24
จ่ายภาษีเงินได้	(2.93)	(12.32)	(8.55)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	23.12	151.08	20.69

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2560	2561	2562
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินสดรับจากการชำระบัญชีบริษัทย่อย	4.89	-	-
เงินสดรับจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	1.72	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนในบริษัทย่อย	-	(30.00)	-
เงินสดรับจากเงินปันผล	-	-	86.00
เงินสดรับจากการจำหน่ายส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	0.14	0.92	0.19
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	(39.16)	(44.01)	(31.89)
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(1.23)	(0.81)	(2.15)
เงินสดรับชำระคืนจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	110.37	99.00	117.00
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	(129.18)	(89.00)	(158.00)
เงินสดรับจากเงินฝากที่มีภาระค้ำประกันลดลง	1.60	10.00	-
เงินสดจ่ายจากเงินฝากที่มีภาระค้ำประกันลดลง	(0.04)	(10.04)	(2.60)
ดอกเบี้ยรับ	2.48	0.63	1.92
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(50.13)	(61.59)	10.47

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	2560	2561	2562
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
การได้มาซึ่งส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-	-	-
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	-	130.00	165.00
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	-	(130.00)	(165.00)
เงินสดรับสุทธิจากการออกหุ้นทุน	-	-	380.06
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	115.00	45.00	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	(115.00)	(45.00)	-
เงินสดจ่ายเพื่อชำระเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	(5.45)	-	-
เงินปันผลจ่ายให้ผู้ถือหุ้นของบริษัท	(10.30)	(41.20)	(125.00)
ต้นทุนทางการเงินจ่าย	(1.57)	(1.93)	(1.53)
กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(17.32)	(43.13)	253.53
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	(44.32)	46.35	284.69
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	91.28	46.95	93.30
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวด	46.95	93.30	377.99

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ
งบการเงินรวมของบริษัท คอปเปอร์ ไรด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

งบแสดงฐานะการเงิน	หน่วย	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
		2560	2561	2562

อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity ratio)

อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	1.53	1.34	2.05
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.23	0.29	0.92
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	0.05	0.58	0.15
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	160.15	108.36	84.06
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	2	3	4
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	6.96	6.67	6.51
ระยะเวลายาวสินค้าเฉลี่ย	วัน	52	54	55
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	8.42	7.64	7.12
ระยะเวลารับหนี้	วัน	43	47	51
Cash Cycle	วัน	11	10	8

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability ratio)

อัตรากำไรขั้นต้น	ร้อยละ	15.12	14.60	14.77
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	ร้อยละ	2.92	3.07	2.72
อัตรากำไรอื่น	ร้อยละ	1.00	1.06	0.58
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร	ร้อยละ	20.10	148.29	72.60
อัตรากำไรสุทธิ	ร้อยละ	2.27	2.55	2.15
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	ร้อยละ	22.13	24.61	15.01

งบแสดงฐานะการเงิน	หน่วย	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
		2560	2561	2562

อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency ratio)

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	ร้อยละ	9.90	10.79	7.58
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	ร้อยละ	1.34	1.28	1.32
อัตราการลงทุนของสินทรัพย์	เท่า	4.36	4.23	3.53

อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial policy ratio)

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	1.07	1.47	0.72
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	16.73	82.88	43.69
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	เท่า	0.08	0.50	0.35
อัตราการจ่ายเงินปันผล ²	ร้อยละ	16.26	49.99	161.19

การวิเคราะห์ และคำอธิบาย ของฝ่ายจัดการ (Management Discussion and Analysis : MD&A)

- 14.1 ภาพรวม

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้ากลุ่มดิจิทัลไลฟ์สไตล์ผ่านทางร้าน dotlife ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ ภายใต้แนวคิด “สถานที่สำหรับผู้หลงใหลในเทคโนโลยีสามารถเข้ามาดูและเลือกซื้อของในร้านได้อย่างสนุก เหมือนสนามเด็กเล่นสำหรับผู้ใหญ่” สินค้ากลุ่มโทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต และสินค้าภายใต้แบรนด์ Apple ซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายประเภท Authorized Premium Reseller (APR) และ Apple Authorized Reseller (AAR) จาก Apple South Asia (Thailand) Limited แก่ลูกค้าปลีกทั่วไปในร้าน Apple Brand Shop ภายใต้การบริหารงานของบริษัท ได้แก่ iStudio by copperwired และ Ai_ รวมไปถึงร้าน U-Store by copperwired ซึ่งเป็น Apple brand shop ที่เปิดอยู่ในมหาวิทยาลัย อีกทั้ง บริษัทยังเป็นศูนย์บริการซ่อมบำรุง iServe หรือ Apple Authorized Service Provider (ASP) ที่ได้รับการแต่งตั้งจาก Apple South Asia (Thailand) Limited นอกจากนี้ ยังรวมไปถึงการดำเนินธุรกิจค้าส่งสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ซึ่งพาณิชย์ ที่ดำเนินงานโดยบริษัท โคแอน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นทุนจดทะเบียน และทุนชำระแล้วร้อยละ 100.00 ของบริษัท

