

THE KLINIQUE

IIUU 56-1 ONE REPORT 2566



THE KLINIQUE MEDICAL CLINIC
PUBLIC COMPANY LIMITED

สารบัญ

IIUU 56-1 ONE REPORT

2566

> สารจากประธานกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	3
> รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ	5
> คณะกรรมการบริษัท	8
> ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	9
> รางวัลแห่งความสำเร็จ	12
> ข้อมูลทั่วไป	13

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจและ ผลการดำเนินงาน	14
--------------------------------------	----

> โครงสร้างและการดำเนินงาน ของบริษัท	15
> วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์	16
> การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการ ที่สำคัญ	22
> ลักษณะการประกอบธุรกิจ	25
· โครงสร้างรายได้	25
· ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ	27
· ภาพรวมอุตสาหกรรม	30
· กริพยสินที่ใช้ในการประกอบ ธุรกิจ	38
· ผู้ถือหุ้น	39
การบริหารจัดการความเสี่ยง	41
การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความ ยั่งยืน	45
ความยั่งยืน	50
การวิเคราะห์และคำอธิบายของ ฝ่ายจัดการ (MD&A)	54

ส่วนที่ 2

การกำกับดูแลกิจการ 59

- โครงสร้างการจัดการ 71
 - คณะกรรมการบริษัท 72
 - และคณะกรรมการชุดย่อย
- ประวัติกรรมการและผู้บริหาร 84
 - คำตอบแทนกรรมการ 93
 - คำตอบแทนผู้บริหาร 95
- การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน 98
 - การควบคุมภายใน 98
 - รายการระหว่างกัน 99

ส่วนที่ 3

งบการเงิน 101

- รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน 102

เอกสารแนบ 140

- นโยบายกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance Policy) 140

สารจากประธานกรรมการ

และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท เดอะคลินิค คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)

ปี 2566 เศรษฐกิจของประเทศไทยค่อยๆฟื้นตัวจากสถานการณ์ COVID-19 ภาคการส่งออก การท่องเที่ยวที่เป็นเครื่องจักรหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจยังทำงานได้ไม่เต็มที่จากทั้งการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีโดยเฉพาะรถขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้าแทนพลังงานน้ำมัน สงครามในภูมิภาคต่างๆของโลก ภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว สิ่งเหล่านี้ทำให้เศรษฐกิจไทยเติบโตอย่างช้าๆ

ธุรกิจตลาดสุขภาพและความงามมีการแข่งขันสูงมาโดยตลอดไม่ว่าสถานการณ์เศรษฐกิจของประเทศไทยจะเป็นอย่างไร การแข่งขันด้านราคาเพื่อดึงดูดผู้บริโภคเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเสมอ อย่างไรก็ตาม นอกจากราคาแล้ว บริการที่ได้รับ ความเชื่อมั่นในสินค้า (ยา) และบริการ (หัตถการ) เป็นสิ่งที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญควบคู่กันไปด้วย บริษัทเน้นกลยุทธ์การสร้าง ความเชื่อมั่นแก่ผู้บริโภคว่าบริษัทให้บริการโดยแพทย์ที่ผ่านการคัดสรรและฝึกอบรมมาแล้ว เลือกใช้ยาที่ผ่านการรับรองโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) และให้บริการในราคาที่เหมาะสม ทำให้บริษัทยังคงเติบโตในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง

นอกเหนือจากคุณภาพและความน่าเชื่อถือของยาและเครื่องมือแพทย์แล้ว บริษัทให้ความสำคัญในการพัฒนาประสิทธิภาพในการรักษาให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้เข้ารับบริการประทับใจกับประสบการณ์ที่ดีในทุกๆ ครั้ง ด้วยความร่วมมือกับบริษัทยาและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ได้มาตรฐานสากล บริษัทจึงมีแผนการฝึกอบรมที่เข้มข้น เพื่อเพิ่มพูนทักษะความรู้ให้กับทีมแพทย์และบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญสูงสุด นอกจากนี้ยังได้มีความร่วมมือจากมหาวิทยาลัยทางการแพทย์ชั้นนำของประเทศ อาทิ คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และคณะแพทยศาสตร์ ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดล ในการเพิ่มทักษะและความชำนาญเพื่อแก้ไขปัญหาที่มีความหลากหลายและซับซ้อนมากขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วย

หลังจากที่บริษัทได้รับเงินจากการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนเป็นครั้งแรกในช่วงปลายปี 2565 บริษัทได้ใช้เงินลงทุนในการขยายธุรกิจทั้งการลงทุนในเครื่องมือแพทย์ที่ทันสมัย โดยผู้บริหารจะศึกษาข้อมูลทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องมือแพทย์ที่บริษัทสนใจ ทำการทดสอบผลลัพธ์การทำงานเพื่อให้มั่นใจว่าเครื่องมือแพทย์นั้นๆ จะให้ผลลัพธ์ที่น่าพอใจแก่ลูกค้า สำหรับการลงทุนขยายสาขา การคัดเลือกทำเลที่ตั้งของแต่ละสาขาเป็นสิ่งที่ผู้บริหารให้ความสำคัญเพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงบริการของบริษัทได้อย่างสะดวกสบายยิ่งขึ้น จนถึงสิ้นปี 2566 บริษัทใช้เงิน IPO ลงทุนไปแล้ว 695 ล้านบาท

ในปี 2566 การสร้างแบรนด์ L.A.B. X ให้เติบโตเป็นหนึ่งในภารกิจหลักของบริษัท บริษัทต้องการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคใหม่ๆ และทำให้ L.A.B. X เป็นที่เชื่อมั่นในกลุ่มผู้บริโภค โดยบริษัทได้ทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง ขยายสาขากว่า 10 สาขา ตลอดจนการตั้งแบรนด์แอมบาสเดอร์ ซึ่งได้รับผลตอบรับเป็นอย่างดีโดยเห็นได้จากรายได้ที่เติบโตขึ้น 677% จากปีก่อน อีกหนึ่งภารกิจที่บริษัทให้ความสำคัญคือ แผนกลยุทธ์ระยะยาวที่วางไว้ภายใต้การดำเนินงานของ THE KLINIQUE SURGERY

CENTER ในปีนี้การทำการตลาดที่ตรงกลุ่มเป้าหมายทำให้บริการศัลยกรรมตกแต่งหน้าอกและจมูกของ THE KLINIQUE SURGERY CENTER เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภคในเรื่องฝีมือแพทย์และการบริการ บริษัทคัดเลือกศัลยแพทย์ที่จบเฉพาะทางด้านศัลยกรรม (Board Certified Plastic Surgeon) เป็นผู้ทำหัตถการเท่านั้นเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับผลลัพธ์ที่ดีที่สุด โดยผลตอบรับจากการดำเนินงานของบริษัทสะท้อนให้เห็นจากรายได้ที่เติบโตกว่า 362%

บริษัทมีผลการดำเนินงานเติบโตจากปีก่อน ทั้งรายได้และกำไร โดยมีรายได้ 2,285 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 39.4% กำไรสุทธิ 289 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 40.5% โดยเป็นผลจากทั้งการให้บริการที่หลากหลาย การลงทุนในเครื่องมือแพทย์ที่ทันสมัย และการขยายสาขาเพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าเข้าถึงได้อย่างสะดวกสบาย ตลอดจนกลยุทธ์การขยายฐานลูกค้าโดย L.A.B. X และ THE KLINIQUE SURGERY CENTER

บริษัทขอขอบคุณลูกค้า พนักงาน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ทุกท่าน ที่ร่วมกันพัฒนา สนับสนุน บริษัทด้วยดีเสมอมา คณะกรรมการและฝ่ายบริหารขอให้ความมั่นใจว่าจะมุ่งมั่นนำพาให้บริษัทเติบโตอย่างยั่งยืนด้วยความโปร่งใส ดำเนินงานตามหลักธรรมาภิบาล การกำกับดูแลกิจการที่ดี และมีความรับผิดชอบต่อสังคม

ขอแสดงความนับถือ

พศ.บพ.บวรรัฐ วณดุรงค์วรรณ
(ประธานกรรมการ)

นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์
(ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)

คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่านซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิจากหลายด้าน ซึ่งทำให้คณะกรรมการตรวจสอบมีองค์ประกอบครบถ้วน กรรมการทุกท่านมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่ระบุไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ และเป็นไปตามแนวทางและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ในปี 2566 คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมพิจารณาเรื่องต่างๆ จำนวน 4 ครั้ง โดยรายชื่อและรายละเอียดการเข้าร่วมประชุม ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม / จำนวนการประชุม
นายวิบูลย์ พจนาลัย	ประธานกรรมการตรวจสอบ	4/4
ผศ.นพ. บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ	กรรมการตรวจสอบ	2/2
นายฉัตรชัย ธนาฤดี	กรรมการตรวจสอบ	3/3

หมายเหตุ

- เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566 นายฉัตรชัย ธนาฤดี ได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทเป็นกรรมการตรวจสอบ แทน นายกรณฤต ทองโสมแก้ว ซึ่งลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัทและกรรมการตรวจสอบก่อนครบวาระ
- เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2566 ผศ.นพ. บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ ได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทเป็นกรรมการตรวจสอบ และนายวิบูลย์ พจนาลัย ได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัทเป็นประธานกรรมการตรวจสอบ แทน นายประพันธ์ พิชัยวัฒน์โกมล ซึ่งลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัทและประธานกรรมการตรวจสอบก่อนครบวาระ
- นางสาวณัฐกาญจน์ พันธุ์คำ ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่อย่างเป็นอิสระตามขอบเขตหน้าที่ที่ระบุไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ สรุปลงสาระสำคัญการปฏิบัติหน้าที่ ดังนี้

1. การสอบทานรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานงบการเงินของบริษัทที่ผ่านการสอบทานและตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัท ทั้งงบการเงินรายไตรมาสและงบการเงินประจำปี 2566 รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลในหมายเหตุประกอบงบการเงิน คณะกรรมการตรวจสอบได้หารือกับผู้สอบบัญชีและฝ่ายบริหารในประเด็นที่มีสาระสำคัญเพื่อให้ได้ข้อมูลจนเป็นที่พอใจว่าการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทตลอดจนการเปิดเผยข้อมูลในหมายเหตุประกอบงบการเงิน เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน มีความเชื่อถือได้และทันเวลา รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน และมีข้อมูลซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและนักลงทุน คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่ารายงานทางการเงินดังกล่าวมีความถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และมีการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน หมายเหตุประกอบงบการเงินครบถ้วน

เพียงพอ และทันเวลาซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและผู้ใช้งบการเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้ร่วมประชุมหารือกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายบริหารเข้าร่วมเพื่อปรึกษาหารือกันอย่างเป็นอิสระถึงความเป็นอิสระในการปฏิบัติงานตรวจสอบและสอบทาน ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายใน กระบวนการในการจัดทำงบการเงิน และประเด็นข้อสังเกตอื่น ซึ่งผู้สอบบัญชีไม่ได้มีข้อสังเกตใดๆ สำหรับการปฏิบัติงานในปี 2566

2. รายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานและให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่มีความขัดแย้งผลประโยชน์ตามกฎหมายของหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทและ/หรือผู้ถือหุ้น ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่าธุรกรรมมีความโปร่งใส และสมเหตุสมผล

3. การกำกับดูแลงานตรวจสอบภายใน

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความเป็นอิสระของบริษัทตรวจสอบภายใน พร้อมทั้ง พิจารณานโยบาย แผนการตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน และกำหนดค่าตอบแทนผู้ตรวจสอบภายใน โดยได้แต่งตั้ง บริษัท ไอ.เอ.พี. อินเตอร์เนชั่นแนล ออดิท จำกัด (“IAP”) เป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทสำหรับปี 2566 ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้รับทราบผลการตรวจสอบภายในของบริษัทตลอดจนซักถามและให้ข้อแนะนำติดตามการดำเนินการแก้ไขในประเด็นที่มีสาระสำคัญเพื่อก่อให้เกิดการกำกับดูแลกิจการที่ดี

4. การสอบทานการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานความเพียงพอและประสิทธิภาพของนโยบายและกลยุทธ์ การบริหารความเสี่ยงของบริษัท โดยมีการประชุมร่วมกับผู้บริหารที่รับผิดชอบด้านการบริหารความเสี่ยงของบริษัทเป็นประจำ เพื่อรับทราบปัจจัยเสี่ยงภัยทั้งภายนอกและภายใน ผลการประเมินความเสี่ยง และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัท ให้อยู่ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะเพื่อให้เกิดการพัฒนาและปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังเน้นให้ความสำคัญเกี่ยวกับความเสี่ยงใหม่ที่อาจเกิดขึ้นเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

5. การพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและค่าสอบบัญชีประจำปี

คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และค่าสอบบัญชีเป็นประจำทุกปี เพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเห็นชอบและนำเสนอในที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี โดยมีมติแต่งตั้ง บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท

โดยสรุปคณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่ระบุไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทโดยใช้ความรู้ความสามารถและความระมัดระวัง รอบคอบ ความเป็นอิสระอย่างเพียงพอรวมทั้งได้ให้ความเห็นและข้อเสนอแนะ เพื่อประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมกันคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าบริษัทได้จัดให้มีมาตรการจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบที่เหมาะสม เพียงพอ และมีประสิทธิภาพ รายงานข้อมูลทางการเงินของบริษัทมีความถูกต้องตามสาระสำคัญ เชื่อถือได้สอดคล้องกับมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ และบริษัทมีการปฏิบัติงานสอดคล้องตามกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้คณะกรรมการตรวจสอบยังมีความเห็นว่า

การปฏิบัติงานอย่างเต็มความสามารถของผู้บริหารระดับสูงและพนักงานทั้งหมดของบริษัท ภายใต้กรอบการกำกับดูแล
กิจการที่ดีสามารถทำให้บริษัทเจริญเติบโตอย่างน่าพอใจและยั่งยืนอันจะทำให้ผู้มีส่วนได้เสียทั้งหลายได้รับผลตอบแทนที่ดี
อย่างยั่งยืนด้วย

ในนามคณะกรรมการตรวจสอบ

(นายวิบูลย์ พจนาลัย)

ประธานกรรมการตรวจสอบ

28 กุมภาพันธ์ 2567

คณะกรรมการบริษัท



ผศ.บพ.บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ

- ประธานกรรมการ
- กรรมการอิสระ
- กรรมการตรวจสอบ
- ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาผู้ตอบแทน



นายวิบูลย์ พจนาลัย

- กรรมการ
- กรรมการอิสระ
- ประธานกรรมการตรวจสอบ
- กรรมการสรรหาและพิจารณาผู้ตอบแทน



นายวัตรชัย รัตนากิตี

- กรรมการ
- กรรมการอิสระ
- กรรมการตรวจสอบ
- กรรมการสรรหาและพิจารณาผู้ตอบแทน



นายอภิจร ทองวัฒน์

- กรรมการ
- ประธานกรรมการบริหาร
- ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง
- ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



นายสุทธิพงษ์ ตั้งสิจจะพจน์

- กรรมการ



นายรัฐพล ทิตติชัยตระกูล

- กรรมการ
- กรรมการบริหาร
- กรรมการบริหารความเสี่ยง
- กรรมการผู้จัดการ

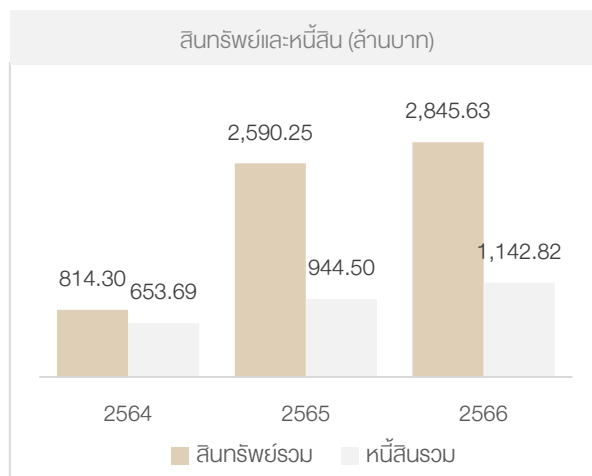
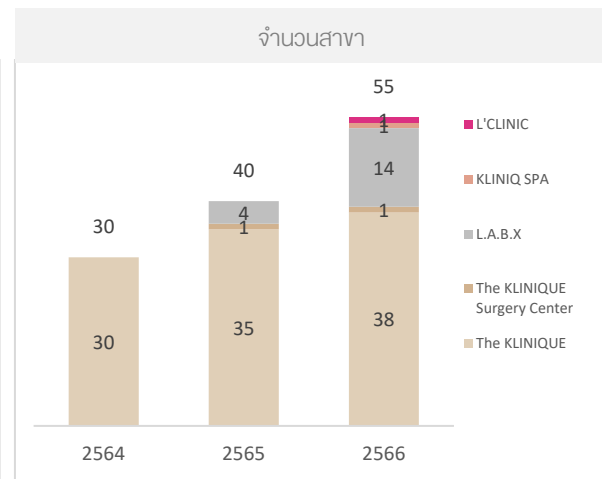
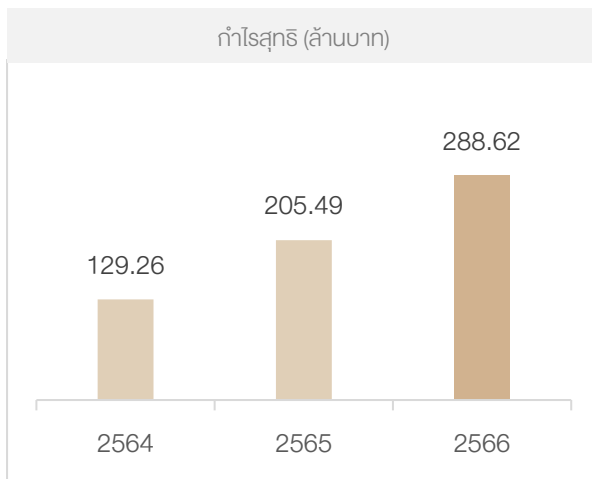
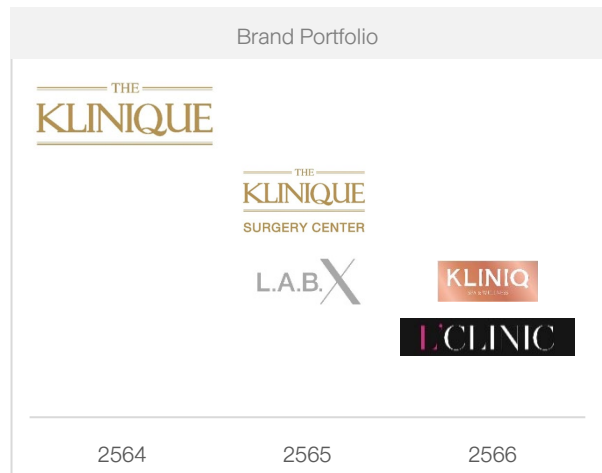
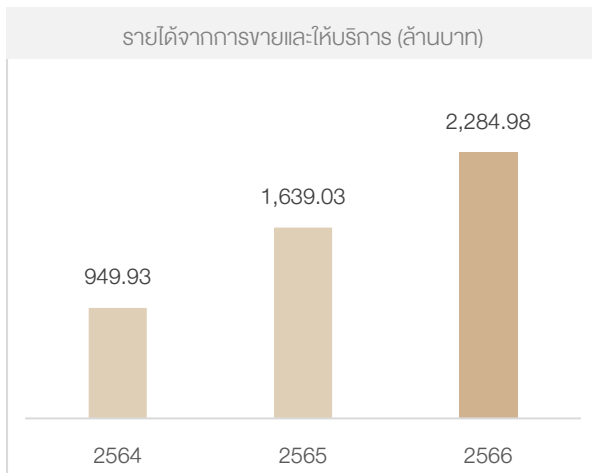


นายวีระศักดิ์ สิริกรพิทยไพบูลย์

- กรรมการ
- กรรมการบริหาร
- กรรมการบริหารความเสี่ยง
- กรรมการผู้จัดการ

ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

ข้อมูลทางการเงิน	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท)			
รายได้จากการขายและให้บริการ	949.93	1,639.03	2,284.98
รายได้รวม	952.14	1,647.20	2,318.38
กำไรขั้นต้น	558.77	922.97	1,235.03
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและ			
ค่าใช้จ่ายทางภาษีเงินได้	153.3	256.86	365.32
กำไรสุทธิ	129.26	205.49	288.62
งบแสดงฐานะทางการเงิน (ล้านบาท)			
สินทรัพย์	814.3	2,590.25	2,845.63
หนี้สิน	653.79	944.5	1,142.82
ส่วนของผู้ถือหุ้น	160.5	1,645.75	1,702.81
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	80	110	110
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	238.56	407.96	385.92
อัตราส่วนทางการเงิน			
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	58.82%	56.31%	54.05%
อัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวม (%)	13.58%	12.48%	12.63%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	95.13%	22.75%	17.24%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม (%)	16.30%	12.07%	10.62%
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	4.07	0.57	0.67
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.41	2.38	1.93
ข้อมูลต่อหุ้น			
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท)	0.81	1.21	1.31
เงินปันผลต่อหุ้น (บาท)	0.36	1.30	1.30
อัตรการจ่ายเงินปันผล (%)	44%	108%	99%



ณ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีสาขา 55 สาขา ครอบคลุม 17 จังหวัดทั่วประเทศ



รางวัลแห่งความสำเร็จ



รางวัลที่บริษัทได้รับ ปี 2566

บริษัทได้รับรางวัลจากซัพพลายเออร์และนิตยสารต่างๆ ดังนี้

- The Winner of Golden Records Award: ASIA PACIFIC Highest Achievement for Ulthera รางวัลอันดับ 1 ผู้ให้บริการยกกระชับและปรับรูปหน้า ด้วยโปรแกรม Ulthera ครบวงจรมากที่สุดในเอเชียแปซิฟิก จากบริษัท Merz Aesthetics
- The Thailand Number One Legendary for Ultherapy Nationwide Coverage รางวัลอันดับ 1 คลินิกที่ให้บริการโปรแกรม Ulthera SPT+ ครอบคลุมมากที่สุด
- The Infinite Award for Merz Swiss Filler รางวัลคลินิกที่ให้บริการเติมเต็มและปรับรูปหน้าด้วยฟิลเลอร์จากบริษัท Merz Aesthetics สูงสุด
- Global Health AESTHETICS AWARDS 2023 : MEDICAL AESTHETIC AND SURGICAL CENTRE OF THE YEAR IN ASIA-PACIFIC รางวัลคลินิกความงามและศูนย์ศัลยกรรมที่ดีที่สุดในเอเชียแปซิฟิก
- Top 5 Galderma Aesthetic Collection Chain Clinic 2023 รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฉีดปรับรูปหน้าด้วยสารเติมเต็ม และลดริ้วรอยด้วยโบทูลิซึมก๊อซัน มาตรฐาน US FDA มากที่สุด จากบริษัท Galderma
- Top 3 Kysse Chain Clinic รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฉีดฟิลเลอร์ มาตรฐาน US FDA เพื่อการเติมเต็มและสร้างมิติให้ริมฝีปาก สูงที่สุด จากบริษัท Galderma
- Top 3 Restylane Chain Clinic รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฉีดฟิลเลอร์ เพื่อการปรับรูปหน้า และเติมเต็มร่องริ้วรอย สูงที่สุด จากบริษัท Galderma
- Top 3 Dysport Chain Clinic รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฉีดลดริ้วรอย และลิฟต์ผิว ด้วยโบทูลิซึมก๊อซัน สูงที่สุด จากบริษัท Galderma
- PLATINUM AWARDS : Dermal Filler คลินิกที่มีผู้เข้ารับบริการโปรแกรมปรับรูปหน้าและเติมเต็มความอ่อนเยาว์ด้วยฟิลเลอร์สูงสุด จากบริษัท Allergan Aesthetics
- PLATINUM AWARDS : Body Contouring คลินิกที่มีผู้เข้ารับบริการโปรแกรมกระชับสัดส่วนด้วย Coolsculpting สูงสุด จากบริษัท Allergan Aesthetics
- Top Value Customer DermaAesthetics รางวัลคลินิกที่มียอดเยี่ยมให้บริการโปรแกรมฟื้นฟูแก่ปัญหาผิวด้วยตัวยาคุณภาพมาตรฐานระดับสากลจำนวนมากที่สุด
- HELLO! Platinum Beauty Awards 2023 The Best Ulthera Facelift Clinic รางวัลคลินิกที่ให้การรักษากับโปรแกรม Ulthera ดีที่สุดแห่งปี จากการโหวตของ Celebrities' Choices จากนิตยสาร Hello!
- The Best Thermage Facelift Technique: Praew Iconic Beauty Award รางวัลคลินิกผู้ให้บริการโปรแกรม Thermage FLX PRO ใช้เครื่องแท้มาตรฐาน US FDA และมีเทคนิคการรักษาที่ดีที่สุด
- Iconic Lip Filler Injection Technique : Praew Iconic Beauty Award รางวัลที่สุดของเทคนิคเติมเต็มริมฝีปากด้วยฟิลเลอร์ที่มาตรฐาน US FDA

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)
	THE KLINIQUE Medical Clinic Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107560000079
ประเภทธุรกิจ	: คลินิกเวชกรรมด้านผิวหนัง ความงาม ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแล ป้องกันฟื้นฟูสภาพ
ทุนจดทะเบียน	: 110,000,000 บาท (หนึ่งร้อยสิบล้านบาท)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 110,000,000 บาท (หนึ่งร้อยสิบล้านบาท)
	ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 220,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 2922/296-299 อาคารชาเลนเจอร์อีสสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 27 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์	: 02-308-2034
เว็บไซต์	: www.theclinique.com
บริษัทย่อย	: บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิก จำกัด
ทุนจดทะเบียน	: 100,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 99.6%
ประเภทธุรกิจ	: ยังไม่ดำเนินการ
เลขานุการบริษัท	
โทรศัพท์	: 02-308-2034
E-mail	: secretary@theclinique.com
นักลงทุนสัมพันธ์	
โทรศัพท์	: 097-374-9999
E-mail	: investor@theclinique.com
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
	นางสาวสุวิมล กฤตยาเกียรติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2982 หรือ
	นายวิโรจน์ สัจจธรรมบุญกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5128 หรือ
	นายณพฤกษ์ พิษณุวงศ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7764
โทรศัพท์	: 02-259-5300
E-mail	: dia@diaaudit.com

การประกอบ
ธุรกิจ
และผลการ
ดำเนินงาน



โครงสร้างและการดำเนินงานของบริษัท

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เดอะคลินิค คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “KLINIQU”) ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านผิวหนัง ศัลยกรรม ตกแต่งความงาม และการดูแลสุขภาพแบบองค์รวมที่ทันสมัยตามหลักการแพทย์ ได้แก่ การให้บริการด้านการรักษาโรคผิวหนัง ผิวพรรณความงาม สดน้ำหนัก ดูแลรูปร่าง ศัลยกรรม Wellness และฟื้นฟูสุขภาพ โดยทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านการความงามและศัลยกรรมตกแต่ง ซึ่งผ่านการรับรองจากสถาบันที่มีชื่อเสียงทั้งจากประเทศไทย ประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศอังกฤษ และมีประสบการณ์ให้บริการตรวจรักษาโรคด้านผิวหนังและศัลยกรรมด้วยวิวัฒนาการทางการแพทย์ที่ทันสมัย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 55 สาขา ทั่วประเทศไทย แบ่งเป็น คลินิกเวชกรรม จำนวน 53 สาขา ภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQUE” 38 สาขา แบนด์ “L.A.B. X” 14 สาขา แบนด์ “L’CLINIC” 1 สาขา ศูนย์ศัลยกรรมภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQUE SURGERY CENTER” 1 สาขา และคลินิกกายภาพภายใต้แบรนด์ “KLINIQU SPA” 1 สาขา โดยการให้บริการของบริษัทมีรายละเอียดดังนี้

1. แผนกผิวหนังและความงาม (Aesthetic Skin Department) คือ การให้บริการโดยใช้เครื่องมือเลเซอร์ที่ได้มาตรฐาน เพื่อผลการรักษาที่มีความปลอดภัยสูง ได้แก่ การรักษาโรคผิวหนังทั่วไป การทำกรีดเมนต์ บำรุงผิว การรักษาปัญหาสิว การรักษาปัญหาเม็ดสีบนผิวหนัง การยกกระชับใบหน้า การดูแลรูปร่าง เป็นต้น
2. แผนกชะลอวัยและฟื้นฟูสุขภาพ (Wellness and Regenerative Department) คือ การให้บริการฟื้นฟูและบำรุงสุขภาพ และกระตุ้นร่างกายเพื่อให้เกิดการฟื้นฟู ตัวอย่างคอร์สการให้บริการ เช่น การฉีดวิตามิน การตรวจภูมิคุ้มกันมะเร็ง การทำ NK Treatment และ Women Wellness เป็นต้น
3. แผนกศัลยกรรมตกแต่ง (Plastic Surgery and Reconstruction Department) คือ การให้บริการหัตถการพิเศษ ซึ่งรวมถึงการศัลยกรรม การใช้เครื่องมือพิเศษเพื่อทำการเสริมความงาม ตัวอย่างคอร์สที่ให้บริการ เช่น ศัลยกรรมตกแต่งตา (Eye Surgery) และศัลยกรรมตกแต่งจมูก (Rhinoplasty) ศัลยกรรมตกแต่งหน้าอก (Breast Surgery) ศัลยกรรมดูดไขมัน (Liposuction) ศัลยกรรมจุดซ่อนเร้น (Labiaplasty) ศัลยกรรมคาง (Facial Surgery) เป็นต้น
4. แผนกควบคุมน้ำหนักและดูแลรูปร่าง (Body and Weight Management) คือ กลุ่มโปรแกรมที่เน้นการกระชับสัดส่วน ปรับรูปร่าง รวมถึงการลดไขมันสะสม และเสริมสร้างกล้ามเนื้อ ด้วยการใช้นวัตกรรมที่มีคุณสมบัติในการรักษาที่จำเพาะ

บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากการพัฒนาบริการ และทำการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้ต่อแบรนด์ “THE KLINIQUE” ให้แข็งแกร่ง อย่างต่อเนื่อง บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำการให้บริการด้านเครื่องมือเลเซอร์เพื่อการยกกระชับผิวจากนวัตกรรมการชะลอวัย ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลายและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา รวมถึงการปรับปรุงพัฒนาแนวทางให้บริการด้านผิวพรรณที่เป็นแนวทางของบริษัท และเห็นผลการรักษาที่ชัดเจน เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค ได้ดียิ่งขึ้น โดยตั้งแต่ปี 2558 บริษัทได้รับความไว้วางใจให้ดูแลลูกค้าไปแล้วมากกว่า 200,000 ราย และในปี 2565 บริษัทได้เปิดศูนย์เลเซอร์เพิ่มเติม ภายใต้ชื่อ “L.A.B. X” โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลัก จะเป็นกลุ่มวัยรุ่นถึงวัยทำงานตอนต้น นอกจากนั้น ในปี 2566 บริษัทเริ่มศึกษาการทำตลาดใหม่เพิ่มเติมภายใต้ชื่อ L’CLINIC เพื่อแยกกลุ่มลูกค้าในแต่ละแบรนด์ให้ชัดเจน

วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และวัตถุประสงค์

วิสัยทัศน์	เป็นผู้นำที่ได้การยอมรับในระดับสากลด้านผิวหนังความงาม ศัลยกรรมตกแต่ง รวมถึงการดูแลป้องกันและฟื้นฟูสภาพ ผ่านการใช้ยาและนวัตกรรมเทคโนโลยีทางการแพทย์เพื่อความงามอันทันสมัยและครอบคลุมที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
พันธกิจ	<ol style="list-style-type: none"> มุ่งมั่นสู่การเป็นคลินิกดูแลผิวหนัง ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแลสภาพแบบองค์รวมอันดับหนึ่งระดับประเทศแบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นความพร้อมในการเป็นศูนย์รวมนวัตกรรมเครื่องมือเพื่อผิวพรรณ รูปร่าง รวมทั้งการดูแลฟื้นฟูบำรุงสุขภาพ และการศัลยกรรมที่ทันสมัยที่สุดตามมาตรฐานระดับสากล ให้บริการดูแลรักษาผิวพรรณ รูปร่าง ฟื้นฟูบำรุงสุขภาพ และการศัลยกรรมที่ครบวงจรแก่ลูกค้าด้วยความเอาใจใส่และจริงใจ โดยแพทย์ผู้ชำนาญการ มุ่งเน้นประสิทธิภาพการรักษาเพื่อผลลัพธ์ที่ดีเยี่ยม เพื่อตอบโจทยทุกความต้องการของลูกค้าทุกท่านอย่างปลอดภัย จนเกิดความพึงพอใจและได้รับความประทับใจสูงสุด พัฒนานุเคราะห์ทุกฝ่ายอย่างต่อเนื่อง เพื่อคงไว้ซึ่งบริการที่มีคุณภาพและบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ <p>อันจะก่อให้เกิดการเจริญเติบโตที่ยั่งยืนขององค์กรตลอดไป</p>
วัตถุประสงค์	ให้บริการดูแลผิวหนัง ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแลสภาพแบบองค์รวม เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า

ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

- บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะมอบประสบการณ์การรักษาที่น่าพึงพอใจให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการคณะผู้บริหารจึงให้ความสำคัญกับความปลอดภัยและความพึงพอใจของลูกค้าเป็นลำดับแรก นอกเหนือไปจากการให้บริการด้วยนวัตกรรมและเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัย ดังนั้นแล้วนวัตกรรมและเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทางบริษัทใช้จะต้องผ่านการยอมรับและตรวจสอบจากองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทย ยิ่งไปกว่านั้นนวัตกรรมและเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าวจะต้องผ่านการทดสอบโดยคณะแพทย์ผู้ชำนาญการของบริษัทอีกหนึ่งขั้นตอน เพื่อให้มั่นใจในผลลัพธ์ได้ว่ามีประสิทธิภาพ ปลอดภัย เหมาะสำหรับคนไทย และสามารถกำจัดผลข้างเคียงที่เกิดขึ้นให้อยู่ในระดับที่ต่ำมาก
- บริษัทให้ความสำคัญกับทักษะและความเชี่ยวชาญของแพทย์ผู้ทำการรักษา และเพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าทุกท่านจะได้รับบริการการรักษาที่ปลอดภัยและมีผลลัพธ์ที่น่าพึงพอใจ บริษัทจึงได้ร่วมมือกับบริษัทเครื่องมือแพทย์ และบริษัทเวชภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกในการจัดให้แพทย์ทุกท่านในบริษัทได้เรียนกายวิภาคศาสตร์กับอาจารย์ใหญ่ (Anatomy Master Class) ณ คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เป็นประจำทุกปี

เพื่อบั่นย่ำถึงความสำคัญด้านความปลอดภัย และสร้างบรรยากาศการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องตลอดเวลาให้คณะแพทย์ผู้เป็นบุคลากรสำคัญของบริษัท อีกทั้งในทุกเดือนบริษัทขึ้นนำระดับโลกที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจของบริษัทจะวางแผนจัดตารางอบรมแพทย์ เพื่อเชิญแพทย์ของทางบริษัทเข้าร่วมอบรม เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ทั้งทางด้านเครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการทางการแพทย์และเวชภัณฑ์ต่างๆ

- ในส่วนของกาให้บริการดูแลลูกค้าบริษัทมีพนักงานหลายฝ่ายในการดูแลและให้คำปรึกษาลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการตามสาขาในเบื้องต้น ไม่ว่าจะเป็นพนักงานต้อนรับ พนักงานฝ่ายขาย และที่ปรึกษาซึ่งจะคอยให้คำแนะนำคอร์สต่างๆ ให้แก่ลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจตั้งแต่เริ่มแรกให้แก่ลูกค้าทันทีที่ตัดสินใจเข้ามาใช้บริการเนื่องจากบริษัทมีการให้บริการที่หลากหลายครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้าในทุกช่วงอายุ พนักงานฝ่ายให้บริการดูแลลูกค้าจึงจำเป็นต้องได้รับการอบรมถึงรายละเอียดของบริการและการวิเคราะห์ปัญหาหรือความต้องการของลูกค้าเพื่อที่จะแนะนำผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เป็นประโยชน์สูงสุด ร่วมกับคำแนะนำการรักษารองแพทย์ผู้ให้บริการรักษา
- ปัจจุบันบริษัทมีสาขาให้บริการถึง 55 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วประเทศไทย ทำให้กลุ่มลูกค้าสามารถเข้าถึงบริการได้ง่าย ด้วยเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นทำให้บริษัทเป็นที่ยอมรับและได้รับความน่าเชื่อถือในวงกว้างทั้งบรรดากลุ่มผู้มีชื่อเสียง เช่น ดารา นางแบบ เซเลบริตี้ และ ผู้นำทางความคิด (Key Opinion Leader “KOL”) ด้านความงาม รวมถึงกลุ่มลูกค้าทั่วไปทั้งหญิงชาย

กลยุทธ์ทางธุรกิจ

- **การพัฒนาการให้บริการด้วยยาและนวัตกรรมทางการแพทย์ที่ทันสมัย**

ในการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลากว่า 14 ปี บริษัทตระหนักถึงความปลอดภัยของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการที่ปลอดภัยและได้ประสิทธิภาพสูงสุดด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมทางการแพทย์ที่ทันสมัย บริษัทมีการติดตามข่าวสารด้านนวัตกรรมทางการแพทย์และแสวงหาเครื่องมือที่ทันสมัยในการให้บริการแก่ลูกค้าอยู่เสมอ โดยบริษัทเลือกสรรเครื่องมือการให้บริการที่ได้รับการยอมรับและตรวจสอบจากองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทย ซึ่งได้ผ่านการทดสอบว่าปลอดภัยกับผิวคนไทยและเอเชีย เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่น่าพึงพอใจอยู่เสมอ

- **การพัฒนาคุณภาพการให้บริการด้วยบุคลากรและทีมแพทย์ผู้ชำนาญการ**

บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพการให้บริการ จึงกำหนดให้มีการฝึกอบรมแก่แพทย์อย่างสม่ำเสมอทั้งในและต่างประเทศ เพื่อนำความรู้และวิธีการใหม่ๆ ที่ได้รับจากการอบรมมาให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างเหมาะสม และเกิดประสิทธิภาพสูงสุดต่อการรักษา นอกจากนี้ สำหรับพนักงานต้อนรับประจำสาขา บริษัทให้ความสำคัญในด้านเครื่องแบบที่สะอาด สุภาพเรียบร้อย และดูน่าเชื่อถือ โดยพนักงานประจำสาขาจะต้องเข้ารับการฝึกอบรมตามหลัก Service Wheel อยู่เสมอเพื่อให้พนักงานรู้จักโปรแกรมการให้บริการเป็นอย่างดี สามารถตอบสนองลูกค้าได้อย่างถูกต้องครบถ้วน ทั้งนี้ บริษัทยังกำหนดให้มีระบบการติดตามความพอใจภายหลังการรักษา เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลในการพัฒนาการให้บริการ ตลอดจนปลูกฝังจิตสำนึกในการรักษารับบริการแก่บุคลากรทุกระดับอีกด้วย โดยมีการจัดการฝึกอบรมพนักงานผู้ให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยสำหรับเจ้าหน้าที่ผู้ช่วยแพทย์จะต้องได้รับการฝึกอบรมตามหลักสูตร และต้องมีการทดสอบมาตรฐานการปฏิบัติงานก่อนเริ่มปฏิบัติงานจริง อีกทั้งในการทำหัตถการแพทย์จะเป็นผู้ให้บริการหรือเป็นผู้กำกับดูแลเครื่องมือทางการแพทย์ด้วยตนเอง เพื่อความปลอดภัยสำหรับลูกค้าที่เข้ารับ

บริการ หากมีการให้บริการโดยพยาบาลภายใต้การดูแลของแพทย์ ซึ่งเป็นไปตาม พระราชบัญญัติวิชาชีพ พยาบาลและการผดุงครรภ์ พ.ศ. 2528 (“พ.ร.บ. พยาบาล”) และข้อบังคับสภาการพยาบาลว่าด้วย ข้อจำกัดและเงื่อนไขในการประกอบวิชาชีพการพยาบาลและการผดุงครรภ์ พ.ศ. 2564 (“ข้อบังคับพยาบาล”) เช่น การให้วิตามิน ผ่านทางหลอดเลือดดำ (IV Drip) เป็นต้น ซึ่งถือว่าบริษัทได้ปฏิบัติตาม พ.ร.บ. สถานพยาบาลแล้ว

- **การสร้างแบรนด์สินค้าให้เป็นที่รับรู้และจดจำ**

เนื่องจากธุรกิจการให้บริการด้านความงามและศัลยกรรมตกแต่งมีการแข่งขันค่อนข้างสูง และกำลังได้รับความนิยมน้อยอย่างมาก การรับรู้ในแบรนด์สินค้ารวมถึงการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ประทับใจของผู้บริโภคจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง บริษัทจึงมุ่งเน้นด้านการสร้างการสื่อสารให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายด้วยวิธีที่หลากหลาย และนำดึงดูดผ่านทั้งสื่อออฟไลน์และออนไลน์ อีกทั้งยังมุ่งเน้นในการให้ความสำคัญกับการบริหาร ประสบการณ์ลูกค้า (end-to-end Customer Experience Management) โดยเป็นการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบระหว่าง การสื่อสารการตลาด (Marketing Communication) ฝายขาย (Sales) รวมทั้งฝ่ายดูแลและบริการลูกค้า (Customer Service)

- **ด้านการสื่อสารการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้และจดจำในแบรนด์สินค้าและบริการ บริษัทได้มุ่งเน้นด้านการ**

ทำการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing) โดยครอบคลุมทั้ง SEO, SEM, Google Adwords รวมถึงการ สื่อสารผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) เกือบทุก Platforms ไม่ว่าจะเป็น Facebook, Instagram, Twitter, Tiktok หรือ Line Official Account ด้วยเนื้อหาหรือ Content ที่หลากหลายและนำ ดึงดูด รวมถึงการร่วมพัฒนา Content กับเหล่าบรรดาผู้มีชื่อเสียงเช่น ดารา นางแบบ เซเลบริตี้ และบล็อกเกอร์ด้านความงามที่มีผู้ติดตามเป็นจำนวนมาก เพื่อสร้างการรับรู้ในวงกว้างและกระตุ้นความสนใจในการ เข้ามาใช้บริการกับทางบริษัท อีกทั้งยังมีการสื่อสารผ่านสื่อออฟไลน์ เช่น Digital Billboard ตาม ศูนย์การค้า เพื่อเป็นการต่อยอดการรับรู้ของผู้บริโภคในบริเวณใกล้เคียงกับสาขาที่ให้บริการอยู่ปัจจุบัน โดย การบริหารการสื่อสารการตลาดทั้งหมดนั้น บริษัทมุ่งเน้นที่จะวัดผลและประเมินประสิทธิภาพของการสื่อสาร แต่ละรูปแบบ แต่ละช่องทางอย่างเป็นระบบ เพื่อพัฒนาและสร้างความคุ้มค่าสูงสุดจากการลงทุนให้กับธุรกิจ

- **การขยายขอบเขตการให้บริการ**

บริษัทให้ความสำคัญกับความหลากหลายของบริการของบริษัทเพื่อสามารถตอบสนองความต้องการที่ แตกต่างกันของลูกค้าได้ซึ่งการให้บริการของบริษัทเป็นการให้บริการความงามอย่างครบวงจรทั้งการ ให้บริการด้วยนวัตกรรมเลเซอร์ที่ทันสมัย การให้บริการทรีตเมนต์ การให้บริการเกี่ยวกับยาและเวชสำอาง การให้บริการดูแลรูปร่างการให้บริการศัลยกรรมตกแต่งและการดูแลสุขภาพแบบองค์รวมที่ทันสมัยตาม หลักการแพทย์ เป็นต้น บริษัทมีการศึกษาและแสวงหาบริการด้านเวชศาสตร์บำรุงรักษา ผิวหนัง การชะลอวัย และพัฒนาการด้านการศัลยกรรมอยู่เสมอ เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป ตามยุคสมัย จึงทำให้บริษัทแตกต่างจากคลินิกเสริมความงามทั่วไป และได้ได้รับความนิยมในกลุ่มลูกค้ามาโดย ตลอดระยะเวลากว่า 13 ปี นอกจากนั้นบริษัทได้ทำการเปิดคลินิกแบรนด์ใหม่ (Sub-Brand) ภายใต้ชื่อ L.A.B. X เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2565 เพื่อขยายฐานการตลาด โดยเน้นผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์โดยตรงต่อ กลุ่มลูกค้าวัยรุ่นและวัยทำงานตอนต้น โดย L.A.B. X สาขาแรกตั้งอยู่ที่ศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน ณ สิ้นปี 2566 มีจำนวนทั้งสิ้น 14 สาขา และ L'CLINIC สาขาแรกตั้งอยู่ที่ศูนย์การค้าสยามสแควร์วันเพื่อศึกษาตลาด

- **มีสาขาครอบคลุมหลายพื้นที่ทั่วประเทศ**

บริษัทใช้กลยุทธ์เชิงภูมิศาสตร์ด้วยการมีสาขาให้บริการจำนวนมากกระจายตามจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศไทย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและขยายฐานลูกค้า ประกอบกับการใช้กลยุทธ์ในการเลือกทำเลที่ตั้งให้อยู่ในแหล่งชุมชน สะดวกต่อการเข้าถึง และเป็นจุดที่เหมาะสมกับฐานลูกค้า ร่วมกับการวางกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีความสอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าในเขตทำเลที่ตั้งนั้นๆ เพื่อวิเคราะห์มิติในการให้บริการของแต่ละสาขาว่าจะครอบคลุมพื้นที่ให้บริการลูกค้ากลุ่มใด (Catchment Area) ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีสาขารวมทั้งสิ้น 55 สาขา ครอบคลุม 17 จังหวัด ทั่วประเทศไทย โดยส่วนใหญ่บริษัทจะเลือกทำเลที่ตั้งในห้างสรรพสินค้าชั้นนำ สะท้อนถึงภาพลักษณ์อันดีและเพื่ออำนวยความสะดวกในการใช้บริการของลูกค้า ข้อดีอีกประการหนึ่ง คือ เนื่องจากห้างสรรพสินค้าก็มีการกำหนดจำนวน Medical Service ในแต่ละห้างสรรพสินค้า การเลือกทำเลที่ตั้งในห้างสรรพสินค้าชั้นนำยังถือเป็นอุปสรรคต่อการเข้าตลาดของคู่แข่งอีกทางหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นการสร้างบรรยากาศและการตกแต่งโดยรวมภายในสาขาของบริษัทให้สะอาดและดูทันสมัย เพื่อสร้างความรู้สึกที่ดีดึงดูดให้เข้าใช้บริการและเป็นการสร้างภาพจำที่ดีให้กับลูกค้า