ณ สิ้นปี 2562 บริษัทมีร้านค้าปลีกภายใต้การบริหารงานจำนวน 42 สาขา โดยประกอบด้วย ร้าน dotlife จำนวน 21 สาขา ร้าน Apple Brand Shop จำนวน 15 สาขา (แบ่งเป็น iStudio by copperwired จำนวน 13 สาขา U-Store by copperwired จำนวน 1 สาขา และ Ai_ จำนวน 1 สาขา) และศูนย์บริการ iServe จำนวน 6 สาขา

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมารายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากการจัดจำหน่ายค้าปลีกกลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ กลุ่มสินค้าโทรศัพท์มือถือ และกลุ่มสินค้าคอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต และจัดจำหน่ายค้าส่งกลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ รายได้รวมในปี 2562 และปี 2561 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 15.72 และร้อยละ 12.33 ตามลำดับ สืบเนื่องจากการเปลี่ยนผ่านเทคโนโลยีในยุคดิจิทัล ส่งผลให้อุปกรณ์ต่างๆ ที่ผู้บริโภคมักใช้ในชีวิตประจำวันมีแนวโน้มปรับตัวเชื่อมโยง ทุกสิ่งอย่างเข้าสู่โลกของอินเทอร์เน็ตและเข้าสู่โหมดการทำงานแบบฉลาดขึ้นและส่ง ผลให้ตลาดสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์และสินค้าอุปกรณ์อัจฉริยะต่างๆ เติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง โดยทางบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในด้านสินค้านวัตกรรม และเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย และมีเป้าหมายในการขยายธุรกิจทั้งค้าปลีกและค้าส่ง ซึ่งในปีที่ผ่านมา บริษัทมีการขยายสาขาร้านค้าปลีกของบริษัทและเพิ่มช่องทางการจำหน่ายต่างๆ เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าเดิมและขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง บริษัทมุ่งเน้นที่จะจัดสรรสินค้าภายใต้แนวคิด Design Lifestyle Technology เพื่อสร้างความโดดเด่น และแตกต่างในการแข่งขันทางธุรกิจ และมุ่งเน้น การคัดเลือกสินค้าให้มีความหลากหลายและบริหารสินค้าอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้ การเข้ามาของเทคโนโลยี 5G จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน ทำให้ คุณค่าทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น จึงทำให้แนวโน้มตลาดสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์และ สินค้าอุปกรณ์อัจฉริยะต่างๆ จะยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง

14.2 ผลการดำเนินการ

(1) รายได้

บริษัทมีโครงสร้างรายได้ตามกลุ่มธุรกิจ ดังนี้

กลุ่มธุรกิจ	สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม			
	ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย ^{/1}	3,105.10	96.21	3,500.71	97.03
รายได้จากการบริการ ^{/2}	88.15	2.73	86.17	2.39
รวมรายได้จากการขายและบริการสุทธิ	3,193.25	98.94	3,586.88	99.42
รายได้อื่นๆ ^{/3}	34.37	1.06	20.84	0.58
รายได้รวม	3,227.62	100.00	3,607.72	100.00

หมายเหตุ:

/1 รายได้จากการขายสินค้า ประกอบด้วย รายได้จากกลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ (Digital lifestyle) กลุ่มโทรศัพท์มือถือ (Smartphone)

และกลุ่มคอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต (Computer & Tablet)

/2 รายได้จากการบริการ ประกอบด้วย รายได้จากการบริการซ่อมแซมและรับประกัน (Maintenance & Warranty)

/3 รายได้อื่น ได้แก่ รายได้ค่าเช่าร้านค้า ค่าธรรมเนียมรายปี ค่าส่งเสริมการขาย รายได้ค่าโฆษณา

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายและบริการสุทธิ สำหรับปี 2562 จำนวน 3,586.88 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน จำนวน 393.63 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.33 ของรายได้ของปีก่อน เกิดจากยอดขายของกลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ และยอดขายของกลุ่มสมาร์ทโฟนเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2561 อย่างไรก็ตามบริษัทมีรายได้จากการบริการลดลงเล็กน้อยจำนวน 1.98 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2561 สาเหตุหลักมาจากจำนวนเครื่องที่เข้ามาซ่อมแซมมีจำนวนลดลง ทั้งนี้ รายได้ของบริษัทสามารถแบ่งแยกยอดขายผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มบริษัท สำหรับปี 2561 และปี 2562 ได้ดังนี้

ช่องทางการจำหน่าย	หน่วยธุรกิจดำเนินการ	สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม			
		ปี 2561		ปี 2562	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ค้าปลีกหน้าร้าน และบริการ ^{/1}	CPW	2,992.77	92.73	3,335.66	92.46
ค้าส่งเชิงพาณิชย์	KOAN	186.54	5.78	224.45	6.22
การจัดจำหน่ายผ่านทาง Online	CPW / KOAN	13.94	0.43	26.77	0.74
รวมรายได้ขาย และบริการ		3,193.25	98.94	3,586.88	99.42
รายได้อื่นๆ ^{/2}		34.37	1.06	20.84	0.58
รายได้รวม		3,227.62	100.00	3,607.72	100.00

หมายเหตุ:

/1 รายได้บริการ ประกอบไปด้วยค่าบริการซ่อมแซมในศูนย์บริการ iServe และการรับประกันอุปกรณ์จาก Apple Care และรายได้จากการรับประกันอื่น ตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นไป บริษัทรับรู้ส่วนต่างระหว่างรายได้และต้นทุนการรับประกันเข้าเป็นรายได้จากการให้บริการ

/2 รายได้อื่น ได้แก่ รายได้ชดเชยค่าตกแต่งร้าน รายได้จากค่าส่งเสริมการขาย รายได้จากโฆษณา รายได้จากอัตราแลกเปลี่ยน

ปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมียอดขายค่าปลีกหน้าร้านและบริการมีจำนวน 3,335.66 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 92.46 ของรายได้รวม หรือคิดเป็นการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.45 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีร้านค้าปลีกภายใต้ร้าน dotlife และ Apple Brand Shop รวมไปถึงศูนย์บริการ iServe จำนวน 42 สาขา (31 ธันวาคม 2561 มีจำนวน 38 สาขา)

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดจำหน่ายสินค้าเชิงพาณิชย์ผ่านทาง KOAN ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทโดยขายสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ให้แก่ลูกค้าที่เป็นร้านค้าปลีก หรือห้างสรรพสินค้า รวมไปถึงขายให้แก่ร้านค้าปลีกในร้าน dotlife และร้าน Apple brand shop ของบริษัท ซึ่งในปี 2562 มีรายได้จากการค้าส่ง (ซึ่งตัดรายการระหว่างกันแล้ว) เป็นจำนวน 224.45 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.22 ของรายได้รวม ตามลำดับ จากการเพิ่มขึ้นของคำสั่งซื้อจากลูกค้า และบริษัทมีรายได้จากการขายผ่านช่องทางออนไลน์ จำนวน 26.77 ล้านบาท ซึ่งมีการเพิ่มขึ้นจำนวน 12.83 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า

(2) ต้นทุนขายและบริการ

ต้นทุนขายและบริการของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปี 2562 มีจำนวน 3,056.95 ล้านบาท โดยคิดเป็นอัตราร้อยละ 85.23 ของรายได้จากการขายและบริการ ในขณะที่ปีก่อนหน้ามีจำนวน 2,726.99 ล้านบาท โดยคิดเป็นอัตราร้อยละ 85.40 ของรายได้จากการขายและบริการ และสำหรับปี 2562 อัตราต้นทุนขายและบริการต่อรายได้จากการขายและบริการลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2561 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของยอดขายในกลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ที่มีอัตราร้อยละของต้นทุนขายต่อยอดขายต่ำกว่าสินค้าประเภทอื่น

(3) ค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปี 2562 และ 2561 เท่ากับ 330.42 ล้านบาท และ 290.05 ล้านบาท โดยสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายเมื่อเทียบกับรายได้รวมของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 8.99 เป็นร้อยละ 9.16 เนื่องจากในปี 2562 มีการเปิดร้านเพิ่มขึ้นจำนวน 6 สาขา และการเพิ่มขึ้นของอัตราค่าเช่าในบางสาขา ค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทเปิดร้านใหม่ระหว่างปี 2561 ถึงปี 2562 และการเพิ่มขึ้นของค่าธรรมเนียมธนาคารที่เกี่ยวข้องกับการรับชำระเงินผ่านบัตรเครดิตหรือช่องทางออนไลน์

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับปี 2562 และ ปี 2561 ค่าใช้จ่ายในการบริหารมีจำนวน 122.27 ล้านบาท และ 111.51 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.39 และร้อยละ 3.45 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับยอดรายได้รวม การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับปี 2562 มีสาเหตุหลักจากการบันทึกหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงานที่เพิ่มขึ้นจำนวน 1.18 ล้านบาท และการปรับเงินเดือนประจำปี

กำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ

กำไรสุทธิของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปี 2562 และ ปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิ 77.55 ล้านบาท และ 82.42 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าจำนวน 4.87 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 5.91 โดยอัตรากำไรสุทธิต่อรายได้ลดลงจากร้อยละ 2.55 เหลือร้อยละ 2.15 ซึ่งมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายเกี่ยวเนื่องกับการเปิดสาขาใหม่ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคต และการเพิ่มขึ้นของค่าธรรมเนียมธนาคารที่เกี่ยวข้องกับการรับชำระเงินผ่านบัตรเครดิตหรือช่องทางออนไลน์

- 14.3 งบแสดงฐานะการเงิน (งบการเงินรวม)

(1) สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวมจำนวน 1,165.35 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2561 สินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้นจำนวน 283.84 ล้านบาท เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจากการจำหน่ายหุ้นออกใหม่ต่อประชาชนทั่วไป (IPO) ในเดือนตุลาคม และการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือจำนวน 13.01 ล้านบาท เนื่องจากการเปิดร้านใหม่ แต่อย่างไรก็ตามลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นของบริษัทลดลงจำนวน 18.29 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2561 เนื่องจากการลดลงของลูกหนี้เงินสนับสนุนจากทาง Apple สำหรับค่าสนับสนุนการตกแต่งร้านที่ได้รับจำนวน 13.55 ล้านบาท

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นของบริษัทลดลงเมื่อเทียบกับปี 2561 เนื่องจากการลดลงของลูกหนี้เงินสนับสนุนจากทาง Apple สำหรับค่าสนับสนุนการตกแต่งร้านโดยบริษัทมีรายละเอียดลูกหนี้การค้าลูกหนี้อื่น คุณภาพลูกหนี้และการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูงของ บริษัทและบริษัทย่อยเป็นดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2562
ลูกหนี้การค้า : กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน		
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	0.15	0.06
ค้างชำระน้อยกว่า 3 เดือน	-	-
ค้างชำระระหว่าง 3-6 เดือน	-	-
ค้างชำระระหว่าง 6-12 เดือน	-	-
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	-	-
ลูกหนี้การค้า : กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน		
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	23.56	30.84
ค้างชำระน้อยกว่า 3 เดือน	16.17	12.38
ค้างชำระระหว่าง 3-6 เดือน	0.02	-
ค้างชำระระหว่าง 6-12 เดือน	0.15	-
ค้างชำระมากกว่า 12 เดือน	1.01	1.00
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(0.99)	(0.96)
ลูกหนี้การค้า – สุทธิ	40.07	43.32
ลูกหนี้อื่นๆ	63.06	41.52
ลูกหนี้การค้ารวม	103.13	84.83

โดยปี 2562 ทางบริษัทและบริษัทย่อยไม่มีการค้างชำระเป็นเวลานานของลูกหนี้การค้าปกติ จนต้องมีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ซึ่งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญที่เกิดขึ้นของบริษัทเกิดจากรายการลูกหนี้พนักงานที่พนักงานขายต้องร่วมรับผิดชอบความเสียหาย เมื่อเกิดการสูญหายของสินค้า โดยพนักงานจะต้องรับผิดชอบโดยการทยอยผ่อนชำระค่าสินค้าเป็นรายเดือน ซึ่งบริษัทจะไม่มีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้การค้าประเภทดังกล่าว ยกเว้นแต่มีสินค้าสูญหายที่เกิดจากการทุจริตและไม่สามารถติดตามพนักงานที่รับผิดชอบได้ ทางบริษัทจะมีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสุญรายการนี้ทั้งจำนวน

สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือของบริษัทและบริษัทย่อยส่วนใหญ่เป็นสินค้าสำเร็จรูปประเภทดิจิทัลไลฟ์สไตล์ สมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต โดยสินค้าคงเหลือของบริษัทเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2561 เนื่องจากการเปิดร้านใหม่ โดยบริษัทมีรายละเอียดสินค้าคงเหลือของบริษัทและบริษัทย่อย ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2562
สินค้าสำเร็จรูป	500.13	511.03
สินค้าระหว่างทาง	3.86	2.11
หัก สำรองค่าเพื่อการลดมูลค่าของสินค้า	(41.12)	(37.26)
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	462.87	475.88

เนื่องด้วยสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์เทคโนโลยีที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2562 ทางบริษัทและบริษัทย่อยจึงได้มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการตั้งสำรองการด้อยค่าของสินค้าคงเหลือของบริษัทให้สอดคล้องกับอายุของสินค้าในแต่ละประเภท โดยนโยบายการตั้งสำรองการด้อยค่าของสินค้าสามัญ สินค้าที่มีการเคลื่อนไหวช้า และชำรุดเสียหาย ตามอายุของสินค้าสามารถสรุปได้ดังนี้