- **การส่งเสริมทางการตลาดด้านราคา**

ฝ่ายการตลาดจะเป็นผู้จัดทำกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาดด้านราคา โดยมีเป้าหมายหลักในการสร้างราคา ฝ่ายการตลาดจะมีการจัดทำราคาหน้าร้านที่เสนอขายแก่ลูกค้าหน้าร้านให้เหมาะสมกับบริการที่เป็นที่นิยมของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา โดยมีการรวบรวมข้อมูลต่างๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์กำหนดราคา และ/หรือการปรับราคาค่าบริการ โดยคำนึงถึงปัจจัยหลักซึ่งรวมถึงคู่แข่ง ต้นทุนผลิตภัณฑ์ และการเปรียบเทียบค่าบริการทางการแพทย์ที่ให้ผลการรักษาในลักษณะใกล้เคียงกัน โดยมีวัตถุประสงค์การจัดทำรายการส่งเสริมทางการตลาดด้านราคาเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าซื้อคอร์สการรักษาที่สอดคล้องกับระยะเวลาที่เห็นผลการรักษา ทั้งนี้ราคาที่กำหนดนั้นจะเป็นราคาที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ และมีระดับราคาที่ครอบคลุมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทุกช่วงอายุ อีกทั้งการกำหนดราคาดังกล่าวเป็นราคาที่พิจารณาแล้วว่ามีความคุ้มค่าสำหรับการลงทุน เพื่อการดูแลและเสริมสร้างความมั่นใจให้กับตัวเอง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดด้านราคาให้เข้ากับสภาวะตลาดเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิม และดึงดูดความสนใจของลูกค้าใหม่ โดยบริษัทมีการติดต่อประสานงานกับแผนกสนับสนุนสื่อทางการตลาดร้านค้าของธนาคารต่างๆ เช่น ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารทหารไทยธนชาต ธนาคารกรุงไทย ธนาคารยูโอบี และธนาคารซีทีแบงก์ เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ เมื่อชำระค่าสินค้าและบริการของบริษัทผ่านทางธนาคารข้างต้น เช่น รายการส่งเสริมการขายพิเศษสำหรับลูกค้าของบริษัทที่ใช้บัตรเครดิตของธนาคารนั้นๆ การผ่อนจ่ายดอกเบี้ย 0% คุ้มครองเงินสดสำหรับการใช้จ่ายในห้างสรรพสินค้า หรือการให้ของขวัญพิเศษแก่ลูกค้าที่มียอดการใช้จ่ายถึงเกณฑ์ที่กำหนดต่อ 1 รอบการใช้จ่าย (Top Spender) เป็นต้น

- **การประชาสัมพันธ์**

บริษัทมีการสื่อสารทางการตลาด (Marketing Communication) โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านกลุ่มผู้มีชื่อเสียง เช่น ดารา นางแบบ เซเลบริตี้ อินฟลูเอนเซอร์ และบล็อกเกอร์ด้านความงามในหลายช่วงอายุ เนื่องจากกลุ่มผู้มีชื่อเสียงดังกล่าวมีผู้ติดตามทั้งในสังคมออนไลน์และสังคมทั่วไปเป็นจำนวนมากและกลุ่มผู้มีชื่อเสียงเหล่านี้เองจะเป็นตัวแทนความงามในแต่ละช่วงอายุที่นำเสนอภาพลักษณ์ให้กับบริษัท โดยบริษัทให้ความสำคัญกับผลลัพธ์ที่ผู้มีชื่อเสียงเข้ามาให้บริการบริการจริง เห็นผลลัพธ์ที่ดีขึ้นจริงจนเกิดความประทับใจ และอยากแบ่งปันให้ผู้คนในสังคมได้รับทราบ จึงทำให้แบรนด์ของบริษัทสามารถสร้างการรับรู้และความน่าเชื่อถือในวงกว้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ บริษัทมีการนำเสนอประสบการณ์ตรงของผู้เคยใช้บริการ ซึ่งจะใช้การนำเสนอในรูปแบบของการบอกต่อ (Word of Mouth) หรือการชักชวนให้คนรู้จักเข้ามาใช้บริการและได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ จึงทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักในแง่คลินิกเสริมความงามที่มีการรักษาที่มีประสิทธิภาพ เห็นผล และน่าเชื่อถือ

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการทำการตลาดไปยังลูกค้ากลุ่มที่เกิดมาพร้อมกับดิจิทัลเทคโนโลยี (Digital Native) ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับสังคมออนไลน์เป็นอย่างมากไม่ว่าจะเป็น Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, TikTok, Line, หรือ Pantip ทำให้มือถือและแท็บเล็ตเป็นช่องทางหลักในการสื่อสาร ซึ่งอาจถือได้ว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินชีวิตประจำวันของลูกค้ากลุ่มนี้ ดังนั้น บริษัทจึงใช้ประโยชน์จากช่องทางการสื่อสารที่มีอยู่ให้เป็นประโยชน์ในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มนี้ พร้อมกันนั้น บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการสำรวจและพัฒนาเนื้อหาของวิดีโอรีวิวใน YouTube หรือช่องทางออนไลน์อื่นๆ ให้เป็นไปในแนวทางที่ลูกค้าชื่นชอบและตอบโจทยความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ โดยการสร้างเนื้อหาที่แปลกใหม่ ให้ความบันเทิง น่าตื่นเต้น น่าค้นหา และต้องเป็นเรื่องที่ทันต่อสถานการณ์ในสังคมที่กำลังเกิดขึ้น เพื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจ และส่งต่อเรื่องราวต่างๆ ให้เป็นที่รับรู้ในวงกว้าง นอกจากนั้น ยังเป็นการสร้างความต้องการที่จะใช้บริการด้านความงามให้กับผู้ที่รับชมวิดีโอ นั้น และกระตุ้นลูกค้าเดิมที่มีความสนใจในการบริการด้านความงามอยู่แล้ว ทั้งนี้ ออนไลน์เป็นช่องทางที่บริษัทให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้สื่อสารและแบ่งปัน ความเห็นต่างๆ ภายในกลุ่มโดยใช้ช่องทางออนไลน์เป็นหลัก บริษัทจึงได้มีการทำรีวิว และให้บุคคลที่มีชื่อเสียงหรือมีอิทธิพลส่งต่อข้อมูลผ่านสังคมออนไลน์ในช่องทางต่างๆ จึงทำให้บทบาทของสังคมออนไลน์มีอิทธิพลมากขึ้น

อีกทั้ง โดยส่วนใหญ่แล้วลูกค้ากลุ่มนี้มีการค้นหาข้อมูลออนไลน์เกี่ยวกับสินค้าที่พวกเขาสนใจจะซื้อ และมีการตอบสนองสูงต่อเข้าหาดังด้วยเกมส์และกลุ่มเพื่อน (Gamify with friends) บริษัทจึงจะตลาดด้วยเกมส์และกลุ่มเพื่อน โดยเฉพาะหากได้เล่นกับเพื่อนผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งบริษัทได้มีการแจกรางวัลผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น การให้ลูกค้าลุ้นรับรางวัลสุขภาพผิวฟรี เป็นต้น เพื่อเป็นการสร้างความรู้สึกให้ลูกค้ามีส่วนร่วม และรู้สึกผูกพันกับแบรนด์ ทั้งยังเพิ่มความรู้สึกที่ดีและความประทับใจจากแบรนด์ที่เป็นผู้ให้

นอกจากนั้น บริษัทให้ความสำคัญกับการผลักดันให้สินค้าและบริการอยู่ในสายตาของลูกค้าอยู่เสมอ โดยบริษัทมีการใช้ Search Engine Marketing (SEM) ซึ่งเป็นเครื่องมือทางการตลาดที่สำคัญในการทำให้สินค้าและบริการอยู่ในทุกที่ที่กลุ่มลูกค้าเข้าถึง ซึ่งทางบริษัทก็ได้ให้ความสำคัญกับการทำโฆษณาออนไลน์ Google

Adwords และการทำ Search Engine Optimization (SEO) ที่เป็นส่วนหนึ่งของ SEM อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มนี้สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้เติบโตขึ้นมาพร้อมกับยุคที่เทคโนโลยีดิจิทัลมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ซึ่งบริษัทได้มีการติดตามพฤติกรรมและปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มนี้อย่างใกล้ชิด

สำหรับการใช้พรินเตอร์เพื่อสร้างการรับรู้และความมั่นใจของลูกค้าที่มีต่อบริษัทในวงกว้างนั้น ทางบริษัทได้เชิญดารา นางแบบชื่อดังระดับประเทศมาเป็นตัวแทนความงามของบริษัท เนื่องจากทางบริษัทต้องการขยายกลุ่มลูกค้าให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มีอายุน้อยกว่า 25 ปี ซึ่งพรินเตอร์ที่บริษัทเลือกใช้นั้นถือเป็นดาราที่เป็นที่รู้จักในทุกเพศ ทุกวัย และเป็นตัวแทนของความงาม ความอ่อนเยาว์ตรงกับภาพลักษณ์ของบริษัท ซึ่งหลังจากที่ทางบริษัทได้คุณอัม พัชราภา ไชยเชื้อ มาเป็นพรินเตอร์นั้นส่งผลให้บริษัทเป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับมากขึ้น รวมทั้งสามารถขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีอายุน้อยกว่า 25 ปีได้สำเร็จ ในปี 2566 นี้ บริษัทได้เชิญคุณยิบซี่ คีร์ติ มหาพกษ์พงศ์ มาเป็นพรินเตอร์แบรนด์ L.A.B. X เพื่อให้ L.A.B. X เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าที่มีอายุน้อยกว่า 30 ปี และเป็นที่ยอมรับในวงกว้างเช่นเดียวกับการทำการตลาดของแบรนด์ THE KLINIQUE นอกจากนี้ทางบริษัทได้เชิญผู้มีชื่อเสียงอื่นๆ มาร่วมประชาสัมพันธ์ในส่วนองให้บริการเกี่ยวกับการฟื้นฟูบำรุงสุขภาพ ส่งผลให้บริษัทสามารถขยายบริการไปในส่วนของสุขภาพได้สำเร็จ ทำให้ทางบริษัทได้กลุ่มลูกค้าใหม่ที่ไม่เคยใช้บริการกับทางบริษัทมาก่อน รวมทั้งยังสามารถรักษาฐานลูกค้าเดิมให้ขยายการรับบริการออกไปในส่วนของสุขภาพอีกด้วย

บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายด้านการโฆษณา โดยได้มีการเข้าอบรมเกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณาอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งสำหรับโฆษณาต่างๆ ของบริษัทจะมีประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดเป็นผู้ควบคุมและตรวจสอบก่อนเผยแพร่สู่สาธารณะ เพื่อให้โฆษณาของบริษัทเป็นไปตามพระราชบัญญัติสถานพยาบาล พ.ศ. 2541 (และที่แก้ไขเพิ่มเติม) ประกาศกรมสนับสนุนบริการสุขภาพ เรื่อง หลักเกณฑ์วิธีการ เงื่อนไขและค่าใช้จ่ายในการโฆษณาหรือประกาศเกี่ยวกับสถานพยาบาล พ.ศ. 2562 (และที่แก้ไขเพิ่มเติม) และคู่มือการปฏิบัติงานการพิจารณาอนุมัติการโฆษณาหรือประกาศเกี่ยวกับสถานพยาบาล (“กฎหมายเกี่ยวกับการโฆษณา”) โดยบริษัทบริษัทได้ดำเนินการยื่นคำขอและได้รับอนุมัติการโฆษณาตามที่กฎหมายเกี่ยวกับการโฆษณาได้กำหนด

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) “บริษัท” หรือ “KLINIQA” เดิมชื่อ “บริษัทเดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด” จดทะเบียนก่อตั้งเริ่มแรกเมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียน 3 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อดำเนินธุรกิจคลินิกเสริมความงามและดูแลผิวพรรณ โดยทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งบริษัทเป็นที่ยอมรับและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามาโดยตลอด
- จุดเริ่มต้นของบริษัทเริ่มจากนายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์ “นายแพทย์อภิรุจ” ซึ่งจบการศึกษาปริญญาตรี แพทยศาสตรบัณฑิตจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีความสนใจทางด้านโรคผิวหนังและการศัลยกรรมผิวหนังเป็นพิเศษ หลังจากจบการศึกษาที่ประเทศไทยแล้วได้เดินทางไปศึกษาหลักสูตรด้าน Dermatology จาก Cardiff University ประเทศ สหราชอาณาจักร รวมถึง Fellowship in Dermatology จาก Harvard

Medical School ประเทศสหรัฐอเมริกา หลังจากนั้น นายแพทย์อภิรุจ จึงได้เริ่มลงทุนร่วมกับนักลงทุนเพื่อดำเนินธุรกิจคลินิกเสริมความงามและดูแลผิวพรรณ

- ในเริ่มแรกบริษัทมีคลินิกเวชกรรมสำหรับการให้บริการเสริมความงามและผิวพรรณ สาขาแรก คือ สาขาสยามสแควร์ตั้งอยู่ใจกลางกรุงเทพมหานคร และด้วยการให้บริการอย่างมีคุณภาพทำให้บริษัทเป็นที่นิยมของกลุ่มลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มดาราดาราและนักแสดงที่เข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงได้มีการขยายการลงทุนในคลินิกเสริมความงามและดูแลรักษาผิวพรรณและเรือนร่างอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามยุคสมัยและเพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่น่าพึงพอใจอยู่เสมอ
- ตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจคลินิกเสริมความงามและดูแลรักษาผิวพรรณกว่า 14 ปีที่ผ่านมา ภายใต้แนวคิด “Customer Centric” บริษัทให้ความสำคัญในเรื่อง ประสิทธิภาพของการรักษา ความซื่อสัตย์ และจริยธรรม โดยมุ่งเน้นการให้บริการตรวจรักษาโรคด้านผิวหนังและศัลยกรรม โดยผสมผสานศิลปะในการตรวจรักษากับวิวัฒนาการทางการแพทย์ที่ทันสมัยและในระดับคุณภาพสูงสุดด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่มีเทคโนโลยีที่ได้รับการยอมรับระดับโลกและได้รับการตรวจสอบจากองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทย รวมทั้ง บริษัทยังทุ่มเทในการดูแลลูกค้าด้วยความเป็นมิตรอย่างใกล้ชิดด้วยทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญซึ่งบริษัทได้รับรางวัลจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- ปี 2564** ในเดือนพฤศจิกายน 2564 บริษัท เอกชัยการแพทย์ จำกัด (มหาชน) เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 16,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 10.00 ของหุ้นที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทได้มีการจำหน่ายหุ้นสามัญของบริษัทให้แก่ผู้ถือหุ้นรายใหม่แล้ว
- ปี 2565** ในปี 2565 บริษัทมีขยายธุรกิจ โดยเปิดคลินิก Laser Aesthetic Bangkok X ภายใต้ชื่อ “L.A.B. X” เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2565 เพื่อขยายฐานการตลาด โดยตรงต่อกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นและวัยทำงานตอนต้น โดยสาขาแรกตั้งอยู่ที่ศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน
- บริษัทได้รับอนุมัติให้มีการจัดสรรหุ้นเพื่อเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) เป็นจำนวนไม่เกิน 60,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และทำการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ เป็นครั้งแรก (First Trading Day) เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2565
- ณ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 40 สาขา ทั่วประเทศไทย แบ่งเป็น THE KLINIQUE 35 สาขา THE KLINIQUE SURGERY CENTER 1 สาขา และ L.A.B. X 4 สาขา
- ปี 2566** เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2566 บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท โรงพยาบาลเดอะคลินิค จำกัด เพื่อรองรับการเปิดโรงพยาบาลศัลยกรรม (ยังไม่เริ่มประกอบกิจการ)
- วันที่ 26 มิถุนายน 2566 บริษัทขยายธุรกิจ โดยเปิดคลินิกกายภาพภายใต้ชื่อ “KLINIQA SPA” แห่งแรกที่ Siam Paragon เพื่อต่อยอดบริการด้าน Wellness ให้ครอบคลุมหลากหลายมากขึ้น
- ณ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 55 สาขา 17 จังหวัดครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศไทย โดยแบ่งเป็น THE KLINIQUE 38 สาขา THE KLINIQUE SURGERY CENTER 1 สาขา L.A.B. X 14 สาขา L'CLINIC 1 สาขาและ KLINIQA SPA 1 สาขา

รางวัลที่บริษัทได้รับ

ปี 2564

บริษัทได้รับรางวัลจากชวพลาเยอร์และนิตยสารต่างๆ ดังนี้

- The Golden Records Award: ASIA PACIFIC Highest Achievement for Ulthera และ Thailand Top Achiever Award for Ulthera รางวัลอันดับ 1 ผู้ให้บริการยกกระชับและปรับรูปหน้าโดยไม่ต้องผ่าตัดด้วยโปรแกรม Ulthera ครบวงจรมากที่สุด จากบริษัท Merz Aesthetics
- Top ThermageFLX Authentic Clinic รางวัลอันดับ 1 ยกกระชับ ปรับหน้าเรียวเล็กด้วย Thermage FLX PRO ที่ให้บริการด้วยเครื่องแก่มากที่สุดในเอเชีย จากบริษัท Bausch & Lomb
- Top Allergan Aesthetics Clinic รางวัลคลินิกอันดับ 1 ที่ใช้เวชภัณฑ์ต้นแบบของแท้จากสหรัฐอเมริกา ทั้ง Botulinum Toxin และ Dermal Filler จากบริษัท Allergan Aesthetics
- Top Allergan Aesthetics Clinic รางวัลคลินิกอันดับ 1 ที่ใช้เวชภัณฑ์ต้นแบบของแท้จากสหรัฐอเมริกา ทั้ง Botulinum Toxin และ Dermal Filler จากบริษัท Allergan Aesthetics
- Award Outstanding Facial Design DermoLift Technique รางวัลคลินิกอันดับ 1 ที่ใช้เวชภัณฑ์มาตรฐาน US FDA ในการลดริ้วรอยและออกแบบรูปหน้า จากบริษัท A. Menarini และ บริษัท Galderma
- รางวัล SUPER HIFU III ที่มียอดผู้เข้ารับบริการสูงที่สุด และได้รับการไว้วางใจมากที่สุด จากบริษัท Quantum Healthcare
- The Most eMatrix User Award รางวัลคลินิกอันดับ 1 ที่ให้การรักษาเพื่อการฟื้นฟูและปรับคุณภาพผิวด้วย eMatrix สูงสุด จากบริษัท Candela
- Thailand Best Performance for Copper Bromide รางวัลคลินิกอันดับ 1 ที่ให้บริการรักษาฝ้ากระและเม็ดสีส่วนเกิน ด้วย Copper Bromide laser สูงสุด จากบริษัท Norseld
- Thailand Best Performance for YAG Laser รางวัลคลินิกอันดับ 1 ที่ให้บริการเลเซอร์กำจัดขนด้วยเครื่องเลเซอร์ YAG แก่มาตรฐาน US FDA สูงสุด จากบริษัท LaserOptek
- Top Allergan Aesthetics Clinic for Body Contouring รางวัลอันดับ 1 คลินิกผู้ให้บริการลดน้ำหนักเทคนิคใหม่ ด้วยโปรแกรม Coolsculpting NEO เครื่องแก่มากที่สุดในเอเชีย จากบริษัท Allergan Aesthetics
- Top Authentic Body Sculpture Clinic รางวัลอันดับ 1 คลินิกผู้ให้บริการการสร้างกล้ามเนื้อเทคนิคใหม่ด้วยโปรแกรม Emsculpt NEO เครื่องแก่ US FDA แก่มากที่สุดในเอเชีย จากบริษัท BTL Medical
- Top Authentic Women Wellness Clinic รางวัลอันดับ 1 คลินิกที่มีให้บริการโปรแกรมฟื้นฟูสุขภาพเฉพาะของผู้หญิงสูงสุด จากบริษัท BTL Medical
- The Best Ulthera Facelift Clinic: Hello! Beauty Awards รางวัลคลินิกที่ให้การรักษาด้วยโปรแกรม Ulthera ดีที่สุดแห่งปี จากการโหวตของนิตยสาร Hello!
- Iconic Thermage FLX Facelift Technique: Praew Iconic Beauty Award รางวัลคลินิกที่ให้การรักษาด้วยโปรแกรม ThermageFLX และมีเทคนิคการรักษาที่ดีที่สุด

ปี 2565

- The Golden Records Award: ASIA PACIFIC Highest Achievement for Ulthera และ Thailand Number One Legendary for Ultherapy รางวัลอันดับ 1 ผู้ให้บริการยกกระชับและปรับรูปหน้าโดยไม่ต้องผ่าตัด ด้วยโปรแกรม Ulthera ครบวงจร มากที่สุด จากบริษัท Merz Aesthetics

- Platinum Award Dermal Filler ที่มีผู้เข้าปรับรูปหน้าและเติมเต็มความอ่อนเยาว์ด้วยฟิลเลอร์สูงสุด และ Diamond Awards Body Contouring จากการที่มีผู้เข้ารับบริการโปรแกรมกระชับสัดส่วนด้วย Coolsculpting สูงสุด จากบริษัท Allergan Aesthetics
- Top Galderma Iconic Clinic รางวัลคลินิกอันดับ 1 ที่ใช้เวชภัณฑ์ในการปรับรูปหน้าและลดริ้วรอย มาตรฐาน US FDA จากบริษัท Galderma
- The Best PICO Laser Clinic in the Asia Pacific ที่มีบริการด้วยไฟโคเลเซอร์มากที่สุดในเอเชียแปซิฟิก จากบริษัท LaserOptex
- The Best Ulthera Facelift Clinic: Hello! Beauty
- Awards รางวัลคลินิกที่ให้การรักษากับโปรแกรม Ulthera ดีที่สุดแห่งปี จากการโหวตของ Celebrities' Choices จากนิตยสาร Hello!
- Iconic Thermage FLX Facelift Technique: Praew Iconic Beauty Award รางวัลคลินิกที่ให้การรักษากับโปรแกรม Thermage FLX และมีเทคนิคการรักษาที่ดีที่สุด
- Top Aesthetics and Wellness Institute of Thailand “The Thailanders Top Business Organization 2022” ที่สุดของสถาบันด้านความงามและสุขภาพ จากนิตยสาร The Thailanders
- GOOD LIFE GOOD CHOICE Awards 2022 : Best Beauty Clinic of The Year จาก Goodlife.com ในเครืออัมรินทร์

ปี 2566 โปรดดูในส่วนของ “รางวัลแห่งความสำเร็จ” ในหน้าที่ 12

ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้เงินที่ได้จากการระดมทุน

ตามที่บริษัท เดอะ คลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) ได้เสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก จำนวน 60 ล้านหุ้น ราคาเสนอขายหุ้นละ 24.50 บาท รวมเป็นเงิน 1,470 ล้านบาท หลังหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์แล้ว คงเหลือ 1,420 ล้านบาท บริษัทมีการใช้เงินเพิ่มทุน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ดังนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงิน โดยประมาณ (ล้านบาท)	จำนวนเงินที่ใช้ไปถึง 31 ธันวาคม 2566 (ล้านบาท)	จำนวนเงินคงเหลือ 31 ธันวาคม 2566 (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่ใช้เงิน โดยประมาณ
1. ลงทุนในการขยายกิจการ	300	97	203	ภายในปี 2568
2. ลงทุนในการจัดซื้อเครื่องมือ	650	327	323	ภายในปี 2568
3. ลงทุนในการขยายกิจการศูนย์ศิษกรรม	150	-	150	ภายในปี 2568
4. พัฒนาระบบ IT และระบบข้อมูลลูกค้า	50	1	49	ภายในปี 2567
5. เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการดำเนินงานของบริษัท	270	270	-	ภายในปี 2566
รวมทั้งสิ้น	1,420	695	725	

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

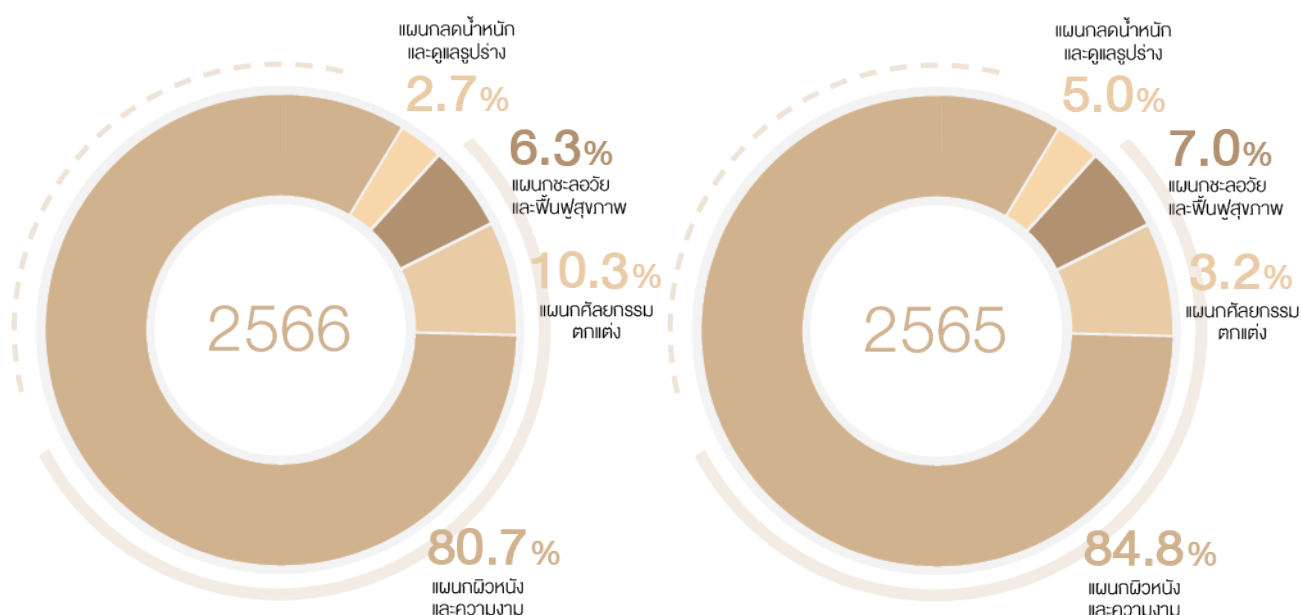
บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการด้านผิวพรรณ ศัลยกรรมความงาม และการดูแลสุขภาพแบบองค์รวมที่ทันสมัยตามหลักการแพทย์ โดยมุ่งเน้นคุณภาพการ ให้บริการภายใต้ทีมงานแพทย์ผู้ชำนาญการ รวมถึงแพทย์เฉพาะทาง อุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ ที่มีมาตรฐาน และระบบความปลอดภัยของผู้รับบริการเป็นสำคัญ ซึ่งจากการดำเนินงานโดยตระหนักถึงคุณภาพในการให้บริการดังกล่าว ส่งผลให้เกิดความน่าเชื่อถือต่อแบรนด์ และสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า จนสามารถขยายสาขาให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เรื่อยมา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีสาขารวมทั้งสิ้น 55 สาขา ครอบคลุม 17 จังหวัด ทั่วประเทศ

โครงสร้างรายได้

รายได้ที่ปรากฏในงบการเงินแตกต่างจากรายรับเงินสดของบริษัท เนื่องจากตามปกติธุรกิจของบริษัท ลูกค้าจะชำระค่าสินค้าหรือบริการทั้งจำนวนก่อนใช้บริการ ซึ่งลูกค้าสามารถใช้บริการทันทีหลังจากที่ชำระค่าสินค้าหรือบริการหรืออาจทยอยใช้บริการในภายหลัง บริษัทจะรับรู้รายได้ในงบการเงินเมื่อได้ให้บริการแก่ลูกค้าหรือส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าแล้ว ประกอบกับประมาณการรายได้ตามอัตราการสละสิทธิ์ของลูกค้าซึ่งคำนวณจากโมเดลทางสถิติโดยนักคณิตศาสตร์ ประกันภัย

โครงสร้างรายได้	ปี 2564		ปี 2565		ปี 2566	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายและบริการ	949.93	99.8%	1,639.03	99.5%	2,284.98	98.6%
รายได้อื่น	2.15	0.2%	7.06	0.4%	13.23	0.6%
รายได้ทางการเงิน	0.06	0.0%	1.11	0.1%	20.17	0.9%
รวม	952.14	100.0%	1,647.20	100.0%	2,318.38	100.0%

โครงสร้างรายรับเงินสดของบริษัทแยกตามบริการ



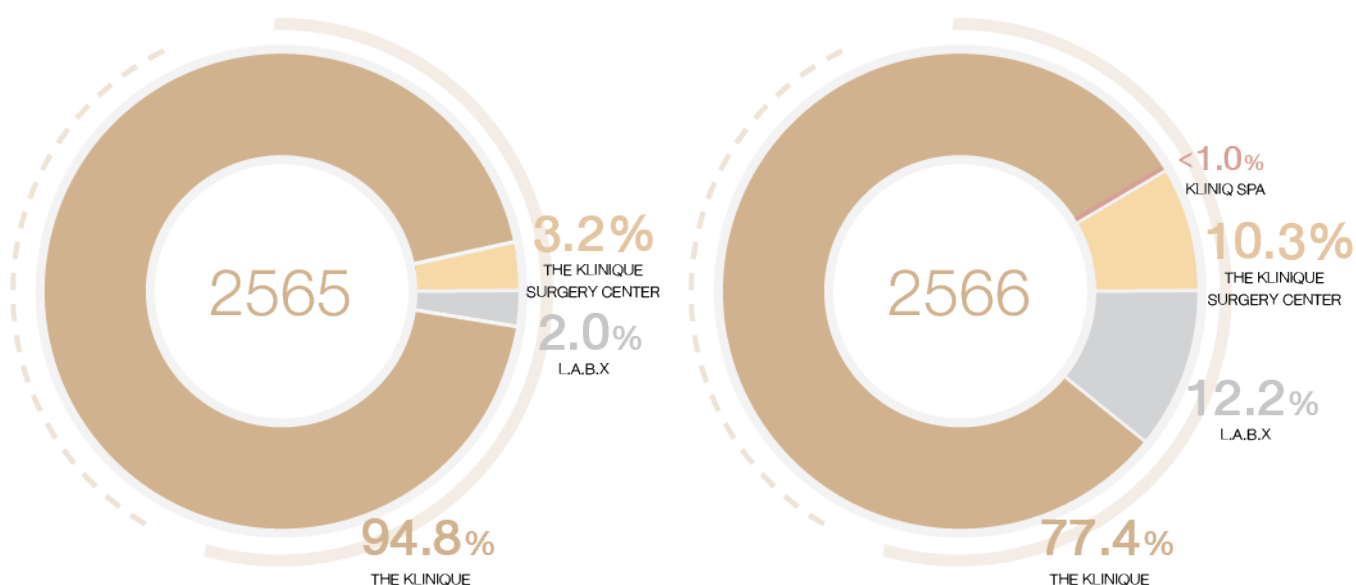
ปี 2566 รายรับเงินสดของบริษัทเพิ่มขึ้นกว่า 30% แบ่งตามกลุ่มบริการหลักของบริษัท 4 กลุ่มตามรูปข้างต้น จะเห็นได้ว่า แผนกศัลยกรรมตกแต่งมีรายรับเงินสดเพิ่มขึ้นอย่างมากโดยเพิ่มขึ้นกว่า 362% บริการส่วนใหญ่ของแผนกศัลยกรรมตกแต่งจะเป็นบริการศัลยกรรมตกแต่งหน้าอกและศัลยกรรมตกแต่งจมูก สำหรับบริการศัลยกรรมตกแต่งของ บริษัทให้บริการโดยศัลยแพทย์ที่มีประสบการณ์ ลูกค้าที่รับบริการศัลยกรรมตกแต่งหน้าอกที่ THE KLINIQUE SURGERY CENTER มีความพึงพอใจในผลลัพธ์ของการผ่าตัด ทั้งคุณภาพของซิลิโคนที่ใช้ รวมถึงขนาดแผลเล็กมากเพียง 1.2 เซนติเมตรเท่านั้น

รายรับเงินสดของบริการแผนกต่างๆ มีรายละเอียดดังนี้

รายรับเงินสด	ปี 2565	%	ปี 2566	%	%YoY
แผนกผิวหนังและความงาม	1,483.58	85%	1,843.34	81%	24%
แผนกลดน้ำหนักและดูแลรูปร่าง	88.93	5%	61.71	3%	-31%
แผนกชะลอวัยและฟื้นฟูสุขภาพ	127.44	7%	143.19	6%	12%
แผนกศัลยกรรมตกแต่ง	51.03	3%	235.65	10%	362%
รวม	1,750.99	100%	2,283.89	100%	30%

หมายเหตุ รายรับเงินสดแตกต่างจากรายได้จากการขายและการให้บริการรักษาพยาบาลที่แสดงในงบการเงิน เนื่องจากรายได้จากการขายและการให้บริการรักษาพยาบาลจะรับรู้เมื่อลูกค้ารับบริการแล้วรวมกับประมาณการอัตราการสละสิทธิ์

โครงสร้างรายรับเงินสดของบริษัทแยกตาม Brand



ปี 2566 บริษัทขยายจำนวนสาขา L.A.B. X จาก 4 สาขาในปี 2565 เป็น 14 สาขาในปี 2566 ทำให้สัดส่วนรายรับเงินสดของ L.A.B. X เพิ่มขึ้นกว่า 10% อีกทั้ง การทำการตลาดของ THE KLINIQUE SURGERY CENTER บริการศัลยกรรมตกแต่งหน้าอกและจมูกจึงเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ทำให้สัดส่วนรายรับเงินสดของ THE KLINIQUE SURGERY CENTER

เพิ่มขึ้นกว่า 7% ขณะที่จำนวนสาขา THE KLINIQUE เพิ่มขึ้นเพียง 3 สาขาซึ่งมีการปิดปรับปรุงสาขาเดิมในระหว่างปี 2 สาขา แม้ว่าโดยรวมรายรับเงินสดของ THE KLINIQUE จะเพิ่มขึ้น แต่เพิ่มขึ้นในอัตราที่น้อยกว่าทั้งสอง Brand ข้างต้น สัดส่วนรายรับเงินสดของ THE KLINIQUE ในบริษัทจึงลดลง

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทให้บริการด้านการดูแลผิวหน้า ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแลป้องกันฟื้นฟูสภาพแบบองค์รวมที่ทันสมัยตามหลักการแพทย์ด้วยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัยภายใต้แบรนด์“เดอะคลินิก” หรือ “THE KLINIQUE” การให้บริการที่หลากหลายของบริษัทสามารถรองรับความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าได้โดยลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท สามารถแบ่งเป็น 4 กลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. แผนกผิวหน้าและความงาม (Skin and Aesthetic Department) คือ การให้บริการโดยใช้เครื่องมือเลเซอร์ที่ได้มาตรฐาน เพื่อผลการรักษาที่มีความปลอดภัยสูง ได้แก่ การรักษาโรคผิวหนังทั่วไป การทำริตเมนต์บำรุงผิว การรักษาปัญหาผิว การรักษาปัญหาเม็ดสีบนผิวหนัง การยกกระชับใบหน้า การดูแลรูปร่าง เป็นต้น

2. แผนกชะลอวัยและฟื้นฟูสภาพ (Wellness and Regenerative Department) คือ การให้บริการฟื้นฟูและบำรุงสภาพ และกระตุ้นร่างกายเพื่อให้เกิดการฟื้นฟู ตัวอย่างคอร์สการให้บริการ เช่น การฉีดวิตามิน การตรวจภูมิคุ้มกันมะเร็ง การทำNK Treatment และ Women Wellness เป็นต้น

3. แผนกศัลยกรรมตกแต่ง (Plastic Surgery and Reconstruction Department) คือ การให้บริการหัตถการพิเศษซึ่งรวมถึงการศัลยกรรมการใช้เครื่องมือพิเศษเพื่อทำการเสริมความงามตัวอย่างคอร์สที่ให้บริการ เช่น ศัลยกรรมตกแต่งตา (Eye Surgery) และศัลยกรรมตกแต่งจมูก (Rhinoplasty) ศัลยกรรมตกแต่งหน้าอก (Breast Surgery) ศัลยกรรมตกแต่งดูดไขมัน (Liposuction) ศัลยกรรมจุดซ่อนเร้น (Labiaplasty) ศัลยกรรมคาง (Facial Surgery) เป็นต้น

4. แผนกควบคุมน้ำหนักและดูแลรูปร่าง คือ กลุ่มโปรแกรมที่เน้นการกระชับสัดส่วน ปรับรูปร่าง รวมถึงการลดไขมันสะสม และเสริมสร้างกล้ามเนื้อ ด้วยการใช้นวัตกรรมที่มีคุณสมบัติในการรักษาที่จำเพาะ

นอกจากนี้ บริษัทยังจัดจำหน่ายเวชสำอางสำหรับการดูแลบำรุงรักษาความงามของผิวพรรณให้กับทั้งผู้เข้ารับบริการและบุคคลทั่วไป โดยบริษัทได้นำเข้าสินค้าและว่าจ้างผู้ผลิตเวชสำอางทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อผลิตเวชสำอางเพื่อจำหน่ายตามสาขาต่างๆ ของบริษัท

การพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนานวัตกรรมทางการแพทย์ การดูแลสภาพแบบองค์รวมที่ทันสมัยตามหลักการแพทย์และให้ความสำคัญกับการเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีการรักษาที่ทันสมัยและเห็นผลเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างสูงสุด และผู้นำในการสร้างความต้องการใหม่ที่คู่แข่งไม่สามารถนำเทคโนโลยีดังกล่าวมาให้บริการแก่ลูกค้าได้ เพื่อตอกย้ำความเป็นผู้นำในตลาดความงาม โดยมีกระบวนการในการติดตาม คัดสรร และเรียนรู้ เทคโนโลยีทางการแพทย์ และถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่คณะแพทย์ และผู้ชำนาญการในบริษัท ซึ่งผู้บริหารบริษัทจะมีการประชุม พูดคุยเกี่ยวกับเทคโนโลยี และองค์ความรู้ใหม่ๆ หรือประเมินเครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้อยู่ว่ามีปัญหาใดๆ หรือไม่อย่างไร อย่างน้อยทุกไตรมาส โดยผู้บริหารสามารถนำเสนออุปกรณ์ผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อนำมาใช้กับบริษัท

โดยคณะแพทย์ของบริษัทจะได้รับเชิญให้เข้าร่วมการประชุมระดับนานาชาติ IMCAS (International Master Course on Aging Science) ซึ่งเป็นถือเป็นการประชุมที่รวมแพทย์ผิวหนังและแพทย์ด้านเวชศาสตร์ชะลอวัยระดับโลก มีการจัดสัมมนาวิชาการด้านผิวหนัง และเผยแพร่ความรู้เวชศาสตร์ชะลอวัยใหม่ๆ รวมทั้งเป็นการแลกเปลี่ยนความรู้ทั้งด้านเทคนิคและนวัตกรรมทางการแพทย์ที่ทันสมัย

ยิ่งไปกว่านั้นในทุกเดือนบริษัทชั้นนำระดับโลกที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจจะวางแผนจัดตารางอบรมแพทย์ เพื่อเชิญแพทย์ของทางบริษัทเข้าร่วมอบรม เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ทั้งทางด้านเครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการทางการแพทย์และเวชภัณฑ์ต่างๆ รวมถึงได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำระดับโลกในการจัดให้แพทย์ทุกท่านในบริษัทได้เรียนกายวิภาคศาสตร์กับ

อาจารย์ใหญ่ (Anatomy Master Class) ณ คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีละ 1-2 ครั้ง

การตลาดและการแข่งขัน

ลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการให้บริการ

- บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มผู้มีอายุในช่วงระหว่าง 20-55 ปี โดยกลุ่มเป้าหมายหลักของ THE KLINIQUE จะเป็นกลุ่มวัยรุ่นถึงกลุ่มวัยทำงานตอนปลายเนื่องจากทางบริษัทมีบริการที่หลากหลาย สามารถให้บริการได้ครอบคลุมทุกช่วงอายุและตอบโจทยทุกความกังวล ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักมีทั้งผู้หญิงและผู้ชาย โดยกลุ่มเป้าหมายหลักของ L.A.B. X จะเป็นกลุ่มวัยรุ่นถึงกลุ่มวัยทำงานตอนต้น โดยให้บริการในแผนกผิวหน้าและความงามเป็นหลัก
- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีรายได้จากการขายและการให้บริการรักษาพยาบาลผ่านสาขาของบริษัททั้งหมด 55 สาขาทั่วประเทศไทย โดยสัดส่วนรายได้เงินสดส่วนใหญ่ของบริษัท มาจากกลุ่มลูกค้าในกรุงเทพมหานคร โดยในปี 2565-2566 บริษัทมีรายได้เงินสดกับลูกค้าในกรุงเทพมหานครคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.05 และ ร้อยละ 57.32 ของรายได้เงินสดทั้งหมด ตามลำดับ

สัดส่วนรายได้เงินสด	ปี 2565	ปี 2566
สาขาในกรุงเทพมหานคร	50.05%	57.32%
สาขาในต่างจังหวัดและปริมณฑล	49.95%	42.68%

- รายได้เงินสดแบ่งตามจังหวัดที่ตั้งสาขาของบริษัท สำหรับปี 2565-2566 ดังตารางข้างต้น โดยสัดส่วนของรายได้เงินสดจากสาขาในกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับการขยายจำนวนสาขา โดยในปี 2566 บริษัทขยายสาขาในกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้น 12 สาขา ขยายสาขาในต่างจังหวัดและปริมณฑลเพียง 3 สาขา ประกอบกับการใส่ใจดูแลผิวพรรณ ความสวยงามของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นทำให้รายได้เงินสดของแต่ละสาขาเพิ่มขึ้น (Same Store Sales)
- ทั้งนี้ บริษัท ให้ความสำคัญกับระบบฐานลูกค้า (CRM) เพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมของบริษัท และขยายฐานลูกค้าไปยังลูกค้าใหม่ โดยบริษัทจะมีการเก็บฐานข้อมูลลูกค้า ซึ่งทางบริษัทจะมีการติดต่อส่งข่าวสารหรือโปรโมชั่นให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการส่งโปรโมชั่นแบบสิทธิพิเศษให้กับลูกค้าในวันเกิด เพื่อสร้างความประทับใจและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก
- ทั้งนี้ สิ่งที่ผู้บริโภครุ่นใหม่ต้องการได้รับจากคลินิกเสริมความงาม คือ ผลลัพธ์ที่ชัดเจน รวดเร็ว ผลการรักษาที่เป็นที่น่าพอใจ มีความปลอดภัย และได้รับความสะดวกในการมาใช้บริการ ยิ่งไปกว่านั้น ในปัจจุบันลูกค้ามีการศึกษาหาข้อมูลก่อนมารับบริการ ทำให้บริษัทมุ่งมั่นที่จะต้องสร้างความต่าง (Differentiation) ผ่านการสร้างแบรนด์ (Brand Building) เพื่อให้เป็นที่จดจำและเป็นการเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับการขาย โดยบริษัทมีการทำการตลาดผ่านทางสื่อทั้งออฟไลน์ (Offline) เช่น Digital Billboard ตามศูนย์การค้า เป็นต้น และออนไลน์ (Online) เช่น Facebook, Instagram, Line และ TikTok เป็นต้น ทุกช่องทางอย่างต่อเนื่อง และการวางแผนงานการสร้างแบรนด์ผ่านทางโฆษณา นอกจากนี้ บริษัท ยังมีการทำการตลาดด้านความน่าเชื่อถือของแพทย์มากขึ้น เช่น การแนะนำทีมแพทย์และบุคลากรบนสื่อต่างๆ เพื่อสร้างความคุ้นเคย ความไว้วางใจ และความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า ด้วยบริษัทมีเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัยและทีมแพทย์ผู้ชำนาญการคอยให้การรักษาและแนะนำทางเลือกที่เหมาะสมให้กับลูกค้าซึ่งสามารถตอบโจทยความต้องการของลูกค้าได้ ทำให้บริษัทเป็นที่ไว้วางใจของลูกค้ายาวนานกว่า 14 ปี

การแข่งขัน

การประกอบกิจการด้านผิวหนัง ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแลสภาพแบบองค์รวม สามารถจำแนกผู้ให้บริการได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. กลุ่มโรงพยาบาลโรงพยาบาล เป็นสถานพยาบาลที่จัดให้บริการผู้ป่วย โดยสามารถรับผู้ป่วยไว้ค้างคืนเกินสามสิบเตียงขึ้นไป ซึ่งมีบริการด้านเวชกรรม ด้านการพยาบาล ด้านเภสัชกรรม และด้านเทคนิคการแพทย์เป็นอย่างน้อย และอาจมีบริการศัลยกรรมเฉพาะด้านหรือด้านการประกอบโรคศิลปะอื่นเป็นสำคัญ โรงพยาบาลเอกชนส่วนมากมีแผนกศัลยกรรม ซึ่งรวมไปถึงบริการศัลยกรรมตกแต่งเพื่อความงาม และโรงพยาบาลบางแห่งอาจมีศูนย์เลเซอร์ หรือ แผนกผิวหนังเพื่อรองรับลูกค้าโดยเฉพาะ

ปัจจุบันมีกลุ่มโรงพยาบาลเอกชนที่ให้บริการด้านผิวหนัง ศัลยกรรมตกแต่ง และการดูแลสภาพแบบองค์รวมโดยเฉพาะ เช่น โรงพยาบาลผิวหนัง อโศก โรงพยาบาลยันฮี โรงพยาบาลศัลยกรรมตกแต่งดิวตี้ โรงพยาบาลศัลยกรรมตกแต่งกมล โรงพยาบาลศัลยกรรมมาสเตอร์พีช โรงพยาบาลศัลยกรรมเอสแอลซี โรงพยาบาลศัลยกรรมวรรณสรณ์ เป็นต้น ซึ่งโรงพยาบาลกลุ่มนี้มักมุ่ง เน้นไปที่การศัลยกรรมเป็นหลัก และมีจำนวนสาขาน้อย

2. กลุ่มคลินิกเวชกรรมความงาม คลินิกเวชกรรมความงามถูกกำกับดูแลภายใต้กระทรวงสาธารณสุข โดยถือเป็นการประกอบวิชาชีพเวชกรรมที่ขึ้นทะเบียนและรับอนุญาตจากสำนักสถานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ ซึ่งจากข้อมูลสถิติของกรมสนับสนุนบริการสุขภาพ ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 ในกรุงเทพมหานครมีคลินิกเวชกรรมจำนวน 3,877 แห่ง เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 368 แห่ง ในภูมิภาคมีคลินิกเวชกรรมจำนวน 8,529 แห่ง เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 59 แห่ง รวมทั้งประเทศมีคลินิกเวชกรรมจำนวน 12,406 แห่ง เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 427 แห่ง

กลุ่มคลินิกเวชกรรมความงามมีทั้งในรูปแบบสาขาเดี่ยว และ กลุ่มคลินิกเวชกรรมความงามที่มีหลายสาขา กลุ่มคลินิกเวชกรรมความงามที่มีหลายสาขามักนิยมตั้งสาขาอยู่ในศูนย์การค้าเป็นหลักเนื่องจากสามารถเข้าถึงลูกค้าได้หลากหลาย โดยคู่แข่งหลักของบริษัที่ได้แก่ เครือเอเพ็กซ์ เครือมยร์วันทร์คลินิก เครือพงษ์ศักดิ์คลินิก เครือวีเอสเคอร์คลินิก เครือธนพรคลินิก เครือทองขวัญคลินิก เครือพรเกษมคลินิก เครือกัมมคลินิก เครือนิตพลคลินิก เครือราชเทวีคลินิก เครือโอสกายเซ็นเตอร์ เครือผดิดคลินิก เครือพุกษาศคลินิก เครือเมโกะคลินิก เครือสยามเลเซอร์คลินิก และเครือเพนคลินิก

แม้ว่าธุรกิจคลินิกเสริมความงามและดูแลรักษาผิวหนังจะมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงเนื่องจากธุรกิจดังกล่าว มีการเติบโตสูง แต่อย่างไรก็ตามแต่ละบริษัทมีจุดแข็ง กลยุทธ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่แตกต่างกันออกไป และเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมแล้ว พบว่า บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำในธุรกิจคลินิกเสริมความงามและดูแลรักษาผิวหนังทั้งในด้านจำนวนสาขา และ รายได้ฉายเป็นผลสืบเนื่องจากจุดเด่นหลายด้านของบริษัท ดังนี้

1. บริษัทมีเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ทันสมัย ปลอดภัยและได้มาตรฐานระดับสากล ซึ่งได้รับการรับรองจากองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทย และผ่านการทดสอบว่าปลอดภัยกับผิวคนไทยและเอเชีย เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพสูงสุด

2. แพทย์ทุกคนของบริษัทได้รับการอบรมเพื่อพัฒนาทักษะการรักษาอยู่เป็นประจำ และมีการพัฒนาความรู้ให้เป็นผู้ชำนาญการในแต่ละแขนงการรักษารวมทั้งมีการทบทวนความรู้ที่มุ่งเน้นความปลอดภัยเป็นสำคัญโดยบริษัทชั้นนำระดับโลกที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจจะวางแผนจัดตารางอบรมแพทย์ เพื่อเชิญแพทย์ของทางบริษัทเข้าร่วมอบรม เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ทั้งทางด้านเครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการทางการแพทย์และเวชภัณฑ์ต่างๆ รวมถึงได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำระดับโลกในการจัดให้แพทย์ทุกท่านในบริษัทได้เรียนกายวิภาคศาสตร์กับอาจารย์ใหญ่ (Anatomy Master Class) ณ คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อีกทั้งบริษัทมีแพทย์ผู้ชำนาญการด้านผิวหนังซึ่งผ่านการรับรองจากสถาบันที่มีชื่อเสียงทั้งจากในประเทศและต่างประเทศและมีประสบการณ์ให้บริการตรวจรักษาโรคด้านผิวหนัง

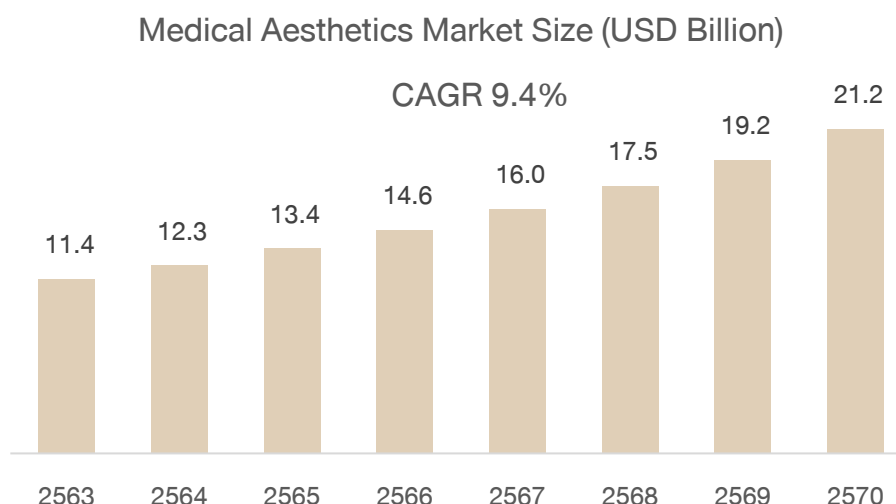
3. บริษัทมีสาขาจำนวนมาก โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 สามารถให้บริการกลุ่มลูกค้าครอบคลุม 17 จังหวัดทั่ว 5 ภูมิภาคของประเทศไทย ได้แก่ THE KLINIQUE 38 สาขา ตั้งอยู่ที่ สยามพารากอน เดอะมอลล์งามวงศ์วาน

เซ็นทรัลพลาซ่า 9 เป็นต้น THE KLINIQUE SURGERY CENTER 1 สาขา ตั้งอยู่ที่ สยามสแควร์ L.A.B. X 14 สาขา ตั้งอยู่ที่ สยามสแควร์วัน เซ็นทรัลลาดพร้าว เดอะมอลล์บางแค เป็นต้น L'CLINIC 1 สาขา ตั้งอยู่ที่ สยามสแควร์วัน และ KLINIQ SPA 1 สาขา ตั้งอยู่ที่ สยามพารากอน โดยบริษัทเลือกทำเลที่ตั้งในห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าชั้นนำทั่วไปที่มีการคมนาคมสะดวกสบายเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงบริการได้โดยง่าย

ภาพรวมอุตสาหกรรม

ภาพรวมอุตสาหกรรมเสริมความงามในระดับโลก

ในยุคปัจจุบันที่ทั่วโลกให้ความสนใจกับกระแสดูแลสุขภาพ ทำให้ธุรกิจด้านสุขภาพต่างๆ ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง งานวิจัยจากหลายสถาบัน¹ได้ประมาณการการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมความงามของโลก (CAGR) ไว้ตั้งแต่ร้อยละ 3.3 ถึงร้อยละ 14.7 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Precedence Research ดังรูป



ที่มา: Precedence Research

<https://www.precedenceresearch.com/medical-aesthetics-market>

ในปัจจุบัน นอกจากผู้บริโภคต้องการมีสุขภาพที่ดีจากภายในแล้ว ผู้บริโภคยังต้องการมีภาพลักษณ์ที่ดีอีกด้วย จากผลสำรวจของสมาคมศิษย์แพทย์ตกแต่งนานาชาติ พบว่าในปี 2563 อุตสาหกรรมเสริมความงามทั่วโลก มีมูลค่าสูงถึง 15.00 ล้านล้านบาท โดยการเสริมความงามที่ได้รับความนิยมในปี 2563 นั้น ได้แก่ การดูดไขมันเพื่อปรับแต่งรูปร่าง คิดเป็นร้อยละ 15.10 ของการผ่าตัดทั้งหมด การผ่าตัดเปลือกตา คิดเป็นร้อยละ 12.10 ต่อมาเป็นการผ่าตัดเสริม

¹ **Grand View Research** ประมาณการการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมความงามในระหว่างปี 2561 ถึง ปี 2573 ไว้ร้อยละ 14.7 (<https://www.grandviewresearch.com/press-release/global-aesthetic-medicine-market>)

Market.us ประมาณการการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมความงามในระหว่างปี 2565 ถึง ปี 2575 ไว้ร้อยละ 13.3 (<https://market.us/report/medical-aesthetics-market/>)

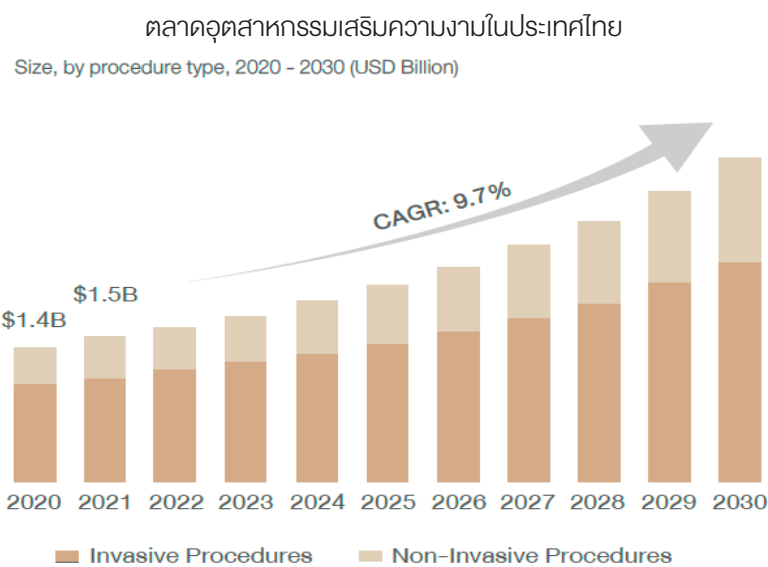
Markets And Markets ประมาณการการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมความงามในระหว่างปี 2566 ถึง ปี 2571 ไว้ร้อยละ 11 (<https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/medical-aesthetics-market-885.html>)

Towards Healthcare ประมาณการการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมความงามในระหว่างปี 2565 ถึง ปี 2575 ไว้ร้อยละ 3.3 (<https://www.towardshealthcare.com/insights/technological-advancement-in-cosmetic-procedures-boosting-the-medical-aesthetics-market-growth>)

จมูก คิดเป็นร้อยละ 8.40 และการผ่าตัดหน้าท้อง คิดเป็นร้อยละ 7.60

ในด้านการเสริมความงามแบบไม่ผ่าตัดที่ได้รับความนิยมมากที่สุด 5 อันดับแรก ได้แก่ การฉีดโบท็อกซ์ คิดเป็นร้อยละ 43.20 ของการเสริมความงาม แบบไม่ผ่าตัดทั้งหมดการฉีดกรดไฮยาลูโรนิก คิดเป็นร้อยละ 28.10 การทำจัดฟัน คิดเป็นร้อยละ 12.80 การลดไขมันโดยไม่ต้องผ่าตัด คิดเป็นร้อยละ 3.90 และการเลเซอร์ฟื้นฟูสภาพผิว คิดเป็นร้อยละ 3.60

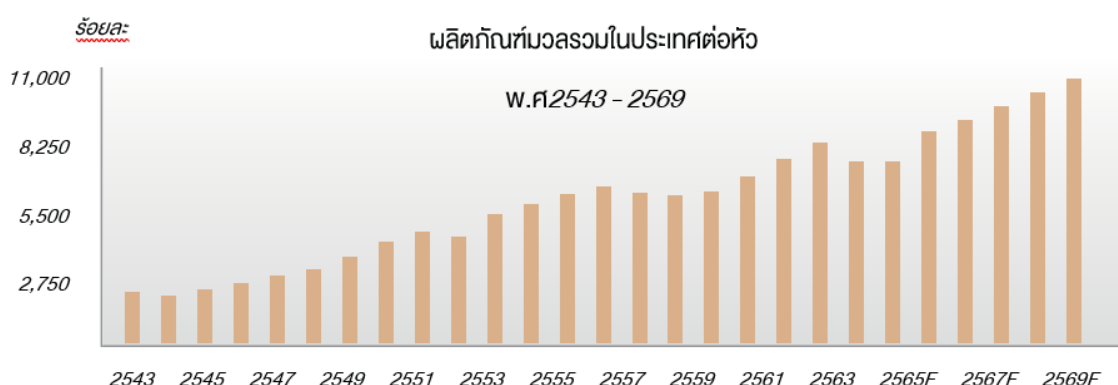
ภาพรวมอุตสาหกรรมเสริมความงามในประเทศไทย



ที่มา: Grand View Research

<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/thailand-aesthetic-medicine-market-report>

ประเทศไทยนับเป็น 1 ใน 15 ประเทศที่มีการเสริมความงามมากที่สุดในปี 2563 โดยภาพรวมของอุตสาหกรรมเสริมความงามในประเทศไทยนั้น พบว่ามีการเติบโตขึ้นทุกปี จากผลการศึกษาของ Grand View Research พบว่า มูลค่าตลาดเสริมความงามในประเทศไทยนั้นมีมูลค่า 1.52 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2564 และคาดการณ์ว่าจะเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) ร้อยละ 9.70 ในช่วงระหว่างปี 2565 – 2573 ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของอุตสาหกรรมนี้ในตลาดโลก โดยกลุ่มคลินิกเสริมความงามที่ให้บริการครบวงจรทั้งการดูแลรักษาผิวพรรณและศัลยกรรมมีแนวโน้มเติบโตมากกว่ากลุ่มที่เน้นการรักษาผิวพรรณเพียงอย่างเดียวเนื่องจากประชาชนมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น สังเกตได้จากรายได้ต่อหัวของประชากรในประเทศที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยช่วงระยะเวลาระหว่างปี 2543 – 2563 มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) คิดเป็นร้อยละ 6.26 รายได้ที่สูงขึ้นนี้ยังส่งผลให้ผู้บริโภคมีความต้องการรับบริการที่ซับซ้อนมากกว่าเพียงแค่การรักษาผิวอย่างเดียว ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มการเติบโตของการบริการด้านชะลอวัยและศัลยกรรมที่เพิ่มขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มคนวัยทำงานที่ให้ความสำคัญกับการดูแลสภาพผิวและความงามมากขึ้น อีกทั้งค่านิยมด้านความงามที่เปลี่ยนไป ส่งผลให้ศัลยกรรมเพื่อความงามเป็นเรื่องปกติธรรมดาซึ่งปัจจุบันการทำศัลยกรรมเพื่อความงามไม่ได้มีความยุ่งยากเหมือนแต่ก่อน เพราะมีแพทย์ที่ชำนาญการมากขึ้นและมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย



ที่มา: World Bank

<https://knoema.com/jesqmb/historical-gdp-per-capita-by-country-statistics-from-the-world-bank-1960-2018?country=Thailand>

จากข้อมูลของสมาคมศิษย์กรรมตกแต่งใบหน้าแห่งอาเซียน พบว่า ที่ผ่านมามูลค่าตลาดของธุรกิจศิษย์กรรมตกแต่งในประเทศไทยยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2560 มีมูลค่าราว 3.00 หมื่นล้านบาท ในปี 2561 เพิ่มขึ้นเป็น 3.60 หมื่นล้านบาทและปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 3.96-4.30 หมื่นล้านบาท ส่วนในปี 2563 มีอัตราการเติบโตลดลง คิดเป็นร้อยละ 10.90 เช่นเดียวกับในปี 2564 ที่มีอัตราการเติบโตลดลง คิดเป็นร้อยละ 10.00 เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 แต่ในปี 2565 คาดการณ์ว่าจะพลิกฟื้นกลับมาเติบโตเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 15.00-20.00 ต่อปี

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ระบุว่า จำนวนผู้เข้ารับการศิษย์กรรมเพิ่มขึ้นจากทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เนื่องจากประเทศไทยเป็นศูนย์กลางด้านความงามอันดับ 3 ของเอเชีย ที่สามารถสร้างรายได้จากนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการด้านความงามและศิษย์กรรม เพราะประเทศไทยมีบริการศิษย์กรรมที่มีชื่อเสียงและมีมาตรฐานที่ใกล้เคียงกับโรงพยาบาลในยุโรป สำหรับโรงพยาบาล คลินิกเวชกรรม และสถานเสริมความงามต่างๆ ที่มีอัตราเติบโตที่เพิ่มขึ้น เหตุผลสำคัญส่วนหนึ่งมาจากค่านิยมที่เปิดกว้างเรื่องการทำศิษย์กรรมและความงามเป็นที่ยอมรับมากขึ้นทั่วโลก ซึ่งทางบริษัทได้เล็งเห็นโอกาสของการเติบโตของธุรกิจศิษย์กรรมตกแต่งในประเทศไทย จึงดำเนินการเปิดศูนย์ศิษย์กรรมที่สยามสแควร์ เพื่อรองรับความต้องการของผู้ใช้บริการที่เพิ่มมากขึ้นทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

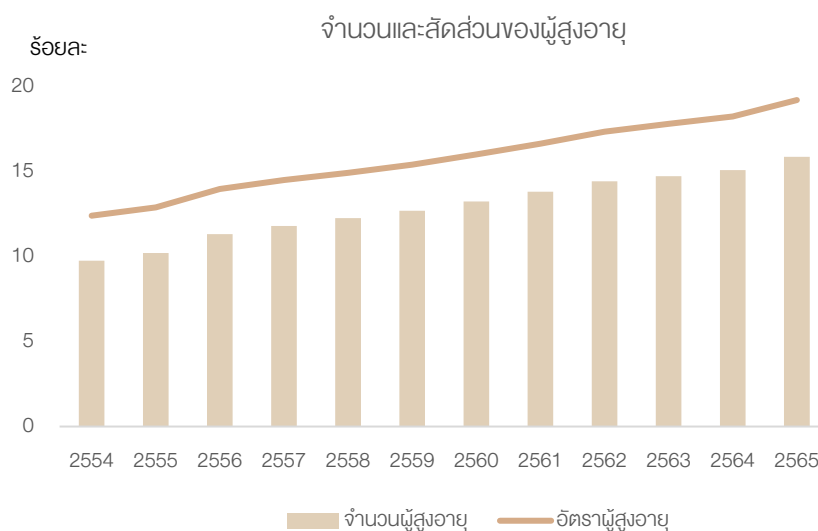
ด้วยเหตุผลข้างต้นส่งผลให้อุตสาหกรรมเสริมความงามเติบโตอย่างรวดเร็วเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกระดับตั้งแต่ระดับนักศึกษาในมหาวิทยาลัยที่ต้องการดูแลตัวเองด้านความสวยความงามมากขึ้น จากการทำตาสองชั้น การเสริมจมูก ไปจนถึงผู้สูงอายุที่ต้องการแก้ปัญหาความหย่อนคล้อยของใบหน้าให้แลดูอ่อนเยาว์ลง ด้วยการผ่าตัดดึงหน้าให้กระชับขึ้น

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมเสริมความงามที่เติบโต ทำให้คลินิกเสริมความงามต้องเผชิญกับการแข่งขันที่สูงขึ้น เนื่องจากการเติบโตของอุตสาหกรรมเสริมความงามได้สร้างความสนใจให้กับผู้ประกอบการรายใหม่ให้เข้ามาลงทุนมากขึ้น โดยเฉพาะด้านการดูแลรักษาผิวและศิษย์กรรม อีกทั้งมีการขยายสาขาและการพัฒนาของผู้ประกอบการเดิมเพิ่มขึ้น ไม่ว่าจะเป็นคลินิกเสริมความงาม โรงพยาบาลเฉพาะทางด้านความงามและศิษย์กรรม รวมถึงโรงพยาบาลได้เริ่มหันมาเปิดศูนย์ผิวพรรณ ศูนย์ศิษย์กรรมความงาม และศูนย์ anti-aging มากขึ้น ซึ่งส่วนมากจะมีรูปแบบการให้บริการและเครื่องมืออุปกรณ์ที่คล้ายคลึงกัน จึงส่งผลให้ตลาดคลินิกเสริมความงามมีจำนวนผู้ให้บริการมากขึ้น

อุตสาหกรรมเสริมความงามมีปัจจัยสนับสนุนหลายประการที่ผลักดันให้อุตสาหกรรมดังกล่าวมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็น ปัจจัยด้านการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aged Society) ปัจจัยจากการขยายตัวของ

ชุมชนเมือง (Urbanization) ปัจจัยของกระแสการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Wellness Tourism) และปัจจัยจากการที่ผู้ช่ายหันมาดูแลตัวเองมากขึ้น

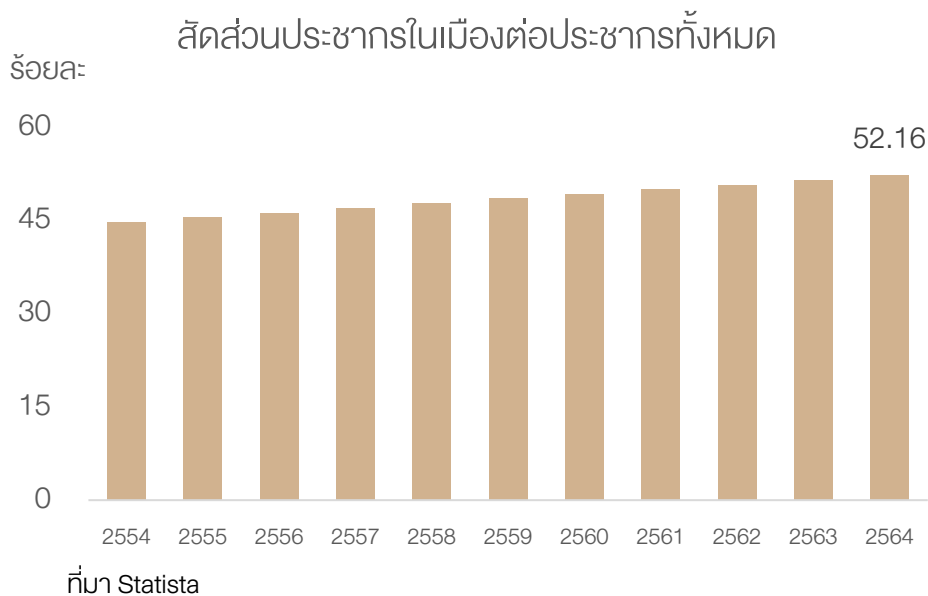
ข้อมูลจากสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ พบว่า ในปี 2565 มีผู้สูงอายุ จำนวน 12,698,329 คน หรือ ร้อยละ 19.2 ของประชากรทั้งหมด โดยแบ่งเป็นผู้สูงอายุชาย 5,622,059 คน (ร้อยละ 44.3) และผู้สูงอายุหญิง 7,076,270 คน (ร้อยละ 55.7) สำหรับแนวโน้มของผู้สูงอายุ พบว่าประเทศไทยมีจำนวนและร้อยละของผู้สูงอายุ เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง โดยเพิ่มจากร้อยละ 12.4 ในปี 2554 เป็นร้อยละ 19.2 ในปี 2565 นอกจากนี้ดัชนีการสูงอายุ ซึ่งเป็นตัวชี้วัดที่แสดงการเปรียบเทียบโครงสร้างการทดแทนกันของกลุ่มประชากรสูงอายุ



ที่มา: สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

https://www.nesdc.go.th/ewt_dl_link.php?nid=3509&filename=PageSocial

สำหรับปัจจัยจากการขยายตัวของชุมชนเมืองนั้น ข้อมูลจาก ธนาคารโลกพบว่าสัดส่วนประชากรในเมืองต่อประชากรทั้งหมดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอด 2 ทศวรรษ โดยในปี 2543 มีสัดส่วนประชากรในเมืองต่อประชากรทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 31 และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 51 ในปี 2563 นอกจากนี้องค์การสหประชาชาติ (United Nations) คาดว่าระดับความเป็นเมือง (Urbanization Rate) ของประเทศไทยจะเพิ่มขึ้น จากร้อยละ 50.40 ปี 2558 เป็นร้อยละ 60.4 ในปี 2568 เมื่อผนวกกับนโยบายต่างๆ ของรัฐบาล อาทิ การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานในด้านต่างๆการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ และโครงการระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) จะเพิ่มโอกาสที่ผู้ประกอบการจะขยายบริการไปสู่พื้นที่ดังกล่าว



<https://www.statista.com/statistics/455942/urbanization-in-thailand/>

นโยบายภาครัฐที่มุ่งส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ ตั้งแต่ปี 2546 สอดคล้องกับกระแส "ท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ" ที่ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวทั่วโลก โดยบริษัทแมคคินเซย์ แอนด์ คอมพานีประเมินตลาดการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพในภูมิภาคเอเชียมีแนวโน้มเติบโต คิดเป็นร้อยละ 5-10 ต่อปี จากปัจจุบันจนถึงปี 2573 โดยหนึ่งในบริการที่ภาครัฐเตรียมพัฒนาความเป็นเลิศเพื่อดึงดูดชาวต่างชาติมาใช้บริการ คือ ด้านความงาม ล่าสุดการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยมีแผนส่งเสริมให้ไทยเป็น "Medical and Wellness Resort of the World" ภายในปี 2567 ในด้าน (1) Telemedicine for Overseas Thais ดึงดูดให้คนไทยที่อาศัยในต่างประเทศรับบริการสุขภาพและความงามในไทย คาดการณ์ว่าจะสามารถสร้างรายได้ 8 หมื่นบาทต่อราย (2) Global Health Insurance Companies เน้นกลุ่มข้าราชการในเมียนมา ลาว กัมพูชา และตะวันออกกลางมารับการรักษที่ไทยมากขึ้น (3) Online Health เน้นกลุ่มนักท่องเที่ยวด้านสุขภาพและความงามจากเมียนมา จีน และตะวันออกกลาง โดยทำตลาดผ่านระบบ Online marketplace (4) Hotelistic (Hotel + Holistic) นำบริการด้านสุขภาพ เช่น ตรวจสารพิษ กำจัดสารพิษจากร่างกายและตรวจเช็คสุขภาพ มาให้บริการแก่นักท่องเที่ยวในโรงแรม (ร่วมกับธุรกิจ Wellness) และ (5) Agent/Media Outreach การสร้าง ภาพลักษณ์ให้ไทยเป็น Top of mind destination ด้าน Medical & Wellness ของโลก แนวโน้มการให้ ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ ส่งผลให้ผู้ประกอบการเร่งทำการตลาดเชิงรุกสู่ธุรกิจศูนย์สุขภาพครบวงจร ซึ่งทางบริษัทได้มีการศึกษาและพัฒนาผลิตภัณฑ์รวมถึงบริการด้าน Wellness เพิ่มขึ้น เพื่อตอบโจทย์ ความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ภาครัฐยังออกมาตรการสนับสนุนต่อเนื่องเพื่อเร่งพัฒนาไทยให้เป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ (ปี 2560-2569) โดยเฉพาะบริการด้านเสริมความงาม เวชศาสตร์ชะลอวัย ศัลยกรรม กันตกรรมและการรักษาผู้มีบุตรยาก โดยมาตรการที่สำคัญ ได้แก่ (1) ย้ายเวลาพำนักรักษาพยาบาลของกลุ่ม CLMV และจีนเป็น 90 วันจากเดิม 30 วัน สำหรับผู้ป่วยและผู้ติดตามรวมไม่เกิน 4 ราย ทั้งยังเตรียมขยายเพิ่มเติมให้แก่ผู้ป่วยจากประเทศญี่ปุ่น สหรัฐฯ สวีเดน เดนมาร์กและนอร์เวย์ (2) ย้ายเวลาพำนักระยะยาว (Long Stay Visa) แก่ชาวต่างชาติ 14 ประเทศ เป็น 10 ปีจากเดิม 1 ปี (3) Visa on arrival 30 วัน สำหรับนักท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ และ (4) Package ด้านกันตกรรมและตรวจสุขภาพสำหรับชาวต่างชาติ ปีงบประมาณ 2569 สนับสนุนให้ธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีอัตราการกำไรที่ค่อนข้างดี ทั้งนี้ข้อมูลจากสมาคมศัลยกรรมตกแต่งเสริมสวยนานาชาติ พบว่าประเทศไทยมีสัดส่วนผู้ป่วยชาวต่างชาติที่ต้องการการรักษา ด้านความงามสูงสุด โดยคิดเป็นร้อยละ 33.20 รองลงมา เป็นประเทศเม็กซิโก และประเทศตุรกี คิดเป็นร้อยละ 22.50 และ 19.20 ตามลำดับ เนื่องจากข้อมูลการศึกษาของ Grand View Research ที่ชี้ให้เห็นว่าประเทศไทยเป็นจุดหมายปลายทางอันดับแรกสำหรับ

การรักษาที่มีคุณภาพสูงและการรักษาพยาบาลในราคาที่สามารถึงได้ เมื่อเปรียบเทียบกับค่ารักษาพยาบาลในประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชีย เช่น ประเทศสิงคโปร์และประเทศมาเลเซีย ซึ่งมีค่าใช้จ่ายมากกว่าในประเทศไทยถึง 3 เท่าและ 2 เท่าตามลำดับ ดังนั้น ผู้ป่วยชาวต่างชาติส่วนใหญ่จากสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และยุโรป ที่ต้องการเข้ารับการรักษาเพื่อความงาม จึงตัดสินใจเลือกเข้ารับการรักษาที่ประเทศไทย

ในยุคปัจจุบันที่การศัลยกรรมความงามเป็นที่แพร่หลายมากขึ้นและได้รับการยอมรับจากทุกเพศทุกวัยทำให้มีผู้ชายจำนวนมากเริ่มหันมาใช้ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับความงามและรับบริการเสริมความงามเพิ่มมากขึ้นโดยข้อมูลจากประชาชาติธุรกิจ พบว่า ตลาดสินค้าที่เกี่ยวข้องกับความงามของผู้ชายในประเทศไทยมีมูลค่าประมาณ 35,000 ล้านบาท สาเหตุมาจากผู้ชายไทยเริ่มหันมาดูแลใส่ใจสุขภาพและเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ตัวเอง ประกอบกับกระแสความนิยมในดารานักแสดงต่างชาติ โดยเฉพาะเกาหลีและญี่ปุ่นที่ได้รับความนิยมอย่างมากในประเทศไทย ส่งผลให้กลุ่มผู้ชายเริ่มหันมาให้ความสำคัญเกี่ยวกับการดูแลภาพลักษณ์ และบุคลิกภาพร่างกายที่ปรากฏต่อสังคมให้ดูดีเช่นเดียวกัน ส่งผลให้ตลาดความงามในส่วนของกลุ่มผู้ชายเริ่มเติบโตในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ในช่วงปี 2557-2561 บริการเสริมความงาม ได้แก่ คลินิกเสริมความงามและคลินิกศัลยกรรมได้รับความนิยมในกลุ่มผู้ชายไทยเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะความต้องการบริการความงามทางด้านการดูแลผิวกำลังได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นในเกือบทุกกลุ่มอายุ ทั้งวัยรุ่น วัยทำงานและผู้ใหญ่ จากความใส่ใจต่อบุคลิกภาพที่จะปรากฏต่อสังคม โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า ตลาดบริการเสริมความงามทั้งที่ไม่ต้องใช้การผ่าตัดและที่ต้องใช้การผ่าตัดรวมในประเทศไทย มีมูลค่าสูงถึงประมาณ 65,000 ล้านบาท (มูลค่าตลาดเฉพาะคลินิก ไม่รวมโรงพยาบาล) ซึ่งในจำนวนนี้คาดว่าเป็นสัดส่วนจากตลาดกลุ่มผู้ชายที่กำลังกลายเป็นลูกค้าที่มีบทบาทสำคัญในธุรกิจนี้ นอกจากนี้สถิติของ International Society of Aesthetic Plastic Surgery พบว่า จำนวนผู้ชายที่เข้ารับบริการศัลยกรรมนั้นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นไม่ว่าจะเป็นศัลยกรรมเต้านม ศัลยกรรมดวงตา ศัลยกรรมจมูก และศัลยกรรมหู โดยเฉพาะศัลยกรรมดวงตาที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งทางบริษัทเล็งเห็นโอกาสจากกลุ่มผู้ชายที่เริ่มหันมาดูแลภาพลักษณ์ของตนเอง จึงได้ออกบริการใหม่ เพื่อยกระดับกลุ่มลูกค้าผู้ชายให้มากขึ้น

ศัลยกรรมแบบผ่าตัด ที่ได้รับความนิยมสูงสุด	No.	ศัลยกรรมแบบไม่ผ่าตัด ที่ได้รับความนิยมสูงสุด
การดูแลผิว	1	โบทูลินัมท็อกซิน
เสริมหน้าอก	2	กรดไฮยาลูโรนิก
ผ่าตัดเปลือกตา	3	การกำจัดขน
เสริมจมูก	4	การกระชับผิว
ผ่าตัดตกแต่งหน้าท้อง	5	การลดไขมัน

ผลสำรวจล่าสุดจากสมาคมศัลยแพทย์ตกแต่งเสริมสวณนานาชาติ (International Society of Aesthetic Plastic Surgery หรือ ISAPS) ในปี 2564 พบว่า ตัวเลขผู้ศัลยกรรมเสริมความงามเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทั่วโลก การดูแลผิวเป็นการทำศัลยกรรมแบบไม่ผ่าตัดที่พบได้บ่อยที่สุดในปี 2564 โดยมีมากกว่า 1.9 ล้านครั้ง และเพิ่มขึ้น 24.8% ขงหน้าการเสริมหน้าอก (+3.8%) โดยการทำศัลยกรรมแบบไม่ผ่าตัดที่ได้รับความนิยมสูงสุด 5 อันดับแรกยังคงเป็น การดูแลผิว เสริมหน้าอก เปลือกตา เสริมจมูก และผ่าตัดตกแต่งหน้าท้อง

การเสริมหน้าอกยังคงเป็นการศัลยกรรมที่พบได้บ่อยที่สุดสำหรับผู้หญิง โดยเพิ่มขึ้นเพียง 0.5% ในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา ในทางกลับกัน การผ่าตัดเพื่อนำวัสดุเสริมออกเพิ่มขึ้น 22% (เพิ่มขึ้น 49.6% ในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา) และการยกกระชับหน้าอกเพิ่มขึ้น 31.4% ในปีที่แล้ว การทำศัลยกรรมใบหน้าและศีรษะเพิ่มขึ้น 14.8% โดยผ่าตัดเปลือกตามากที่สุดและเป็นที่นิยมมากที่สุดในผู้ชาย การยกกระชับต้นขาเติบโตมากที่สุดเมื่อเทียบกับการผ่าตัดทั้งหมด (เพิ่มขึ้น 53.1%) การ

ยกกระชับบนท้ายและการเสริมบนท้ายกเพิ่มขึ้น 45.7% และ 40.5% ตามลำดับตั้งแต่ปี 2560 การผ่าตัดอื่น ๆ ที่พบบ่อยที่สุดในผู้หญิงยังคงเป็นการดูดไขมันและการผ่าตัดเปลือกตา อันดับถัดมาคือการผ่าตัดลดขนาดเต้านม

ส่วนการทำการศัลยกรรมแบบไม่ผ่าตัด 5 อันดับ ได้แก่ โบทูลินัมท็อกซิน กรดไฮยาลูโรนิก การกำจัดขน การกระชับผิว และการลดไขมัน โดยหัตถการที่กำลังได้รับความนิยมมีหลากหลายประเภท ได้แก่ (1) การฉีดโบท็อกซ์ ข้อมูลจาก Grand View Research พบว่าการฉีดโบท็อกซ์นั้นครองส่วนแบ่งการตลาดที่ใหญ่ที่สุดในหมวดหมู่การเสริมความงามที่ไม่ต้องอาศัยการผ่าตัดในปี 2563 และคาดการณ์ว่าจะมีการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญเนื่องจากปัจจุบันมีคลินิกเสริมความงามที่ให้บริการฉีดโบท็อกซ์ที่หลากหลายมากขึ้นทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้ารับบริการได้ง่าย นอกจากนี้การฉีดยาเข้าสู่ผิวหนังยังสามารถเห็นผลได้ทันทีหลังจากฉีด และใช้ระยะเวลาสั้นในการพักฟื้น จึงได้รับความนิยมอย่างมาก สำหรับการเสริมความงามที่ไม่ต้องอาศัยการผ่าตัดอื่น ๆ ซึ่งรวมถึงการกระชับผิวและการกำจัดไขมันส่วนเกินเฉพาะส่วนที่คาดว่ามียอดการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) คิดเป็นร้อยละ 17.00 และ (2) การศัลยกรรม ซึ่งข้อมูลจาก Grand View Research ระบุว่า การยกคิ้ว การยกกระชับหน้าอกยกกระชับคอ ศัลยกรรมปาก ยกกระชับต้นขา ครองส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดถึงร้อยละ 33 ในปี 2563 เนื่องจากความก้าวหน้าของกระบวนการทางการแพทย์ นอกจากนี้ยังพบว่าศัลยกรรมตามีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) คิดเป็นร้อยละ 14.00 เนื่องจากประชากรไทยส่วนใหญ่ไม่มีชั้นตา และมีดวงตาที่เล็ก เพื่อให้ได้ดวงตาที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น ผู้คนจึงหันมาทำศัลยกรรมตามากขึ้น ทั้งนี้ทางบริษัท มีการให้บริการทั้งในส่วนของการฉีดโบท็อกซ์และการศัลยกรรม ตัวอย่างการให้บริการ ได้แก่ ศัลยกรรมตกแต่งปาก (Lip Surgery) ศัลยกรรมตกแต่งหน้าอก (Breast Surgery) ศัลยกรรมตกแต่งดูดไขมัน (Liposuction) เป็นต้น

ทั้งนี้ข้อมูลจาก International Society of Aesthetic Plastic Surgery ได้ระบุว่าในระหว่างปี 2559 – 2563 อุตสาหกรรมความงามมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอดไม่ว่าจะเป็นการผ่าตัดยกคิ้ว (Brow Lift Procedure) มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) คิดเป็นร้อยละ 12.01 การฉีดไขมันหน้า (Fat Grafting-facing) มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) คิดเป็นร้อยละ 22.19 ศัลยกรรมตกแต่งจมูก (Rhinoplasty) มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) คิดเป็นร้อยละ 14.85 ศัลยกรรมตกแต่งตา (Eyelid Surgery) มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) คิดเป็นร้อยละ 5.08 รวมถึงนวัตกรรมการยกกระชับ (Rejuvenation Procedure) มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) คิดเป็นร้อยละ 58.78 และ การดูแลรักษาด้วยกลุ่มยาฉีด (Total Injectables Procedures) มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (CAGR) คิดเป็นร้อยละ 20.70

สมาคมแพทย์ผิวหนังแห่งประเทศไทยกล่าวว่าในช่วงที่ผ่านมาอุตสาหกรรมเสริมความงามมีการเติบโตค่อนข้างสูงเนื่องจากสังคมในปัจจุบันเปิดกว้าง รวมถึงแพทย์ และผู้ให้บริการมีเพิ่มมากขึ้น และเนื่องมาจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจภายหลังการแพร่ระบาดของโควิด-19 และจากการสิ้นสุดคำสั่งปิดเมืองของทางภาครัฐในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 อีกทั้งที่ผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศ ให้ความสำคัญกับเรื่องของสุขภาพและความงาม ให้แนวโน้มธุรกิจที่พร้อมเติบโตอย่างก้าวกระโดด ทำให้มีการขยายคอร์สบริการที่เพิ่มสูงขึ้น มาจากกลุ่ม Energy Based Devices (เลเซอร์) และกลุ่มยาฉีด (Filler, Botox) เป็นต้น รวมถึงรายได้จากศูนย์ศัลยกรรมที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นบริษัทจึงมีแผนการขยายสาขาเพิ่มอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับเมกะเทรนด์ดังกล่าว

การจัดหาบุคลากรทางการแพทย์

เนื่องจากบุคลากรทางการแพทย์เป็นหัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจเสริมความงามและผิวพรรณบริษัทมีการจัดหาบุคลากรทางการแพทย์หลายช่องทาง เช่น เว็บไซต์ของบริษัท และการบอกต่อในกลุ่มของแพทย์โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีบุคลากรทางการแพทย์รายละเอียดดังนี้

บุคลากรทางการแพทย์	31 ธันวาคม 2566 (คน)
แพทย์	114
พยาบาล	85
รวม	199

บริษัทมีกระบวนการคัดเลือกและจัดจ้างบุคลากรทางการแพทย์ที่เข้มงวดเพื่อให้ได้มาซึ่งบุคลากรทางการแพทย์ที่มีคุณสมบัติและใบประกอบวิชาชีพที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทจะมีการตรวจสอบประวัติจากแพทย์สภาและมีการตรวจสอบเอกสารของแพทย์ทุกท่านจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องก่อนดำเนินการจ้างอยู่เสมอ เพื่อป้องกันการแอบอ้างเอกสารเพื่อประกอบวิชาชีพเวชกรรมโดยไม่ได้รับอนุญาต

การจัดหายาและเวชภัณฑ์

บริษัทให้ความสำคัญกับยาและเวชภัณฑ์ซึ่งถือเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญโดยบริษัทจะใช้ยาและเวชภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทยและองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) ซึ่งองค์กรดังกล่าวเป็นองค์กรที่ได้รับการยอมรับในระดับประเทศและสากลนอกจากนี้ด้วยความสัมพันธ์ที่ดีและมีมาอย่างยาวนานกับคู่ค้าทางธุรกิจทำให้บริษัทเป็นผู้ประกอบการในลำดับต้นๆ ที่สามารถนำยาและเวชภัณฑ์ชนิดใหม่มาใช้ในการรักษาลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจจากการรับบริการและได้รับการบริการอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด บริษัทมีการจัดเก็บยาและเวชภัณฑ์ที่เป็นไปตามมาตรฐานในทุกสาขา รวมทั้งมีการตรวจสอบคุณภาพและอายุของยาและเวชภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการจากผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเท่านั้น

การจัดหาอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์

บริษัทให้ความสำคัญกับอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ เนื่องจากบริษัทเป็นผู้นำด้านนวัตกรรมเทคโนโลยีเพื่อความงามซึ่งทันสมัยและครบวงจร โดยได้มาตรฐานระดับสากล ทำให้ได้รับข้อเสนอจากคู่ค้าทางธุรกิจในการทดลองใช้อุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์เป็นลำดับแรก อีกทั้งทีมแพทย์ของบริษัทยังมีความชำนาญการในการใช้เครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัย โดยบริษัทเลือกสรรเครื่องมือการให้บริการที่ได้รับการยอมรับและตรวจสอบจาก องค์การ อาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) ประเทศไทยซึ่งได้ผ่านการทดสอบว่าปลอดภัยกับผิวคนไทยและเอเชียเพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่น่าพึงพอใจอยู่เสมอ

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ในการประกอบธุรกิจคลินิกเวชกรรม บริษัทแบ่งสินทรัพย์หลักในการดำเนินธุรกิจเป็น

1. สินทรัพย์ถาวร สินทรัพย์หลักที่บริษัทใช้ในการดำเนินกิจการได้แก่ เครื่องมือแพทย์ ซึ่งมีมูลค่ามากกว่า 585 ล้านบาทซึ่งคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 75 ของสินทรัพย์ถาวรของบริษัท โดยสาเหตุที่เครื่องมือแพทย์มีมูลค่าสูงเนื่องจากบริษัทใช้เครื่องมือแพทย์ที่มีเทคโนโลยีทางการแพทย์ทันสมัย ผ่านการตรวจสอบและรับรองจากองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) และมีเครื่องมือแพทย์ที่ครอบคลุมบริการที่หลากหลาย อีกทั้งยังมีจำนวนเครื่องมือเพิ่มขึ้นตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น

ประเภทสินทรัพย์	อายุการให้ประโยชน์	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 (ล้านบาท)
เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์	5 - 12 ปี	385.72	585.35
ค่าปรับปรุงตกแต่งอาคาร	5 - 6 ปี	105.14	128.97
เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	5 ปี	28.41	54.65
ยานพาหนะ	10 ปี	16.55	7.12
รวม		535.82	776.09

2. ใบอนุญาตประกอบธุรกิจ บริษัทดำเนินธุรกิจคลินิกเวชกรรมซึ่งได้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎเกณฑ์หลักที่เกี่ยวข้องได้แก่ พระราชบัญญัติสถานพยาบาล ซึ่งได้กำหนดให้ผู้ขอรับใบอนุญาตต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่สำคัญเช่นรายการดังต่อไปนี้

- มีแผนงานการจัดตั้งสถานพยาบาลที่ได้รับอนุมัติแล้ว
- มีสถานพยาบาลตามลักษณะที่กำหนดในกฎกระทรวง
- มีเครื่องมือเครื่องใช้ เวชภัณฑ์หรือยานพาหนะตามชนิดและจำนวนที่กำหนดในกฎกระทรวง
- มีผู้ประกอบการวิชาชีพในสถานพยาบาลตามวิชาชีพและจำนวนที่กำหนด
- ชื่อสถานพยาบาลโดยเป็นไปตามที่กำหนดในกฎกระทรวง
- หลักเกณฑ์วิธีการเงื่อนไขและค่าใช้จ่ายในการโฆษณาหรือประกาศเกี่ยวกับสถานพยาบาล พ.ศ. 2562

รวมถึงการขออนุญาตหรือการขึ้นทะเบียนที่สำคัญ อันได้แก่

- ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล (ส.พ.7)
- ใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล (ส.พ.19)
- ใบอนุญาตประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ
- ใบอนุญาตให้ประกอบวิชาชีพเวชกรรม
- ใบอนุญาตขายวัตถุออกฤทธิ์ในประเภทที่ 2
- ใบอนุญาตขายวัตถุออกฤทธิ์ในประเภทที่ 3
- ใบอนุญาตขายวัตถุออกฤทธิ์ในประเภทที่ 4
- ใบอนุญาตจำหน่ายยาเสพติดในประเภทที่ 2

ปัจจุบันคลินิกเวชกรรมของบริษัทเป็นการให้บริการในลักษณะสถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน ในการดำเนินการเปิดคลินิกเวชกรรมแต่ละสาขา บริษัทจะดำเนินการยื่นเอกสารคำขออนุมัติแผนงานการจัดตั้งสถานพยาบาลประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน (ส.พ.1) แผนงานการจัดตั้งสถานพยาบาล ประเภทที่ไม่รับผู้ป่วยไว้

ค้ำคืบ (ส.พ.2) คำขออนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาล (ส.พ.5) หนังสือแสดงความจำเป็น ผู้ปฏิบัติงานในสถานพยาบาลของผู้ประกอบวิชาชีพ(ส.พ.6) ไปยังคณะอนุกรรมการสถานพยาบาลหลังจากนั้น ทางคณะอนุกรรมการสถานพยาบาลจะมีการเข้าตรวจความพร้อมในการให้บริการของคลินิกในสาขานั้นๆซึ่ง ครอบคลุมการตรวจมาตรฐานคลินิกเวชกรรมประกอบด้วย การตรวจสอบทั้งลักษณะโดยทั่วไปของ สถานพยาบาล อันได้แก่ ท่าเลที่ตั้งมีความสะดวก ปลอดภัย อาคารมีความมั่นคงแข็งแรง ห้องให้การรักษาคือเป็น สัดส่วน มีดัดปลอดภัยต่อผู้รับบริการ เป็นต้น รวมถึงมีการตรวจสอบชนิดและจำนวนเครื่องมือ เครื่องใช้ ยาและ เวชภัณฑ์ที่จำเป็นประจำสถานพยาบาล