กลุ่มสินค้า	อายุสินค้าคงเหลือ		การตั้งสำรองใหม่ (เริ่มใช้ไตรมาสที่ 2 ของปี 2562 เป็นต้นไป)
1.1 สินค้า Apple	น้อยกว่า 270 วัน มากกว่า 270-365 วัน มากกว่า 365-546 วัน มากกว่า 546-730 วัน มากกว่า 730 วัน"	(น้อยกว่า 9 เดือน) (มากกว่า 9 เดือน-12 เดือน) (มากกว่า 12 เดือน-18 เดือน) (มากกว่า 18 เดือน-24 เดือน) (มากกว่า 24 เดือน)"	ไม่ตั้งสำรอง ตั้งสำรองร้อยละ 20 ตั้งสำรองร้อยละ 50 ตั้งสำรองร้อยละ 100 ตั้งสำรองร้อยละ 100
1.2 สินค้า Non-Apple	น้อยกว่า 270 วัน มากกว่า 270-365 วัน มากกว่า 365-546 วัน มากกว่า 546-730 วัน มากกว่า 730 วัน"	(น้อยกว่า 9 เดือน) (มากกว่า 9 เดือน-12 เดือน) (มากกว่า 12 เดือน-18 เดือน) (มากกว่า 18 เดือน-24 เดือน) (มากกว่า 24 เดือน)	ไม่ตั้งสำรอง ตั้งสำรองร้อยละ 20 ตั้งสำรองร้อยละ 40 ตั้งสำรองร้อยละ 60 ตั้งสำรองร้อยละ 100
1.3 กลุ่มสินค้าอะไหล่ (Spare Parts)	น้อยกว่า 270 วัน มากกว่า 270-365 วัน มากกว่า 365-546 วัน มากกว่า 546-730 วัน มากกว่า 730-1,095 วัน มากกว่า 1,095 วัน	(น้อยกว่า 9 เดือน) (มากกว่า 9 เดือน-12 เดือน) (มากกว่า 12 เดือน-18 เดือน) (มากกว่า 18 เดือน-24 เดือน) (มากกว่า 24 เดือน-36 เดือน) (มากกว่า 36 เดือน)	ไม่ตั้งสำรอง ไม่ตั้งสำรอง ตั้งสำรองร้อยละ 25 ตั้งสำรองร้อยละ 25 ตั้งสำรองร้อยละ 50 ตั้งสำรองร้อยละ 100
2. สินค้าดัดโชว์ (Demo)	น้อยกว่า 365 วัน มากกว่า 365-1,095 วัน มากกว่า 1,095 วัน	(น้อยกว่า 12 เดือน) (มากกว่า 12 เดือน-36 เดือน) (มากกว่า 36 เดือน)	ไม่ตั้งสำรอง ตั้งสำรองร้อยละ 50 ตั้งสำรองร้อยละ 100
3. สินค้าเสื่อมสภาพ (Damaged)	สินค้าเสื่อมสภาพทั้งจำนวน		ตั้งสำรองร้อยละ 100

(2) หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนี้สินรวมจำนวน 489.35 ล้านบาท ซึ่งลดลงจำนวน 34.99 ล้านบาท เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2561 สาเหตุหลักเกิดจากการลดลงของเจ้าหนี้การค้าจากการซื้อสินค้าด้วยเงินสด

(3) ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 676.00 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจำนวน 318.83 ล้านบาท จากสิ้นปี 2561 เนื่องจากการจำหน่ายหุ้นออกใหม่ต่อประชาชนทั่วไป (IPO) ในเดือนตุลาคม และมีกำไรสุทธิสำหรับปี 2562 จำนวน 77.55 ล้านบาท และได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จำนวนรวม 137.60 ล้านบาทในงวดเดียวกัน

- 14.4 สภาพคล่องและความเพียงพอของเงินทุน

(1) กระแสเงินสด

(หน่วย : ล้านบาท)	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	14.93	144.45	71.21
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	(36.08)	(51.12)	(38.91)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	(28.77)	(43.18)	252.96
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	54.38	104.53	389.79

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน

ปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานสุทธิจำนวน 71.21 ล้านบาท เป็นผลจากกำไรจากการดำเนินการก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน จำนวน 77.55 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากปีก่อนหน้า อีกทั้งบริษัทมีการจ่ายซื้อสินค้าด้วยเงินสดมากขึ้นที่ทำให้เจ้าหนี้การค้าลดลงจากเดิมเป็นอย่างมาก

กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน

ปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดใช้ไปในการลงทุนสุทธิจำนวน 38.91 ล้านบาทโดยสาเหตุหลักมาจากบริษัทจ่ายลงทุนในส่วนปรับปรุงอาคารเช่า อุปกรณ์และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนลดลง อีกทั้งบริษัทมีการใช้เงินฝากที่มีการค้าประกันที่ลดลง

กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

ปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดจากการใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินสุทธิจำนวน 252.96 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีการเพิ่มขึ้นของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจากการจำหน่ายหุ้นออกใหม่ต่อประชาชนทั่วไป (IPO) ในเดือนตุลาคม แต่อย่างไรก็ตามบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลประจำปี และเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 125.00 ล้านบาทในไตรมาสที่ 1 และไตรมาสที่ 2

(2) อัตราส่วนสภาพคล่อง

สภาพคล่องของบริษัทและบริษัทย่อยโดยหลักมาจากความสามารถในการหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ การได้รับชำระเงินของลูกค้าหนี้การค้า และการชำระหนี้สินเจ้าหนี้การค้า โดยระหว่างปี 2561 และปี 2562 ระยะเวลาการหมุนเวียนของสินทรัพย์ที่สนับสนุนสภาพคล่องดังกล่าวแสดงดังตารางด้านล่าง

อัตราส่วนสภาพคล่อง	งวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
	หน่วย	ปี 2561	ปี 2562
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	วัน	3	4
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	วัน	54	55
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (วัน)	วัน	47	51
Cash Cycle (วัน)	วัน	10	8

- 14.5 การผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น (Off-Balance Sheet Arrangements)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีการผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น สรุปดังนี้

- การผูกพันตามสัญญาเช่าดำเนินงานที่มีอายุสัญญาเช่าไม่เกิน 1 ปี รวมจำนวน 106.57 ล้านบาท และการผูกพันตามสัญญาเช่าดำเนินงานที่มีอายุสัญญาเช่าตั้งแต่ 1 ถึง 5 ปี รวมจำนวน 74.13 ล้านบาท เช่น สัญญาเช่าร้านค้าปลีก สำนักงาน คลังสินค้า และสิทธิการเช่า
- การผูกพันตามสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษากับบริษัทอื่นและบุคคลอื่นรวมจำนวน 0.25 ล้านบาทต่อเดือน

- 14.6 ปัจจัยที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานหรือฐานะทางการเงินในอนาคต

(1) ความเสี่ยงจากการที่สินค้าสำคัญจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งกลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ สมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต ซึ่งเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทั้งมีการออกสินค้ารุ่นใหม่ตลอดทุกๆ ปี การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อสินค้าคงคลังของบริษัทสำคัญและไม่ได้ได้รับความนิยม ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยไม่สามารถจำหน่ายสินค้าดังกล่าวได้ทันทั่วทั้งที่ บริษัทและบริษัทย่อยจึงอาจประสบผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินค้าดังกล่าว

บริษัทและบริษัทย่อยได้กำหนดแนวทางในการป้องกันและบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดย (1) บริษัทมีการกำหนดวงเงินให้แก่ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product manager: PM) ในการสั่งซื้อสินค้า เพื่อจำกัดปริมาณการสั่งซื้อสินค้าให้อยู่ในจำนวนที่เหมาะสม (2) บริษัทใช้ระบบ NIMBUS ในการจัดการระบบคลังสินค้า โดยระบบสามารถรายงานยอดความเคลื่อนไหวของสินค้า เพื่อการสอบทานรายงานสินค้าคงเหลือได้อย่างสม่ำเสมอ ซึ่งทำให้การทำการสั่งซื้อสินค้าสอดคล้องกับความต้องการในแต่ละช่วงเวลา อีกทั้งบริษัทยังมีการบริหารจัดการสินค้าโดยการย้ายสินค้าไปขายยังร้านที่มีการหมุนเวียนเร็วเพื่อระบายสินค้าก่อนการล้าสมัยและไม่ได้ได้รับความนิยม (3) บริษัทมีการตั้งนโยบายการตั้งสำรองการด้อยค่าของสินค้าสำคัญ สินค้าที่มีการเคลื่อนไหวช้า หรือชำรุดเสียหาย นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังมีการใช้การส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อกระตุ้นยอดขายและระบายสินค้าเป็นระยะ นอกจากนี้ สินค้าบางรุ่น บริษัทยังได้รับเงินช่วยเหลือ (Price Protection) จากผู้จัดจำหน่าย เมื่อมีการออกผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่เข้าสู่ตลาด ซึ่งเป็นการช่วยเหลือบริษัทให้ได้รับผลกระทบจากสินค้าล้าสมัยลดลง

(2) ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาในการเป็นตัวแทนจำหน่ายจากผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่

บริษัทอาจมีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อซื้อขาย และการจำหน่ายสินค้าจากผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่รายหนึ่งมาเป็นระยะเวลานาน แต่อย่างไรก็ตามการซื้อขายระหว่างกันไม่ได้มีการจัดทำสัญญาการผูกพันการซื้อขายในระยะยาว และสินค้าดังกล่าวเป็นสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่าอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยของบริษัท อีกทั้ง บริษัทยังมีแผนการขยายธุรกิจให้หลากหลายซึ่งเป็นการจำหน่ายสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าที่ซื้อจากผู้จำหน่ายสินค้ารายดังกล่าว ทั้งนี้ ในปี 2561 และปี 2562 บริษัทมีกำไรขั้นต้นจากสินค้าอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับสินค้าของผู้จำหน่ายรายนี้เฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 60 และร้อยละ 57 ของกำไรขั้นต้นทั้งหมดของบริษัท ตามลำดับ

บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Apple Premium Reseller (“APR”) และ Authorized Apple Thailand Reseller (“AAR”) จาก Apple South Asia (Thailand) Limited ในการขายสินค้าภายใต้แบรนด์ Apple ในประเทศไทย อีกทั้ง บริษัทยังเป็นศูนย์บริการซ่อมบำรุงอย่างเป็นทางการ หรือ Apple Authorized Service Provider (ASP) ซึ่งปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีร้าน Apple Brand Shop ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Apple ภายใต้การบริหารของบริษัท จำนวน 15 ร้าน และศูนย์ซ่อมบำรุง iServe จำนวน 6 สาขา โดยในปี 2561 และปี 2562 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการผลิตภัณฑ์แบรนด์ Apple คิดเป็น ร้อยละ 70 และร้อยละ 74 ของรายได้รวม ตามลำดับ หากมีกรณีที่ไม่ได้รับการต่อสัญญาอาจจะทำให้รายได้ในส่วนดังกล่าวลดลง นอกจากนี้ ทาง Apple ซึ่งเป็นผู้ให้สิทธิตัวแทนจำหน่ายมีสิทธิยกเลิกสัญญาตามดุลยพินิจในเวลาใดก็ได้โดยไม่ต้องแจ้งเหตุ เพียงแต่ทำหนังสือเป็นลายลักษณ์อักษรแจ้งล่วงหน้าสามสิบ (30) วัน

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ดำเนินธุรกิจกับ Apple South Asia (Thailand) Limited มาตั้งแต่ปี 2549 ซึ่งบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตสินค้าดังกล่าวและบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขในการทำตามสัญญาอย่างเคร่งครัด ทำให้บริษัทได้รับการต่อสัญญาตัวแทนจำหน่ายมาตลอด นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังได้เปิด ร้าน dotlife เพื่อดำเนินธุรกิจค้าปลีกกลุ่มสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ และ KOAN ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทในการดำเนินธุรกิจค้าส่งสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ ที่มีความหลากหลายของสินค้ามากกว่า 2,000 รายการ ภายใต้แบรนด์ทั่วโลกมากกว่า 200 ราย ทำให้บริษัทมีสินค้าดิจิทัลไลฟ์สไตล์ประเภทอื่นๆ มาขายเพิ่มเติมนอกเหนือไปจากสินค้าแบรนด์ Apple

(3) ความเสี่ยงจากรับผลกระทบจากการรับรู้สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่า

ทางสภาวิชาชีพบัญชีได้ประกาศใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า ซึ่งมีผลบังคับใช้กับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาเริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2563 เป็นต้นไป โดยมาตรฐานฉบับนี้ได้นำเสนอวิธีการบัญชีเดียวสำหรับผู้เช่า โดยผู้เช่าต้องรับรู้สิทธิการใช้สินทรัพย์ (Right of Use) และหนี้สินตามสัญญาเช่าในงบการเงิน ถ้าบริษัทมีการเช่าสินทรัพย์ที่มีระยะเวลามากกว่า 12 เดือน ยกเว้นเป็นสัญญาเช่าระยะสั้นและสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ โดยในปัจจุบันกลุ่มบริษัทรับรู้รายได้สัญญาเช่าดำเนินงานและประโยชน์ที่ได้รับที่เกี่ยวข้องกับสัญญาเช่าในกำไรและขาดทุนโดยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า และรับรู้สินทรัพย์และหนี้สินในกรณีที่มีการจ่ายเงินตามสัญญาเช่ามีช่วงเวลาที่แตกต่างจากการรับรู้ค่าเช่าจ่าย เมื่อมีการใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า บริษัทจะรับรู้สิทธิการใช้สินทรัพย์และหนี้สินตามสัญญาเช่าสำหรับสัญญาเช่าดำเนินงานทั้งหมดที่กลุ่มบริษัทเป็นผู้เช่า ซึ่งกลุ่มบริษัทจะต้องรับผลกระทบสะสมในสินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้นจำนวน 232.99 ล้านบาท และหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้นจำนวน 232.99 ล้านบาท ซึ่งการเพิ่มขึ้นของสิทธิการใช้สินทรัพย์และหนี้สินตามสัญญาเช่า จะส่งผลกระทบให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม ทางฝ่ายบัญชีและการเงินของบริษัทมีการติดตามและควบคุมดูแลโครงสร้างทางการเงินและการดำรงเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนทางการเงินของบริษัทตามที่กำหนดในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงินอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีการแจ้งเกี่ยวกับฐานะทางการเงินของบริษัทต่อสถาบันการเงินในทุกไตรมาส ซึ่งการใช้มาตรฐานฉบับดังกล่าวไม่ส่งผลกระทบให้สัดส่วนของอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นดังกล่าวเกินกว่าที่กำหนด อีกทั้ง บริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้มาโดยตลอด ตลอดจนมีการติดตามดูแลเพื่อปฏิบัติตามเงื่อนไข และข้อกำหนดต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ รวมถึงยังรักษาความสัมพันธ์อันดีกับสถาบันการเงินต่างๆ อีกด้วย

15

**รายงาน
คณะกรรมการ
ตรวจสอบ**

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท คอปเปอร์ ไรด์ จำกัด (มหาชน)

คณะกรรมการตรวจสอบจัดตั้งขึ้นมาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดหน้าที่ช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัท ในการปฏิบัติหน้าที่กำกับดูแลเกี่ยวกับความถูกต้องของรายการทางการเงิน การสอบทานระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน และการสอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบ และหลักจรรยาบรรณต่างๆ เพื่อส่งเสริมให้บริษัทและบริษัทย่อยของบริษัทเกิดการกำกับดูแลกิจการที่ดี นอกจากนี้คณะกรรมการตรวจสอบจะทำหน้าที่ในการสอบทานความเพียงพอและมีความมีประสิทธิภาพในการบริหารความเสี่ยงของบริษัทและบริษัทย่อย ทั้งนี้ ทุกสิ้นปีคณะกรรมการตรวจสอบมีการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบโดยรวม และประเมินตนเอง ในเรื่องต่างๆ เช่น การปฏิบัติหน้าที่ตามขอบเขตความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้การทำงานของคณะกรรมการตรวจสอบเป็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการอิสระที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นผู้ทรงคุณวุฒิด้านบริหารธุรกิจ และมีกรรมการอิสระซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิด้านบัญชีและการเงินอย่างน้อยหนึ่งท่านทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน โดยคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท มีจำนวน 3 ท่าน คือ ศ.ดร.พรชัย ชูณหจันดา เป็นประธานคณะกรรมการตรวจสอบ นายมนัส เจียรวนนท์ และนายทองเกียรติ หวังวีระมิตร เป็นกรรมการตรวจสอบ โดยในปี 2562 คณะกรรมการตรวจสอบมีการประชุมทั้งสิ้น 6 ครั้ง ซึ่งสรุปสาระสำคัญในการปฏิบัติหน้าที่ได้ดังนี้

1. คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานรายงานทางการเงินของบริษัท งบการเงินรายไตรมาส และงบการเงินประจำปี ของบริษัท ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นสอดคล้องกับผู้สอบบัญชีว่า งบการเงินของบริษัทมีความถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน มีความเชื่อถือได้ และได้มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ
2. คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณารายการธุรกิจกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ของบริษัทและบริษัทย่อยตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าเป็นไปตามเงื่อนไขทางธุรกิจปกติ โดยได้เปิดเผยข้อมูลไว้ในงบการเงินอย่างครบถ้วน
3. คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณานโยบายแผนการตรวจสอบภายในจากผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท และรับทราบผลการตรวจสอบการประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน รวมถึงประเด็นที่ตรวจพบ ข้อเสนอแนะ และแผนการปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินงานของฝ่ายบริหาร เพื่อให้นับใจว่าบริษัทได้ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง โดยมีระบบการควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยงที่เพียงพอและมีประสิทธิภาพ ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบได้รายงานผลการตรวจสอบภายในที่เป็นประเด็นสำคัญๆ ให้คณะกรรมการบริษัททราบอย่างสม่ำเสมอ
4. คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณารับทราบแผนบริหารความเสี่ยงของบริษัท รวมถึงได้เสนอให้ฝ่ายบริหารจัดให้มีกระบวนการเพื่อบริหารความเสี่ยง เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทมีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เพียงพอและเหมาะสม

คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบและความเป็นอิสระ เพื่อประโยชน์อย่างเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการตรวจสอบมั่นใจว่าระบบการควบคุมภายในของบริษัทมีความเพียงพอและมีประสิทธิภาพ งบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และบริษัทมีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง และเปิดเผยข้อมูลรายการธุรกิจกับกิจการที่เกี่ยวข้องอย่างเพียงพอ



(ศ.ดร.พรชัย ชูณหจันดา)
ประธานกรรมการตรวจสอบ



159/6 Serm-Mit Tower, Unit 201-202,
2nd Floor, Sukhumvit 21 (Asoke),
North Klongtoey, Wattana,
Bangkok 10110