3. สันทรพิสัยสิทธิการให้ สถานที่ตั้งของธุรกิจคลินิกเสริมความงามครบวงจรในแต่ละสาขามีความสำคัญในการใช้ บริการของลูกค้า ดังนั้น บริษัทจึงมีการพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ โดยทำการเลือกทำเลที่ตั้งในห้างสรรพสินค้าหรือ ศูนย์การค้าชั้นนำทั่วไที่มีคนคมนาความสะดวกสบาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย โดยบริษัท จัดให้มี สภาพแวดล้อมที่ดี สะอาดปลอดภัย รวมถึงมีการออกแบบตกแต่งสถานที่สวยงาม ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการ ตัดสินใจเลือกใช้บริการของลูกค้า สัญญาเช่าพื้นที่สาขาของบริษัทมีระยะเวลา 3 ปี บริษัทสามารถเจรจาต่อ สัญญาเช่ากับผู้ให้เช่าได้คราวละ 3 ปี ซึ่งจากความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ผ่านมาบริษัทไม่มีปัญหาในการต่อสัญญาเช่า กับผู้ให้เช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 สันทรพิสัยสิทธิการใช้ของบริษัทมีมูลค่าตามบัญชี 440 ล้านบาท เพิ่มขึ้น จากปีก่อน 157 ล้านบาท ตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น

ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นสูงสุด 10 รายแรก ณ วันที่ 30 สิงหาคม 2566 (วันปิดสมุดทะเบียนล่าสุดเพื่อสิทธิในการได้รับเงินปันผล)

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
1	นาย อภิรุจ ทองวัฒน์	72,000,000	32.73
2	บริษัท ทีเคคิวเอช แคมปีตอล แมนเนจเม้นท์ จำกัด	24,000,000	10.91
3	นาง พงนิภัท ศรีอภัย	20,480,600	9.31
4	บริษัท เอกชัยการแพทย์ จำกัด (มหาชน)	16,000,000	7.27
5	นาย รัฐพล กิตติชัยตระกูล	13,885,091	6.31
6	นาย ไพบุลย์ เสรีวัฒนา	10,399,682	4.73
7	นาย จิรเดช จงวัฒนาศิลปกุล	6,006,000	2.73
8	น.ส. รวิสรานา รุ่งศิริ	4,051,900	1.84
9	นาย พิรนาท โชควัฒนา	2,593,361	1.18
10	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	2,182,624	0.99

หมายเหตุ

1. บริษัท ทีเคคิวเอช แคมปีตอล แมนเนจเม้นท์ จำกัด ("TKQH") เป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายของประเทศไทยเพื่อประกอบ กิจการลงทุนในบริษัทต่างๆ (Holding Company) โดยมี นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์ เป็นผู้ถือหุ้นใน TKQH ในสัดส่วนร้อยละ 99.99
2. นางพงนิภัท ศรีอภัย เป็น มารดา ของนายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่ต่ำกว่าอัตราร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ ภายหลังจากหักภาษีและเงินทุนสำรองตามกฎหมายและเงินสำรองอื่น (ถ้ามี) อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ โดยจะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน สภาพคล่อง ความจำเป็นในการใช้เงินทุนหมุนเวียน ในการดำเนินงาน แผนการลงทุน และการขยายธุรกิจในอนาคต สภาพตลาด ความเหมาะสม และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานและการบริหารงานของบริษัท โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่าบริษัทจะต้องมีเงินสดเพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจ และการดำเนินการดังกล่าวจะต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น ตามที่คณะกรรมการบริษัทและ/หรือ ผู้ถือหุ้นของบริษัทเห็นสมควร ทั้งนี้ มติของคณะกรรมการบริษัทที่อนุมัติให้จ่ายเงินปันผลจะต้องถูกนำเสนอเพื่อขออนุมัติที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้ แล้วรายงานให้ที่ประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวต่อไป

ทั้งนี้การจ่ายเงินปันผลห้ามมิให้จ่ายเงินปันผลจากเงินประเภทอื่นนอกจากเงินกำไร ในกรณีที่บริษัทยังมียอดขาดทุนสะสมอยู่ ห้ามมิให้จ่ายเงินปันผล เงินปันผลให้จ่ายตามจำนวนหุ้น หุ้นละเท่าๆ กัน โดยการจ่ายเงินปันผลต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

การจ่ายปันผลประจำปี	ปี 2565	ปี 2566
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	1.21	1.31
เงินปันผลต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	1.30	1.30 *
มูลค่าที่ตราไว้ (บาทต่อหุ้น)	0.50	0.50
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	108%	99%

หมายเหตุ * บริษัทจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจำนวน 0.55 บาทต่อหุ้นจากผลการดำเนินงานของบริษัทในงวดครึ่งปีแรก เมื่อวันที่ 14 กันยายน 2566 ซึ่งได้รวมอยู่ในจำนวนนี้ การจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานของบริษัทในงวดครึ่งปีหลัง ซึ่งจำนวนเงินปันผลรวมประจำปีจะต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

การบริหารจัดการความเสี่ยง

นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทตระหนักว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นปัจจัยสำคัญต่อการขับเคลื่อนธุรกิจให้มีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพและมั่นคง และเป็นส่วนหนึ่งของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญที่จะมีส่วนช่วยให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ ทั้งนี้ การระบุและการจัดการความเสี่ยงจะช่วยสนับสนุนให้บริษัทมีการตัดสินใจในทางเลือกต่างๆ ที่ดีขึ้น และช่วยให้มองเห็นโอกาส ตลอดจนสามารถบรรเทาผลกระทบจากเหตุการณ์สำคัญที่อาจเกิดและส่งผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ในการประกอบธุรกิจของบริษัท ย่อมต้องเผชิญกับความเสี่ยงต่างๆ เหมือนกับธุรกิจอื่นๆ โดยปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวไม่ได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ของบริษัท อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัท มีทราบในขณะนี้ หรือเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัท เห็นว่าไม่เป็นสาระสำคัญในปัจจุบัน แต่ในอนาคตอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ รายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่องหรือแหล่งเงินทุนของบริษัท หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประโยชน์ประกอบการ นโยบายการดำเนินธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐ และอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคตนั้น มิได้เป็นการรับรองการเกิดขึ้นของเหตุการณ์ในอนาคต โดยผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์ได้

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

ความเสี่ยงในด้านการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจเสริมความงาม

ธุรกิจเสริมความงามเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงทั้งการแข่งขันกับโรงพยาบาลเอกชนสถานพยาบาลรายเดิมและรายใหม่ที่เข้าสู่ตลาดเสริมความงามซึ่งมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นและต่างแข่งขันทางการตลาดเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างไรก็ตามธุรกิจเสริมความงามยังมีอัตราการเติบโตสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคหันมาสนใจดูแลผิวพรรณดูแลรูปร่างหน้าตาเพิ่มมากขึ้นและมีความต้องการให้ผลลัพธ์ที่ดียิ่งขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้กระแสความนิยมในการเข้ารับบริการตามสถานบริการเสริมความงามหรือคลินิกความงามเพื่อดูแลผิวหน้า ผิวพรรณและรูปร่างมากขึ้น บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงด้านการแข่งขันดังกล่าว เพื่อให้บริษัทมีความได้เปรียบทางการแข่งขันและลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีนโยบายที่จะสร้างความแตกต่าง โดยเน้นการสร้างแบรนด์ให้ผู้บริโภคมีการจดจำ เน้นการให้บริการแบบครบวงจรด้วยนวัตกรรมที่ทันสมัยจากยุโรปและสหรัฐอเมริกา พัฒนาความสามารถของบุคลากรให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และเพิ่มจำนวนสาขา โดยเปิดสาขาให้ครอบคลุมทั่วประเทศ เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคและเพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงบริการของบริษัทได้

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

เนื่องจากในปัจจุบันพฤติกรรมของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วและมีความต้องการที่ซับซ้อนหลากหลายมากยิ่งขึ้น หากบริษัทไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปได้อย่างมีประสิทธิภาพจะทำให้บริษัทเสียโอกาสในการสร้างรายได้จากการที่ไม่สามารถดึงดูดลูกค้าใหม่และไม่สามารถรักษาลูกค้าเก่าไว้ได้ทางบริษัทจึงให้ความสำคัญกับความเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก โดยคณะผู้บริหารของบริษัทได้มีการเข้าร่วม การอบรม สัมมนาที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยด้านเทคโนโลยีการรักษา เพื่อติดตามการ

เปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการรักษาต่างๆ เพื่อนำมาพัฒนาเทคโนโลยีการรักษาของบริษัท อีกทั้งยังได้มีการกำหนดให้มีการประเมินความต้องการของผู้บริโภคเป็นประจำทุกปี เช่น การดูข้อมูลทางการตลาด การทำวิจัยทางการตลาด (Customer Survey) เพื่อใช้ในการวางแผนการตลาดและพัฒนาบริการที่มีอยู่ให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทันทั่วถึงและมีประสิทธิภาพซึ่งถือเป็นเป้าหมาย ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีการรักษา

บริษัทมุ่งเน้นและให้ความสำคัญในคุณภาพ การตรวจวิเคราะห์ รวมถึงการให้บริการในการรักษาแก่ผู้ป่วยของบริษัทด้วยการใช้เครื่องมือทางการแพทย์ที่มีประสิทธิภาพและปลอดภัย และได้รับการรับรองจากองค์การอาหารและยาแห่งสหรัฐอเมริกา (US FDA) และ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.) เท่านั้น เนื่องจากถือว่าเป็นมาตรฐานความปลอดภัยที่ดีที่สุด โดยบริษัทได้ลงทุนซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ทันสมัยอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทได้พิจารณาข้อมูลจากการดำเนินงานตั้งแต่ปี 2552 และพบว่าระยะเวลาเฉลี่ยของการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีเครื่องมือทางการแพทย์ขึ้นอยู่กับอุปกรณ์การแพทย์นั้นๆ โดยเฉลี่ยประมาณ 5 – 12 ปี ซึ่งเครื่องมือทางการแพทย์ที่บริษัทเลือกใช้นั้นๆ ยังสามารถให้การรักษาที่เห็นผล อย่างไรก็ตาม เครื่องมือทางการแพทย์ที่ใช้เทคโนโลยีใหม่ อาจมีราคาสูงกว่าเดิม ทำให้อาจส่งผลกระทบต่อความคุ้มค่าของการลงทุนของบริษัทได้ อาทิ การค่าใช้จ่ายในการจัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ใหม่ รวมถึงการค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาที่ค่อนข้างสูง ทั้งนี้ เพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีรักษา บริษัทมีขั้นตอนการอนุมัติการลงทุนต่างๆ โดยบริษัทมีการกำหนดนโยบายการจัดซื้อเครื่องมือแพทย์ การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุนสำหรับเครื่องมือแพทย์ที่สำคัญจากการอ้างอิงข้อมูลของผู้ผลิตและผู้จัดทำนายของเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน และจัดทำงบประมาณการจัดซื้อเครื่องมือแพทย์ประจำปี ซึ่งต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาจากราคาของเครื่องมืออุปกรณ์ที่ต้องลงทุน และระยะเวลาคืนทุน

ความเสี่ยงในการดูแลผู้ป่วย รวมถึงอาการหรือภาวะแทรกซ้อนจากการผ่าตัดหรือการทำหัตถการ

เนื่องจากผู้ป่วยแต่ละรายมีสภาพร่างกายที่แตกต่างกัน ส่งผลให้ผู้ป่วยบางรายอาจเกิดผลข้างเคียงที่เกิดจากการรักษาแตกต่างกันตามไปด้วย โดยผู้ป่วยบางรายอาจเกิดอาการหรือภาวะแทรกซ้อนจากการผ่าตัดหรือการทำหัตถการ ซึ่งทางบริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทมีมาตรการแก้ไขโดย ในกรณีที่มีเหตุการณ์ฉุกเฉินเกิดขึ้น บริษัทมีแผนสำรองฉุกเฉินที่จะติดต่อประสานงาน เพื่อขอความช่วยเหลือจากโรงพยาบาลพันธมิตร เช่น โรงพยาบาลในเครือบริษัท เอกชัยการแพทย์ จำกัด (มหาชน) และโรงพยาบาลที่ใกล้ที่สุด นอกจากนั้นบริษัทมีการฝึกอบรมแพทย์อยู่เป็นประจำทั้งในและต่างประเทศเพื่อพัฒนาทักษะในการรักษาของแพทย์อย่างต่อเนื่องและเกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการรักษา รวมถึงลดผลข้างเคียงและภาวะแทรกซ้อนที่อาจเกิดขึ้นที่อาจเกิดขึ้น

ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องค่าเสียหายจากการให้บริการทางการแพทย์

บริษัทมุ่งเน้นและให้ความสำคัญในการให้การรักษามีคุณภาพและตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้ป่วย แต่เนื่องจากผู้ป่วยแต่ละรายมีความคาดหวังที่แตกต่างกันรวมทั้งผลการรักษาขึ้นอยู่กับแต่ละบุคคลซึ่งหากทางบริษัทไม่สามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้ป่วยได้อย่างเหมาะสมทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากผลการรักษาที่ไม่เป็นไปตามความคาดหวังของผู้ป่วย ส่งผลให้ผู้ป่วยอาจวิพากษ์วิจารณ์ผ่านสื่อสังคม ร้องเรียนไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งฟ้องร้องดำเนินคดีทางกฎหมาย ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีเนื่องจากผู้ป่วยหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องไม่พอใจในผลการรักษาพยาบาล หรืออาจเกิดผลกระทบเกี่ยวเนื่องจากการรักษาของแพทย์และผู้อำนวยการของบริษัท ซึ่งบริษัทและหรือแพทย์ อาจจะต้องจ่ายค่าชดเชยให้กับผู้ฟ้องร้องอันอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานและชื่อเสียงของ

บริษัทในอนาคตได้จากความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้พัฒนาคุณภาพการให้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่องตลอดจนการคัดเลือกแพทย์และบุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ อีกทั้งยังมีการประเมินคุณภาพการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะการประเมินผลการรักษาพยาบาลและความพึงพอใจในการเข้ามารับการบริการและตรวจรักษาที่บริษัท เพื่อให้สามารถรับรู้ถึงประสิทธิภาพการดำเนินงานและยังเป็นแนวทางป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายได้อีกทางหนึ่ง รวมถึงบริษัทมีระบบการควบคุมคุณภาพสาขา ซึ่งมุ่งเน้นการรักษาคุณภาพการให้บริการของแพทย์ให้มีมาตรฐานเดียวกัน จากตารางการอบรมที่จัดให้แพทย์เข้าร่วมเป็นประจำ โดยที่แพทย์ส่วนใหญ่นิยมเข้ารับการอบรมโดยสมัครใจ เนื่องจากได้เพิ่มทักษะในการทำงานและความเชี่ยวชาญเพิ่มเติม นอกจากนี้บริษัท มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อกำหนดที่ประเมินและติดตามผลการจัดการความเสี่ยงดังกล่าว รวมทั้งออกมาตรการการป้องกัน เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทไม่มีคดีความฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากการให้บริการด้านการรักษาพยาบาล ที่ส่งผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรทางการแพทย์

ในปัจจุบันธุรกิจเสริมความงามในประเทศไทยนั้น มีอัตราการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้บริโภคหันมาให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพและความงามมากขึ้น ปัจจัยหนึ่งที่สำคัญในการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการทางการแพทย์ คือ การมีบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญส่งผลให้ผู้ให้บริการธุรกิจประเภทที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทางการแพทย์มีความต้องการบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพิ่มขึ้นซึ่งบริษัทมีแผนการบริหารจัดการแพทย์ให้เพียงพอต่อการให้บริการ โดยการกำหนดตารางการทำงานของแพทย์ให้มีการหมุนเวียนแพทย์ไปในแต่ละสาขาอย่างเพียงพอและทั่วถึงแต่เนื่องจากภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนเป็นครั้งแรกบริษัทมีความตั้งใจที่จะนำเงินส่วนหนึ่งที่ได้จากการระดมทุนดังกล่าว มาใช้ในการขยายธุรกิจ เพิ่มจำนวนสาขา เพื่อให้ธุรกิจเติบโตและสร้างผลประโยชน์ที่ดีขึ้นให้กับบริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์เหล่านี้ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงได้กำหนดค่าตอบแทนและผลประโยชน์ในระดับที่จูงใจสำหรับบุคลากรของบริษัท อีกทั้งยังจัดให้มีการศึกษาและฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง จัดให้มีกิจกรรมเสริมสร้างคุณภาพชีวิตโครงการเสริมสร้างความผูกพันของพนักงานและจัดสวัสดิการในรูปแบบต่างๆ ให้ทัดเทียมกับผู้ประกอบการรายอื่น เพื่อเป็นการรักษาบุคลากรของบริษัทเอาไว้ ตลอดจนมีแผนกลยุทธ์เพื่อสร้างความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน อีกทั้งบริษัทมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในวงการคลินิกเวชกรรมด้านผิวหน้า ความงาม ศัลยกรรมตกแต่งและการดูแลป้องกันฝ้าผุ ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่ามีแพทย์ผู้ชำนาญการจำนวนมากที่ต้องการมาร่วมทำงานด้วย

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจในช่วงทางห้างสรรพสินค้าเป็นหลัก

บริษัทดำเนินกลยุทธ์โดยการเข้าไปเปิดคลินิกให้บริการในพื้นที่ที่เป็นที่รู้จัก และเป็นพื้นที่ที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย ซึ่งส่วนใหญ่ บริษัทจะได้เข้าไปเปิดสาขาและให้บริการตามห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าชั้นนำทั่วประเทศ เนื่องจากทางบริษัทมองว่าการเปิดสาขาในห้างสรรพสินค้านั้นเป็นการเสริมภาพลักษณ์ให้กับแบรนด์และยังเป็นอุปสรรคต่อการเข้าตลาดของคู่แข่งอีกทางหนึ่งเนื่องจากพื้นที่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำมีพื้นที่จำกัด จากลักษณะการดำเนินการทางธุรกิจดังกล่าวทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจในช่วงทางห้างสรรพสินค้า เนื่องจากหากเกิดเหตุการณ์การแพร่ระบาดของโรคระบาดที่เกิดขึ้นใหม่ หรือการกลับมาแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 อาจส่งผลให้ภาครัฐออกมาตรการการกำกับดูแลที่เข้มงวดมากขึ้น หรือนักค้าใช้มาตรการ Lock-down และให้ปิดห้างสรรพสินค้าเป็นการชั่วคราว ซึ่งส่งผลกระทบต่อการใช้บริการของผู้บริโภค ด้วยเหตุนี้ทำให้คลินิกที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าได้รับผลกระทบอย่างมาก อย่างไรก็ตาม

ตาม หลังจากมีการผ่อนปรนให้ห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าเปิดได้ภายใต้มาตรการป้องกันตามที่รัฐกำหนด บริษัทสามารถกลับมาดำเนินงานได้ตามปกติและมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ในอนาคตบริษัทอาจมีแผนที่จะขยายการลงทุนเปิดสาขาแห่งใหม่นอกห้างสรรพสินค้า (Stand Alone) เพื่อลดการพึ่งพิงธุรกิจในช่วงทางห้างสรรพสินค้าลงมาบางส่วน

ความเสี่ยงจากการต่ออายุสัญญาเช่าของสาขา

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการให้บริการรักษาพยาบาลเกี่ยวกับผิวพรรณ ศัลยกรรมความงามและฟื้นฟูสภาพ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีการขยายธุรกิจเสริมความงาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 55 สาขา (ไม่รวมสำนักงานใหญ่) โดยแบ่งเป็น คลินิกเวชกรรมภายใต้แบรนด์ “THE KLINIQUE” จำนวน 35 สาขา “L.A.B. X” จำนวน 14 สาขา “THE KLINIQUE SURGERY CENTER” 1 สาขา “KLINIQA SPA” 1 สาขา และ “L’CLINIC” 1 สาขา ซึ่งสาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วประเทศ โดยพื้นที่สาขาส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าระยะสั้น อายุ 1-3 ปี ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่า หรือมีความเสี่ยงจากการที่อัตราค่าเช่าและค่าบริการปรับตัวสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม จากการดำเนินงานในอดีตตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท คู่สัญญาจ้างของพื้นที่ให้เช่าไม่เคยยกเลิกสัญญาเช่าของ บริษัท แต่อย่างใดและสัญญาเช่าส่วนใหญ่ให้สิทธิบริษัทต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนด และมีการกำหนดอัตราค่าเช่าที่ชัดเจน นอกจากนี้ สัญญาเช่าของ บริษัทเป็นสาขาในห้างสรรพสินค้าชั้นนำจำนวนมาก ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะสามารถต่ออายุสัญญาเช่าและดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทเป็นผู้เช่าที่มีศักยภาพสูง เป็น Flagship Store ในกลุ่มผู้ให้บริการด้านความงามของแต่ละห้างสรรพสินค้า และมีสาขาให้บริการในหลายสาขาของทางผู้ให้เช่า

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบข้อบังคับและกฎหมาย

บริษัทประกอบกิจการสถานพยาบาลที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืนประเภทคลินิกเวชกรรม เป็นการดำเนินการภายใต้การกำกับ ควบคุม ดูแลโดยกระทรวงสาธารณสุข และหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ส่งผลให้บริษัทต้องปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายต่างๆ ที่ควบคุมดูแลการประกอบธุรกิจและเพื่อคุ้มครองความปลอดภัยของประชาชน ได้แก่ ประกาศแพทยสภา ประกาศกระทรวงสาธารณสุข ระเบียบแพทยสภา กฎกระทรวงกำหนดลักษณะของสถานพยาบาล และลักษณะการให้บริการของสถานพยาบาล พระราชบัญญัติวิชาชีพเวชกรรม พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พระราชบัญญัติสถานพยาบาล พระราชบัญญัติอาหารและยา เป็นต้น รวมถึงบริษัทต้องได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาลและใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาลตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยสถานพยาบาล การเปลี่ยนแปลงใดๆ ในการตีความกฎหมาย ข้อบังคับ ระเบียบ และประกาศในปัจจุบัน หรือกฎระเบียบใหม่ๆ มีแนวโน้มที่จะมีความเข้มงวดมากขึ้น อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง บริษัทจึงให้ความสำคัญในการปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ ข้อบังคับ กฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ ซึ่งบริษัทมีนโยบายให้บุคลากรของบริษัทติดตาม ตรวจสอบ ęรับการอบรม สัมมนา เพื่อรับทราบข้อมูล ข่าวสารจากภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการสถานพยาบาล เพื่อให้บริษัทสามารถปฏิบัติตามประกาศ ระเบียบ ข้อบังคับ กฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ ได้อย่างถูกต้อง

การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

บริษัทเห็นความสำคัญในการพัฒนาและขับเคลื่อนธุรกิจสู่ความยั่งยืน โดยยึดมั่นและให้ความสำคัญกับหน้าที่ และความรับผิดชอบต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสีย ได้แก่ ผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า พนักงาน ชุมชน และสังคมรอบด้าน เพื่อสร้างความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจ และมีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจให้เป็นแบบอย่างที่ดีต่อสังคม (Good Corporate Citizen) ด้วยหลักจริยธรรมและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสร้างประโยชน์ให้กับสังคม สิ่งแวดล้อม รวมไปถึงการเติบโตที่ยั่งยืน เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) ขององค์การสหประชาชาติ และสามารถสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงผลกระทบในการดำเนินธุรกิจที่มีต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัทในทุกด้าน

บริษัทมีแนวทางการดำเนินงานที่สอดคล้องกับเป้าหมายที่จะบรรลุความเท่าเทียมระหว่างเพศ และเสริมอำนาจให้สตรีและเด็กหญิง โดยไม่ได้มีการกีดกันทางเพศในการเข้ารับบริการ มีการเปิดกว้างต่อ ทุกเพศ ทุกวัย อีกทั้งในส่วนของบริษัทไม่ได้มีการจำกัดเพศหรือช่วงอายุ (Equal Opportunity Employer) ขึ้นอยู่กับความรู้ ความสามารถของบุคคล ซึ่งสอดคล้องกับเป้าหมายย่อยเรื่องการยุติการเลือกปฏิบัติทุกรูปแบบที่มีต่อผู้หญิงและเด็กหญิงในทุกที่ การสร้างหลักประกันว่าผู้หญิงจะมีส่วนร่วมอย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพ และมีโอกาสที่เท่าเทียมในการเป็นผู้นำในทุกระดับของการตัดสินใจและเป้าหมายย่อยเรื่องเสริมความเข้มแข็งแก่นโยบายที่ดีและกฎระเบียบที่บังคับใช้ได้เพื่อส่งเสริมความเสมอภาคระหว่างเพศและการเพิ่มบทบาทแก่ผู้หญิงและเด็กหญิงทุกคนในทุกระดับรวมทั้งมีแนวทางที่สอดคล้องกับเป้าหมายที่จะสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่มีความทนทานส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมที่ครอบคลุมและยั่งยืน และส่งเสริมนวัตกรรม ด้วยการพัฒนาระบบ IT เพื่อสร้างฐานข้อมูลที่น่าเชื่อถือและนำระบบ IT มาให้บริการลูกค้า ผ่านการยืนยันข้อมูลส่วนตัว และ ข้อมูลการใช้บริการ ด้วยระบบ SMS เพื่อความโปร่งใสและความปลอดภัยของข้อมูล รวมทั้งลดการใช้กระดาษในกระบวนการดังกล่าวอีกด้วยซึ่งสอดคล้องกับตัวชี้วัดจะปรับปรุงอุตสาหกรรมเพื่อให้เกิดความยั่งยืนโดยเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรและการใช้เทคโนโลยีและกระบวนการทางอุตสาหกรรมที่สะอาดและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น และการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยี การวิจัยและนวัตกรรมภายในประเทศกำลังพัฒนา รวมถึงการให้มีสภาพแวดล้อมทางนโยบายที่นำไปสู่ความหลากหลายของอุตสาหกรรมและการเพิ่มมูลค่าของสินค้าโภคภัณฑ์

ทั้งนี้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าวบริษัทจึงได้กำหนดนโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและการขับเคลื่อนธุรกิจด้วยความยั่งยืนซึ่งสอดคล้องกับทิศทางและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเพื่อสะท้อนถึงเจตนารมณ์และความมุ่งมั่นที่จะขับเคลื่อนธุรกิจโดยคำนึงถึงประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมด้านสังคมที่ครอบคลุมการเคารพสิทธิมนุษยชนและด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีดังนี้

1. การกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทจัดให้มีระบบบริหารจัดการตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ด้วยการจัดการอย่างโปร่งใส เท่าเทียม และเป็นธรรม เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ผู้มีส่วนได้เสีย และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียมั่นใจว่าบริษัทมีความสามารถในการแข่งขัน และสามารถปรับตัวกับปัจจัยการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ในขณะเดียวกันบริษัทคำนึงถึงจริยธรรม ในการดำเนินธุรกิจ และผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมในระยะยาว เพื่อนำไปสู่การสร้างคุณค่าให้แก่องค์กรอย่างยั่งยืน

2. การประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรม บริษัทถือปฏิบัติแนวทางการประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรม ก่อให้เกิดความเชื่อมั่นต่อผู้ที่เกี่ยวข้องอันจะส่งผลดีต่อบริษัทในระยะยาวเพื่อรักษาความเชื่อมั่นของนักลงทุนและสาธารณชนต่อบริษัทและเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทปราศจากการดำเนินธุรกิจอย่างไม่เป็นธรรม

3. การเคารพสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม บริษัทให้ความสำคัญกับเรื่องสิทธิมนุษยชน ซึ่งแสดงถึงการประกอบธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัท ดังนั้นนโยบายและแนวปฏิบัติของบริษัทที่จัดให้มีเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายระเบียบและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องครอบคลุมในเรื่องการเคารพสิทธิมนุษยชนด้วย

4. ความรับผิดชอบต่อลูกค้าและผู้บริโภค บริษัทคำนึงถึงความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า การสื่อสารผลกระทบจากสินค้าหรือบริการต่อลูกค้า และการรักษาข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า ซึ่งเป็นผู้ที่ซื้อสินค้าและบริการจากบริษัท รวมทั้งผู้บริโภคซึ่งเป็นผู้ที่ใช้สินค้าและบริการของบริษัท ด้วยราคาที่ เป็นธรรม มีคุณภาพ และมีความรับผิดชอบต่อลูกค้า

5. การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม บริษัทเป็นบริษัทที่อยู่ในสังคมย่อมต้องรับผิดชอบต่อสังคมและการพัฒนาและค้ำจุนไปสู่ชุมชนและสังคมโดยรวมเพื่อให้บริษัทเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทถือเป็นหน้าที่และเป็นนโยบายหลักในการให้ความสำคัญกับกิจกรรมของชุมชนและสังคมโดยมุ่งเน้นให้เกิดการพัฒนาสังคมชุมชนซึ่งแวดล้อมทำนุบำรุงศาสนาพัฒนาคุณภาพชีวิตและส่งเสริมการมีส่วนร่วมกับชุมชนสร้างสรรค์และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติรวมทั้งสนับสนุนการศึกษาแก่เยาวชนและสนับสนุนกิจกรรมสาธารณประโยชน์แก่ชุมชนที่ด้อยโอกาสให้เป็นชุมชนที่เข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้

6. การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม บริษัทใส่ใจในความปลอดภัยและสุขภาพของบุคลากรและชุมชนโดยรอบสถานประกอบการ บริษัทมุ่งส่งเสริมและปลูกฝังจิตสำนึกทางด้านคุณภาพ ความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม ให้เป็นวิถีชีวิตประจำวันของบุคลากรเพื่อประโยชน์ของทุกคนรวมทั้งชุมชนและสังคมโดยรวม บริษัทสนับสนุนให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสม ลดการใช้ของสิ้นเปลือง บริษัทได้กำหนดนโยบายที่สอดคล้องกับกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับด้านสิ่งแวดล้อมซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและลักษณะธุรกิจของบริษัทซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะลดผลกระทบเชิงลบต่อสิ่งแวดล้อมในประเด็นต่างๆ เช่น พลังงาน น้ำ ยะ ของเสีย มลพิษ และการจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก

7. นวัตกรรมและการเผยแพร่นวัตกรรมจากการดำเนินความรับผิดชอบต่อสังคม บริษัทนำแนวคิดในการรับผิดชอบต่อสังคมมาปรับใช้และคิดค้นให้เกิดนวัตกรรมทางธุรกิจที่สร้างประโยชน์ ความสามารถในการแข่งขันต่อธุรกิจและสังคม เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการรายอื่นและประชาชนส่วนรวม ให้ความสำคัญกับนวัตกรรมและความรับผิดชอบต่อสังคมมากยิ่งขึ้น

8. การจัดทำรายงานด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม บริษัทจะดำเนินการจัดเก็บข้อมูลในการปฏิบัติตามแนวทางการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเพื่อความสะดวกในการเผยแพร่และการนำข้อมูลดังกล่าวไปส่งเสริมนโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมให้ดียิ่งขึ้นในอนาคตรวมทั้งบริษัทจะดำเนินการเปิดเผยข้อมูลในการปฏิบัติตามแนวทางการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมให้เป็นประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย เพื่อความสุจริตและโปร่งใสในการดำเนินการ

9. กำหนดนโยบายการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ รวมถึงสนับสนุนส่งเสริมการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กร สังคม และสิ่งแวดล้อม นำองค์กรเข้าสู่สังคมคาร์บอนต่ำเพื่อตอบสนองนโยบายของประเทศไทยในการลดก๊าซเรือนกระจก สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลและข้อตกลงตามอนุสัญญาสหประชาชาติว่าด้วยการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (United Nations Framework Convention on Climate Change : UNFCCC)

10. การจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่มูลค่าของธุรกิจ (value chain) บริษัทถือปฏิบัติแนวทางการประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรมก่อให้เกิดความเชื่อมั่นต่อผู้ที่เกี่ยวข้องอันจะส่งผลดีต่อบริษัทในระยะยาว เพื่อรักษาความ

เชื่อมั่นของนักลงทุนและสาธารณชนต่อบริษัทและเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท ปราศจากการดำเนินธุรกิจอย่างไม่เป็นธรรม

10.1 ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ บริษัทดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมของกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย พร้อมทั้งคำนึงถึงการบริหารจัดการความยั่งยืนของกิจกรรมตลอดห่วงโซ่คุณค่า โดยกำหนดให้มีแนวทางในการส่งเสริมความยั่งยืนของห่วงโซ่คุณค่าควบคู่ไปกับการพัฒนาด้านความยั่งยืนตลอดห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ ทั้งในด้านการพัฒนาเศรษฐกิจ สร้างสังคม และรักษาสมดุลของสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ กิจกรรมหลัก (Main Activities) ในห่วงโซ่คุณค่าของ บริษัทมีดังต่อไปนี้

กิจกรรมหลัก	รายละเอียด
1. การวิจัยและพัฒนา	- บริษัทมีการศึกษาและพัฒนาบริการเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันและอนาคต รวมถึงการมองหาเครื่องมือทางการแพทย์ชนิดใหม่ที่ทันสมัยมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เช่น การนำเครื่อง Thermage FLX ที่มีประสิทธิภาพสูงและใช้พลังงานน้อยกว่ามาใช้แทน เครื่องรุ่นเดิมคือ Thermage CPT เป็นต้น
2. การจัดซื้อจัดหา	- บริษัทให้ความสำคัญกับการจัดซื้อเครื่องมือ สินค้า ที่มีคุณภาพ มีมาตรฐาน ในราคาที่เหมาะสม และแหล่งที่มาที่โปร่งใส โดยการตรวจสอบคุณภาพสินค้า เครื่องมือ และประเมินความน่าเชื่อถือของคู่ค้าจนสามารถมั่นใจได้ว่าจะสามารถพัฒนาธุรกิจระหว่างกันได้อย่างยั่งยืน
3. การส่งมอบบริการ	- บริษัทเสนอบริการในการดูแลผิวพรรณและรูปร่างที่มีคุณภาพ มาตรฐาน และปฏิบัติงาน ให้บริการโดยบุคลากรที่มีความน่าเชื่อถือได้รับการรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง - บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายโดยการเปิดสาขาการให้บริการตามศูนย์การค้า เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงบริการได้อย่างสะดวก อีกทั้งยังมีการจัดเก็บข้อมูลลูกค้าที่เชื่อมโยงกันระหว่างสาขาโดยระบบการจัดเก็บที่มีคุณภาพจึงสามารถช่วยให้ผู้บริโภคมีความยืดหยุ่นในการเข้ารับบริการได้ในทุกสาขา
4. การตลาด	- บริษัททำการตลาดโดยการสื่อสารผ่านผู้มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักกันในวงกว้าง โดยผ่านช่องทางการตลาดทั้งแบบ Online และ Offline เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างหลากหลาย
5. การบริการหลังการขาย	- บริษัทให้ความสำคัญในความพึงพอใจต่อการบริการอย่างสูงสุดโดยบริษัทเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถติดต่อเพื่อให้ข้อเสนอแนะหลังการให้บริการได้ เพื่อให้สามารถตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าได้ในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินธุรกิจด้วยกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ควบคู่ไปกับกิจกรรมหลัก เพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพของกิจกรรมหลัก และขับเคลื่อนให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ ดังต่อไปนี้

กิจกรรมสนับสนุน	รายละเอียด
การบริหารทรัพยากรบุคคล	- บริษัทจัดหาทรัพยากรบุคคลโดยคำนึงถึงความเหมาะสมต่อหน้าทำงาน ตลอดจนพิจารณาผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม สามารถแข่งขันกับคู่แข่งทางธุรกิจอื่นๆ ได้ อีกทั้งยังมีการจัดอบรมพัฒนาบุคลากร เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

10.2 การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ บริษัทมีนโยบายการจัดกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียตลอดห่วงโซ่คุณค่าทั้งภายในและภายนอกบริษัทเพื่อกำหนดแนวทางในการตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียดังต่อไปนี้

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองของบริษัทต่อความคาดหวัง
ผู้ถือหุ้น นักลงทุน และนักวิเคราะห์	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทมีผลประกอบการและฐานะการเงินที่ดี พร้อมทั้งมีความสามารถในการทำกำไรที่เพิ่มขึ้น - บริษัทมีการกำกับดูแลกิจการที่ดี ปฏิบัติตามกฎหมายและปราศจากการทุจริตคอร์รัปชัน - ข้อมูลของบริษัทมีความถูกต้อง ครบถ้วน เหตุการณ์โปร่งใส - การบริหารความเสี่ยงอย่างรอบคอบและมีประสิทธิภาพ - การจ่ายเงินปันผลเมื่อบริษัทมีกำไรสะสมและกระแสเงินสดที่เพียงพอ - การปฏิบัติตามต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียม 	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทสร้างความสามารถในการแข่งขันและพัฒนาศักยภาพในการเติบโตทางธุรกิจรวมถึงความสามารถในการทำกำไรอย่างต่อเนื่อง - บริษัทมีการจัดทำแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจเป็นประจำ - บริษัทมีการกำกับดูแลกิจการอย่างโปร่งใส ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและปฏิบัติตามจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจอย่างเคร่งครัด - บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลที่ชัดเจนและเหมาะสม - บริษัทบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างรอบคอบ เป็นระบบ และมีประสิทธิภาพ - บริษัทเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และโปร่งใส
พนักงาน	<ul style="list-style-type: none"> - การรับฟังความคิดเห็นของพนักงาน รวมถึงการตอบสนองและการหาแนวทางแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นในการทำงาน - ค่าตอบแทนที่ได้รับมีความเหมาะสมและเป็นธรรม - โอกาสและความก้าวหน้าในอาชีพ รวมถึงความมั่นคงในหน้าที่การงาน - การปฏิบัติต่อพนักงานทุกคนอย่างเท่าเทียมกัน และการเคารพในสิทธิมนุษยชน - ความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน - อุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติงานมีความเพียงพอ และอยู่ในสภาพที่เหมาะสมพร้อมใช้งาน - การจัดการบุคลากรและพัฒนาทักษะผ่านการสัมมนา การอบรม หรือกิจกรรมที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนาทักษะของบุคลากรในองค์กร 	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทรับฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ และปัญหาในการทำงานของพนักงาน รวมถึงดำเนินการหาแนวทางการปรับปรุงแก้ไขปัญหาดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ - บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนอย่างเป็นธรรมโดยกำหนดค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับตำแหน่งและศักยภาพของพนักงาน - บริษัทมีการประเมินผลการปฏิบัติงานผลงานภายใต้กระบวนการประเมินผลที่มีมาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ - บริษัทปฏิบัติต่อพนักงานทุกคนอย่างเป็นธรรม และเคารพในสิทธิมนุษยชน - บริษัทมีแนวทางและแนวปฏิบัติในการ บริหารและจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมให้เป็นไปอย่างเหมาะสมและปลอดภัย - บริษัทจัดการอบรมส่งเสริมให้พนักงานมีการพัฒนาความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่องเพื่อเสริมสร้างทักษะในการทำงาน และส่งเสริมให้มีความก้าวหน้าในอาชีพ

กลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย	ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	การตอบสนองของบริษัทต่อความคาดหวัง
ลูกค้า	<ul style="list-style-type: none"> - การให้บริการมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่กำหนด - ความเหมาะสมและเป็นธรรมของราคาค่าบริการ - การได้รับข้อมูลของการให้บริการอย่างถูกต้อง ครบถ้วน - การแก้ปัญหาอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพเมื่อเกิดปัญหา - การรักษาความลับ ไม่เปิดเผยข้อมูลของลูกค้าที่ได้จากการดำเนินธุรกิจ 	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทมีระบบการบริหารจัดการที่มีคุณภาพในการให้บริการแก่ลูกค้า ตั้งแต่การให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ตลอดจนการรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ และการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างทันก่วง - บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาของการให้บริการอย่างเป็นธรรม ซึ่งเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพการให้บริการของบริษัท - บริษัทมีจรรยาบรรณในการรักษาความลับของข้อมูลลูกค้าอย่างเคร่งครัด - บริษัทมีนโยบายสำหรับการรับข้อร้องเรียนจากลูกค้าอย่างเป็นระบบ
คู่ค้า	<ul style="list-style-type: none"> - การปฏิบัติตามสัญญาและการดำเนินธุรกิจร่วมกันอย่างโปร่งใส เป็นธรรม และเท่าเทียม - การจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นธรรมและตรงตามระยะเวลาที่ได้ตกลงร่วมกัน - การรักษาความลับไม่เปิดเผยข้อมูลคู่ค้าที่ได้จากการดำเนินธุรกิจ 	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทปฏิบัติตามสัญญาทางธุรกิจและเงื่อนไขทางการค้าต่างๆ ที่ได้ตกลงร่วมกับคู่ค้า และปฏิบัติต่อคู่ค้าทุกรายด้วยความเท่าเทียม - บริษัทมีจรรยาบรรณในการรักษาความลับของข้อมูลคู่ค้าอย่างเคร่งครัด
สังคมและชุมชน	<ul style="list-style-type: none"> - การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วนและเคร่งครัด - การลดผลกระทบในด้านลบที่อาจเกิดขึ้นต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม - การมีส่วนร่วมในการสนับสนุนความเป็นอยู่ และสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้แก่สังคม และชุมชน 	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทยึดมั่นในการปฏิบัติตามเป็นพลเมืองที่ดี พร้อมทั้งปฏิบัติตามกฎหมาย และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน - บริษัทคำนึงถึงทางเลือกในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติ โดยให้ผลกระทบต่อความเสียหายของสังคมและสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด - บริษัทมีนโยบายการสำรวจกระบวนการต่างๆ ของบริษัทว่าก่อให้เกิดความเสี่ยงหรือมีผลกระทบในทางลบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมหรือไม่ - บริษัทมีความตั้งใจในการค้นหาส่วนหนึ่งเพื่อกิจกรรมที่จะมีส่วนสร้างสรรค์สังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างสม่ำเสมอ

ความยั่งยืน

การจัดการความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

1) ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

บริษัท ได้กำหนดนโยบายที่สอดคล้องกับกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับด้านสิ่งแวดล้อมซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและลักษณะธุรกิจของบริษัท ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในประเด็นต่างๆ เช่น พลังงาน น้ำ ขยะ ของเสีย มลพิษ และการจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก โดยสรุปสาระสำคัญของแนวทางปฏิบัติที่ดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม ดังนี้

แนวปฏิบัติ

1. บริษัทส่งเสริมให้ความปลอดภัยเป็นเรื่องสำคัญโดยจัดทำข้อกำหนดและมาตรฐานทางด้านคุณภาพความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมที่ไม่น้อยกว่าที่กฎหมายกำหนดตามมาตรฐานสากล บุคลากรของบริษัทต้องศึกษาและปฏิบัติตามกฎหมาย นโยบาย ข้อกำหนดและมาตรฐานทางด้านคุณภาพความปลอดภัยอาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

2. บริษัทจะดำเนินการทุกวิถีทางเพื่อควบคุมและป้องกันความสูญเสียในรูปแบบต่างๆ อันเนื่องมาจากอุบัติเหตุ ภัยพิบัติ การบาดเจ็บหรือเจ็บป่วยจากการทำงาน ทรัพย์สินสูญหายหรือเสียหาย การละเมิดระบบรักษาความปลอดภัย การปฏิบัติงานไม่ถูกต้องและความผิดพลาดต่างๆ ที่เกิดขึ้นตลอดจนรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ปลอดภัยต่อบุคลากรของบริษัทและมีการซักซ้อมแผนการรักษาความปลอดภัยเป็นประจำ ทั้งนี้ถือเป็นหน้าที่รับผิดชอบของผู้บริหารและพนักงานในการรายงานอุบัติเหตุ อุบัติการณ์โดยปฏิบัติตามขั้นตอนที่กำหนดไว้

3. บริษัทจัดให้มีแผนควบคุมและป้องกันเหตุฉุกเฉินในทุกพื้นที่ปฏิบัติการ มีแผนจัดการเหตุฉุกเฉินและสภาวะวิกฤตขององค์กร เพื่อเตรียมพร้อมต่อการจัดการเหตุฉุกเฉินต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น เช่น เพลิงไหม้ ก๊าซ สารเคมี หรือของเสียรั่วไหล และมีการเตรียมพร้อมต่อเหตุวิกฤตอื่นที่อาจทำให้การดำเนินธุรกิจหยุดชะงัก เสื่อมเสียชื่อเสียงและภาพลักษณ์ขององค์กร

4. บริษัทจัดให้มีการประชาสัมพันธ์และสื่อสารเพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจและเผยแพร่ข้อมูลให้กับบุคลากรของบริษัท พนักงานของผู้รับจ้าง ตลอดจนผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องเพื่อให้ทราบและเข้าใจในนโยบาย กฎระเบียบ ขั้นตอนวิธีปฏิบัติ และข้อควรระวังต่างๆ ทางด้านคุณภาพความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนนำไปยึดถือปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง โดยไม่ก่อให้เกิดอันตรายต่อสุขภาพ ทรัพย์สินและสิ่งแวดล้อม ซึ่งรวมถึงข้อมูลผลการดำเนินงานและผลลัพธ์ที่เกี่ยวกับการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะประเด็นที่สำคัญกับกระบวนการดำเนินงานธุรกิจ เช่น การจัดการพลังงาน น้ำ ขยะ ของเสีย มลพิษ เป็นต้น

5. บริษัทมุ่งมั่นมีส่วนร่วมในการรับผิดชอบต่อสังคมในเรื่องคุณภาพ ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจังและต่อเนื่อง การใช้ทรัพยากรธรรมชาติให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยตระหนักถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องตลอดจนส่งเสริมกิจกรรมทางสังคมในการรักษาสิ่งแวดล้อมและพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนตามหลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน

6. หากการปฏิบัติงานใดไม่ปลอดภัยหรือไม่อาจปฏิบัติตามข้อกำหนดและมาตรฐานทางด้านคุณภาพ ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม หรือพบว่าการปฏิบัติงานมีผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อมอย่างร้ายแรงให้บุคลากรของบริษัทยุติการปฏิบัติงานเท่าที่ทำได้ชั่วคราว เพื่อแจ้งผู้ร่วมงาน ผู้บังคับบัญชา และหน่วยงานที่รับผิดชอบดำเนินการแก้ไข หรือวางแผนแก้ไขต่อไป ห้ามปฏิบัติงานต่อไปโดยเด็ดขาด

7. บริษัทจะทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมเป็นครั้งคราวเพื่อติดตามเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมให้สอดคล้องกับสถานการณ์โลกปัจจุบัน

2) กำหนดนโยบายการบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก

1. กำหนดให้การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจกเป็นส่วนหนึ่งของแผนยุทธศาสตร์ของบริษัท เพื่อเสริมสร้างการเติบโตขององค์กรอย่างยั่งยืน

2. ส่งเสริมพัฒนากิจกรรม หรือโครงการ สร้างวัฒนธรรมองค์กร ส่งเสริมคาร์บอนต่ำของบริษัท ทั้งนี้ สาขาโดยส่วนใหญ่ ของบริษัทอยู่ในห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งทางบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมในกระบวนการจัดการต่างๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีศูนย์คลยกรรมที่บริษัทสามารถควบคุมกระบวนการจัดการต่างๆเองได้ ซึ่งปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการเก็บรวบรวมข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint) ของเครื่องมือทางการแพทย์ที่ใช้ในห้องผ่าตัด (OR) เนื่องจากเป็นหนึ่งในกิจกรรมการดำเนินงานที่ผลิตก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint) มากที่สุดของบริษัท โดยคาดว่าจะเริ่มดำเนินการภายในปี 2567 และบริษัทจะนำข้อมูลที่ได้มาประกอบการพิจารณาจัดทำนโยบายการลดก๊าซเรือนกระจกในศูนย์คลยกรรมเป็นการถัดไป เพื่อที่บริษัทจะสามารถติดตามและบริหารจัดการการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Carbon Footprint) ได้อย่างมีประสิทธิภาพในอนาคต

ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม

1. การใช้พลังงาน บริษัทให้ความสำคัญในการใช้พลังงานไฟฟ้าอย่างถูกวิธี และไม่สิ้นเปลือง โดยบริษัทได้สื่อสารให้ความรู้แก่พนักงานในองค์กรเพื่อให้พนักงานตระหนักถึงคุณค่าของพลังงานไฟฟ้าและใช้พลังงานไฟฟ้าให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้บริษัทได้ตรวจสอบอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการใช้งานและเลือกใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีฉลากประหยัดไฟเพื่อช่วยลดการใช้พลังงาน ทั้งนี้ สาขาส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในห่วงโซ่อุปทาน ทำให้บริษัทมีข้อจำกัดในการจัดการกระบวนการต่างๆ เนื่องจากบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมนอกเหนือขอบเขตของพื้นที่สาขา โดยบริษัทคาดว่าจะสามารถจัดเก็บข้อมูลได้เพียงพอสำหรับการดำเนินการวัดผลการใช้พลังงานภายในปี 2567

2. การใช้น้ำ บริษัทมีการสื่อสารให้พนักงานรู้คุณค่าและใช้น้ำอย่างประหยัด เพื่อไม่ให้เกิดการใช้น้ำอย่างสิ้นเปลือง นอกจากนี้บริษัทยังมีระบบในการจัดการน้ำเสียของกระบวนการให้บริการโดยน้ำเสียที่มีการเจือปนของสารเคมีที่เกิดจากกระบวนการล้างผลิตภัณฑ์จะถูกนำมาบำบัดโดยบ่อบำบัดภายในอาคาร เพื่อลดการเกิดมลพิษทางน้ำ ทั้งนี้ สาขาส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในห่วงโซ่อุปทานทำให้บริษัทมีข้อจำกัดในการจัดการกระบวนการต่างๆ เนื่องจากบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมนอกเหนือขอบเขตของพื้นที่สาขาโดยบริษัทคาดว่าจะสามารถจัดเก็บข้อมูลได้เพียงพอสำหรับการดำเนินการวัดผลการใช้น้ำได้ภายในปี 2567

3. การจัดการขยะ ของเสีย และมลพิษ บริษัทสนับสนุนให้พนักงานลดการใช้วัสดุ อุปกรณ์สำนักงาน และให้มีการนำกลับไปใช้ซ้ำหรือรีไซเคิล เพื่อลดขยะที่อาจเกิดขึ้น อีกทั้ง บริษัทยังมีการคัดแยกขยะภายในองค์กร เพื่อสามารถนำขยะไปกำจัดในสถานที่เหมาะสมเพื่อให้เกิดมลพิษน้อยที่สุด ทั้งนี้ ในส่วนของขยะติดเชื้อ บริษัทได้ว่าจ้างหน่วยงานที่ได้รับอนุญาตจากภาครัฐให้มาดำเนินการจัดเก็บขยะติดเชื้อเพื่อนำไปจัดการตามขั้นตอนต่อไป ทั้งนี้ สาขาส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในห่วงโซ่อุปทานทำให้บริษัทมีข้อจำกัดในการจัดการกระบวนการต่างๆ เนื่องจากบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมนอกเหนือขอบเขตของพื้นที่สาขาโดยบริษัทคาดว่าจะสามารถจัดเก็บข้อมูลได้เพียงพอสำหรับการดำเนินการวัดผลการจัดการขยะ ของเสีย และมลพิษได้ภายในปี 2567

4. การจัดการเพื่อลดปัญหาพิษเรือนกระจก บริษัทตระหนักถึงสภาวะโลกร้อน และการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศที่รุนแรงมากขึ้น โดยบริษัทมุ่งมั่นในการให้ความร่วมมือ ส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ เพื่อช่วยภาวะโลกร้อนอย่างเต็มที่ บริษัทมุ่งมั่นในการสื่อสารให้พนักงานเข้าใจและตระหนักถึงผลกระทบของสภาวะโลกร้อน และร่วมกันสร้างวัฒนธรรม

องค์กรให้เข้าสู่สังคมคาร์บอนต่ำ นอกจากนี้บริษัทยังมีการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีฉลากคาร์บอนต่ำ และรณรงค์ให้ช่วยกันประหยัดพลังงานไฟฟ้าที่เป็นหนึ่งในทรัพยากรที่มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากกระบวนการใช้เครื่องมือทางการแพทย์ บริษัทมีนโยบายในการเลือกใช้อุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ช่วยประหยัดพลังงานมากขึ้น โดยเน้นเครื่องที่ใช้พลังงานที่น้อยกว่า โดยยังรักษาประสิทธิภาพที่เห็นผล

การจัดการความยั่งยืนในมิติสังคม

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสังคม

การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม

บริษัทเป็นบริษัทที่อยู่ในสังคมโดยไม่แยกขาดจากสังคม บริษัทย่อมมีการที่ต้องรับผิดชอบในการพัฒนา และค้ำจุนสู่ชุมชน และสังคมโดยรวม เพื่อให้บริษัทเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนตามการพัฒนาของสังคม บริษัทถือเป็นหน้าที่ และเป็นนโยบายหลักในการให้ความสำคัญกับกิจกรรมของชุมชนและสังคม โดยมุ่งเน้นให้เกิดการพัฒนาสังคมชุมชนสิ่งแวดล้อม ทำนุบำรุงศาสนาพัฒนาคุณภาพชีวิตและส่งเสริมการมีส่วนร่วมของชุมชนสร้างสรรค์และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ รวมถึงสนับสนุนการศึกษาแก่เยาวชนและสนับสนุนกิจกรรมสาธารณประโยชน์แก่ชุมชนที่ด้อยโอกาส ให้เป็นชุมชนที่เข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้โดยสรุปสาระสำคัญของแนวทางปฏิบัติร่วมพัฒนาชุมชนและสังคมดังนี้

แนวปฏิบัติ

1. บริษัทมุ่งที่จะทำความเข้าใจสื่อสารกับสังคมถึงสถานะและข้อเท็จจริงในการดำเนินงานของบริษัท รับผิดชอบต่อสังคมของบริษัต่อชุมชนและสังคมโดยรวมและความรับผิดชอบต่อสังคมในสิ่งแวดล้อมโดยไม่ปกปิดข้อเท็จจริงที่อาจเปิดเผยได้ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลกับนักลงทุนผู้ถือหุ้นและผู้สนใจทั่วไปอย่างทันสถานการณ์
2. บริษัทมุ่งมั่นที่จะมีส่วนร่วมในการรับผิดชอบต่อสังคมในเรื่องคุณภาพ ความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจังและต่อเนื่อง ในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยตระหนักถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนส่งเสริมกิจกรรมทางสังคมในการรักษาสิ่งแวดล้อมและพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนตามหลักการพัฒนายั่งยืน
3. บริษัทจะคำนึงถึงทางเลือกในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติโดยให้มีผลกระทบต่อความเสียหายสังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของประชาชนน้อยที่สุด สนับสนุนการลดการใช้พลังงานและทรัพยากร
4. บริษัทปลูกฝังจิตสำนึกในเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมให้เกิดขึ้นในบุคลากรของบริษัททุกระดับอย่างต่อเนื่อง ให้ความสำคัญในการทำธุรกรรมกับคู่ค้าที่มีเจตจำนงเดียวกันกับบริษัทในเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เป็นผู้นำในการส่งเสริมการใช้และการอนุรักษ์พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อประโยชน์ต่อชนรุ่นหลัง
5. บริษัทจะค้นคว้าส่วนหนึ่งเพื่อกิจกรรมที่จะมีส่วนสร้างสรรค์สังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างสม่ำเสมอ กิจกรรมที่จะกระทำต้องเป็นกิจกรรมที่เหมาะสม สร้างประโยชน์ให้กับชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมได้จริง หากเลือกใช้การบริจาค จะต้องตรวจสอบข้อมูลผู้รับบริจาค เพื่อให้แน่ใจว่านำไปใช้เพื่อการกุศลอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล ก่อประโยชน์อย่างแท้จริง และการบริจาคต้องมีเอกสารหลักฐาน

ผลการดำเนินงานด้านสังคม

1. การฝึกอบรมพนักงาน บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาบุคลากรเพื่อเสริมสร้างทักษะและความสามารถของพนักงานโดยบริษัทได้จัดหลักสูตรอบรมพนักงานเพื่อเพิ่มทักษะและศักยภาพในการทำงานให้แก่พนักงานแต่ละหน้าที่ งานที่รับผิดชอบ และมีการควบคุมดูแลให้พนักงานได้มีโอกาสเข้ารับการอบรมอย่างครบถ้วนทุกคน เช่น หลักสูตรการอบรมสำหรับพนักงานในตำแหน่งที่ปรึกษาการฉาย พนักงานต้อนรับ ผู้ช่วยแพทย์ และพยาบาล เป็นต้น

2. การรักษาข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า ผู้บริหารได้ตระหนักถึงความสำคัญและการรักษาข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า จึงมีมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดการรั่วไหลของข้อมูลที่สำคัญ โดยบริษัทได้ดำเนินการฝึกอบรมพนักงานที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562 เพื่อให้บริษัทสามารถปฏิบัติตามกฎหมายได้อย่างถูกต้อง และดูแลข้อมูลส่วนตัวได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีการจัดเก็บและดูแลข้อมูลส่วนตัวของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

3. การพัฒนาความพึงพอใจของลูกค้า บริษัทมีการกำหนดให้มีการประเมินความต้องการของผู้บริโภคเป็นประจำทุกปี เช่น การดูข้อมูลทางการตลาด การทำวิจัยทางการตลาด (Customer Survey) เพื่อใช้ในการวางแผนการตลาดและพัฒนาบริการที่มีอยู่ให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทันทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ ซึ่งถือเป็นเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท เพื่อให้บริษัทจัดการข้อร้องเรียนได้ดียิ่งขึ้น บริษัทได้กำหนดนโยบายและขั้นตอนในการจัดการเรื่องร้องเรียนของลูกค้าอย่างเป็นระบบ เพื่อสร้างและรักษาความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า รวมถึงสร้างความผูกพันระยะยาวระหว่างลูกค้าและบริษัท

4. การทำนุบำรุงศาสนา วัฒนธรรม และประเพณี บริษัทให้ความสำคัญกับการสืบสานด้านศาสนา วัฒนธรรม และประเพณีอันดีงามของไทย โดยบริษัทให้การบริจาคและสนับสนุนการทำนุบำรุงศาสนา การทำบุญในโอกาสสำคัญทางศาสนา



การวิเคราะห์ และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (MD&A)

สรุปผลการดำเนินงานสำหรับปี 2566

งบกำไรขาดทุน	ปี 2565		ปี 2566		% YoY
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
รายได้จากการขายและบริการ	1,639.03	100.0%	2,284.98	100.0%	39.4%
ต้นทุนขายและบริการ	716.07	43.7%	1,049.95	46.0%	46.6%
กำไรขั้นต้น	922.97	56.3%	1,235.03	54.0%	33.8%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	459.44	28.0%	628.11	27.5%	36.7%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	214.83	13.1%	275.00	12.0%	28.0%
EBITDA*	335.47	20.5%	470.42	20.6%	40.2%
กำไรสุทธิ	205.49	12.5%	288.62	12.6%	40.5%
จำนวนสาขา ณ วันที่ 31 ธันวาคม	40		55		

* EBITDA ได้นำค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงินมาหักออก หลังจากบวกกลับค่าตัดจำหน่าย

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการปี 2566 จำนวน 2,284.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2565 ร้อยละ 39.4 โดยเป็นผลจากการขยายสาขาเพิ่มขึ้น 15 สาขาเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้น ซึ่งรวมถึงการขยายกลุ่มฐานลูกค้าแบรนด์ L.A.B. X เพื่อให้เข้าถึงลูกค้ากลุ่มต่างๆ มากขึ้น บริการที่เพิ่มขึ้นจากการลงทุนเครื่องมือแพทย์เพิ่มเติม และไม่มีการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ดังเช่นปี 2565 อีกทั้งการเติบโตของรายได้แผนกศัลยกรรมตกแต่งที่มีการทำการตลาดมากขึ้น

ณ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 55 สาขา 17 จังหวัดครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศไทย โดยแบ่งเป็น THE KLINIQUE 38 สาขา THE KLINIQUE SURGERY CENTER 1 สาขา L.A.B. X 14 สาขา L'CLINIC 1 สาขาและ KLINIQ SPA 1 สาขา

รายรับเงินสด (Cashsales)

โครงสร้างรายรับเงินสดแยกตามแบรนด์	ปี 2565		ปี 2566		% YoY
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
THE KLINIQUE	1,663.93	95.0%	1,767.99	77.4%	6.3%
THE KLINIQUE SURGERY CENTER	51.03	2.9%	235.65	10.3%	361.8%
L.A.B. X	36.03	2.1%	279.83	12.3%	676.7%
KLINIQU SPA	-	-	0.41	0.0%	N/A

รายรับเงินสดของ THE KLINIQUE เพิ่มขึ้นจากปี 2565 คิดเป็นร้อยละ 6.3 ซึ่งเพิ่มขึ้นน้อยกว่าแบรนด์อื่นเนื่องจากการปิดปรับปรุงสาขา THE KLINIQUE 2 สาขาในระหว่างปีเป็นระยะเวลากว่า 6 เดือนและสาขาใหม่เพิ่งเริ่มเปิดในช่วงปลายปี THE KLINIQUE SURGERY CENTER มีรายรับเงินสดเพิ่มขึ้นจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 361.8 จากการที่เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภคมากขึ้น ทั้งเรื่องบริการที่ดีและฝีมือของศัลยแพทย์ รายรับเงินสดจาก L.A.B. X เพิ่มขึ้นกว่า 243.80 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 676.7 จากการทำการตลาดและให้บริการที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย ประกอบกับการขยายสาขา L.A.B. X กว่า 10 สาขาในปี 2566 อีกทั้งรายได้ปี 2565 ของ L.A.B. X เป็นรายได้เพียงครึ่งปีเนื่องจาก L.A.B. X เพิ่งเริ่มเปิดสาขาแรกช่วงกลางปี 2565 สำหรับ KLINIQ SPA เพิ่งเปิดกลางปี 2566 อยู่ในช่วงศึกษาตลาด และ L'CLINIC เพิ่งเปิดปลายปี 2566 อยู่ในช่วงศึกษาตลาดเช่นกันรายรับเงินสดมีจำนวนไม่น้อยสำคัญซึ่งถูกรวมไว้ในรายได้ L.A.B. X

โครงสร้างรายรับเงินสดแยกตามแผนก	ปี 2565		ปี 2566		% YoY
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
แผนกผิวหน้าและความงาม	1,483.58	84.7%	1,843.34	80.7%	24.2%
แผนกลดน้ำหนักและดูแลรูปร่าง	88.93	5.1%	61.91	2.7%	-30.4%
แผนกชะลอวัยและฟื้นฟูสุขภาพ	127.44	7.3%	143.19	6.3%	12.4%
แผนกศัลยกรรมตกแต่ง	51.03	2.9%	235.65	10.3%	361.8%

แผนกผิวหน้าและความงาม (Aesthetic Skin)

รายรับเงินสดของบริษัทยักษ์ส่วนใหญ่มาจาก แผนกผิวหน้าและความงาม เติบโตร้อยละ 24.2 โดยสัดส่วนรายได้หลักมาจากแบรนด์ THE KLINIQUE ซึ่งเป็นแบรนด์ระดับ Luxury Segment ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ของแผนกผิวหน้าและความงามสูงสุด โดยมีกลุ่มเครื่องมือแพทย์ (Energy Based Devices) และกลุ่มยาฉีด (Injectables) เป็นกลุ่มที่ทำรายได้หลักในแผนกผิวหน้าและความงาม อีกทั้งทางบริษัทยังมีการขยายสาขา L.A.B. X กว่า 10 สาขา ซึ่งเน้นจับตลาดกลุ่ม Premium โดยให้บริการในแผนกผิวหน้าและความงามเป็นหลัก

แผนกลดน้ำหนักและดูแลรูปร่าง (Body and Weight Management)

รายรับเงินสดแผนกลดน้ำหนักและดูแลรูปร่างลดลงร้อยละ 30.4 จากปีก่อนจากการปรับกลยุทธ์การบริการจากเดิมที่ใช้เครื่องมือแพทย์ไปเป็นการทำศัลยกรรมดูดไขมัน (ในกลุ่มแผนกศัลยกรรมตกแต่ง) เพิ่มขึ้น

แผนกชะลอวัยและฟื้นฟูสุขภาพ (Wellness)

รายรับเงินสดแผนกชะลอวัยและฟื้นฟูสุขภาพเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.4 เนื่องจากเทรนด์ความใส่ใจเรื่องการดูแลสุขภาพภายในของผู้เข้ารับบริการที่เพิ่มขึ้นรวมถึงมีโปรแกรมการให้บริการที่หลากหลายขึ้น โดยบริษัทได้ให้ความสำคัญกับโปรแกรมการ Vitamin drip เพื่อฟื้นฟูร่างกาย

แผนกศัลยกรรมตกแต่ง (Plastic Surgery)

รายรับเงินสดแผนกศัลยกรรมตกแต่งเพิ่มขึ้น 184.62 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 361.8 จากปีก่อนเนื่องจากการทำการตลาดให้ลูกค้ารับรู้ถึงฝีมือของศัลยแพทย์ คุณภาพของสินค้าและบริการต่างๆ ของ THE KLINIQUE SURGERY CENTER ทำให้ได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นหมายถึงรายได้จากการขายและบริการหักด้วยต้นทุนขายและบริการ (ต้นทุนยาและเวชภัณฑ์, ค่าแพทย์, ค่าเช่าสาขา, ค่าผู้ช่วยแพทย์ และ ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือแพทย์ เป็นต้น) บริษัทมีกำไรขั้นต้นปี 2566 จำนวน 1,235.03 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 33.8% จากปีก่อน โดยเพิ่มขึ้นตามรายได้ที่เพิ่มขึ้นแต่เนื่องจาก L.A.B. X และ THE KLINIQUE SURGERY CENTER มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่า THE KLINIQUE สัดส่วนรายได้ที่เพิ่มขึ้นของทั้งสองแบรนด์จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นปี 2566 ลดลงเล็กน้อยเป็น 54.0% โดยต้นทุนของ THE KLINIQUE SURGERY CENTER มีสัดส่วนสูงเนื่องจาก ต้นทุนค่าแพทย์ (Doctor Fee) ของแผนกศัลยกรรมที่มีอัตราที่สูงกว่าแผนกอื่น เนื่องจากบริษัทมีนโยบายรับศัลยกรรมที่จบเฉพาะทางด้านศัลยกรรมตกแต่ง (Board Certified Plastic Surgeon) และบริการศัลยกรรมตกแต่งหน้าอกที่มีต้นทุนอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่สูงกว่าบริการศัลยกรรมตกแต่งอื่นๆ โดย THE KLINIQUE SURGERY CENTER ที่มีสัดส่วนรายได้จากศัลยกรรมตกแต่งหน้าอกค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับบริการศัลยกรรมอื่นๆ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายการขายและบริหาร (ค่าใช้จ่ายพนักงานขายและพนักงานต้อนรับ, ค่าใช้จ่ายการตลาด, ค่าใช้จ่ายพนักงานสำนักงานใหญ่, ค่าธรรมเนียมธนาคาร เป็นต้น) ปี 2566 จำนวน 903.11 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 33.9% จากปีก่อน แต่คิดเป็นสัดส่วน 39.5% ของรายได้ ลดลงจากสัดส่วน 41.1% ของรายได้ในปีก่อน เนื่องจากค่าใช้จ่ายด้านการขายของแบรนด์ L.A.B.X และ THE KLINIQUE SURGERY CENTER มีอัตราที่ต่ำกว่าแบรนด์ THE KLINIQUE นอกจากนั้น ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่ต่ำกว่าการเพิ่มขึ้นของรายได้ซึ่งเกิดจากการประหยัดต้นทุนโดยจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้นทำให้รายได้เพิ่มขึ้น แต่ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

กำไรสุทธิ

บริษัทมีกำไรสุทธิปี 2566 เท่ากับ 288.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 40.5% จากปีก่อน โดยนอกจากรายได้ กำไรขั้นต้นที่เพิ่มแล้ว บริษัทยังมีรายได้อื่นและรายได้ทางการเงินเพิ่มขึ้นซึ่งส่งผลให้กำไรสุทธิเพิ่มสูงขึ้น อัตรากำไรสุทธิ 12.6% เพิ่มขึ้นจาก 12.5% ในปีก่อน

สรุปฐานะการเงิน ณ 31 ธันวาคม ปี 2566

งบแสดงฐานะการเงิน	ปี 2565		ปี 2566		% YoY
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,677.56	64.8%	1,477.29	51.9%	-11.9%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	912.69	35.2%	1,368.48	48.1%	49.9%
รวมสินทรัพย์	2,590.25	100.0%	2,845.63	100.0%	9.9%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	705.40	27.2%	765.97	26.9%	8.6%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	239.10	9.2%	376.85	13.2%	57.6%
รวมหนี้สิน	944.50	36.5%	1,142.82	40.2%	21.0%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,645.75	63.5%	1,702.81	59.8%	3.5%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,590.25	100.0%	2,845.63	100.0%	9.9%

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 เท่ากับ 2,845.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.9 จากปีก่อนโดยสาเหตุจากการลงทุนซื้อเครื่องมือแพทย์และขยายสาขาเพิ่มขึ้น

หนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 เท่ากับ 1,142.82 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.0 จากปีก่อนโดยสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่เกิดจากการขยายสาขา

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 เท่ากับ 1,702.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 จากปีก่อนโดยสาเหตุจากการกำไรสะสมจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น

กระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด	ปี 2565 ล้านบาท	ปี 2566 ล้านบาท	% YoY
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	407.96	385.92	-5.4%
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	(1,226.44)	(421.37)	-65.6%
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	1,207.02	(320.51)	-126.6%

เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานลดลงจากปี 2565 ร้อยละ 5.4 สาเหตุหลักเกิดจากการขยายสาขาเพิ่มขึ้นทำให้บริษัทต้องลงทุนในสินค้าคงเหลือและเงินมัดจำสิทธิการใช้เพิ่มขึ้น เงินสดสุทธิใช้ไปจากกิจกรรมลงทุนลดลงร้อยละ 65.6

เนื่องจากปี 2565 ได้นำเงิน IPO ไปลงทุนในเงินฝากธนาคารระยะสั้น โดยเงินจำนวนดังกล่าวยังลงทุนต่อเนื่องในปี 2566 แต่ในปี 2566 มีเพียงการลงทุนเพิ่มในเครื่องมือแพทย์และการขยายสาขาเป็นหลัก เงินสดสุทธิใช้ไปจากกิจกรรมจัดหาเงินเกิดจากการจ่ายเงินปันผลและชำระหนี้จากสินทรัพย์สิทธิการใช้ในขณะปี 2565 ได้รับเงิน IPO 1,420 ล้านบาทจึงทำให้มีเงินสดสุทธิได้มากิจกรรมจัดหาเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	ปี 2565	ปี 2566
อัตรากำไรขั้นต้น (Gross profit margin)	56.3%	54.0%
อัตรากำไรสุทธิ (Net profit margin)	12.5%	12.6%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (Return on assets)	12.1%	10.6%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on equity)	22.8%	17.2%
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	2.38	1.93
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to equity ratio)	0.57	0.67

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากการดำเนินงานของ L.A.B. X และ THE KLINIQUE SURGERY CENTER ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่า THE KLINIQUE แต่ค่าใช้จ่ายในการขายที่ลดลงและการประหยัดต่อขนาดของค่าใช้จ่ายบริหารทำให้อัตรากำไรสุทธิไม่แตกต่างจากปีก่อน

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์และอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นลดลงจากปีก่อน เนื่องจากสินทรัพย์รวมและส่วนของผู้ถือหุ้นปี 2566 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจากการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนเป็นครั้งแรกในช่วงปลายปี 2565 ในปี 2566 ใช้เงินที่ได้จากการ IPO ไปลงทุนแล้วกว่า 50%

อัตราส่วนสภาพคล่องลดลงจากปีก่อนจากการนำเงินสดไปลงทุนในเครื่องมือแพทย์และขยายสาขา และการบริหารเงินสดให้เพียงพอต่อการดำเนินงานโดยนำสภาพคล่องส่วนเกินไปลงทุนในสินทรัพย์ความเสี่ยงต่ำ

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจากการขยายสาขาทำให้มีหนี้สินจากสัญญาเช่าเพิ่มขึ้นตามจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้นกว่า 15 สาขาในปี 2566

ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อทรัพย์สินของบริษัทเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

การกำกับดูแล กิจการ



นโยบายกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance Policy)

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพและมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะนำไปสู่ประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่พนักงานผู้ลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ บริษัทจึงได้จัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีโดยยึดหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ซึ่งจัดทำโดยคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เพื่อเป็นแนวทางในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทด้วยหลักปฏิบัติ 8 ประการดังนี้

หลักปฏิบัติ 1 ตระหนักถึงบทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการในฐานะผู้นำองค์กรที่สร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน

1. คณะกรรมการบริษัทเข้าใจบทบาทและตระหนักถึงความรับผิดชอบในฐานะผู้นำที่ต้องกำกับดูแลให้องค์กรมีการบริหารจัดการที่ดี โดยบริษัทได้จัดให้มีการอบรมคณะกรรมการบริษัท ซึ่งกำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบไว้อย่างชัดเจนทั้งในการปฏิบัติหน้าที่และกำกับดูแลกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุม คณะกรรมการและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง ความซื่อสัตย์สุจริตเพื่อรักษาสิทธิและผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นทุกราย

2. คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่ในการกำหนดวัตถุประสงค์ วิสัยทัศน์ พันธกิจ นโยบาย เป้าหมายหลัก และกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัท รวมถึงควบคุมดูแลการบริหารและการจัดการของฝ่ายจัดการของบริษัท ให้เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้น

3. คณะกรรมการบริษัทได้จัดทำนโยบายต่างๆ เช่น นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงจรรยาบรรณทางธุรกิจ เพื่อการประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรมเป็นประโยชน์ต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนสามารถปรับตัวได้ภายใต้ปัจจัยการเปลี่ยนแปลง เพื่อสร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน โดยคณะกรรมการบริษัทจะติดตามให้บริษัท ปฏิบัติให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด รวมถึงติดตามนโยบายต่างๆ ไว้ที่บริษัท เพื่อให้ผู้บริหารและพนักงานรับทราบและนำไปปฏิบัติ และสื่อสารให้เกิดความเข้าใจเพื่อให้สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทยังมีหน้าที่ในการทบทวนและแก้ไขนโยบายต่างๆ ให้สอดคล้องกับสถานการณ์

4. คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่จัดให้มีระบบและกลไกอย่างเพียงพอที่จะทำให้มั่นใจได้ว่า การดำเนินงานของบริษัท เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมคณะกรรมการ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนนโยบายต่างๆ ของบริษัท

5. คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีการอบรมคณะกรรมการชุดย่อย ซึ่งกำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อยไว้อย่างชัดเจนนอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทยังมีหน้าที่ในการปรับปรุงเนื้อหากฎบัตรคณะกรรมการบริษัท และกฎบัตรคณะกรรมการชุดย่อยให้มีความสอดคล้องกับสภาวະปัจจุบัน ระเบียบ ข้อบังคับ และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

หลักปฏิบัติ 2 กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการที่เป็นไปเพื่อความยั่งยืน

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กรในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้เกิดความยั่งยืน และสอดคล้องกับการสร้างคุณค่าให้แก่กิจการ ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย และสังคมโดยรวม รวมทั้งมีการสื่อสารให้บุคลากรในทุกระดับยึดถือเป็นหลักในการปฏิบัติหน้าที่เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้และเพื่อเป็นวัฒนธรรมขององค์กร

นอกจากนี้ คณะกรรมการจะส่งเสริมการนำเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ ๆ มาใช้เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งกำหนดให้มีการทบทวนวัตถุประสงค์ เป้าหมาย รวมทั้งแผนกลยุทธ์ทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ ศักยภาพขององค์กร และแผนเป้าหมายหลักของกิจการ โดยติดตามการประเมินผลอย่างใกล้ชิด

หลักปฏิบัติ 3 เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดโครงสร้างคณะกรรมการให้เหมาะสมสอดคล้องกับธุรกิจและขนาดของบริษัท และเป็นตามที่กฎหมายกำหนด ดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยบุคคลที่มีคุณสมบัติหลากหลายทั้งในด้านความรู้ความสามารถและประสบการณ์ที่สามารถเอื้อประโยชน์ให้กับบริษัท

2. คณะกรรมการบริษัทมีจำนวนอย่างน้อยห้า 5 คน โดยคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระอย่างน้อยหนึ่ง 1 ในสาม 3 ของจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด แต่ต้องไม่น้อยกว่าสาม 3 คน อันจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการพิจารณาและออกเสียงในเรื่องต่างๆ อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ กรรมการอิสระของบริษัททุกท่านมีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน จอ.บงค.ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงหลักเกณฑ์ ข้อกำหนดและกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

3. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจะทำหน้าที่ในการสรรหาบุคคลซึ่งมีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ที่เหมาะสมและสามารถปฏิบัติหน้าที่ที่เป็นประโยชน์กับธุรกิจของบริษัทเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท และกรรมการชุดย่อย ทั้งนี้ ภายหลังจากที่บริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว บริษัทจะเปิดเผยข้อมูลของกรรมการ และกรรมการชุดย่อย อาทิ อายุ เพศ ประวัติการศึกษา ประสบการณ์ สัดส่วนการถือหุ้น จำนวนปีที่ดำรงตำแหน่ง จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม คำตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่ใช้ตัวเงิน การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนอื่น บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบ และรายงานผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ และคณะกรรมการชุดย่อยในรายงานประจำปีของบริษัท และ/หรือบนเว็บไซต์ของบริษัท

4. คณะกรรมการบริษัทมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละไม่เกินสาม 3 ปีตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด โดยกรรมการอิสระจะมีวาระการดำรงตำแหน่งต่อเนื่องไม่เกินเก้าปีเว้นแต่มีเหตุผลและความจำเป็นตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร

5. กรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัทสามารถเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทหรือผู้บริหารของบริษัทในเครือหรือบริษัทอื่นได้ แต่ต้องไม่เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติหน้าที่กรรมการของบริษัทและต้องเป็นไปตามข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงหลักเกณฑ์ ข้อกำหนด และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง และควรจะเข้าร่วมการประชุมคณะกรรมการบริษัทไม่น้อยกว่าร้อยละเจ็ดสิบห้า 75 ของจำนวนการประชุมคณะกรรมการทั้งหมดที่จะจัดขึ้นในปีนั้นๆ

6. ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทจะไม่เป็นบุคคลคนเดียวกัน เพื่อให้เกิดความชัดเจนในด้านความรับผิดชอบระหว่างการกำหนดนโยบายการกำกับดูแลและการบริหารงานประจำ โดยบริษัทได้กำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบในการดำเนินงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน

7. คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยเพื่อทำหน้าที่สนับสนุนการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัทและการดำเนินงานของบริษัท อันได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง รวมทั้งได้กำหนดกฎบัตรคณะกรรมการชุดย่อยแต่ละคณะเพื่อให้ทราบถึงอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อยไว้อย่างชัดเจน อีกทั้งได้กำหนดให้มีการทบทวนกฎบัตรดังกล่าวให้สอดคล้องกับสภาพการณ์ ดังนี้

7.1 คณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบจำนวนอย่างน้อยสาม 3 คน เพื่อทำหน้าที่ช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทในการกำกับดูแลและตรวจสอบการบริหารงาน การควบคุมภายใน และการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการจัดทำรายงานทางการเงิน เพื่อให้การปฏิบัติงานและการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทเป็นไปอย่างโปร่งใสและน่าเชื่อถือ โดยรายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบปรากฏตามกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ

7.2 คณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วยกรรมการบริหารจำนวนอย่างน้อยสาม 3 คน เพื่อทำหน้าที่ช่วยสนับสนุนคณะกรรมการบริษัทในการบริหารจัดการกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน จอ.บงค. และ

คำสั่งใดๆ รวมทั้งเป้าหมายที่กำหนดไว้ ภายใต้กรอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท โดยรายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบปรากฏตามกฎบัตรคณะกรรมการบริหาร

7.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ประกอบด้วยกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนอย่างน้อยสาม คน เพื่อกำหนดที่สรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท กรรมการชด้อยและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รวมทั้งพิจารณานโยบายและรูปแบบการจ่ายค่าตอบแทน และค่าตอบแทนของกรรมการบริษัท กรรมการชด้อยและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือนำเสนอ ต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณานโยบายต่อไป โดยรายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบปรากฏตามกฎบัตรคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

7.4 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วยกรรมการบริหารความเสี่ยงจำนวนอย่างน้อยสาม คน เพื่อกำหนดในการกำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงให้ครอบคลุมทั่วทั้งองค์กร โดยอาศัยหลักการพื้นฐานของการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงสากล (COSO Enterprise Risk Management Framework : COSO ERM) เพื่อกำกับดูแลให้การบริหารจัดการงานของบริษัทมีกระบวนการบริหารความเสี่ยงเพื่อช่วยลดผลกระทบต่อบริษัทอย่างเหมาะสม โดยรายละเอียดขององค์ประกอบ คุณสมบัติ อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบปรากฏตามกฎบัตรคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

8. บริษัทได้จัดให้มีเลขาธิการบริษัท เพื่อกำหนดในการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งสนับสนุนงานของคณะกรรมการบริษัทโดยการให้คำแนะนำในเรื่องข้อกำหนดตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

9. ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้น (ถ้ามี) บริษัทจะพิจารณาส่งตัวแทนของบริษัทซึ่งมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจที่บริษัทเข้าลงทุน เข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัท รวมทั้งกำกับดูแลให้กรรมการดังกล่าวรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวให้แก่ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัททราบ ทั้งนี้ สัดส่วนตัวแทนของบริษัทที่เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมต้องสะท้อนสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท และ/หรือตามที่ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้น ของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมแต่ละบริษัทกำหนด

10. บริษัทได้กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชด้อย ให้คณะกรรมการแต่ละชุดมีหน้าที่ประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ประจำปีของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชด้อยโดยรวม และรายบุคคล รวมถึงกำหนดให้คณะกรรมการชด้อยรายงานผลการประเมินให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเป็นประจำปีทุกปี ทั้งนี้ การประเมินผล การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทจะเปิดเผยในรายงานประจำปี

หลักปฏิบัติ 4 สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร

1. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนมีหน้าที่ในการกำหนดคุณสมบัติและเกณฑ์การสรรหาบุคคลที่มีความเหมาะสมเข้าดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รวมทั้งการกำหนดกรอบนโยบายและรูปแบบการจ่ายค่าตอบแทนการทำงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณานโยบาย และมีหน้าที่ในการพิจารณารูปแบบ แผนการ และกระบวนการในการพัฒนาประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้สอดคล้องกับธุรกิจของบริษัทสภาพเศรษฐกิจ เทคโนโลยี กฎหมายหรือกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท เช่น การฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความรู้ และการประเมินผลการปฏิบัติงาน

2. สำหรับผู้บริหารระดับสูงที่ดำรงตำแหน่งถัดลงไปจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหารมีอำนาจหน้าที่ ในการกำหนดเกณฑ์การสรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง และกรอบนโยบายและรูปแบบการจ่ายค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูง เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณานโยบาย รวมถึงมีอำนาจในการแต่งตั้งกำหนดค่าตอบแทน และประเมินผลการปฏิบัติงานของบุคคลดังกล่าว

3. คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อเป็นการเตรียมสืบทอดตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นไปอย่าง

ต่อเนื่อง

4. คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้มีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนและการประเมินผลที่เหมาะสม มีการบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ และแรงจูงใจที่เหมาะสม และจะดูแลให้มีการบริหารทรัพยากรบุคคลที่สอดคล้องกับทิศทางและกลยุทธ์ของกิจการ ส่งเสริมให้พนักงานเข้าร่วมอบรมเพื่อเพิ่มพูนความรู้ ความสามารถ และกำกับดูแลให้มีการปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเป็นธรรมเพื่อรักษาบุคลากรที่มีความสามารถไว้

5. คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้บริษัทมีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพเพื่อให้พนักงานมีการออมอย่างเพียงพอสำหรับรองรับการเกษียณ รวมทั้งสนับสนุนให้พนักงานมีความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการเงิน เพื่อให้พนักงานมีคุณภาพชีวิตที่ดี และทำงานกับบริษัทได้ในระยะยาว

หลักปฏิบัติ 5 ส่งเสริมวัฒนธรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ

คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญและสนับสนุนการสร้างวัฒนธรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าแก่ธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างคุณประโยชน์แก่ลูกค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม และดูแลให้ฝ่ายจัดการจัดสรรและจัดการทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ประสิทธิผล โดยคำนึงถึงผลกระทบและการพัฒนาทรัพยากรเพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการได้อย่างยั่งยืน

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีการรอบการกำกับดูแลและบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กรที่สอดคล้องกับความต้องการของบริษัท รวมทั้งดูแลให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและพัฒนาการดำเนินงาน การบริหารความเสี่ยง เพื่อให้บริษัทสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร นอกจากนี้ บริษัทได้คำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยจัดให้มีหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้กรรมการบริษัท ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในฐานะตัวแทนของบริษัท ดังนี้

ผู้ถือหุ้น	: บริษัทจะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพเพื่อการสร้างคุณค่าแก่กิจการอย่างยั่งยืน โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดีและการเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่กระทำการใด ๆ โดยไม่ชอบด้วยกฎหมายอันเป็นการละเมิดสิทธิหรือสิทธิรอนสิทธิของผู้ถือหุ้น และปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน
พนักงาน	: บริษัทจะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมตลอดจนดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานโดยคำนึงถึงคุณภาพชีวิตและความปลอดภัยในการทำงานและยึดมั่นปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยแรงงานอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะ ความรู้ความสามารถและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรมโดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคนและพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัทเพื่อพัฒนาองค์กรต่อไปอีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การห้ามใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด เป็นต้น
ลูกค้า	: บริษัทมีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันบนข้อมูลเท่าเทียมกันและคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทที่โปร่งใส นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย ว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วนและป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหาโดยบริษัทซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้าตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด
ผู้ถือหุ้น	: บริษัทรับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการรวมถึงการ

ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุดเพื่อมุ่งเน้นการสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทคำนึงถึงการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและ บริการที่ถูกต้องและครบถ้วนแก่ลูกค้า รวมทั้งยังจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัทสามารถแจ้ง ปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสมเพื่อที่บริษัทจะได้ป้องกันและแก้ไขปัญหากับสินค้าและ บริการของบริษัทได้อย่างรวดเร็วตลอดจนรักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของ ตนเอง หรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

- เจ้าหน้าที่** : บริษัทจะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ตามสัญญาที่มีต่อเจ้าหน้าที่เป็นสำคัญ รวมทั้งการชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ยและการดูแลหลักประกันต่างๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง
- คู่แข่ง** : บริษัทประพฤติตามกรอบการแข่งขันที่ดี มีจรรยาบรรณและอยู่ในกรอบของกฎหมาย รวมทั้ง สนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม
- สังคมและส่วนรวม** : บริษัทใส่ใจและให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยต่อสังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของผู้คนที่มี ส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัท และส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทมีจิตสำนึกและความ รับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมมีการเลือกใช้เครื่องมือทางการแพทย์และเทคโนโลยีที่ทันสมัย และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดปริมาณการใช้ทรัพยากร รวมทั้งการควบคุม และลดมลภาวะที่เกิดขึ้น จากกระบวนการให้บริการ รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ ที่ เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทพยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ ที่เป็นการ สร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคมตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทดำเนิน กิจการอยู่

นอกจากนี้ ผู้มีส่วนได้เสียสามารถสอบถามรายละเอียด แจ้งข้อร้องเรียน หรือเบาะแสการกระทำผิดทาง กฎหมาย หรือการผิดจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัททางผ่านช่องทางที่บริษัทกำหนดได้ ทั้งนี้ ข้อมูล ร้องเรียนและเบาะแสที่แจ้งมายังบริษัทจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ โดยบุคคลที่บริษัทกำหนดจะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลและ หาแนวทางแก้ไข (ถ้ามี) และ/หรือพิจารณาเสนอเรื่องร้องเรียนที่สำคัญพร้อมความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อ พิจารณาดำเนินการต่อไป

หลักปฏิบัติ 6 ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม

1. เพื่อให้บริษัทมีระบบการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพคณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้ง คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อช่วยคณะกรรมการบริษัทในการกำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงที่ เหมาะสม ครอบคลุมทั้งองค์กร และดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยรวมที่มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลที่จะจัดการให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีอำนาจหน้าที่ ต่างๆ ซึ่งรวมถึง

1.1 ประเมินและทบทวนลักษณะความเสี่ยงที่บริษัทประสบอยู่หรือคาดว่าจะเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อ บริษัท (Identification of Risk) และกำหนดระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ของบริษัท (Risk Appetite)

1.2 กำหนดนโยบายบริหารความเสี่ยงทั้งภายนอกและภายในบริษัทให้มีความครอบคลุม และสอดคล้องกับ กลยุทธ์ และทิศทางของธุรกิจ และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ ทั้งนี้ ต้องครอบคลุมความเสี่ยง อย่างน้อย 4 ประการ ดังนี้

- ก. ความเสี่ยงทางการเงิน (Financial Risk)
- ข. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน (Operational Risk)
- ค. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ (Strategic Risk)
- ง. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบ (Compliance Risk)

1.3 กำหนดกลยุทธ์และแนวทางปฏิบัติในการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับนโยบายการบริหารความเสี่ยงให้สามารถประเมินติดตามผล และกำกับดูแลระดับความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

1.4 รายงานคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับความเสี่ยงและการจัดการความเสี่ยง

ทั้งนี้อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงปรากฏตามกฎหมายประกอบคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

2. คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งมีคุณสมบัติตามที่กฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกำหนดเพื่อกำหนดหน้าที่ต่างๆ ซึ่งรวมถึงหน้าที่ในการสอบทาน และ/หรือพิจารณารายงานทางการเงิน ความเหมาะสมเพียงพอของระบบควบคุมภายใน การปฏิบัติตามกฎหมาย ความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน การพิจารณาคัดเลือกผู้สอบบัญชี การเปิดเผยข้อมูลของบริษัท

3. นอกเหนือจากอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบในการตรวจสอบดูแลความขัดแย้งทางผลประโยชน์แล้ว บริษัทยังกำหนดให้มีนโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์เพื่อกำหนดแนวทางในการดำเนินการกรณีที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เกิดขึ้น

4. บริษัทจัดให้มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ และนโยบายการใช้ข้อมูลภายในเพื่อป้องกันการใช้ประโยชน์อันมิควรในทรัพย์สิน ข้อมูลและโอกาสของบริษัท รวมถึงกำหนดนโยบายการทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการทำธุรกรรมกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันในลักษณะที่ไม่สมควร หรือไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง

5. คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่ชัดเจน โดยสื่อสารไปยังพนักงานทุกระดับขององค์กรและบุคคลภายนอกเพื่อให้เกิดการนำไปปฏิบัติได้จริง และคณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีโครงการหรือแนวทางต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงสนับสนุนกิจกรรมที่ส่งเสริมและปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งได้จัดให้มีการรับเรื่องร้องเรียนและการดำเนินการกรณีที่มีการชี้เบาะแส และกำหนดแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจนไว้ในนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยจัดช่องทางการสื่อสารที่หลากหลายเพื่อเปิดโอกาสให้พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียสามารถแจ้งเบาะแส หรือข้อร้องเรียนมายังบริษัทได้อย่างสะดวกและเหมาะสม และบริษัทมีการกำหนดมาตรการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสหรือผู้ร้องเรียน พยาน และบุคคลที่ให้อข้อมูลในการสืบสวนหาข้อเท็จจริงไม่ให้เกิดความเดือดร้อน อันตรายใดๆ หรือความไม่ชอบธรรม อันเกิดจากการแจ้งเบาะแส การร้องเรียน การเป็นพยาน หรือการให้ข้อมูลแก่บริษัท

6. กรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัทมีหน้าที่รายงานให้บริษัททราบถึงการมีส่วนได้เสียของตนหรือของบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องซึ่งเป็นส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการกิจการของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดหน้าที่รายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท โดยกำหนดให้กรรมการบริษัทแจ้งให้บริษัททราบโดยไม่ชักช้าในกรณีที่กรรมการบริษัทรายใดมีส่วนได้เสียในธุรกรรมใดที่ทำกับบริษัท หรือมีการเปลี่ยนแปลงในสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท

หลักปฏิบัติ 7 รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล

1. คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้บริษัท มีระบบงานบัญชี การจัดทำรายงานทางการเงิน และการสอบทานงบการเงินที่เป็นไปตามกฎเกณฑ์และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง และดำเนินการให้บริษัท เปิดเผยข้อมูลต่างๆ ทั้งข้อมูลของบริษัท ข้อมูลทางการเงิน และข้อมูลทั่วไปที่สำคัญ อย่างถูกต้อง เพียงพอ ทันเวลาและเป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับ และระเบียบที่เกี่ยวข้อง

2. คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดทำแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานทางการเงินของบริษัท โดยจัดทำตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังใน

การจัดทำรวมถึงกำหนดให้มีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน โดยคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงิน และเป็นผู้ให้ความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท

3. คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่กำกับดูแลความเพียงพอของสภาพคล่องทางการเงิน และความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัท โดยจะจัดให้มีแผนหรือแนวทางในการแก้ไขหากเกิดปัญหา ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้ฝ่ายจัดการติดตาม และประเมินฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของกิจการเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ และรายงานให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบเป็นประจำทุกไตรมาส

4. บริษัทจะจัดให้มีหน่วยงานหรือผู้รับผิดชอบงานนักลงทุนสัมพันธ์เพื่อทำหน้าที่ติดต่อและให้ข้อมูลกับผู้ถือหุ้น นักลงทุน นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงบุคคลใด ๆ เพื่อให้การสื่อสารเป็นไปอย่างเหมาะสม เท่าเทียมกันและทันเวลา

5. คณะกรรมการบริษัทจะส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเผยแพร่ข้อมูล ซึ่งนอกเหนือจากการเผยแพร่ข้อมูลตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว คณะกรรมการบริษัทจะจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษผ่านช่องทางอื่นด้วย เช่น เว็บไซต์ของบริษัท พร้อมทั้งนำเสนอข้อมูลที่ปัจจุบัน

หลักปฏิบัติ 8 สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการบริษัทตระหนักและให้ความสำคัญในสิทธิขั้นพื้นฐานต่างๆ ของผู้ถือหุ้น ทั้งในฐานะของนักลงทุนในหลักทรัพย์และเจ้าของบริษัท เช่น สิทธิในการซื้อ ขาย โอน หลักทรัพย์ที่ตนถืออยู่ สิทธิในการที่จะได้รับส่วนแบ่งผลกำไรจากบริษัท สิทธิในการได้รับข้อมูลอย่างเพียงพอ สิทธิในการเข้าร่วมประชุมเพื่อใช้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการ แต่งตั้งผู้สอบบัญชี การอนุมัติธุรกรรมที่สำคัญและมีผลต่อทิศทางในการดำเนินธุรกิจของบริษัท และเรื่องที่มีผลกระทบต่อบริษัท เช่น การจัดสรรเงินปันผล การกำหนดหรือการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิและข้อบังคับของบริษัท การลดทุนหรือเพิ่มทุน และการอนุมัติรายการพิเศษ เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทมีพันธกิจในการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น รวมถึงการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันดังนี้

1. มีการให้ข้อมูลวัน เวลา สถานที่ และวาระการประชุม โดยมีคำชี้แจง เหตุผลประกอบและความเห็นของคณะกรรมการบริษัทในแต่ละวาระหรือประกอบการขอติดตามที่ระบุไว้ในหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น หรือในเอกสารแนบวาระการประชุมอย่างครบถ้วนเพียงพอต่อการตัดสินใจของผู้ถือหุ้น โดยจัดส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้น ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเผยแพร่หนังสือเชิญประชุมดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงละเว้นการกระทำใดๆ ที่เป็นการจำกัดโอกาสของผู้ถือหุ้นในการศึกษาสารสนเทศของบริษัท

2. อำนวยความสะดวกให้ผู้ถือหุ้นทุกกลุ่มได้ใช้สิทธิในการเข้าร่วมประชุมและออกเสียงอย่างเต็มที่ และละเว้นการกระทำใดๆ ที่เป็นการจำกัดโอกาสในการเข้าประชุมของผู้ถือหุ้น เช่น ใช้สถานที่ซึ่งสะดวกแก่การเดินทาง โดยจะแบบแผนที่ซึ่งแสดงสถานที่จัดการประชุมผู้ถือหุ้นไว้ในหนังสือเชิญประชุม รวมถึงเลือกวันเวลาที่เหมาะสม และจัดสรรเวลาในการประชุมอย่างเพียงพอ เพื่อให้การเข้าประชุมและออกเสียงลงคะแนนไม่ยุ่งยากหรือมีค่าใช้จ่ายมากเกินไป

3. ก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถส่งความเห็น ข้อเสนอแนะ ข้อซักถาม หรือเสนอเพิ่มวาระการประชุมได้ล่วงหน้า โดยกำหนดหลักเกณฑ์การส่งคำถามและการขอเสนอวาระการประชุมล่วงหน้าให้ชัดเจน และแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบพร้อมกับการนำส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น และบริษัทจะเผยแพร่หลักเกณฑ์ดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท

4. กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่ง

กรรมการบริษัทพร้อมทั้ง

เผยแพร่ข้อมูลประกอบการพิจารณาด้านคุณสมบัติและการให้ความยินยอมของผู้ได้รับการเสนอชื่อผ่านเว็บไซต์ของบริษัท

5. สนับสนุนให้ผู้ถือหุ้นใช้หนังสือมอบฉันทะในรูปแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถกำหนดทิศทางการลงคะแนนเสียงได้ และเสนอชื่อกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 คน เป็นทางเลือกในการมอบฉันทะของผู้ถือหุ้น

6. ก่อนเริ่มการประชุมผู้ถือหุ้น ประธานในที่ประชุมจะชี้แจงให้ผู้ถือหุ้นทราบถึงกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประชุม วิธีการใช้สิทธิออกเสียง สิทธิออกเสียงลงคะแนนตามแต่ละประเภทของหุ้น และวิธีนับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่ต้องลงมติในแต่ละวาระ

7. ในการประชุมผู้ถือหุ้น ประธานในที่ประชุมจะจัดสรรเวลาให้เหมาะสมและบริษัทจะให้โอกาสแก่ผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกันในการแสดงความเห็น ข้อเสนอแนะหรือตั้งคำถามในวาระต่างๆ ที่เกี่ยวข้องได้อย่างอิสระก่อนการลงมติในวาระใดๆ

8. บริษัทจะส่งเสริมให้กรรมการบริษัทและผู้บริหารระดับสูงของบริษัททุกคนเข้าร่วมในการประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อตอบข้อซักถามของผู้ถือหุ้น

9. จัดให้มีการลงมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับแต่ละรายการในกรณีที่วาระนั้นมีหลายรายการ เช่น วาระการแต่งตั้งกรรมการบริษัท

10. บริษัทจะสนับสนุนให้มีการใช้บัตรลงคะแนนเสียงเพื่อความโปร่งใสและตรวจสอบได้ในการนับผลการลงคะแนน

11. บริษัทจะจัดให้มีบุคคลที่เป็นอิสระทำหน้าที่ช่วยในการตรวจนับหรือตรวจสอบคะแนนเสียงในแต่ละวาระ และเปิดเผยให้ที่ประชุมทราบพร้อมบันทึกลงในรายงานการประชุม

12. ภายหลังการประชุมผู้ถือหุ้นแล้วเสร็จ บริษัทจะจัดทำรายงานการประชุมที่บันทึกข้อมูลอย่างถูกต้องและครบถ้วนในสาระสำคัญ รวมทั้งจะมีการบันทึกประเด็นข้อซักถาม ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะที่สำคัญไว้ในรายงานการประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัทจะนำผลการลงคะแนนในแต่ละวาระ รวมทั้งรายงานการประชุมเผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้พิจารณา

13. บริษัทจะจัดส่งสำเนารายงานการประชุมผู้ถือหุ้นให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายใน 14 วันนับจากวันประชุมผู้ถือหุ้น

14. ส่งเสริมให้บริษัทนำเทคโนโลยีมาใช้ในการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งในการลงทะเบียนผู้ถือหุ้น การนับคะแนนและแสดงผลเพื่อให้การดำเนินการประชุมสามารถทำได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้อง และแม่นยำ

ทั้งนี้ บริษัทจะจัดให้มีการทบทวนนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดีให้สอดคล้องกับสภาพการณ์และธุรกิจของบริษัทเป็นประจำทุกปี

จรรยาบรรณธุรกิจ (Business Ethics)

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี และได้คำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย จึงได้จัดให้มีจรรยาบรรณทางธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอันจะเป็นเป็นแนวปฏิบัติที่ดีเพื่อสื่อสารให้กรรมการบริษัทผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทให้ยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน และการประกอบธุรกิจเพื่อประโยชน์ของตนเอง บริษัท และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ในฐานะตัวแทนของบริษัท ดังนี้

การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น : บริษัทจะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพเพื่อการสร้างคุณค่าแก่กิจการอย่างยั่งยืน โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดีและการเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่กระทำการใด ๆ โดยไม่ชอบด้วยกฎหมายอันเป็นการละเมิดสิทธิหรือสิทธิของผู้อื่น และปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน

การปฏิบัติต่อพนักงาน : บริษัทจะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม ตลอดจนดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานโดยคำนึงถึงคุณภาพชีวิตและความปลอดภัยในการทำงาน และยึดมั่นปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยแรงงานอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะ ความรู้ความสามารถและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรม โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัทเพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป อีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การห้ามใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด เป็นต้น

การปฏิบัติต่อลูกค้า : บริษัทมีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันบนข้อมูลเท่าเทียมกัน และคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทที่โปร่งใส นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย และจัดให้มีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน และป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหา โดยบริษัทซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด

การปฏิบัติต่อลูกค้า : บริษัทรับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุด เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทคำนึงถึงการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องและครบถ้วนแก่ลูกค้า รวมทั้งยังจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัทสามารถแจ้งปัญหาสินค้าและบริการที่ไม่เหมาะสมเพื่อที่บริษัทจะได้ป้องกันและแก้ไขปัญหากับสินค้าและบริการของบริษัทได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนรักษาความลับของลูกค้า และไม่นำไปใช้เพื่อประโยชน์ของตนเอง หรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมิชอบ

การปฏิบัติต่อเจ้าหน้าที่ : บริษัทจะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ตามสัญญาที่มีต่อเจ้าหน้าที่เป็นสำคัญ รวมทั้งการชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ยและการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง

การปฏิบัติต่อคู่แข่ง : บริษัทปฏิบัติตามกรอบการแข่งขันที่ดี มีจรรยาบรรณและอยู่ในกรอบของกฎหมาย รวมทั้งสนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม

การปฏิบัติต่อสังคมและส่วนรวม : บริษัทใส่ใจและให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยต่อสังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของทุกคนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัท และส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทมีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม มีการเลือกใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดปริมาณการใช้ทรัพยากร รวมถึงการควบคุม และลดมลภาวะที่เกิดขึ้นจากกระบวนการให้บริการ รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทพยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคม ตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทดำเนินกิจการอยู่

การมีส่วนได้เสียและความขัดแย้งทางผลประโยชน์ : ห้ามกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงาน กระทำการใดๆ อันเป็นการขัดต่อผลประโยชน์ของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นเกิดจากการติดต่อกับผู้เกี่ยวข้องทางการค้าของบริษัท เช่น คู่ค้า ลูกค้า คู่แข่ง หรือจากโอกาสหรือข้อมูลที่ได้จากการเป็นพนักงานบริษัทในการหาประโยชน์ส่วนตน และในเรื่องการดำรงธุรกิจที่แข่งขันกับบริษัท หรือการทำงานอื่นนอกเหนือจากงานของบริษัทที่ส่งผลกระทบต่อความรับผิดชอบต่อสังคมและหน้าที่ต่อบริษัท

การต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน : ห้ามกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงาน กระทำการใดๆ อันเป็นการเรียกรับหรือยอมรับซึ่งทรัพย์สิน หรือผลประโยชน์อื่นใด สำหรับตนเองหรือผู้อื่นที่ส่อไปในทางจงใจให้ปฏิบัติ หรือละเว้นการปฏิบัติหน้าที่ในทางที่มิชอบ หรืออาจทำให้บริษัทเสียประโยชน์อันชอบธรรม และห้ามกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงาน ให้หรือเสนอที่จะให้ทรัพย์สินหรือผลประโยชน์อื่นใดแก่บุคคลภายนอก เพื่อจงใจให้บุคคลนั้นกระทำการหรือละเว้นการกระทำใดที่ผิดต่อกฎหมายหรือโดยมิชอบต่อตำแหน่งหน้าที่ของตน

การนำข้อมูลภายในไปใช้ : ห้ามไม่ให้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ใช้ข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญต่อการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทและมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์บริษัทซึ่งยังไม่ได้เปิดเผยแก่สาธารณชน เพื่อผลประโยชน์ของตนเองและผู้เกี่ยวข้อง และกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานซึ่งอยู่ในหน่วยงานที่รับทราบข้อมูลภายใน รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า จะต้องระงับการซื้อ และ/

หรือ การขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือนก่อนที่บริษัทจะมีการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะการเงินหรือข้อมูลข่าวสารที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จนกว่าบริษัทจะได้เปิดเผยข้อมูลภายในดังกล่าวต่อสาธารณชนแล้ว

กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนของบริษัทต้องให้ความสำคัญกับจริยธรรมทางธุรกิจในการปฏิบัติหน้าที่พบการฝ่าฝืนจริยธรรมทางธุรกิจ พนักงานบริษัทจะต้องรายงานรายงานการปฏิบัติที่อาจขัดต่อจริยธรรมและจรรยาบรรณ ในการปฏิบัติพบเห็นการฝ่าฝืน หรือการไม่ปฏิบัติตาม หรือถูกบังคับให้กระทำใดๆ ที่เป็นการขัดต่อจริยธรรมทางธุรกิจนี้ พนักงานสามารถส่งข้อร้องเรียนต่อผู้บังคับบัญชาตามลำดับชั้น และ/หรือฝ่ายตรวจสอบภายใน นอกจากนี้ ผู้มีส่วนได้เสียสามารถสอบถามรายละเอียด แจ้งข้อร้องเรียน หรือเบาะแสการกระทำผิดทางกฎหมาย หรือการผิดจรรยาบรรณทางธุรกิจของบริษัทข้างต้นผ่านช่องทางที่บริษัทกำหนดโดย

ช่องทางการรับแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียน

ผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกสามารถแจ้งเบาะแสหรือข้อร้องเรียนมายังบริษัทได้ตามช่องทางดังต่อไปนี้

ทางอีเมล

apiruj.t@theklinique.com	นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
secretary@theklinique.com	นางสาวณัฐกาญจน์ พันธุ์คำ	เลขาธิการบริษัท

ทางไปรษณีย์

เลขาธิการบริษัท
บริษัท เดอะคลินิค คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 2922/296-299 อาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 2
ชั้นที่ 27 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

ทางเว็บไซต์ของบริษัท

www.theklinique.com

ทั้งนี้ข้อมูลร้องเรียนและเบาะแสที่แจ้งมายังบริษัทจะถูกเก็บไว้เป็นความลับโดยบุคคลที่บริษัทกำหนดจะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลและหาแนวทางแก้ไข(ถ้ามี)และ/หรือพิจารณาเสนอเรื่องร้องเรียนที่สำคัญพร้อมความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาดำเนินการต่อไป

การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธีดูแลกรรมการและผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัท ซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปใช้เพื่อแสวงหาประโยชน์ส่วนตน รวมทั้งการซื้อขายหลักทรัพย์ดังนี้

1. บริษัทกำหนดแนวทางการเก็บรักษาข้อมูลและการป้องกันการนำข้อมูลภายในเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อความเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ตามกฎหมายและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี
2. บริษัทห้ามไม่ให้ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ใช้ข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญต่อการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท และมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์บริษัทซึ่งยังไม่ได้เปิดเผยแก่สาธารณชน เพื่อผลประโยชน์ของตนเองและผู้เกี่ยวข้อง
3. บริษัทกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า และพนักงานซึ่งอยู่ในหน่วยงานที่รับทราบข้อมูลภายใน จะต้องระงับการซื้อขาย หรือ การขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือนก่อนที่บริษัทจะมีการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะการเงินหรือข้อมูลข่าวสารที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จนกว่าบริษัทจะได้เปิดเผยข้อมูลภายในดังกล่าวต่อสาธารณชนแล้ว

4. บริษัทกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารในสายงานบัญชีหรือการเงินที่เป็นระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไปหรือเทียบเท่า จัดทำและนำเสนอรายงานการถือหลักทรัพย์ของบริษัซึ่งบุคคลดังกล่าวรวมถึงคู่สมรสและของบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะที่อยู่ มาถึงเลขานุการบริษัท โดยให้จัดทำและนำเสนอภายใน 30 วันทำการภายหลังเข้ารับตำแหน่ง นอกจากนี้ กรรมการและผู้บริหารระดับสูงต้องรายงานเกี่ยวกับการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ของบริษัทุกครั้ง ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ภายใน 3 วันทำการ ทั้งนี้ ตามที่พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด

5. บริษัทกำหนดให้กรรมการและผู้บริหาร จัดทำและนำเสนอรายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหารมาขึ้นถึงเลขานุการบริษัท

6. บริษัทกำหนดให้กรรมการและผู้บริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์กรรมการและผู้บริหารและรายงานการมีส่วนได้เสียกรรมการและผู้บริหาร ให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัททราบ โดยเลขานุการบริษัท เป็นผู้จัดทำข้อมูลรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกปี รวมถึงเปิดเผยข้อมูลการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารระหว่างปีไว้ในรายงานประจำปี

7. บริษัทให้ความสำคัญต่อการป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลภายในเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ในทางมิชอบ หรือทำให้ผลประโยชน์ของบริษัทลดลง หรือก่อความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยกำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี จรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติในการทำงาน สัญญาจ้างแรงงาน และข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน

8. บริษัทให้ความสำคัญในการรักษาสารสนเทศที่เป็นความลับของลูกค้า โดยไม่นำสารสนเทศดังกล่าวมาใช้เพื่อผลประโยชน์ของกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และผู้ที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นข้อมูลที่ต้องเปิดเผยตามที่กฎหมายกำหนด

9. บริษัทให้ความสำคัญในการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลในระบบสารสนเทศ โดยควบคุม และ/หรือ ป้องกันการเข้าถึงข้อมูลของบริษัจากบุคคลภายนอก และกำหนดสิทธิในการเข้าถึงข้อมูลให้กับพนักงานในระดับต่างๆ ตามอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ

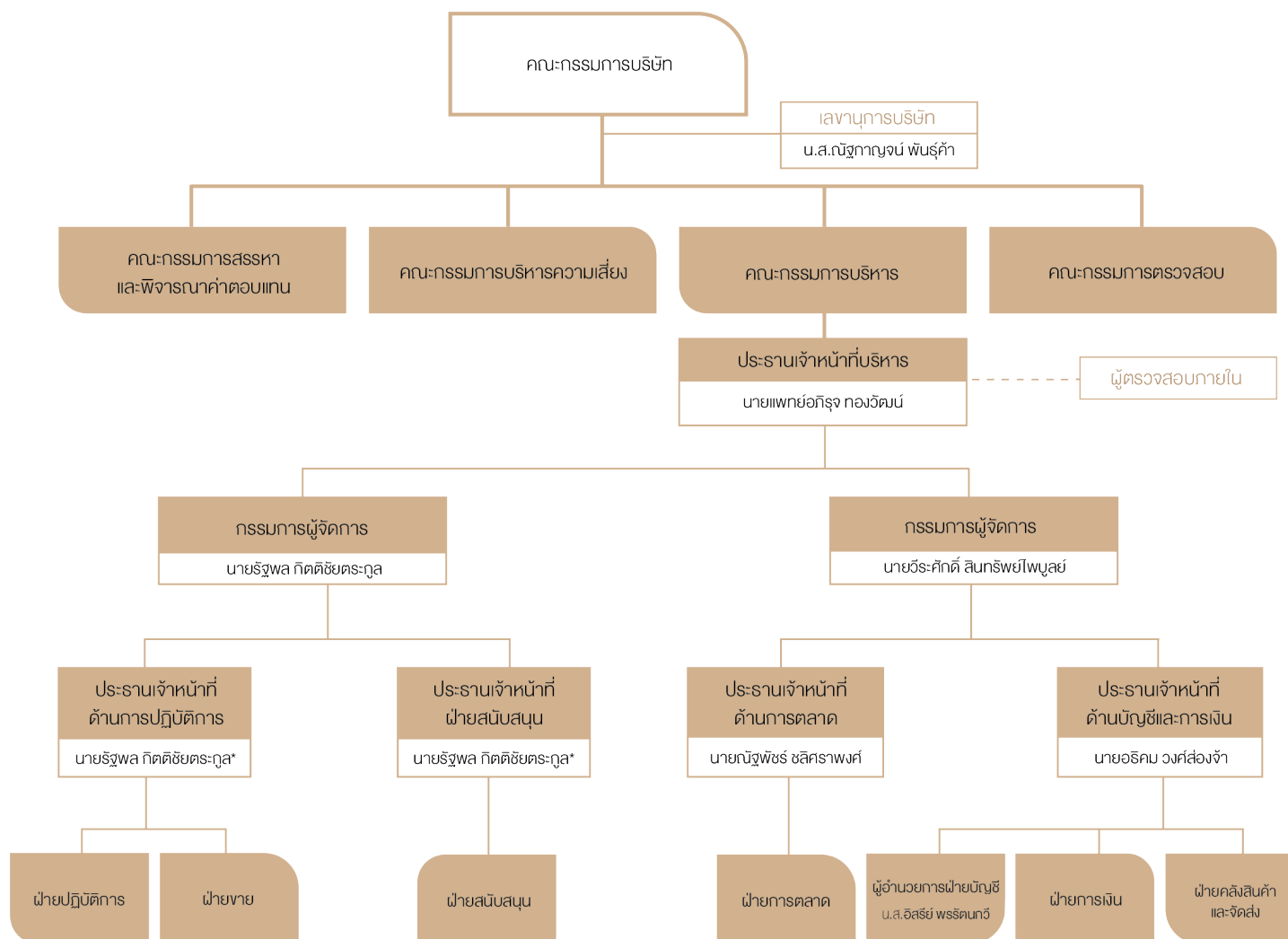
10. กรณีที่บุคคลภายนอกมีส่วนร่วมในการทำงานเฉพาะกิจเกี่ยวกับข้อมูลที่ยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชนและอยู่ระหว่างการเจรจา ซึ่งเข้าข่ายการเก็บรักษาข้อมูลภายในอันอาจมีผลต่อความเคลื่อนไหวของราคาหลักทรัพย์ของบริษั บุคคลเหล่านั้นจะต้องทำสัญญาเก็บรักษาข้อมูลความลับ (Confidentiality Agreement) จนกว่าจะมีการเปิดเผยข้อมูลต่อตลาดหลักทรัพย์และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

11. กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ผู้ที่ฝ่าฝืนนโยบายการใช้ข้อมูลภายในจะต้องถูกลงโทษทางวินัย และ/หรือกฎหมายแล้วแต่กรณี

การนำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ไปปรับใช้

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัให้มีประสิทธิภาพและมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทจึงได้จัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ทั้งนี้ บริษัทจะมีการทบทวนและปรับปรุงคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจเพื่อให้มีความทันสมัย ตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลง สอดคล้องต่อกลยุทธ์

โครงสร้างการจัดการ



คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชด้อย

รายชื่อ	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการชด้อย			
		คณะกรรมการ ตรวจสอบ	คณะกรรมการ สรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน	คณะกรรมการ บริหารความเสี่ยง	คณะกรรมการบริหาร
ผศ.นพ.บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ	ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ	กรรมการอิสระ	ประธานและกรรมการอิสระ		
นายวิบูลย์ พจนาลัย	กรรมการอิสระ	ประธานและกรรมการอิสระ	กรรมการอิสระ		
นายดิตรชัย ธนาฤดี	กรรมการอิสระ	กรรมการอิสระ	กรรมการอิสระ		
นายสุกฤษณ์ ตั้งสัจจะพจน์	กรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหาร				
นพ.อภิรุจ ทองวัฒน์	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร			ประธานและ กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	ประธานและ กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร			กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
นายวิระศักดิ์ สันทรพิทยไพบูลย์	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร			กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
นายณัฐพัชร์ ชลิสราพงศ์				กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
นายอริคม วงศ์ส่องจำ				กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร

ข้อมูลสรุปการเข้าร่วมประชุมของกรรมการ

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม / จำนวนครั้งที่จัดประชุม					
	คณะกรรมการ บริษัท	คณะกรรมการ ตรวจสอบ	คณะกรรมการ สรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน	คณะกรรมการบริหาร ความเสี่ยง	คณะกรรมการ บริหาร	การประชุมสามัญ ผู้ถือหุ้น
ผศ.นพ.บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ	2/2	2/2				
นายวิบูลย์ พจนาลัย	4/4	4/4	2/2			1/1
นายฉัตรชัย รนาฤดี	3/3	3/3	1/1			1/1
นายสุกฤษพงศ์ ตั้งสัจจะพจน์	4/4					1/1
นพ.อภิรุจ ทองวัฒน์	3/4			2/2	8/8	1/1
นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล	4/4			2/2	8/8	1/1
นายวิระศักดิ์ สีนทรพยัพบุญ	4/4			2/2	8/8	1/1
นายณัฐพัชร ชลิศราพงศ์				2/2	6/6	
นายอริคม วงศ์ส่องจำ				2/2	6/6	
นางสาวรวิพรรณ ต้นต้อจรรย์กุล				1/1	2/2	
นายประพันธ์ พิชัยวัฒน์โกมล	2/2	2/2	2/2			1/1
กรณฤต ทองโสมแก้ว	1/1	1/1	1/1			

หมายเหตุ

- ผศ.นพ.บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ ได้รับการแต่งตั้งเป็นประธานกรรมการ กรรมการอิสระ ประธานคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน และกรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2566
- นายวิบูลย์ พจนาลัย ได้รับการแต่งตั้งเป็นประธานกรรมการตรวจสอบเมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2566
- นายวัชรชัย ธนาฤดี ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการอิสระ กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน และกรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566
- นายณัฐพัชร์ ชลิสราพงศ์ ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริหารความเสี่ยง และกรรมการบริหาร เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2566
- นายอริคม วงศ์ส่องจำ ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริหารความเสี่ยง และกรรมการบริหาร เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2566
- นายประพันธ์ พิชัยวัฒนโกมล ได้ลาออกจากตำแหน่ง ประธานกรรมการ กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2566
- นายกรณฤต ทองโสมแก้ว ได้ลาออกจากตำแหน่ง กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566
- นางสาวรวิพรรณ ตันต้อจรรย์กุล ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริหารความเสี่ยง และกรรมการบริหาร เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2566 และได้ลาออกจากตำแหน่ง กรรมการบริหารความเสี่ยง และกรรมการบริหาร เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2566

คณะกรรมการ

โครงสร้างองค์กรของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยคณะกรรมการเหล่านี้ประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ กจ. 39/2559 เรื่อง การขออนุญาต และการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ ฉบับลงวันที่ 30 กันยายน 2559 ทุกประการดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัท (Board of director)

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบาย วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท และมีความรับผิดชอบต่อผลการปฏิบัติงานที่ต่อผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัทต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ะมัดระวัง รอบคอบ เป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตลอดจนติดตามกำกับดูแลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการ ให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมายของบริษัท ภายใต้กรอบนโยบาย กฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท มติที่ประชุมคณะกรรมการและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวน 7 ท่านซึ่งเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องและข้อบังคับของบริษัท โดยมีกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 4 ท่าน (ร้อยละ 57 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด) และกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน (ร้อยละ 43 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด) โดยมีกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระ 3 ท่าน (ร้อยละ 43 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด) ซึ่งมีจำนวนไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด มีคุณสมบัติเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเป็นผู้มีความรู้ความสามารถในธุรกิจ

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

1. ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง ความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท และให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท และมติคณะกรรมการ ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น
2. กำหนดวิสัยทัศน์นโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัท และกำกับควบคุมดูแลให้ฝ่ายบริหารดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น และการเติบโตอย่างยั่งยืน
3. กำหนดนโยบาย เป้าหมาย แผนงาน กลยุทธ์ทางธุรกิจ
4. ควบคุม กำกับ ดูแล ให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงานของบริษัท
6. รับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นโดยสม่ำเสมอ ดำเนินงานโดยรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น มีการเปิดเผยข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญต่อผู้ลงทุนอย่างถูกต้องครบถ้วน มีมาตรฐานและโปร่งใส
7. ประเมินผลการปฏิบัติงานและกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการ และผู้บริหารระดับสูง
8. รับผิดชอบต่อผลประโยชน์ประกอบการและการปฏิบัติหน้าที่ของฝ่ายบริหาร โดยให้มีความตั้งใจและระมัดระวังในการปฏิบัติงาน
9. กำกับดูแลให้มีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน และวัดผลได้ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดเป้าหมายในการปฏิบัติงาน โดยพิจารณาถึงความเป็นไปได้ และสมเหตุผล
10. กำกับดูแลให้มีการดำเนินธุรกิจ และปฏิบัติงานอย่างมีจริยธรรม
11. กำกับดูแลให้ฝ่ายบริหารมีระบบการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ
12. พิจารณาตัดสินในเรื่องที่มีสาระสำคัญ เช่น นโยบายและแผนธุรกิจโครงการลงทุนขนาดใหญ่ อำนาจการบริหาร การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน และรายการอื่นใดที่กฎหมายกำหนด
13. กำหนดอำนาจและระดับการอนุมัติในการทำธุรกรรม และการดำเนินการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานของบริษัทให้คณะ หรือบุคคลตามความเหมาะสมและให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องโดยจัดทำเป็นคู่มืออำนาจดำเนินการ

14. จัดให้มีระบบบัญชี การรายงานทางการเงินและการสอบบัญชีที่เชื่อถือได้ รวมทั้งดูแลจัดให้มีกระบวนการในการประเมินความเหมาะสมของการควบคุมภายใน
15. ดำเนินการให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่เพียงพอเหมาะสมและมีประสิทธิภาพเพื่อให้มั่นใจว่าการทำรายการต่างๆ ได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจ มีการสอบทานและจัดทำบัญชีที่ถูกต้องตลอดจนมีระบบต่างๆ ที่สามารถป้องกันการนำทรัพย์สินของบริษัทไปใช้ในทางมิชอบ
16. จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีภายใน 4 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดของรอบปีบัญชีของบริษัท
17. ให้ความเห็นชอบในการเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และพิจารณาค่าสอบบัญชีประจำปี เพื่อนำเสนอต่อ ผู้ถือหุ้นในการพิจารณามติแต่งตั้ง
18. ให้ความเห็นชอบรายงานทางการเงินที่ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบ และ/หรือสอบทานแล้ว และได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว
19. พิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้น เมื่อเห็นว่าบริษัทมีกำไรพอสมควรที่จะทำเช่นนั้น และรายงานการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมผู้ถือหุ้นคราวถัดไป
20. รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการในการจัดทำรายงานทางการเงินโดยแสดงควบคู่กับรายงานของผู้สอบบัญชีไว้ในรายงานประจำปี และครอบคลุมในเรื่องสำคัญๆ ตามนโยบายข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
21. มีอำนาจแต่งตั้ง มอบหมาย หรือแนะนำให้อุณหภูมิกรรมการหรือคณะทำงานเพื่อพิจารณาหรือปฏิบัติในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร
22. แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย เช่น คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร หรือคณะกรรมการชุดย่อยอื่นใด และกำหนดอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดย่อยดังกล่าว เพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ
23. แต่งตั้งเลขาธิการบริษัท ตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พร้อมทั้งกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่รับผิดชอบของเลขาธิการบริษัทเพื่อทำหน้าที่จัดทำและเก็บรักษาเอกสารและการอื่นๆตามที่กฎหมายกำหนด และเพื่อช่วยดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของคณะกรรมการและบริษัท อันได้แก่ การประชุมคณะกรรมการบริษัทการประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนการให้คำแนะนำแก่กรรมการบริษัทในการปฏิบัติตนและดำเนินกิจการให้ถูกต้องตามกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องต่างๆอย่างสม่ำเสมออีกทั้งดูแลให้กรรมการและบริษัทมีการเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศอย่างถูกต้องครบถ้วน
24. กำกับดูแลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ให้เป็นไปตามกฎบัตรที่กำหนดไว้
25. มีอำนาจพิจารณาและอนุมัติเรื่องใดๆ ที่จำเป็น และเกี่ยวเนื่องกับบริษัท หรือที่เห็นว่าเหมาะสมเพื่อประโยชน์ของบริษัทภายใต้กรอบของกฎหมาย ซึ่งรวมถึง
 - 1) อนุมัติและปรับปรุงวิสัยทัศน์ พันธกิจ นโยบายของบริษัท
 - 2) อนุมัติแผนกลยุทธ์ทั้งระยะสั้นและระยะยาว รวมทั้งอนุมัติแผนปฏิบัติการ
 - 3) อนุมัติการจัดตั้ง และปรับปรุงโครงสร้างองค์กรของบริษัท
 - 4) อนุมัตินโยบายการจ่ายเงินปันผล
 - 5) อนุมัติการลงทุนดำเนินโครงการต่างๆ การทำสัญญาที่สำคัญของบริษัทและบริษัทในกลุ่มการได้มาหรือจำหน่ายไป ซึ่งทรัพย์สิน และรายการอื่นใดที่กฎหมายกำหนดภายใต้กรอบของกฎหมาย
 - 6) การแต่งตั้งกรรมการที่ออกระหว่างปี การแต่งตั้งคณะอนุกรรมการ
 - 7) การกำหนดรายชื่อกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท
 - 8) อนุมัติการเปลี่ยนแปลงนโยบายบัญชีที่สำคัญและการปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีใหม่

26. แต่งตั้งกรรมการคนหนึ่งคนใดหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่งแทนคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ การมอบอำนาจดังกล่าว ผู้ได้รับมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีอำนาจอนุมัติรายการที่บุคคลดังกล่าวหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (“บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง” ให้มีความความหมายตามที่กำหนดไว้ในประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และหลักทรัพย์) มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัท เว้นแต่เรื่องต่อไปนี้จะกระทำได้เมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อน
- เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
 - การทำรายการที่กรรมการมีส่วนได้เสียและอยู่ในข่ายที่กฎหมาย หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ระบุให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น
 - นอกจากนั้นในกรณีดังต่อไปนี้จะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการและที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน
 - การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น
 - การรับซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทมหาชนอื่นหรือบริษัทเอกชนอื่นมาเป็นของบริษัท
 - การทำ แก๊ว หรือเลิกสัญญา เกี่ยวกับการให้เข้ากิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัท หรือการรวมกิจการกับบุคคลอื่นโดยมีวัตถุประสงค์จะแบ่งกำไรขาดทุนกัน
 - การออกหุ้นใหม่เพื่อชำระหนี้เจ้าหนี้ของบริษัท ตามโครงการแปลงหนี้เป็นทุน
 - การลดทุนจดทะเบียนของบริษัท โดยการลดจำนวนหุ้น หรือลดมูลค่าหุ้น
 - การเพิ่มทุน การลดทุน การออกหุ้นกู้ การควบหรือเลิกบริษัท
 - เรื่องอื่นใดตามที่กฎหมายกำหนด
- ทั้งนี้ เรื่องใดที่กรรมการมีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าวไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น
27. กำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ อาทิ การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน ตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหรือตามประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
28. คณะกรรมการต้องประเมินผลการปฏิบัติด้วยตนเองและประเมินผลการปฏิบัติงานโดยรวมนอกจากนี้คณะกรรมการยังมีขอบเขตหน้าที่ในการกำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ อาทิ การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหรือตามประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

2. คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee)

คณะกรรมการตรวจสอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 มีจำนวน 3 ท่านโดยกรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่าน มีคุณสมบัติในการเป็นกรรมการตรวจสอบครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด และมีนายวิบูลย์ พจนาลัย เป็นผู้ที่มีความรู้ทางด้านบัญชีและการเงิน

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานรายงานทางการเงินเพื่อให้มั่นใจว่า มีความถูกต้อง เพียงพอ และเชื่อถือได้ตามมาตรฐานการบัญชีและมาตรฐานการรายงานทางการเงิน โดยการประสานงานกับผู้สอบบัญชีภายนอก และผู้บริหารที่รับผิดชอบจัดทำรายงานทางการเงินทั้งรายไตรมาสและประจำปี

2. สอบทานระบบการควบคุมภายใน (internal control) และระบบการตรวจสอบภายใน (internal audit) ให้มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ รวมถึงพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน นอกจากนี้อาจเสนอแนะให้มีการสอบทานหรือตรวจสอบรายการใดที่เห็นว่าจำเป็นและเป็นสิ่งสำคัญ พร้อมทั้งนำเสนอแนะเกี่ยวกับการปรับปรุงแก้ไขระบบการควบคุมภายในที่สำคัญและจำเป็นเสนอคณะกรรมการบริษัท โดยสอบทานร่วมกับผู้สอบบัญชีภายนอก และผู้จัดการแผนกตรวจสอบระบบงานภายใน
3. สอบทานการปฏิบัติตาม พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
4. พิจารณาคัดเลือก และเสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่ผู้สอบบัญชี และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว เพื่อให้ดำเนินการตรวจสอบบัญชี ระบบควบคุม และงบการเงินของบริษัท โดยคณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจและความรับผิดชอบในการคัดเลือกประเมินผลเสนอคำตอบแทนและกำกับดูแลการทำงานของสำนักงานสอบบัญชี หรือการดำเนินการตรวจสอบอื่นใด บริการสอบทานหรือการให้ความเชื่อมั่นของผู้สอบบัญชีต่อคณะกรรมการบริษัทผู้ตรวจสอบบัญชีและสำนักงานสอบบัญชีแต่ละแห่งจะรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบโดยคณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจในการอนุมัติเงื่อนไขและค่าบริการเบื้องต้นสำหรับบริการด้านการตรวจสอบและบริการอื่นที่เสนอ โดย ผู้ตรวจสอบบัญชี
ทั้งนี้คณะกรรมการตรวจสอบจะให้คำแนะนำต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อเสนอต่อผู้ถือหุ้นในการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติแต่งตั้งผู้ตรวจสอบบัญชีและค่าบริการตรวจสอบบัญชี
5. ประชุมหารือร่วมกับผู้บริหารและผู้ตรวจสอบบัญชีตามความเหมาะสม เกี่ยวกับปัญหาและข้อจำกัดในการตรวจสอบ รวมถึงการดำเนินการของฝ่ายบริหารต่อปัญหาหรือข้อจำกัดนั้นๆ และนโยบายการบริหารและการประเมินความเสี่ยงของบริษัท รวมถึงความเสี่ยงทางการเงินที่สำคัญและมาตรการของฝ่ายบริหาร ในการควบคุมและลดความเสี่ยงดังกล่าว นอกจากนี้คณะกรรมการตรวจสอบยังต้องดำเนินการแก้ไขใดๆ ระหว่างผู้บริหารกับผู้สอบบัญชีที่เกี่ยวข้องกับรายงานทางการเงิน ร่วมกันเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
6. ส่งเสริมและสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับความเป็นอิสระของผู้ตรวจสอบบัญชี คณะกรรมการตรวจสอบต้องหารือกับผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหารและบริษัท รวมถึงความสัมพันธ์ใดๆ หรือบริการใดๆ ระหว่างผู้สอบบัญชีกับบริษัท ตลอดจนความสัมพันธ์ใดที่อาจส่งผลกระทบต่อความเที่ยงธรรมของผู้ตรวจสอบบัญชี
7. สอบทานรายงานทางการเงินของบริษัท มาตรฐานการบัญชี และนโยบายบัญชี และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญเกี่ยวกับมาตรฐานบัญชี หลักการ หรือแนวทางปฏิบัติ รวมถึงการตัดสินใจทางบัญชีที่สำคัญ ที่ส่งผลกระทบต่อรายงานทางการเงินของบริษัท ซึ่งรวมถึงทางเลือก ความสมเหตุสมผล และผลของการตัดสินใจดังกล่าว
8. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท
9. สอบทานและอนุมัติหรือให้สัตยาบันในธุรกรรมใดๆ ระหว่างบริษัทกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นธุรกรรมที่ถูกกำหนดให้เปิดเผยข้อมูลตามกฎหมายเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
10. สอบทานแผนงานตรวจสอบภายในของบริษัท ตามวิธีการและมาตรฐานที่ยอมรับโดยทั่วไป
11. สอบทานให้บริษัทมีระบบการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ
12. รายงานผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการตรวจสอบ ให้คณะกรรมการบริษัททราบอย่างน้อยปีละ 4 ครั้ง
13. ร่วมให้ความเห็นในการพิจารณาแต่งตั้ง ถอดถอน ประเมินผลงานของเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานตรวจสอบภายใน

14. ในการปฏิบัติงานตามขอบเขตหน้าที่ ให้คณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจเชิญให้ฝ่ายจัดการ ผู้บริหาร หรือพนักงานของบริษัทที่เกี่ยวข้องมาให้ความเห็น เข้าร่วมประชุมหรือส่งเอกสารที่เห็นว่าเกี่ยวข้องหรือจำเป็น
15. ให้มีอำนาจว่าจ้างที่ปรึกษา หรือผู้เชี่ยวชาญทางวิชาชีพเกี่ยวกับการปฏิบัติงานตรวจสอบ หรือบุคคลภายนอกตามระเบียบของบริษัทมาให้ความเห็นหรือให้คำปรึกษาในกรณีจำเป็น
16. จัดทำรายงานการกำกับดูแลกิจการของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ
17. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้
 - 1) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท
 - 2) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท
 - 3) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
 - 4) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
 - 5) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - 6) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบ แต่ละท่าน
 - 7) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย (Charter)
 - 8) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
18. คณะกรรมการตรวจสอบต้องประเมินผลการปฏิบัติงานโดยการประเมินตนเอง และรายงานผลการประเมินพร้อมทั้งปัญหาอุปสรรคในการปฏิบัติงานที่อาจเป็นเหตุให้การปฏิบัติงานไม่บรรลุวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบให้คณะกรรมการบริษัททราบทุกปี
19. พิจารณาทบทวนและปรับปรุงกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติเปลี่ยนแปลงหากมีความจำเป็น
20. ดำเนินการตรวจสอบข้อเท็จจริงตามที่ได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับพฤติกรรมอันควรสงสัยว่ากรรมการผู้จัดการ หรือบุคคลซึ่งรับผิดชอบในการดำเนินงานของบริษัทได้กระทำความผิดตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด และให้คณะกรรมการตรวจสอบรายงานผลการตรวจสอบในเบื้องต้นให้แก่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และผู้สอบบัญชีทราบภายในสามสิบวันนับแต่วันที่ได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชี
21. ในกรณีที่พบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการหรือการกระทำ ซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัท เช่น รายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ การทุจริต หรือมีสิ่งผิดปกติ หรือมีความบกพร่องที่สำคัญในระบบการควบคุมภายใน การฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นต้น ให้คณะกรรมการตรวจสอบรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร หากคณะกรรมการบริษัทหรือผู้บริหารไม่ดำเนินการให้มีการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาตามที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร กรรมการตรวจสอบรายใดรายหนึ่งอาจรายงานว่ามีรายการหรือการกระทำดังกล่าวต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
22. ดูแลให้บริษัทมีช่องทางการรับแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียนต่างๆ เกี่ยวกับรายงานในงบการเงินที่ไม่เหมาะสมหรือประเด็นอื่น โดยทำให้ผู้แจ้งเบาะแสมั่นใจว่า มีกระบวนการสอบทานที่เป็นอิสระ และมีการดำเนินการติดตามที่เหมาะสม

23. ในกรณีจำเป็น คณะกรรมการตรวจสอบสามารถขอคำปรึกษาจากที่ปรึกษาภายนอก หรือ ผู้เชี่ยวชาญทางวิชาชีพเกี่ยวกับการปฏิบัติงานตรวจสอบ โดยบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายตามระเบียบของบริษัท
24. ปฏิบัติงานอื่นตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายภายในขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบคณะกรรมการต้องประเมินผลการปฏิบัติด้วยตนเองและประเมินผลการปฏิบัติงานโดยรวมนอกจากนี้ คณะกรรมการยังมีขอบเขตหน้าที่ในการกำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ อาทิ การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินตามกฎหมายของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหรือตามประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

3. คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน (Nomination and Remuneration Committee)

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

1. กำหนดหลักเกณฑ์และนโยบายในการสรรหากรรมการบริษัท และกรรมการชุดย่อย โดยพิจารณาความเหมาะสมของจำนวน โครงสร้าง และองค์ประกอบของคณะกรรมการ กำหนดคุณสมบัติของกรรมการ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้วแต่กรณี
2. พิจารณาสรรหา คัดเลือก และเสนอบุคคลที่เหมาะสมให้ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทที่ครบวาระและ/หรือมีตำแหน่งว่างลงและ/หรือแต่งตั้งเพิ่มแล้วแต่กรณี
3. พิจารณาสรรหา และคัดเลือกผู้บริหารของบริษัท โดยเฉพาะตำแหน่งกรรมการผู้จัดการหรือประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
4. กำกับดูแลการปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการของบริษัท พิจารณากบทวนนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัททุกๆ ปี รวมทั้งเสนอปรับปรุงแก้ไขนโยบายการกำกับดูแลกิจการของบริษัทให้คณะกรรมการพิจารณา
5. ปฏิบัติการอื่นใดเกี่ยวกับการสรรหาตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย
6. จัดทำหลักเกณฑ์และนโยบายในการกำหนดค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท กรรมการชุดย่อยและ ผู้บริหารเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้วแต่กรณี
7. กำหนดค่าตอบแทนที่จำเป็นและเหมาะสมทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่ใช่ตัวเงินของคณะกรรมการบริษัทเป็นรายบุคคลโดยการกำหนดค่าตอบแทนของคณะกรรมการ และผู้บริหารของบริษัท ให้พิจารณาความเหมาะสมกับการทำหน้าที่ ความรับผิดชอบ ผลงาน และเปรียบเทียบกับบริษัทในธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากกรรมการ และผู้บริหารของบริษัท เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการเพื่อขออนุมัติ
8. พิจารณานุมัติการกำหนดค่าตอบแทนประจำปีของกรรมการ
9. รับผิดชอบต่อคณะกรรมการบริษัท และมีหน้าที่ให้คำชี้แจง ตอบคำถามเรื่องค่าตอบแทนของกรรมการ กรรมการชุดย่อย และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทในที่ประชุมผู้ถือหุ้น
10. รายงานนโยบาย หลักการ เหตุผลของการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร ตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยเปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (56-1) และรายงานประจำปีของบริษัท
11. ปฏิบัติการอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดค่าตอบแทนตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย โดยฝ่ายบริหาร และหน่วยงานต่างๆ ต้องรายงานหรือนำเสนอข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้องต่อคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนให้บรรลุตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

4. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee)

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

1. นโยบาย และกรอบการบริหารความเสี่ยงนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ
2. กำหนด ทบทวนและพัฒนานโยบายกรอบการบริหารความเสี่ยงองค์กร
3. ติดตามกระบวนการบ่งชี้และประเมินความเสี่ยง
4. กำกับดูแลและสนับสนุนให้มีการดำเนินงานด้านการบริหารความเสี่ยงองค์กรสอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายทางธุรกิจรวมถึงสภาวการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป
5. รายงานต่อคณะกรรมการบริษัท เกี่ยวกับความเสี่ยงและการจัดการความเสี่ยงกับคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความเสี่ยงที่สำคัญ
6. พิจารณารายงานผลการบริหารความเสี่ยงองค์กรและให้ข้อคิดเห็นในความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นรวมถึงกำหนดแนวทางการกำหนดมาตรการควบคุมหรือบรรเทาและการพัฒนาระบบการจัดการบริหารความเสี่ยงองค์กรให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง
7. พิจารณารายงานผลการประเมินโอกาสที่จะเกิดการทุจริตขึ้น รวมถึงผลกระทบโดยครอบคลุมการทุจริตแบบต่างๆ เช่น การจัดทำรายงานทางการเงินเท็จ การทำให้สูญเสียทรัพย์สิน การคอร์รัปชัน การที่ผู้บริหารสามารถฝ่าฝืนระบบควบคุมภายใน (management override of internal controls) การเปลี่ยนแปลงข้อมูลในรายงานที่สำคัญ การได้มาหรือใช้ไปซึ่งทรัพย์สินโดยไม่ถูกต้อง เป็นต้น
8. รายงานผลการบริหารความเสี่ยงองค์กรให้คณะกรรมการรับทราบ และในกรณีที่มีปัจจัย หรือเหตุการณ์สำคัญ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบและพิจารณาโดยเร็วที่สุด
9. ประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอย่างน้อยปีละ 2 ครั้งเพื่อพิจารณาหารือ และดำเนินการใดๆ ให้สำเร็จลุล่วงตามหน้าที่ความรับผิดชอบ
10. ปฏิบัติหน้าที่อื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย

5. คณะกรรมการบริหาร (Executive Committee)

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร

1. จัดทำและนำเสนอโยบาย เป้าหมาย กลยุทธ์ทางธุรกิจ และแผนงานประจำปี กำหนดแผนธุรกิจ และอำนาจบริหารต่างๆ ของบริษัท เพื่อขออนุมัติต่อคณะกรรมการบริษัท
2. รับผิดชอบในการบริหารกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามทิศทาง เป้าหมาย นโยบาย กลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัท แผนการดำเนินงาน และเป้าหมายทางการเงินที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
3. รับผิดชอบการดำเนินงานของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนระเบียบปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง วางโครงสร้างองค์กร และกำหนดตำแหน่งหน้าที่ของ บริษัท รวมทั้งปรับปรุงแก้ไข เมื่อดำเนินการไปแล้วให้รายงานต่อคณะกรรมการบริษัททราบ ทบทวน ปรับปรุงกฎบัตร คณะกรรมการบริหาร และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาอนุมัติ
4. ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการใหม่ และมีอำนาจในการพิจารณาอนุมัติให้บริษัทลงทุนหรือร่วมลงทุน ในรูปแบบที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควรเพื่อดำเนินกิจการตามวัตถุประสงค์ของบริษัท
5. ติดตามผลการดำเนินงานและความก้าวหน้าของการลงทุนของแต่ละธุรกิจและรายงานผล รวมทั้งปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้นและแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขให้คณะกรรมการบริษัท
6. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินเพื่อการลงทุนหรือการดำเนินงานต่างๆ การกู้ยืมหรือการขอสินเชื่อใดๆ จากสถาบันการเงิน การให้กู้ยืมเงิน การเข้าเป็นคู่ค้าประกัน การจำนอง จำน่า รวมถึงการซื้อขาย จัดทะเบียนกรรมสิทธิ์

ที่ดินหรือทรัพย์สินอื่น ตลอดจนการเข้าทำนิติกรรมสัญญา ยื่นคำขอ คำเสนอ ติดต่อกับส่วนราชการ เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิต่างๆ ของบริษัท และ/หรือ การดำเนินการใด ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว จนเสร็จการ เพื่อการดำเนินการตามปกติของบริษัท และเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของบริษัท ภายในวงเงินที่กำหนด ทั้งนี้ การกระทำดังกล่าวจะต้องอยู่ภายใต้ประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือกฎหมายอื่นใดในเรื่องที่เกี่ยวข้องด้วย

7. พิจารณาผลกำไรและขาดทุนของบริษัท และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการจ่ายเงินปันผลเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท
8. อนุมัติการได้รับหรือยกเลิกวงเงินสินเชื่อ ในวงเงินแต่ละครั้งไม่เกินจำนวนที่กำหนด
9. อนุมัติการปรับสภาพ กำล่าย ตัดบัญชี ซึ่งสินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ที่เลิกใช้ ชำรุด สูญหาย ถูกกำล่ายเสื่อมสภาพหรือล้าสมัยไม่สามารถใช้งานได้ มีมูลค่าทางบัญชีไม่เกินจำนวนที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว
10. อนุมัติการปรับสภาพราคา การกำล่าย ซึ่งวัตถุดิบ และ/หรือสินค้าคงเหลือที่เสื่อมสภาพ หรือล้าสมัย ซึ่งจะให้มีมูลค่าทางบัญชีลดลง ไม่เกินจำนวนที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว
11. อนุมัติการประนีประนอม การระงับข้อพิพาทโดยอนุญาโตตุลาการ การร้องทุกข์ การฟ้องร้องคดีและ/หรือการดำเนินการตามกระบวนการพิจารณาคดีใด ๆ ในนามบริษัทตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว
12. มีอำนาจเชิญผู้บริหาร หรือพนักงานของบริษัทที่เกี่ยวข้องมาชี้แจง ให้ความเห็น ร่วมประชุม หรือส่งเอกสารตามที่เห็นว่าเกี่ยวข้องจำเป็น
13. กำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมกับความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจทุกประเภทของบริษัทที่เหมาะสม และมีประสิทธิภาพ
14. ดูแลให้มีการจัดทำรายงานทางการเงิน เพื่อให้ผู้สอบบัญชีทำการตรวจสอบ และ/หรือสอบทาน ก่อนเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทตามลำดับ
15. กำหนดโครงสร้างองค์กรและอำนาจการบริหารจัดการ โดยให้ครอบคลุมรายละเอียดการคัดเลือก การว่าจ้าง การแต่งตั้ง การโยกย้าย การฝึกอบรม และการเลิกจ้างพนักงานของบริษัทที่เป็นคณะผู้บริหาร หรือผู้บริหารระดับสูง โดยมอบหมายให้ผู้มีอำนาจแทนบริษัทลงนามในสัญญาจ้างแรงงานตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว
16. กำกับดูแลและอนุมัติเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัท และอาจแต่งตั้งหรือมอบหมายให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือหลายคนกระทำการอย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการบริหารตามที่เห็นสมควรได้และคณะกรรมการบริหารสามารถยกเลิก เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจนั้นๆ ได้
17. มีอำนาจแต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินการของบริษัท หรือเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
18. รายงานผลการปฏิบัติงานที่สำคัญของคณะกรรมการบริหารให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบเป็นประจำทุกไตรมาส ในวาระการรายงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
19. ปฏิบัติหน้าที่อื่นใดตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหารไม่สามารถ อนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง(ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับ หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์) มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดกับบริษัท เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นลักษณะการดำเนินธุรกรรมที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาวินิจฉัยไว้ ซึ่งเป็นไปตามพ.ร.บ.หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

พ.ศ. 2535 รวมถึงประกาศ จอบังคับ และ/หรือ ระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ประวัติกรรมการและผู้บริหาร

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
1. ผศ.ดร.บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ ประธานกรรมการ กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน (ได้รับการแต่งตั้งวันที่ 16 พฤษภาคม 2566)	47	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	0.29	- ไม่มี -	2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท สายวิชัย พัฒนา จำกัด	ให้บริการทาง การแพทย์
		ปริญญาตรี แพทยศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล			2566 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ.ศรีวิชัยเวช วิวัฒน์	ให้บริการทาง การแพทย์
2. นายวิบูลย์ พวนาลัย กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน	47	หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) ปี 2566 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2562 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	บมจ.แอลเซียน เทคโนโลยี	ผลิตและจำหน่าย เครื่องมือที่ใช้ในการ ตัดโลหะ
		ปริญญาโท Risk Management & Financial Derivative Georgia State University, ประเทศสหรัฐอเมริกา			2559 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	บมจ. เดนทัล คอร์ปอเรชั่น	ให้บริการทันตกรรม
		ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์			2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ / Chief Financial Officer	บมจ. ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง	รับเหมาก่อสร้าง
		หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 134 ปี 2560 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย			2554 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ	บมจ. บิวตี้ คอมมูนิตี้	ค้าปลีกเครื่องสำอาง

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
3. ดร.ดิตรชัย ธนาฤดี กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน (ได้รับการแต่งตั้งวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566)	48	ปริญญาเอก Strategy and Strategic Management University of Canterbury, New Zealand	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2565 – ปัจจุบัน	กรรมการ / กรรมการตรวจสอบ	บริษัท ยัสपाल จำกัด	ผลิตและจำหน่ายเครื่องแต่งกาย
		ปริญญาโท MBA มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์			2564 – ปัจจุบัน	กรรมการ / กรรมการตรวจสอบ	บมจ.เจมาร์ท ประกันภัย	ประกันภัย
		ปริญญาโท วิศวกรรมศาสตร์ มหบัณฑิต			2563 – ปัจจุบัน	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	บริษัท ธนาเจ ออนด์ โค จำกัด	ที่ปรึกษา
		ปริญญาโท วิศวกรรมศาสตร์ มหบัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี			ปี 2564 – 2566	กรรมการ / กรรมการตรวจสอบ	ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย	ธนาคาร
		ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตร์ บัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี			ปี 2561 – 2563	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	บมจ.เจพี ประกันภัย	ประกันภัย
		Director Certification Program (DCP) ปี 2564			ปี 2561 – 2563	รองประธาน	หอการค้านิวซีแลนด์	หอการค้า
					ปี 2559 – 2561	กรรมการผู้จัดการ	Accenture	ที่ปรึกษา
					ปี 2557 – 2559	Country CIO	Chevron Thailand Exploration and Production Limited	Oil and Gas
					ปี 2561 – 2563	Global Manager, GIS, Data Analytics	Chevron Energy Technology Company, TX, USA	Energy Technology

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
4. นายสุทธิพงศ์ ตั้งสัจจะพจน์ กรรมการ	45	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ University of San Francisco ประเทศสหรัฐอเมริกา	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2559 - ปัจจุบัน	กรรมการ / ผู้ช่วย ผู้อำนวยการ ฝ่ายบัญชีและการเงิน	บมจ.เอกชัยการแพทย์	โรงพยาบาลเอกชน
		ปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ มหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย			2562 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอกชัยเบอร์สซิ่ง โฮม	ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ
		ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์บัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย			2560 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอกชัยอินเตอร์ เนชั่นแนล	ศูนย์ผู้มีบุตรยาก
		หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ SEC ปี 2558 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย			2545 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.บลูโซน่า	อสังหาริมทรัพย์
					2545 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.สยามสาฟิ	อสังหาริมทรัพย์
					2545 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.รุ่งสินทรัพย์	อสังหาริมทรัพย์
					2545 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เบสท์พี	อสังหาริมทรัพย์
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.สัจจะพจน์	อสังหาริมทรัพย์
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เพชรโกเมน	อสังหาริมทรัพย์
					2553 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เสริมสินอาหาร สัตว์น้ำ	ให้เข้าทรัพย์สิน

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
					2553 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เสริมสินสมุทร เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ	ให้เข้าทรัพยากร
					2553 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.พัฒนาการตลาด ปลาป่น	จำหน่ายอาหารสัตว์
					2557 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอ็มพีเทนส์	สถานที่ออกกำลังกาย
					2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.วิลล่า 33	โรงแรม ร้านอาหาร
					2559 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เมฆาเรียลเอสเตท	อสังหาริมทรัพย์
					2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เยาวงศ์โฮลดิ้ง	ลงทุนในบริษัทต่างๆ

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
5. นายแพทย์อภิจ ทงวัฒน์ กรรมการ ประธานกรรมการบริหาร ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	40	Research Fellow in Dermatology, Harvard Medical School ประเทศสหรัฐอเมริกา	32.73	- ไม่มี -	2563 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ทีเคคิวเอช แคปปิตอล แมนเนจเม้นท์ จำกัด	ลงทุนในบริษัทต่างๆ
		ปริญญาโท Dermatology Cardiff University ประเทศสหราชอาณาจักร			2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท คอสโมไบโอเทคโนโลยีคอสโมไบโอเทคโนโลยีแลบอราทอรีส์ (ประเทศไทย) จำกัด	จำหน่ายเครื่องสำอาง
		ปริญญาตรี แพทยศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย			2559 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ซูชิ เซกิ จำกัด	ร้านอาหารญี่ปุ่น
		หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Certification Program (DCP) รุ่นที่ 233 ปี 2560 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย						
		หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 129 ปี 2559 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย						

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
6. นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการผู้จัดการ	40	ปริญญาตรี สัตวแพทยศาสตร์ บัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลักสูตรประกาศนียบัตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 116 ปี 2558 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย	6.31	- ไม่มี -	2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท คอสโมไบโอเทค ไบโอคอสโมไบโอเทค แลบบอราทอรี่ส์ (ประเทศไทย) จำกัด	จำหน่ายเครื่องสำอาง
					2559 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ซูชิ เซกิ จำกัด	ร้านอาหารญี่ปุ่น
7. นายวีระศักดิ์ สีนกริพย์ ไพบูลย์ กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการผู้จัดการ	42	Master of Business Administration The University of Manchester ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์บัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับหนึ่ง) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	- ไม่มี -	- ไม่มี -	ปี 2562 - 2565	ผู้อำนวยการฝ่าย กลยุทธ์การลงทุน	บริษัท บุญรอด บริวเวอรี่ จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สินค้าอุปโภคบริโภค
					ปี 2560 - 2562	Head of New Business	บริษัท ยูนิลีเวอร์ไทย เทรดดิ้ง จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สินค้าอุปโภคบริโภค
					ปี 2559	ผู้จัดการฝ่ายบริหาร รายได้	บริษัท เป๊ปซี่-โคล่า (ประเทศไทย) จำกัด	ผลิตและจำหน่าย เครื่องดื่ม
					ปี 2555 – 2559	ผู้จัดการฝ่ายการเงิน	บริษัท ยูนิลีเวอร์ไทย เทรดดิ้ง จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สินค้าอุปโภคบริโภค
					ปี 2546 - 2550	ผู้จัดการส่วนพัฒนา ซัพพลายเชน	บริษัท ยูนิลีเวอร์ไทย เทรดดิ้ง จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สินค้าอุปโภคบริโภค

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
8. นายณัฐพัชร ชลิศราพงศ์ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด	41	Certificate in Contemporary American Business Practices, Baruch College, ประเทศสหรัฐอเมริกา ปริญญาตรี สัตวแพทยศาสตร์บัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับสอง) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	- ไม่มี -	- ไม่มี -	ปี 2557 - 2557	Investment Intern	สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง นครนิวยอร์ก	หน่วยงานราชการ
					ปี 2553 - 2555	สัตวแพทย์	โรงพยาบาลสัตว์ สุนวิศ 49	ให้บริการรักษาสัตว์
					ปี 2551 - 2553	ผู้ร่วมก่อตั้ง /สัตวแพทย์	โรงพยาบาลสัตว์ พรีเมียม	ให้บริการรักษาสัตว์
					ปี 2550 - 2553	สัตวแพทย์	คลินิกรักษาสัตว์ อิสราฟ	ให้บริการรักษาสัตว์
9. นายอริคม วงศ์ส่องจำ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานเจ้าหน้าที่ด้านบัญชีและการเงิน (ได้รับการแต่งตั้งวันที่ 25 เมษายน 2566)	43	MSc Forensic Accounting University of Portsmouth ปริญญาโท MBA จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย The Art of CFO Leadership 2023	- ไม่มี -	- ไม่มี -	ปี 2562 - 2565	CFO	บมจ.เป็นาการาน สปอร์ต	ขนส่งคอนกรีตและ สินค้า
					ปี 2560 - 2562	CFO	บริษัท รอชโซ จำกัด	ผลิตและจำหน่าย เครื่องแต่งกาย
					ปี 2559 - 2560	CFO	บริษัท ไทยอัลลอย แบบูแฟคเจอร์ริง จำกัด	ผลิตและจำหน่าย ล้อรถยนต์
					ปี 2548 - 2559	ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายวิจัย	สำนักงาน กสท.	หน่วยงานกำกับดูแล ตลาดทุน

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

บริษัทได้แต่งตั้งบริษัท ไอ.เอ.พี. อินเตอร์เนชั่นแนล ออดิท จำกัด (“IAP”) เป็นผู้ให้บริการตรวจสอบภายใน และ IAP ได้มอบหมายให้นายวัฒนา จันทรนาคิน และนายอำนาจ ฤทธิชัยคามเป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงาน			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายวัฒนา จันทรนาคิน กรรมการผู้จัดการ	47	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (M.B.A) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2558 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท ไอ.เอ.พี. อินเตอร์เนชั่นแนล ออดิท จำกัด	ตรวจสอบภายใน
		บริหารธุรกิจบัณฑิต สถาบัน เทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขต เทคนิคกรุงเทพฯ			2552 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท ไอ.เอ.พี. พลัส จำกัด	ตรวจสอบบัญชี
		- ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต (CPA) - โครงการหลักสูตรผู้สอบ ผู้บริหารหน่วยงานตรวจสอบ ภายใน			ปี 2554 – 2557	กรรมการตรวจสอบ	บริษัท ออสซิส จำกัด	ผลิตและจัดจำหน่าย- รับซื้อคั้นทอง
		- วุฒิปริญญาตรีบริหารความเสี่ยง องค์กร รุ่นที่ 17 จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย			ปี 2553 – 2555	ผู้อำนวยการฝ่าย บัญชีและการเงิน	บริษัท นิวเทล คอร์ ปอเรชั่น จำกัด	จำหน่ายอุปกรณ์และ โทรศัพท์เคลื่อนที่
		- โครงการอบรมเพื่อรับวุฒิปริญญา บัตรด้านการตรวจสอบภายใน (IACP) สาขาวิชาชีพบัญชี ในพระ บรมราชูปถัมภ์			ปี 2543 – 2552	ผู้จัดการงาน ตรวจสอบ	บริษัท เอส.เค.แอด เคาน์เตนซ์ เซอร์วิส เชส จำกัด	ตรวจสอบบัญชี
		- โครงการ CFO รุ่นที่ 15 โดย สภาวิชาชีพบัญชีในพระบรม ราชูปถัมภ์						

		<ul style="list-style-type: none"> - DAP รุ่น 86/2010 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - จุดมิตีกรอบหลักสูตร COSO 2013 กรอบแนวทางระบบการควบคุมภายใน รุ่นที่ 1/61 - จุดมิตีกรอบหลักสูตรการปฏิบัติงานตรวจสอบสำหรับผู้ตรวจสอบมือใหม่ สมาคมผู้ตรวจภายในแห่งประเทศไทย - จุดมิตีกรอบและสอบประมวลความรู้โครงการ Certificate of Business Advisor รุ่นที่ 1 - จุดมิตีกรอบหลักสูตรผู้ทำแผนและผู้บริหารแผนฟื้นฟูกิจการของลูกหนี้ 						
นายอำนาจ ฤทธิชัยคาม ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบภายใน	43	<p>บัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย (เกียรตินิยมอันดับ1)</p> <p>- ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต (CPA)</p>	- ไม่มี -	- ไม่มี -	2560 – ปัจจุบัน	ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบภายใน	บริษัท ไอ.เอ.พี.อิน เทอร์นอล ออดิท จำกัด	ตรวจสอบภายใน
					ปี 2553 – 2555	ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบภายใน	บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	อสังหาริมทรัพย์
					ปี 2551 – 2552	ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบ	บริษัท เอ็นพีเอส สยาม สอบบัญชี จำกัด	ตรวจสอบบัญชี
					ปี 2546 – 2550	ผู้ช่วยผู้ตรวจสอบบัญชี	บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิ ไชย สอบบัญชี จำกัด	ตรวจสอบบัญชี

คำตอบแทนกรรมการ

คำตอบแทนที่เป็นตัวแทนสำหรับประธานกรรมการ กรรมการอิสระ และกรรมการ จำนวน 9 ราย ในปี 2566 รวมจำนวน 950,000 บาทโดยเป็นค่าเบี้ยประชุมของกรรมการแต่ละคณะซึ่งจ่ายตามการเข้าร่วมประชุมจริง และคำตอบแทนดังกล่าวได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2566 เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2566

ประเภทของคณะกรรมการ	คำตอบแทนที่เป็นตัวแทน ปี 2566 (ค่าเบี้ยประชุม)
คณะกรรมการบริษัท	
ประธานกรรมการ	25,000
กรรมการ	20,000
คณะกรรมการตรวจสอบ	
ประธานกรรมการ	25,000
กรรมการ	20,000
คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน	
ประธานกรรมการ	25,000
กรรมการ	20,000

นอกจากคำตอบแทนที่เป็นตัวแทน ที่ประชุมผู้ถือหุ้นปี 2566 อนุมัติสวัสดิการให้แก่กรรมการ ดังนี้

คำตอบแทนอื่นๆ	สำหรับค่าบริการที่ไม่เกิน 150,000 บาท	สำหรับค่าบริการที่เกิน 150,000 บาท ขึ้นไปแต่ไม่เกิน 250,000 บาท	สำหรับค่าบริการที่เกิน 250,000 บาท ขึ้นไปแต่ไม่เกิน 350,000 บาท
กรรมการและครอบครัว	มีสิทธิใช้บริการโดยไม่คิดค่าบริการ	ได้รับส่วนลด 50% จากราคา ค่าบริการมาตรฐาน	ได้รับส่วนลด 25% จากราคา ค่าบริการมาตรฐาน

ค่าตอบแทนกรรมการบริษัทเป็นรายบุคคลในฐานะกรรมการในปี 2566

ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	ค่าเบี้ยประชุม	ค่าตอบแทนอื่นๆ
ผศ.นพ. บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ	- กรรมการอิสระ - ประธานกรรมการบริษัท - ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน - กรรมการตรวจสอบ	90,000	-
นายวิบูลย์ พจนาลัย	- กรรมการอิสระ - ประธานกรรมการตรวจสอบ - กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	210,000	70,400
นายฉัตรชัย รนาฤดี	- กรรมการอิสระ - กรรมการตรวจสอบ - กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	140,000	142,900
นายสุกฤษณ์ ตั้งสัจจะพจน์	- กรรมการ	80,000	205,150
นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล	- กรรมการ	80,000	-
นายวิระศักดิ์ สันทรพิทยไพบุลย์	- กรรมการ	80,000	-
นายอภิรุจ ทองวัฒน์	- กรรมการ	60,000	-
นายประพันธ์ พิชัยวัฒน์โกมล	- กรรมการอิสระ - ประธานกรรมการบริษัท - ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน - ประธานกรรมการตรวจสอบ	150,000	-
นายกรณฤต ทองโสมแก้ว	- กรรมการอิสระ - กรรมการตรวจสอบ - กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน	60,000	-
รวม		950,000	418,450

หมายเหตุ

1. ค่าตอบแทนอื่นๆ ได้แก่ สวัสดิการของกรรมการ
2. ผศ.นพ.บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่ง เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2566
3. ฉัตรชัย รนาฤดี ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่ง เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566
4. นายประพันธ์ พิชัยวัฒน์โกมล ลาออกจากตำแหน่งเมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2566
5. นายกรณฤต ทองโสมแก้ว ลาออกจากตำแหน่งเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566

รายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารประจำปี 2566

วันที่	ผู้บริหาร / กรรมการ	วิธีการได้มา / จำหน่าย	จำนวน (หุ้น)
18-05-66	นาย รัฐพล กิตติชัยตระกูล	ขาย	290,909
26-05-66	นาย รัฐพล กิตติชัยตระกูล	ขาย	789,390
31-05-66	นาย รัฐพล กิตติชัยตระกูล	ขาย	789,390
26-05-66	นาย อภิรุจ ทองวัฒน์	ซื้อ	789,390
31-05-66	นาย อภิรุจ ทองวัฒน์	ซื้อ	789,390

คำตอบแทนผู้บริหาร

บริษัทกำหนดคำตอบแทนของผู้บริหารให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและสอดคล้องกับหลักเกณฑ์และนโยบายคำตอบแทนของบริษัท โดยพิจารณาถึงบทบาท ภาระหน้าที่และความรับผิดชอบ ประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้อง ผลการดำเนินงานของบริษัท สภาพเศรษฐกิจ ซึ่งสามารถเทียบเคียงได้กับระดับที่ปฏิบัติในอุตสาหกรรมเดียวกัน ทั้งนี้ การจ่ายคำตอบแทนให้แก่ผู้บริหารสูงสุดของบริษัทจะเป็นไปตามหลักเกณฑ์และนโยบายที่ได้รับการพิจารณาและอนุมัติโดยคณะกรรมการสรรหาและกำหนดคำตอบแทนและคณะกรรมการบริษัท

ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีผู้บริหารตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กจ. 17/2551 ลงวันที่ 15 ธันวาคม 2551 (รวมส่วนที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) จำนวน 5 ท่าน ประกอบด้วย

01	พ.อ.อภิรุจ ทองวัฒน์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
02	นายรัฐพล กิตติชัยตระกูล	กรรมการผู้จัดการ
03	นายวิระศักดิ์ สินทรัพย์ไพบุลย์	กรรมการผู้จัดการ
04	นายณัฐพัชร์ ชลิสราพงษ์	ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการตลาด
05	นายอริคม วงศ์ส่องจำ	ประธานเจ้าหน้าที่ด้านบัญชีและการเงิน

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน ค่าตอบแทนผู้บริหารไม่รวมค่าตอบแทนที่ผู้บริหารได้รับจากการดำรงตำแหน่งกรรมการ ประกอบด้วยเงินเดือน และโบนัสโดยมีรายละเอียดดังนี้

ลักษณะผลตอบแทน (ล้านบาท)	2565	2566
เงินเดือน	10.73	21.33
ค่าตำแหน่ง	0.66	3.50
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	0.10	0.25
ผลประโยชน์พนักงานเมื่อเกษียณอายุ	0.14	0.12
ค่าตอบแทนอื่นๆ	0.72	1.88
รวม	12.35	26.97
จำนวนผู้บริหาร (คน)	5	5

หมายเหตุ

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน ได้รวมค่าตอบแทนของผู้บริหาร 6 ท่านที่ลาออกจากการเป็นผู้บริหารในระหว่างปี 2566

ค่าตอบแทนอื่นๆ บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนอื่นที่ไม่เป็นตัวเงินให้แก่ผู้บริหาร ได้แก่ รถประจำตำแหน่ง การตรวจสอบสุขภาพประจำปี และ ประกันกลุ่ม บริษัทไม่มีค่าตอบแทนหรือผลประโยชน์ค้างจ่าย

เลขาบุการบริษัท คือ นางสาวณัฐกาญจน์ พันธุ์คำ ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้ปฏิบัติหน้าที่ตามมาตรา 89/15 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงเป็นที่ปรึกษาให้คำแนะนำแก่กรรมการในการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการ ประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติคณะกรรมการตลอดจนปฏิบัติหน้าที่ในการดูแลกิจกรรมของคณะกรรมการให้เป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับต่างๆ ได้อย่างถูกต้อง

บุคลากร

พนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีพนักงานทั้งสิ้น 1,052 คน (ไม่รวมผู้บริหาร) บริษัทมีการสนับสนุนการจ้างงานผู้พิการตามกฎหมายกำหนดทั้งหมด 8 คน สนับสนุนการจ้างงานผู้สูงอายุจำนวน 5 คน พนักงานของบริษัทสามารถแบ่งตามสายงานหลักได้ดังนี้

บุคลากร	2565	2566
พนักงานฝ่ายขาย	314	367
พนักงานทรีทเมนต์	216	273
พยาบาล	50	85
พนักงานต้อนรับ	105	151
แม่บ้าน	28	25
รวมพนักงานประจำสาขา	713	901
พนักงานสำนักงานใหญ่	101	151
รวมพนักงานทั้งหมด	814	1052
แพทย์	92	114

ค่าตอบแทนพนักงาน

ค่าตอบแทนรวมของพนักงานของบริษัท (ไม่รวมกรรมการและผู้บริหาร) ในปี 2565 - 2566 มีจำนวน 487.95 ล้านบาท และ 613.64 ล้านบาทตามลำดับ โดยเป็นค่าตอบแทนในรูปเงินเดือน โบนัส คอมมิชชั่น เงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และผลประโยชน์อื่น ดังนี้

ลักษณะผลตอบแทน	2565	2566
จำนวนคน	814	1,052
เงินเดือน	130,880,940	178,501,366
ค่าคอมมิชชั่น	268,418,968	311,492,985
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	148,279	258,004
ค่ากะ ค่าล่วงเวลา	2,391,650	3,908,983
สวัสดิการและอื่นๆ	86,112,439	119,479,582
รวม	487,952,276	613,640,920
ค่าธรรมเนียมแพทย์	203,258,580	293,962,083

ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

ค่าสอบบัญชีปี 2566 ไม่รวมค่าบริการอื่น (Non-audit fee) เป็นค่าใช้จ่ายอื่นๆ ซึ่งเบิกตามจริง (Out of pocket expense) ค่าสอบบัญชีงบการเงินประจำปี 2566 และค่าสอบทานงบการเงินรายไตรมาสของบริษัท รวมจำนวน 2,100,000 บาท และค่าสอบบัญชีบริษัทย่อยจำนวน 20,000 บาท

การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน

การควบคุมภายใน

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบการควบคุมภายในที่ดี คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมาย คณะกรรมการตรวจสอบดูแลให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถป้องกันทรัพย์สินจากการทุจริตเสียหาย รวมทั้งมีการจัดทำบัญชีและรายงานทางการเงินที่ถูกต้อง น่าเชื่อถือ และ มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน เพียงพอ และ ในระยะเวลาที่เหมาะสม

บริษัทด้วยการพิจารณาคัดเลือกจากคณะกรรมการตรวจสอบได้ว่าจ้าง บริษัท ไอ.เอ.พี อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด เพื่อทำหน้าที่สอบทานและประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัท โดยนายวัฒนา จันทรนาคิน ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไอ.เอ.พี อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาคุณสมบัติของ บริษัท ไอ.เอ.พี อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด และนายวัฒนา จันทรนาคิน แล้วเห็นว่ามีความเหมาะสมเพียงพอกับการปฏิบัติหน้าที่ เนื่องจาก มีความเป็นอิสระ และมีประสบการณ์ในการปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบภายใน เอกสารแนบ 2 (รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัท)

การตรวจสอบใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้บริหารและพนักงานที่เกี่ยวข้องตามโครงสร้างองค์กร การตรวจสอบเอกสารหลักฐาน สังเกตการณ์ปฏิบัติงาน ตรวจสอบความมีตัวตนของทรัพย์สิน - หนี้สิน การวิเคราะห์และประเมินประสิทธิภาพของระบบควบคุมภายในที่สำคัญตามแนวทางของ COSO และสมาคมผู้ตรวจสอบภายในแห่งประเทศไทย โดยผู้ตรวจสอบภายในได้เข้ามาดำเนินการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในและได้รายงานผลการประเมินระบบการควบคุมภายในตามข้อมูลที่ได้รับสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ในรายงานผลการตรวจสอบระบบการควบคุมภายใน

สำหรับการประเมินระบบการควบคุมภายในรอบปี 2566 นั้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2567 ซึ่งมีกรรมการเข้าร่วมทั้งคณะ 7 ท่าน ประกอบด้วย กรรมการที่เป็นผู้บริหาร 3 ท่าน กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร 1 ท่าน และกรรมการอิสระ 3 ท่าน กรรมการอิสระทั้ง 3 ท่านดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการตรวจสอบด้วย คณะกรรมการบริษัทได้ประเมินระบบการควบคุมภายในตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน โดยยึดกรอบการควบคุมภายในของ The Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission (COSO) 5 องค์ประกอบ ซึ่งได้ผ่านการสอบทานโดย บริษัท ไอ.เอ.พี อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด และผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการตรวจสอบในการประชุม คณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2567 แล้วเห็นว่า บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอ และเหมาะสม และไม่พบข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญเกี่ยวกับการควบคุมภายใน ดังนี้

1. การควบคุมภายในองค์กร (Control Environment)
2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)
3. การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities)
4. ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and Communication)
5. ระบบการติดตาม (Monitoring Activities)

คณะกรรมการบริษัทเห็นว่า ระบบการควบคุมภายในของบริษัทมีความเพียงพอ เหมาะสม และสอดคล้องกับขนาดของกิจการ โดยระบบควบคุมภายในทั้ง 5 ส่วนมีประสิทธิภาพที่จะป้องกันเรื่องการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือ บุคคลที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทจัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบการควบคุมภายใน และติดตามควบคุมดูแลการดำเนินงาน เพื่อให้สามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทจากการที่กรรมการหรือผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบ หรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการทำธุรกรรมกับบุคคลที่มีความขัดแย้ง และบุคคลที่เกี่ยวข้องอย่างเพียงพอ จึงได้พิจารณาอนุมัติแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัท

รายการระหว่างกัน

บริษัทกำหนดนโยบายและขั้นตอนการทำรายการระหว่างกันของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อให้การทำรายการเป็นไปอย่างโปร่งใสและเป็นการรักษาผลประโยชน์ของบริษัท โดยบริษัทจะปฏิบัติตาม พ.ร.บ. หลักทรัพย์และ ตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูล การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้ ในกรณีที่กฎหมายดังกล่าวกำหนดให้รายการที่เกี่ยวข้องกันนั้นต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บริษัทจะจัดให้มี คณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณา และให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการทำรายการและความเหมาะสมผลของรายการ นั้นๆ ทั้งนี้ ในการเข้าทำรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่เป็น ข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป และรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไปให้เป็นไปตามหลักการดังนี้

(1) การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติเป็นหลักการให้ฝ่ายจัดการสามารถอนุมัติการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เป็น ธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป ระหว่างบริษัทกับ กรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกันของบริษัท โดยพิจารณาแล้วว่ารายการดังกล่าวเป็น ข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจ ต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกันของบริษัทและไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ และ/หรือ สามารถแสดงให้เห็นได้ว่าการทำรายการดังกล่าวมีการกำหนดราคาหรือเงื่อนไขที่สมเหตุสมผลหรือเป็นธรรม ทั้งนี้ บริษัทรวบรวมและจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรม ดังกล่าวที่เกิดขึ้น เพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการประชุมคณะกรรมการบริษัทในทุกไตรมาส

(2) การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นธุรกรรมอื่นจะต้องได้รับการพิจารณาและให้ความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบ ก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป ทั้งนี้ ให้ปฏิบัติตามข้อบังคับของบริษัท พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือ ข้อกำหนดของ คณะกรรมการหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยรวมถึง การปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ภายใต้ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดดังกล่าว รวมถึงมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพ บัญชี และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะ จัดให้มีบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษ เช่น ผู้สอบบัญชี หรือผู้ประเมินราคาสินทรัพย์ที่มีความเป็นอิสระเป็นผู้ให้

ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวเพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อให้มั่นใจว่าการจัดทำรายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันอย่างถูกต้อง ครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (56-1 One Report) งบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชี และ/หรือแบบรายงานอื่นใด (แล้วแต่กรณี)

ในกรณีที่มีการจัดทำรายการที่เกี่ยวข้องกันในอนาคต บริษัทจะปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัท พ.ร.บ. หลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การจัดทำรายการดังกล่าวจะต้องไม่มีลักษณะเป็นการโยกย้าย หรือถ่ายเทผลประโยชน์ของบริษัท โดยการทำการรายการจะต้องคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นทุกราย ทั้งนี้ ผู้มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในวาระที่เกี่ยวกับรายการดังกล่าว

สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 บริษัทมีการทำการรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งต่างๆ โดยรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นนั้นเป็นการทำการรายการกับกรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทรวมถึงการทำการรายการ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งของกรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือผู้ถือหุ้น ซึ่งสามารถสรุปลักษณะความสัมพันธ์ของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งได้ดังนี้

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์
บริษัท ซูชิ เซกิ จำกัด ("Sushi Seki")	<ul style="list-style-type: none"> มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์ และนายรัฐพล กิตติชัยตระกูล โดยถือหุ้นร่วมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82.50 มีกรรมการร่วมกัน คือ นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์ และนายรัฐพล กิตติชัยตระกูล ประกอบธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะของรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล
		ปี 2565	ปี 2566	
บริษัท ซูชิ เซกิ จำกัด ("Sushi Seki")	รายการค่าเช่าและค่าบริการ	276,023.50	421,089.93	<p>บริษัทให้ Sushi Seki เช่าช่วงพื้นที่บางส่วนเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของ Sushi Seki โดยคิดอัตราค่าเช่าและค่าบริการในราคาตามสัญญาเช่าและบริการบวกกำไรร้อยละ 15</p> <p>คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความเหมาะสมของรายการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ เห็นว่าเป็นรายการที่มีความสมเหตุสมผล</p>



รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบต่อการเงินของบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) รวมถึงข้อมูลสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี งบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสม ถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ ใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวัง และประสิทธิภาพที่ดีที่สุดในการจัดทำ รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน โดยผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินและแสดงความเห็นในรายละเอียดของผู้สอบบัญชีแล้ว

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระเพื่อทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือ และความถูกต้องของรายงานทางการเงิน ความมีประสิทธิภาพและประสิทธิภาพของกระบวนการควบคุมภายใน และทำการตรวจสอบภายในให้มีประสิทธิภาพ ตลอดจนพิจารณาการเปิดเผยข้อมูลรายการระหว่างกัน โดยความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับเรื่องนี้ปรากฏในรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งแสดงไว้ในรายงานประจำปีแล้ว

งบการเงินของบริษัทได้ผ่านการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัท คือบริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในการตรวจสอบนั้นทางคณะกรรมการบริษัทได้สนับสนุนข้อมูลและเอกสารต่างๆ เพื่อให้ผู้สอบบัญชีสามารถตรวจสอบและแสดงความเห็นตามมาตรฐานการสอบบัญชี โดยความเห็นของผู้สอบบัญชีได้ปรากฏในรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งแสดงไว้ในรายงานประจำปีแล้ว

คณะกรรมการบริษัท มีความเห็นว่าระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในของบริษัทฯ สามารถสร้างความเชื่อมั่นอย่างมีเหตุผลได้ว่างบการเงินของบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 มีความเชื่อถือได้ โดยถือปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และปฏิบัติถูกต้องตามกฎหมาย และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

ผศ.นพ.บวรรัฐ วนดุรงค์วรรณ
(ประธานกรรมการ)

นายแพทย์อภิรุจ ทองวัฒน์
(ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)



รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอ ผู้ถือหุ้นบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)

ความเห็น

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ซึ่งประกอบด้วย งบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2566 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น และงบกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันและหมายเหตุประกอบงบการเงิน รวมถึงสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญ

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินของบริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2566 และผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

เกณฑ์ในการแสดงความเห็น

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชี ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าได้กล่าวไว้ในวรรคความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินในรายงานของข้าพเจ้า ข้าพเจ้ามีความเป็นอิสระจากบริษัท ตามประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี รวมถึงมาตรฐานเรื่องความเป็นอิสระที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี (ประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบงบการเงิน และข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามความรับผิดชอบด้านจริยบรรณอื่นๆ ตามประมวลจริยบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพ ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่ข้าพเจ้าได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบคือเรื่องต่างๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดตามดุลยพินิจของผู้ประกอบวิชาชีพของข้าพเจ้าในการตรวจสอบงบการเงินสำหรับงวดปัจจุบัน ข้าพเจ้าได้นำเรื่องเหล่านี้มาพิจารณาในบริบทของการตรวจสอบงบการเงินโดยรวมและการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้ข้าพเจ้าไม่ได้แสดงความเห็นแยกต่างหากสำหรับเรื่องเหล่านี้

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ พร้อมวิธีการตรวจสอบมีดังต่อไปนี้

การรับรู้รายได้ค่าบริการและค่ารักษาพยาบาล

ตามที่กล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 3.1 บริษัทจะรับรู้รายได้ค่าบริการเมื่อได้ให้บริการแก่ลูกค้าเสร็จสิ้น และเมื่อลูกค้าไม่สามารถใช้สิทธิตามสัญญาบริการประเภทต่างๆ ได้ทั้งหมดภายในระยะเวลา

ทางบริษัทจำหน่ายโปรแกรมการรักษาเพื่อให้บริการความงามและสุขภาพหลากหลายประเภท ซึ่งในสัญญาบริการจะระบุเงื่อนไขที่ประกอบด้วยการรักษาหลายๆ ครั้ง โดยเมื่อมีการขายโปรแกรมการรักษาประเภทต่างๆ บริษัทจะได้รับเงินค่าบริการ โปรแกรมรักษาล่วงหน้าจากลูกค้า ซึ่งบริษัทบันทึกไว้เป็นรายได้ค่าบริการรับล่วงหน้า

เงินค่าบริการโปรแกรมรักษารับล่วงหน้าที่ลูกค้าไม่สามารถเรียกคืนได้และลูกค้าอาจไม่ใช้สิทธิตามสัญญาบริการได้ทั้งหมดภายในระยะเวลาสัญญาบริการเรียกว่า “ สละสิทธิ ” บริษัทจะประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสละสิทธิของลูกค้าตามโปรแกรมการรักษาประเภทต่างๆ โดยใช้ผลงานของผู้เชี่ยวชาญอิสระภายนอก ทูกรอบระยะเวลารายงาน เพื่อนำมาคำนวณหักออกจากมูลค่าของค่าบริการ โปรแกรมการรักษาประเภทต่างๆ และทยอยรับรู้เป็นรายได้ตามสัดส่วนรูปแบบการมาใช้บริการโดยลูกค้า

ประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสละสิทธิของลูกค้าอ้างอิงจากหลักการทางสถิติที่ได้มาจากการทำความเข้าใจสมมติฐานภายใต้ข้อมูลลักษณะการเข้ามาใช้บริการในอดีตที่เกิดขึ้นมาก่อน และทำข้อมูลพัฒนาการสละสิทธิออกไปในอนาคตตามหลักคณิตศาสตร์ประพันธ์ด้วยปัจจัยนโยบายบริษัทและปัจจัยพฤติกรรมของลูกค้าที่ทยอยเข้ามาใช้บริการจนสละสิทธิในที่สุด เพื่อให้ได้มูลค่าสมบูรณ์ของมูลค่าการบริการที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ไปคำนวณหาร้อยละของอัตราส่วนในการสละสิทธิของลูกค้า

ดังนั้นการแบ่งประเภทของการบริการ โปรแกรมรักษาต้องใช้ดุลพินิจที่สำคัญของฝ่ายบริหารและการประเมินหาประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสละสิทธิต้องพิจารณาปัจจัยและตัวแปรต่างๆ หลายประการ รวมถึงความถูกต้อง ครบถ้วนของข้อมูล ข้าพเจ้าจึงพิจารณาการรับรู้รายได้บริการดังกล่าวเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้รับความเชื่อมั่น เกี่ยวกับการรับรู้รายได้ค่าบริการ โดย

- ประเมินความรู้ความสามารถ ความเป็นอิสระและความเที่ยงธรรมของผู้เชี่ยวชาญอิสระภายนอก
- ประเมินและทำความเข้าใจโดยการสอบถามผู้เชี่ยวชาญอิสระภายนอกที่เกี่ยวข้องกับข้อมูล หลักการสำคัญ และสมมติฐานที่ใช้ในการประเมินหาประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสละสิทธิ รวมถึงการเปรียบเทียบว่าวิธีที่ใช้เป็นไปตามหลักการโดยทั่วไปหรือไม่
- ประเมินและทำความเข้าใจดุลพินิจที่สำคัญโดยการสอบถามฝ่ายบริหารที่เกี่ยวข้องกับการแบ่งประเภทของการบริการ
- ประเมินและทำความเข้าใจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทที่เกี่ยวข้องกับวงจรรายได้ด้วยความช่วยเหลือของผู้เชี่ยวชาญด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และทดสอบการประมวลผลข้อมูลของระบบงานว่าได้มีการปฏิบัติตามการควบคุมที่บริษัทออกแบบไว้หรือไม่

- ประเมินและทำความเข้าใจระบบควบคุมภายในของบริษัทที่เกี่ยวข้องกับวงจรรายได้ โดยการสอบถามผู้รับผิดชอบ และสุ่มตัวอย่างเพื่อมาทดสอบการปฏิบัติตามการควบคุมที่บริษัทออกแบบไว้ รวมถึงการควบคุมหลักที่ควบคุมด้วยบุคลากร ซึ่งได้แก่ การจัดเตรียมข้อมูลเงินค่าบริการ โปรแกรมรักษารับล่วงหน้าจากลูกค้าโดยแบ่งตามประเภทของการบริการทุกรอบระยะเวลารายงานทางการเงินเพื่อนำมาคำนวณรับรู้อย่างไรจากการบริการที่ลูกค้าสละสิทธิ และทำการทดสอบคำนวณซ้ำ
- ตรวจสอบความครบถ้วนและถูกต้อง และความสัมพันธ์ของข้อมูลที่น่าไปใช้ในการประเมินหาประมาณการร้อยละของอัตราส่วนในการสละสิทธิของลูกค้า โดยการสุ่มเลือกตัวอย่างของสัญญาบริการมาตรวจสอบ
- สุ่มตัวอย่างสัญญาบริการเพื่อตรวจสอบเงินค่าบริการ โปรแกรมรักษารับล่วงหน้าจากลูกค้ากับเอกสารที่เกี่ยวข้องการรับรู้รายได้ว่าเป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาบริการของบริษัท และสอดคล้องกับนโยบายการรับรู้รายได้บริการ
- ตรวจสอบรายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าคงเหลือในระบบสารสนเทศ โดยการสุ่มตรวจสอบการใช้บริการของลูกค้าและทดสอบคำนวณการตัดจ่ายค่าบริการในระบบสารสนเทศ
- กระทบยอดข้อมูลในระบบสารสนเทศของระบบรับลูกค้าของการให้บริการของแพทย์กับข้อมูลทางการเงินในการรับรู้รายได้ค่าบริการ
- สุ่มตรวจสอบเอกสารประกอบการรับรู้รายได้บริการที่เกิดขึ้นในระหว่างปีและช่วงใกล้สิ้นรอบระยะเวลาบัญชี

ข้อมูลอื่น

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ข้อมูลอื่นประกอบด้วยข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปี (แต่ไม่รวมถึงงบการเงินและรายงานของผู้สอบบัญชีที่อยู่ในรายงานนั้น) ข้าพเจ้าคาดว่าข้าพเจ้าจะได้รับรายงานประจำปีภายหลังวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีนี้

ความเห็นของข้าพเจ้าต้องบการเงินไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและข้าพเจ้าไม่ได้ให้ความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่เกี่ยวกับการตรวจสอบงบการเงินคือ การอ่านและพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับงบการเงินหรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของข้าพเจ้า หรือปรากฏว่ามี การแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่

เมื่อข้าพเจ้าได้อ่านรายงานประจำปี หากข้าพเจ้าสรุปได้ว่าการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแล เพื่อให้ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลดำเนินการแก้ไขข้อมูลที่แสดงขัดต่อข้อเท็จจริง

ความรับผิดชอบของผู้บริหารและผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลต้องบการเงิน

ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำและการนำเสนองบการเงินเหล่านี้โดยถูกต้องตามที่ควร ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินและรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหารพิจารณาว่าจำเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำงบการเงินที่ปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

ในการจัดทำงบการเงิน ผู้บริหารรับผิดชอบในการประเมินความสามารถของบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องเปิดเผยเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานต่อเนื่องตามความเหมาะสม และการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องเว้นแต่ผู้บริหารมีความตั้งใจที่จะเลิกบริษัทหรือหยุดดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องต่อไปได้

ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลมีหน้าที่ในการกำกับดูแลกระบวนการในการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัท

ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงิน

การตรวจสอบของข้าพเจ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่า งบการเงินโดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของข้าพเจ้าอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และถือว่ามีความสำคัญเมื่อคาดการณ์อย่างสมเหตุสมผลได้ว่ารายการที่ขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้งบการเงินจากการใช้งบการเงินเหล่านี้

ในการตรวจสอบของข้าพเจ้าตามมาตรฐานการสอบบัญชีข้าพเจ้าได้ใช้ดุลยพินิจและการสังเกตและสงสัยของผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึง

- ระบุและประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญในงบการเงิน ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ออกแบบและปฏิบัติงานตามวิธีการตรวจสอบเพื่อตอบสนองต่อความเสี่ยงเหล่านั้น และได้หลักฐานการสอบบัญชีที่เพียงพอและเหมาะสมเพื่อเป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ความเสี่ยงที่ไม่พบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ซึ่งเป็นผลมาจากการทุจริตจะสูงกว่าความเสี่ยงที่เกิดจากข้อผิดพลาด เนื่องจากการทุจริตอาจเกี่ยวกับการสมรู้ร่วมคิด การปลอมแปลงเอกสารหลักฐาน การตั้งใจละเว้นการบันทึกรายการหรือแสดงข้อมูล การแสดงข้อมูลที่ไม่ตรงตามข้อเท็จจริงหรือการแทรกแซงการควบคุมภายใน
- ทำความเข้าใจในระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบเพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อความมีประสิทธิภาพของการควบคุมภายในของบริษัท
- ประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชี และการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำโดยผู้บริหาร

- สรุปเกี่ยวกับความเหมาะสมของการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องของผู้บริหาร และจากหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับ สรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญที่เกี่ยวกับเหตุการณ์ หรือสถานการณ์ที่อาจเป็นเหตุให้เกิดข้อสงสัยอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องหรือไม่ ถ้าข้าพเจ้าได้ข้อสรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องกล่าวไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้าโดยให้ข้อสังเกตถึงการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องในงบการเงิน หรือถ้าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไม่เพียงพอ ความเห็นของข้าพเจ้าจะเปลี่ยนแปลงไป ข้อสรุปของข้าพเจ้าขึ้นอยู่กับหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับจนถึงวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์หรือสถานการณ์ในอนาคตอาจเป็นเหตุให้บริษัทต้องหยุดการดำเนินงานต่อเนื่อง
- ประเมินการนำเสนอ โครงสร้างและเนื้อหาของงบการเงินโดยรวม รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่างบการเงิน แสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบที่ทำให้มีการนำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรหรือไม่

ข้าพเจ้าได้สื่อสารกับผู้มีส่วนได้เสียในการกำกับดูแลในเรื่องต่าง ๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบตามที่ได้วางแผนไว้ ประเด็นที่มีนัยสำคัญที่พบจากการตรวจสอบ รวมถึงข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายในหากข้าพเจ้าได้พบในระหว่างการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้ให้คำรับรองแก่ผู้มีส่วนได้เสียในการกำกับดูแลว่าข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีที่เกี่ยวข้องกับความเป็นอิสระและได้สื่อสารกับผู้มีส่วนได้เสียในการกำกับดูแลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทั้งหมดตลอดจนเรื่องอื่นซึ่งข้าพเจ้าเชื่อว่ามีเหตุผลที่บุคคลภายนอกอาจพิจารณาว่ากระทบต่อความเป็นอิสระของข้าพเจ้าและมาตรการที่ข้าพเจ้าใช้เพื่อป้องกันไม่ให้ข้าพเจ้าขาดความเป็นอิสระ

จากเรื่อง que สื่อสารกับผู้มีส่วนได้เสียในการกำกับดูแล ข้าพเจ้าได้พิจารณาเรื่องต่าง ๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดในการตรวจสอบงบการเงินในงวดปัจจุบันและกำหนดเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้อธิบายเรื่องเหล่านี้ไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชี เว้นแต่กฎหมายหรือข้อบังคับไม่ให้เปิดเผยต่อสาธารณะเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว หรือในสถานการณ์ที่ยากที่จะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าพิจารณาว่าไม่ควรสื่อสารเรื่องดังกล่าวในรายงานของข้าพเจ้าเพราะการกระทำดังกล่าวสามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะมีผลกระทบในทางลบมากกว่าผลประโยชน์ที่ผู้มีส่วนได้เสียสาธารณะจะได้จากการสื่อสารดังกล่าว

บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด



(นายพนพฤกษ์ พิษณุวงศ์)

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7764

วันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2567

บริษัท เคอะคลินิก คคลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)

งบแสดงฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566

สินทรัพย์	หมายเหตุ	หน่วย : บาท	
		31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	5	108,481,491	464,442,666
เงินลงทุนระยะสั้น	6	1,060,000,000	1,000,000,000
ลูกหนี้การค้า	8	12,437,913	2,879,188
สินค้าคงเหลือ	9	191,090,568	120,050,040
ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า	10	45,074,369	49,812,746
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า		25,343,345	17,948,271
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		34,857,831	22,429,237
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		1,477,285,517	1,677,562,148
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน			
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน	7	15,100,000	5,100,000
เงินลงทุนในบริษัทย่อย		99,600	
อาคารและอุปกรณ์	11	776,086,855	535,820,835
สินทรัพย์สิทธิการใช้	12	439,561,085	282,526,459
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น		3,698,549	3,654,905
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี	13	6,607,351	3,139,313
เงินประกันและเงินมัดจำ		127,190,344	82,446,793
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		1,368,343,784	912,688,305
รวมสินทรัพย์		2,845,629,301	2,590,250,453

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลินิก ค्लीนิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)

งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	หมายเหตุ	หน่วย : บาท	
		31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565
หนี้สินหมุนเวียน			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	14	233,608,668	201,447,602
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย		30,548,022	20,895,585
รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้า	15	400,820,341	403,312,160
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	12	90,451,836	70,818,085
หนี้สินหมุนเวียนอื่น		10,536,626	8,925,532
รวมหนี้สินหมุนเวียน		765,965,493	705,398,964
หนี้สินไม่หมุนเวียน			
หนี้สินตามสัญญาเช่า	12	371,007,533	234,286,520
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน		2,498,973	1,447,343
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		3,343,100	3,364,100
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		376,849,606	239,097,963
รวมหนี้สิน		1,142,815,099	944,496,927
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุนเรือนหุ้น - ทุนจดทะเบียน			
หุ้นสามัญ จำนวน 220,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท		110,000,000	110,000,000
ทุนที่ออกและชำระแล้ว			
หุ้นสามัญ จำนวน 220,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท	17	110,000,000	110,000,000
ส่วนเกินทุนจากการขายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์		12,287,719	12,287,719
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	17	1,402,883,061	1,402,883,061
กำไรสะสม			
- สำรองตามกฎหมาย	16	11,000,000	11,000,000
- ยังไม่ได้จัดสรร		177,915,645	120,854,969
ส่วนต่ำกว่าทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน		(11,272,223)	(11,272,223)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		1,702,814,202	1,645,753,526
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		2,845,629,301	2,590,250,453

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เคอะคลินิกส์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

หมายเหตุ	หน่วย : บาท	
	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565
รายได้จากการขายและการให้บริการรักษาพยาบาล	2,284,979,602	1,639,031,722
ต้นทุนขายและต้นทุนการให้บริการรักษาพยาบาล	(1,049,948,813)	(716,065,309)
กำไรขั้นต้น	1,235,030,789	922,966,413
รายได้อื่น		
รายได้อื่น	13,198,413	7,058,291
รวมรายได้อื่น	13,198,413	7,058,291
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	1,248,229,202	930,024,704
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	(628,108,309)	(459,442,395)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(274,965,710)	(214,833,768)
รวมค่าใช้จ่าย	(903,074,019)	(674,276,163)
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	345,155,183	255,748,541
รายได้ทางการเงิน	20,167,791	1,108,783
ต้นทุนทางการเงิน	(15,103,492)	(10,660,061)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	350,219,482	246,197,263
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(61,601,810)	(40,708,551)
กำไรสำหรับปี	288,617,672	205,488,712
กำไรเบ็ดเสร็จอื่น:		
รายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทรายการใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนภายหลัง		
ผลกำไร(ขาดทุน)จากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	(558,461)	79,148
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี-สุทธิจากภาษี	(558,461)	79,148
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	288,059,211	205,567,860
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน	1.31	1.21

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลินิกซ์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)
งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

หมายเหตุ	ทุนเรือนหุ้น ที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินทุนจากการ จ่าย โดย ใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	กำไรสะสม		ส่วนต่ำกว่าทุนจากการ รวบรวมธุรกิจภายใต้ การควบคุมเดียวกัน	รวม
			จัดสรรแล้ว -	ยังไม่ได้จัดสรร		
17	80,000,000	12,287,719	-	11,000,000	68,487,109	160,502,605
	30,000,000	-	1,402,883,061	-	-	1,432,883,061
	-	-	-	-	205,488,712	205,488,712
	-	-	-	-	79,148	79,148
18	-	-	-	-	(153,200,000)	(153,200,000)
	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	11,000,000	120,854,969	1,645,753,526
	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	11,000,000	120,854,969	1,645,753,526
	-	-	-	-	288,617,672	288,617,672
18	-	-	-	-	(558,461)	(558,461)
	-	-	-	-	(109,999,800)	(109,999,800)
	-	-	-	-	(120,998,735)	(120,998,735)
	110,000,000	12,287,719	1,402,883,061	11,000,000	177,915,645	1,702,814,202

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลินิกซ์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)

งบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

	หน่วย : บาท	
	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน		
กำไรสำหรับปี	288,617,672	205,488,712
รายการปรับกระทบกำไร(ขาดทุน)เป็นเงินสดรับ(จ่าย)		
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	61,601,810	40,708,551
ต้นทุนทางการเงิน	15,103,492	10,660,061
รายได้ทางการเงิน	(20,167,791)	(1,108,784)
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	194,605,104	142,003,682
ผลต่างจากการลดค่าเช่า	-	625,255
การปรับลดสินค้าคงเหลือเป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ (โอนกลับ)	(48,403)	(309,763)
ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ (โอนกลับ)	(1,280)	(26,460)
ขาดทุน(กำไร)จากการจำหน่าย/ตัดจำหน่ายส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	(29,252)	442,990
กำไรจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า	-	(1,607,961)
รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าที่ได้รับรู้ในระหว่างปี	(329,085,248)	(219,691,116)
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	353,554	291,066
การเปลี่ยนแปลงของเงินทุนหมุนเวียน		
ลูกหนี้การค้า(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(9,558,725)	(1,412,246)
สินค้าคงเหลือ(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(70,992,125)	(35,505,249)
ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า(เพิ่มขึ้น)ลดลง	4,738,377	(16,154,238)
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(7,395,074)	(12,374,965)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(7,521,499)	(20,338,484)
เงินประกันและเงินมัดจำ(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(44,743,551)	(12,005,899)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น(ลดลง)	52,637,900	37,184,528
รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าเพิ่มขึ้น(ลดลง)	326,593,429	334,245,283
หนี้สินหมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น(ลดลง)	1,611,095	2,908,047
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น(ลดลง)	(21,000)	(12,000)
เงินสดรับ (จ่าย) จากการดำเนินงาน	456,298,485	454,011,010
จ่ายต้นทุนทางการเงิน	(15,103,492)	(10,660,061)
จ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคล	(55,277,796)	(35,391,224)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	385,917,197	407,959,725

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลินิกซ์ คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)

งบกระแสเงินสด (ต่อ)

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

	หน่วย : บาท	
	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน		
เงินลงทุนระยะสั้น	(60,000,000)	(1,000,000,000)
เงินฝากประจำที่คิดภาระค้ำประกันลดลง(เพิ่มขึ้น)	(10,000,000)	(100,000)
เงินสดจ่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	(99,600)	-
เงินสดจ่ายซื้อส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์และจ่ายเจ้าหน้าที่ค่าอุปกรณ์	(366,523,756)	(225,794,436)
เงินสดรับจากการจำหน่ายอุปกรณ์	579,159	-
เงินสดจ่ายซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(587,177)	(1,162,705)
เงินสดรับจากรายได้ทางการเงิน	15,260,695	615,633
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	(421,370,679)	(1,226,441,508)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน		
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญ	-	1,470,000,000
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการออกหุ้นสามัญ	-	(46,396,174)
เงินปันผลจ่าย	(230,998,535)	(153,200,000)
เงินสดจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	(89,509,158)	(63,387,042)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	(320,507,693)	1,207,016,784
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)-สุทธิ	(355,961,175)	388,535,001
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือ ณ วันต้นปี	464,442,666	75,907,665
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือ ณ วันสิ้นปี	108,481,491	464,442,666
ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับงบกระแสเงินสด		
รายการที่ไม่ใช่เงินสด		
ซื้ออุปกรณ์ที่ยังไม่ได้จ่ายชำระ	37,738,034	38,567,489
สินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้นจากหนี้สินตามสัญญาเช่า	250,980,123	180,863,631

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

1. ข้อมูลทั่วไป

1.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

บริษัท เดอะคลินิก คลินิกเวชกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เป็นบริษัทมหาชนซึ่งจัดตั้งและมีภูมิลำเนาในประเทศไทย ธุรกิจหลักของบริษัทคือการให้บริการรักษาพยาบาลเกี่ยวกับผิวหนังภายใต้ชื่อ “เดอะคลินิก” ที่อยู่ตามที่บริษัทจดทะเบียนของบริษัทอยู่ที่ 2922/296-299 อาคารชาลวอริสสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 27 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีสำนักงานสาขาจำนวน 67 แห่ง (รวมสำนักงานใหญ่)

ในระหว่างปี บริษัทลงทุนในบริษัทย่อยแห่งหนึ่ง ซึ่งยังไม่ได้ดำเนินพาณิชย์กิจ

2. หลักเกณฑ์ในการจัดทำงบการเงิน

2.1 เกณฑ์ในจัดทำงบการเงิน

งบการเงินนี้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน รวมถึงแนวปฏิบัติทางการบัญชีที่ประกาศใช้โดยสภาวิชาชีพบัญชี กฎระเบียบและประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง

งบการเงินของบริษัทจัดทำขึ้นโดยใช้เกณฑ์ราคาทุนเดิมในการวัดมูลค่าขององค์ประกอบของรายการในงบการเงิน ยกเว้นรายการที่เปิดเผยไว้ในนโยบายการบัญชีที่เกี่ยวข้อง

2.2 มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เริ่มมีผลบังคับใช้ในปัจจุบัน

บริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุงจำนวนหลายฉบับ ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2566 มาถือปฏิบัติ การนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัตินี้ไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินของบริษัท

2.3 มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่จะมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2567

สภาวิชาชีพบัญชีได้ประกาศใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุงจำนวนหลายฉบับ ซึ่งจะมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2567 โดยฝ่ายบริหารของบริษัทประเมินว่าการปรับปรุงมาตรฐานนี้ไม่ส่งผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินของบริษัท

3. นโยบายการบัญชีที่สำคัญ

3.1 การรับรู้รายได้

รายได้ค่าบริการและค่ารักษาพยาบาล

รายได้ค่าบริการและค่ารักษาพยาบาลรับรู้เมื่อกิจการให้บริการเสร็จสิ้น

รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าเป็นมูลค่าของค่าบริการโปรแกรมการรักษาที่บริษัทได้ขายไปแล้ว โดยจะทยอยรับรู้เป็นรายได้เมื่อได้ให้บริการแล้วหรือเมื่อลูกค้าสละสิทธิไม่ใช้บริการครบทั้งหมดตามโปรแกรมการรักษา

มูลค่าของค่าบริการที่ลูกค้าสละสิทธิไม่ใช้บริการครบทั้งหมดตามโปรแกรมการรักษา บริษัทจะประมาณร้อยละของการสละสิทธิจากประวัติการใช้บริการของลูกค้าในอดีตและพิจารณาข้อมูลหรือแนวโน้มในปัจจุบัน โดยจะทยอยรับรู้เป็นรายได้จากการให้บริการรักษาพยาบาลตามสัดส่วนการมาใช้บริการของลูกค้า

ขายสินค้า

รายได้จากการขายสินค้านับรับรู้เมื่อบริษัทได้ปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาและโอนอำนาจการควบคุมของสินค้าให้กับลูกค้าแล้ว รายได้จากการขายแสดงด้วยมูลค่าที่จะได้รับหลังหักส่วนลด

ดอกเบี้ยรับ

ดอกเบี้ยรับถือเป็นรายได้ตามเกณฑ์คงค้างโดยคำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

รายได้และค่าใช้จ่ายอื่น

บริษัทรับรู้รายได้และค่าใช้จ่ายอื่นตามเกณฑ์สิทธิที่จะได้รับและภาระที่จะต้องจ่าย

3.2 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด หมายถึง เงินสด เงินฝากธนาคารและเงินฝากสถาบันการเงิน ซึ่งกำหนดรับคืนภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน (ไม่รวมเงินฝากธนาคารและสถาบันการเงินที่ติดภาระค้ำประกัน)

3.3 สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือแสดงด้วยราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า ราคาทุนของสินค้าคำนวณโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ต้นทุนในการซื้อประกอบด้วยราคาซื้อ และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการซื้อสินค้านั้น เช่น ค่าอากรขาเข้า และค่าขนส่ง หักด้วยส่วนลดจากการจ่ายเงินตามเงื่อนไขหรือส่วนลดจากการรับประกันสินค้า

มูลค่าสุทธิที่จะได้รับประมาณจากราคาปกติที่คาดว่าจะขายได้ของธุรกิจหักด้วยค่าใช้จ่ายที่จำเป็นเพื่อให้สินค้านั้นสำเร็จรูป รวมถึงค่าใช้จ่ายในการขาย กิจการบันทึกบัญชีค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าเก่า ล้าสมัย หรือเสื่อมคุณภาพเท่าที่จำเป็น

3.4 ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า

บริษัทบันทึกค่านายหน้าที่ยจ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้าเป็นสินทรัพย์และตัดเป็นค่าใช้จ่ายอย่างเป็นระบบและสอดคล้องกับรูปแบบการรับรู้รายได้ตามสัญญา และจะบันทึกค่าเพื่อผลขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ เมื่อมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์สูงกว่าสิ่งตอบแทนที่จะได้รับหักด้วยต้นทุนที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ในกรณีที่ระยะเวลาของการตัดจ่ายสินทรัพย์ที่จะรับรู้สำหรับต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญามีระยะเวลาหนึ่งงวดหรือสั้นกว่า บริษัทจะบันทึกต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดรายการ

3.5 สินทรัพย์ทางการเงิน

การจัดประเภทและการวัดมูลค่า

บริษัทจัดประเภทและวัดมูลค่าภายหลังของสินทรัพย์ทางการเงินด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่าย (Amortised cost)

บริษัทรับรู้สินทรัพย์ทางการเงินในวันซื้อขายด้วยมูลค่ายุติธรรม บวกด้วยต้นทุนการทำรายการซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มาซึ่งสินทรัพย์ทางการเงิน ยกเว้นสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน ซึ่งบริษัทจะรับรู้ต้นทุนการทำรายการในกำไรหรือขาดทุน

สินทรัพย์ทางการเงินจากตราสารทุน

บริษัทจัดประเภทเงินลงทุนในตราสารทุนด้วยการวัดมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นซึ่งจะไม่สามารถรับรู้ไปยังกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง โดยบริษัทพิจารณาการวัดมูลค่าดังกล่าวในแต่ละตราสารทุนแยกต่างหากจากกัน สำหรับเงินปันผลจากตราสารทุนดังกล่าวจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนและแสดงรวมอยู่ในรายได้อื่น

สินทรัพย์ทางการเงินจากตราสารหนี้

บริษัทจะจัดประเภทและวัดมูลค่าภายหลังของตราสารหนี้ที่ถือครอง โดยจะพิจารณาตามโมเดลธุรกิจ (Business model) ที่แสดงถึงวิธีการจัดการสินทรัพย์ทางการเงินเพื่อให้ได้กระแสเงินสดและตามลักษณะของกระแสเงินสดตามสัญญา โดยจะจัดประเภทตามลักษณะการวัดมูลค่า ดังนี้

- การวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย (Amortised cost)

สินทรัพย์ทางการเงินต้องวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย เมื่อบริษัทถือครองสินทรัพย์ทางการเงินนั้นตามโมเดลธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์การถือครองเพื่อรับกระแสเงินสดตามสัญญาและข้อกำหนดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงินซึ่งทำให้เกิดกระแสเงินสดซึ่งเป็นการจ่ายเพียงเงินต้นและดอกเบี้ยจากยอดคงเหลือของเงินต้นในวันที่กำหนดไว้ รายได้ดอกเบี้ยจากสินทรัพย์ทางการเงินดังกล่าวต้องคำนวณโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง กำไรหรือขาดทุนที่เกิดขึ้นจากการตัดรายการจะรับรู้โดยตรงในกำไรหรือขาดทุนและรายการขาดทุนจากการด้อยค่าแสดงเป็นกำไรหรือขาดทุน

- การวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น (FVOCI)

สินทรัพย์ทางการเงินต้องวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นเมื่อบริษัทถือครองสินทรัพย์ทางการเงินตามโมเดลธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์เพื่อรับกระแสเงินสดตามสัญญาและเพื่อขายสินทรัพย์ทางการเงิน รายการดังกล่าววัดมูลค่าภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรมกับกำไรและขาดทุนที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมที่รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นและสำรองการวัดมูลค่าเงินลงทุนสะสม ผลสะสมกำไรหรือขาดทุนจะไม่ถูกจัดประเภทรายการใหม่เป็นกำไรหรือขาดทุนเมื่อตัดจำหน่ายเงินลงทุนในตราสารทุน รายการดังกล่าวจะโอนไปกำไรสะสมแทน

- การวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุน (FVPL)

สินทรัพย์ทางการเงินที่ไม่เข้าเงื่อนไขการวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายหรือมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น ต้องวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน

บริษัทจะโอนจัดประเภทตราสารหนี้เมื่อโมเดลธุรกิจ (Business model) ที่แสดงถึงวิธีการจัดการสินทรัพย์ทางการเงินเพื่อให้ได้กระแสเงินสดเปลี่ยนไปเท่านั้น

การด้อยค่าสินทรัพย์ทางการเงิน

บริษัทเลือกใช้วิธีอย่างง่าย (Simplified approach) ในการรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตของลูกหนี้การค้าและสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาตลอดอายุของสัญญา โดยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของสินทรัพย์ทางการเงินเหล่านี้ประมาณการโดยใช้ตารางการตั้งสำรอง (Provision matrix) ซึ่งวิธีดังกล่าวอ้างอิงจากข้อมูลผลขาดทุนด้านเครดิตที่เกิดขึ้นในอดีตแล้วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก รวมถึงการปรับปรุงปัจจัยที่มีความเฉพาะเจาะจงกับลูกหนี้ นั้น ๆ และการประเมินทั้งข้อมูลสภาพการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันและข้อมูลคาดการณ์สภาพการณ์เศรษฐกิจทั่วไปในอนาคต ณ วันที่รายงาน

สำหรับสินทรัพย์ทางการเงินอื่นที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย และวัดมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น การใช้วิธีการทั่วไป (General approach) ในการวัดมูลค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งกำหนดให้พิจารณาผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายใน 12 เดือนหรือตลอดอายุสินทรัพย์ ขึ้นอยู่กับว่ามีการเพิ่มขึ้นของความเสียหายด้านเครดิตอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ และรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าตั้งแต่เริ่มรับรู้สินทรัพย์ทางการเงินดังกล่าว

บริษัทประเมินความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินดังกล่าว ณ ทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงานว่ามีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนับตั้งแต่การรับรู้รายการเมื่อแรกเริ่มหรือไม่ (เปรียบเทียบความเสี่ยงของการผิดสัญญาที่จะเกิดขึ้น ณ วันที่รายงาน กับความเสี่ยงของการผิดสัญญาที่จะเกิดขึ้น ณ วันที่รับรู้รายการเริ่มแรก)

การตัดรายการของสินทรัพย์ทางการเงิน

บริษัทตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินเมื่อมีข้อมูลที่บ่งชี้ว่าลูกหนี้มีปัญหาทางการเงินอย่างร้ายแรงและไม่มีความเป็นไปได้ที่จะได้รับคืน สินทรัพย์ทางการเงินที่ถูกตัดรายการอาจขึ้นอยู่กับวิธีการบังคับภายใต้กระบวนการทวงถามของบริษัท โดยใช้คำปรึกษาทางกฎหมายตามความเหมาะสม เงินที่ได้รับคืนรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

การหักกลบของเครื่องมือทางการเงิน

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินจะนำมาหักกลบกัน และแสดงด้วยยอดสุทธิในงบแสดงฐานะการเงิน ก็ต่อเมื่อกิจการมีสิทธิบังคับใช้ได้ตามกฎหมายอยู่แล้วในการหักกลบจำนวนเงินที่รับรู้ และกิจการมีความตั้งใจที่จะชำระด้วยยอดสุทธิ หรือตั้งใจที่จะรับสินทรัพย์และชำระหนี้สินพร้อมกัน

3.6 อาคารและอุปกรณ์

อาคารและอุปกรณ์แสดงด้วยราคาทุนหักด้วยค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเพื่อการด้อยค่า (ถ้ามี) ต้นทุนเริ่มแรกจะรวมต้นทุนทางตรงอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อสินทรัพย์นั้น

ต้นทุนที่เกิดขึ้นภายหลังจะรวมอยู่ในมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หรือรับรู้แยกเป็นอีกสินทรัพย์หนึ่งตามความเหมาะสม เมื่อต้นทุนนั้นเกิดขึ้นและคาดว่าจะให้ประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตแก่บริษัทและต้นทุนดังกล่าวสามารถวัดมูลค่าได้อย่างน่าเชื่อถือ และจะตัดมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ส่วนที่ถูกเปลี่ยนแปลงแทนออก สำหรับค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษาอื่นๆ บริษัทจะรับรู้ต้นทุนดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายในกำไรหรือขาดทุนเมื่อเกิดขึ้น

ค่าเสื่อมราคา

ค่าเสื่อมราคابันทิกเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ คำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามเกณฑ์อายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของสินทรัพย์แต่ละรายการ ประมาณอายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์แสดงได้ดังนี้

อาคาร	20 ปี
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	5 - 6 ปี
เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ในการให้บริการ	5 - 12 ปี
เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน	5 ปี
ยานพาหนะ	10 ปี

บริษัทไม่คิดค่าเสื่อมราคาสำหรับที่ดินและสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง

ทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ได้มีการทบทวนและปรับปรุงมูลค่าคงเหลือและอายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์ให้เหมาะสมในกรณีที่มูลค่าตามบัญชีสูงกว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน มูลค่าตามบัญชีจะถูกปรับลดให้เท่ากับมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนทันที

กำไรหรือขาดทุนที่เกิดจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์ คำนวณโดยเปรียบเทียบจากสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายสินทรัพย์กับมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ และจะรับรู้บัญชีกำไรหรือขาดทุนอื่นสุทธิในกำไรหรือขาดทุน

3.7 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่บริษัทซื้อและมียาอายุการให้ประโยชน์จำกัด แสดงในราคาทุน หักค่าตัดจำหน่ายสะสม และค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

ค่าตัดจำหน่าย

ค่าตัดจำหน่ายบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ คำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามเกณฑ์ระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนแต่ละประเภท ระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจแสดงได้ดังนี้

โปรแกรมคอมพิวเตอร์

3 - 10 ปี

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่อายุการให้ประโยชน์ไม่ทราบได้แน่นอน แสดงในราคาทุนหักค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

3.8 การด้อยค่าของสินทรัพย์ที่ไม่ใช่สินทรัพย์ทางการเงิน

ยอดสินทรัพย์ตามบัญชีของกิจการได้รับการทบทวน ณ ทุกวันที่รายงานว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีที่ข้อบ่งชี้ว่าสินทรัพย์จะเกิดการด้อยค่า โดยจะพิจารณาจากมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์หากมีราคาต่ำกว่าราคาตามบัญชี ถือว่าสินทรัพย์นั้นเกิดการด้อยค่า ซึ่งจะรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าดังกล่าวในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ และบริษัทจะบันทึกกลับรายการจากการด้อยค่า ต่อเมื่อมีข้อบ่งชี้ว่าการด้อยค่านั้น ไม่มีอยู่อีกต่อไปหรือยังคงมีอยู่แต่เป็นไปในทางที่ลดลง

ในกรณีที่ข้อบ่งชี้จะทำการประมาณมูลค่าสินทรัพย์ที่คาดว่าจะได้รับคืน สำหรับค่าความนิยมและสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่มีอายุการให้ประโยชน์ไม่ทราบแน่นอนหรือไม่พร้อมใช้งาน จะประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนทุกปีในช่วงเวลาเดียวกัน

มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์ หมายถึง ราคาขายสุทธิหรือมูลค่าจากการใช้สินทรัพย์ แล้วแต่ราคาใดจะสูงกว่า และจะประมาณจากสินทรัพย์แต่ละรายการ หรือหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดแล้วแต่กรณี

3.9 สัญญาเช่า

ณ วันเริ่มต้นสัญญา บริษัทจะประเมินว่าสัญญาเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่าหรือไม่ โดยสัญญาจะเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่า ถ้าสัญญานั้นเป็นการให้สิทธิในการควบคุมการใช้สินทรัพย์ที่ระบุได้สำหรับช่วงเวลาหนึ่งเพื่อการแลกเปลี่ยนกับสิ่งตอบแทน

ผู้เช่า

สิทธิประโยชน์การใช้

สิทธิประโยชน์การใช้รับรู้ ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล โดยแสดงมูลค่าตามราคาทุนหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี) และปรับปรุงด้วยการวัดมูลค่าของหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่ (ถ้ามี) ราคาทุนดังกล่าวประกอบด้วยจำนวนเงินของหนี้สินตามสัญญาเช่าจากการวัดมูลค่าเริ่มแรก การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าใดๆที่จ่ายชำระ ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหรือก่อนวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหักสิ่งจูงใจตามสัญญาเช่าที่ได้รับ ต้นทุนทางตรงที่เกิดขึ้นของผู้เช่า และประมาณการต้นทุนที่จะเกิดขึ้นสำหรับผู้เช่าในการรื้อและขนย้ายสินทรัพย์อ้างอิง การบูรณะสถานที่ตั้งของสินทรัพย์อ้างอิงหรือการบูรณะสินทรัพย์อ้างอิงให้อยู่ในสภาพตามที่กำหนดไว้ในข้อตกลงและเงื่อนไขของสัญญาเช่า

ค่าเสื่อมราคาของสิทธิประโยชน์ใช้คำนวณจากราคาทุนของสินทรัพย์โดยวิธีเส้นตรงตามอายุของสัญญาเช่า หรืออายุการใช้ประโยชน์โดยประมาณของสิทธิประโยชน์ใช้แต่ละประเภท แล้วแต่วันใดจะเกิดขึ้นก่อน ดังต่อไปนี้

อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

2 - 6 ปี

หนี้สินตามสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าแสดงด้วยมูลค่าปัจจุบันของการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่ยังไม่ได้จ่ายชำระ ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าดังกล่าวประกอบด้วย การจ่ายชำระคงที่ (รวมถึงการจ่ายชำระคงที่โดยเนื้อหา) หักลูกหนี้สิ่งจูงใจตามสัญญาเช่า (ถ้ามี) และจำนวนเงินที่คาดว่าผู้เช่าจะจ่ายชำระภายใต้การรับประกันมูลค่าคงเหลือ รวมถึงการจ่ายชำระตามราคาใช้สิทธิของสิทธิการเลือกซื้อ หากมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลที่บริษัทจะใช้สิทธิเลือกนั้น และการจ่ายชำระค่าปรับเพื่อการยกเลิกสัญญาเช่า หากข้อกำหนดสัญญาเช่าแสดงให้เห็นว่ากิจการจะใช้สิทธิเลือกในการยกเลิกสัญญาเช่า

บริษัทคำนวณมูลค่าปัจจุบันของการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าโดยใช้อัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่ม ณ วันที่สัญญาเช่ามีผล หากอัตราดอกเบี้ยตาม نرخของหนี้สินสัญญาเช่านั้นไม่สามารถกำหนดได้ ทั้งนี้อัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่มอ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมเงินที่มีระยะเวลาใกล้เคียงกับสิทธิประโยชน์ใช้ตามระยะเวลาของสัญญาเช่านั้น หลังจากวันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลกิจการจะวัดมูลค่าของหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้นเพื่อสะท้อนดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่า และลดลงเพื่อสะท้อนการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่จ่ายชำระแล้ว นอกจากนี้ บริษัทจะวัดมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงจำนวนเงินที่ต้องจ่ายชำระ การเปลี่ยนแปลงอายุสัญญาเช่า หรือการประเมินสิทธิการเลือกในการซื้อสินทรัพย์อ้างอิง

สัญญาเช่าระยะสั้นและสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ

บริษัทเลือกใช้ข้อยกเว้นในการรับรู้รายการสำหรับสัญญาเช่าระยะสั้น (สัญญาเช่าที่มีอายุสัญญาเช่า 12 เดือนหรือน้อยกว่า นับจากวันที่สัญญาเช่ามีผล และไม่มีสิทธิการเลือกซื้อ) และสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ จำนวนเงินที่จ่ายชำระตามสัญญาเช่าดังกล่าวจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในส่วนของกำไรหรือขาดทุนตามวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า

3.10 หนี้สินทางการเงิน

การจัดประเภทและการวัดมูลค่า

บริษัทจะพิจารณาจัดประเภทเครื่องมือทางการเงินที่กิจการเป็นผู้ออกเป็นหนี้สินทางการเงินหรือตราสารทุนโดยพิจารณาภาระผูกพันตามสัญญา ดังนี้

- หากบริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญาที่จะต้องส่งมอบเงินสดหรือสินทรัพย์ทางการเงินอื่นให้กับบริษัทอื่น โดยไม่สามารถปฏิเสธการชำระหรือเลื่อนการชำระออกไปอย่างไม่มีกำหนดได้นั้น เครื่องมือทางการเงินนั้นจะจัดประเภทเป็นหนี้สินทางการเงิน เว้นแต่ว่าการชำนั้นสามารถชำระโดยการออกตราสารทุนของกิจการเองด้วยจำนวนตราสารทุนที่คงที่ เพื่อแลกเปลี่ยนกับจำนวนเงินที่คงที่ และเป็นรายการที่ไม่ให้อ่อนพ้น
- หากบริษัทไม่มีภาระผูกพันตามสัญญาหรือสามารถเลื่อนการชำระภาระผูกพันตามสัญญาไปได้ เครื่องมือทางการเงินดังกล่าวจะจัดประเภทเป็นตราสารทุน

เงินกู้ยืมจัดประเภทเป็นหนี้สินหมุนเวียนเมื่อบริษัทไม่มีสิทธิอันปราศจากเงื่อนไขให้เลื่อนชำระหนี้ออกไปอีกเป็นเวลานานน้อยกว่า 12 เดือน นับจากวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

กิจการวัดมูลค่าหนี้สินทางการเงิน โดยแบ่งเป็นแต่ละประเภทดังนี้

- หนี้สินทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่าย (Amortised cost)
- หนี้สินทางการเงินที่วัดมูลค่าในภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน (FVPL)

กิจการวัดมูลค่าเริ่มแรกของหนี้สินทางการเงินด้วยมูลค่ายุติธรรม หักด้วยต้นทุนการทำรายการซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการออกหนี้สินทางการเงิน โดยจัดประเภทและวัดมูลค่าภายหลังหนี้สินทางการเงินทั้งหมดด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยจะรับรู้ตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

หนี้สินทางการเงินจะจัดประเภทเป็นหนี้สินทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนได้ ก็ต่อเมื่อบริษัทถือไว้เพื่อค้า หรือเป็นอนุพันธ์ หรือเลือกวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยวิธีดังกล่าว

การตัดรายการของหนี้สินทางการเงิน

บริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงินเมื่อภาระผูกพันที่ระบุในสัญญาได้มีการปฏิบัติตามแล้ว หรือได้มีการยกเลิกไป หรือสิ้นสุดลงแล้ว

3.11 ประเมินการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน

ผลประโยชน์ระยะสั้นของพนักงาน

บริษัทรับรู้ เงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส เงินสมทบกองทุนประกันสังคมและเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพเป็นค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดรายการ

บริษัทและพนักงานได้ร่วมกันจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพขึ้นภายใต้การอนุมัติจากกระทรวงการคลังตามพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ. 2530 ซึ่งประกอบด้วยเงินที่พนักงานจ่ายสะสมและเงินที่บริษัทจ่ายสมทบให้เป็นรายเดือน เงินจ่ายสมทบกองทุนฯ บันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในปีที่เกิดรายการ

ผลประโยชน์หลังจากออกจากงานของพนักงาน

โครงการผลประโยชน์หลังจากออกจากงาน

บริษัทมีภาระสำหรับเงินชดเชยที่ต้องจ่ายให้แก่พนักงานเมื่อออกจากงานตามกฎหมายแรงงาน ซึ่งกิจการถือว่าเงินชดเชยดังกล่าวเป็นโครงการผลประโยชน์หลังจากออกจากงานสำหรับพนักงาน

บริษัทคำนวณหนี้สิน โครงการผลประโยชน์หลังจากออกจากงานโดยใช้วิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการไว้ (Projected Unit Credit Method) โดยผู้เชี่ยวชาญอิสระได้ทำการประเมินหนี้สินดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ วิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณการไว้พิจารณาว่าการบริการในแต่ละงวดก่อให้เกิดสิทธิในการได้รับผลประโยชน์เพิ่มขึ้น และวัดมูลค่าแต่ละหน่วยแยกจากกันเพื่อรวมเป็นภาระผูกพันงวดสุดท้าย ต้นทุนบริการในอดีตรับรู้ตามวิธีเส้นตรงตลอดช่วงอายุงานเฉลี่ยจนกว่าผลประโยชน์ที่ปรับเปลี่ยนนั้นจะตกเป็นสิทธิขาดของพนักงาน บริษัทต้องรับรู้กำไรขาดทุนจากการลดขนาดโครงการลงและการชำระผลประโยชน์ของโครงการเมื่อมีการลดขนาดโครงการลงและการชำระผลประโยชน์เกิดขึ้น

ผลกำไรหรือขาดทุนจากการประมาณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuarial gains and losses) สำหรับโครงการผลประโยชน์หลังจากออกจากงานของพนักงานจะรับรู้ทันทีในส่วนของงบกำไรหรือขาดทุนเบ็ดเสร็จ หนี้สินโครงการผลประโยชน์พนักงานวัดค่าโดยวิธีคิดส่วนลดมูลค่าปัจจุบันของประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตโดยใช้อัตราส่วนลดซึ่งใกล้เคียงกับอัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาล

3.12 ประเมินการหนี้สิน

ประมาณการหนี้สินจะรับรู้ก็ต่อเมื่อ บริษัทมีภาระผูกพันในปัจจุบันตามกฎหมายหรือตามข้อตกลงที่จัดทำไว้ อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากเหตุการณ์ในอดีต ซึ่งการชำระภาระผูกพันนั้นมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่าจะส่งผลให้กิจการต้องสูญเสียทรัพยากรออกไป และสามารถประมาณการจำนวนที่ต้องจ่ายได้อย่างน่าเชื่อถือ ประมาณการหนี้สินจะไม่รับรู้สำหรับขาดทุนจากการดำเนินงานในอนาคต

ในกรณีที่มิภาระผูกพันที่คล้ายคลึงกันหลายรายการ บริษัทกำหนดความน่าจะเป็นที่กิจการจะสูญเสียทรัพยากรเพื่อจ่ายชำระภาระผูกพันเหล่านั้น โดยพิจารณาจากความน่าจะเป็นโดยรวมของภาระผูกพันทั้งประเภท แม้ว่าความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่บริษัทจะสูญเสียทรัพยากรเพื่อชำระภาระผูกพันบางรายการที่จัดอยู่ในประเภทเดียวกันจะมีระดับต่ำ

บริษัทจะวัดมูลค่าของจำนวนประมาณการหนี้สิน โดยใช้มูลค่าปัจจุบันของรายจ่ายที่คาดว่าจะต้องนำมาจ่ายชำระภาระผูกพัน โดยใช้อัตราดอกเบี้ยซึ่งสะท้อนถึงการประเมินสถานการณ์ตลาดในปัจจุบันของมูลค่าของเงินตามเวลาและความเสี่ยงเฉพาะของหนี้สินที่กำลังพิจารณาอยู่ การเพิ่มขึ้นของประมาณการหนี้สินเนื่องจากมูลค่าของเงินตามเวลาจะรับรู้เป็นดอกเบี้ยจ่าย

3.13 ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ภาษีเงินได้ประกอบด้วยภาษีเงินได้ปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

ภาษีเงินได้ปัจจุบัน

บริษัทบันทึกภาษีเงินได้ปัจจุบันตามจำนวนที่คาดว่าจะจ่ายให้แก่หน่วยงานจัดเก็บภาษีของรัฐ โดยคำนวณจากกำไรทางภาษีตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในกฎหมายภาษีอากร

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

บริษัทบันทึกภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีของผลแตกต่างชั่วคราวระหว่างราคาตามบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สิน ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานกับฐานภาษีของสินทรัพย์และหนี้สินที่เกี่ยวข้องนั้น โดยใช้อัตราภาษีที่มีผลบังคับใช้อยู่ หรือ ที่คาดว่าจะมีผลบังคับใช้ภายในสิ้นรอบระยะเวลาที่รายงาน และคาดว่าอัตราภาษีดังกล่าวจะนำไปใช้เมื่อสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีที่เกี่ยวข้องได้รับประโยชน์ หรือหนี้สินภาษีเงินได้รอตัดบัญชีได้มีการจ่ายชำระ

บริษัทรับรู้หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีของผลแตกต่างชั่วคราวที่ต้องเสียภาษีทุกรายการ แต่รับรู้สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสำหรับผลแตกต่างชั่วคราวที่ใช้หักภาษี รวมทั้งผลขาดทุนทางภาษีที่ยังไม่ได้ใช้ในจำนวนเท่าที่มีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่บริษัทจะมีกำไรทางภาษีในอนาคตเพียงพอที่จะใช้ประโยชน์จากผลแตกต่างชั่วคราวที่ใช้หักภาษีและผลขาดทุนทางภาษีที่ยังไม่ได้ใช้นั้น

บริษัทจะทบทวนมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงานและจะทำการปรับลดมูลค่าตามบัญชีดังกล่าว หากมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่บริษัทจะไม่มีกำไรทางภาษีเพียงพอต่อการนำสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีทั้งหมดหรือบางส่วนมาใช้ประโยชน์

บริษัทจะบันทึกหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีโดยตรงไปยังส่วนของผู้ถือหุ้นหากภาษีที่เกิดขึ้นเกี่ยวข้องกับรายการที่ได้บันทึกโดยตรงไปยังส่วนของผู้ถือหุ้น

สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีและหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี จะแสดงหักกลบกันก็ต่อเมื่อบริษัทมีสิทธิตามกฎหมายที่จะนำสินทรัพย์ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันมาหักกลบกับหนี้สินภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบัน และทั้งสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีและหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีเกี่ยวข้องกับภาษีเงินได้ที่ประเมินโดยหน่วยงานจัดเก็บภาษีหน่วยงานเดียวกัน โดยการเรียกเก็บเป็นหน่วยภาษีเดียวกัน หรือหน่วยภาษีต่างกันซึ่งตั้งใจจะจ่ายหนี้สินและสินทรัพย์ภาษีเงินได้ของงวดปัจจุบันด้วยยอดสุทธิ

3.14 กำไรต่อหุ้น

กำไรต่อหุ้นคำนวณโดยการหารกำไรสำหรับปี ด้วยจำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ออกอยู่ในระหว่างปี

3.15 การวัดมูลค่ายุติธรรม

บริษัทกำหนดกรอบแนวคิดของการควบคุมเกี่ยวกับการวัดมูลค่ายุติธรรม กรอบแนวคิดนี้รวมถึงกลุ่มผู้ประเมินมูลค่า ซึ่งมีความรับผิดชอบโดยรวมต่อการวัดมูลค่ายุติธรรมที่มีนัยสำคัญ รวมถึงการวัดมูลค่ายุติธรรมระดับ 3 และรายงานโดยตรงต่อผู้บริหารสูงสุดทางการเงิน

กลุ่มผู้ประเมินมูลค่ามีการทบทวนข้อมูลที่ไม่สามารถสังเกตได้ และปรับปรุงการวัดมูลค่าที่มีนัยสำคัญอย่างสม่ำเสมอ หากมีการใช้ข้อมูลจากบุคคลที่สามเพื่อวัดมูลค่ายุติธรรม เช่น ราคาจากนายหน้า หรือการตั้งราคา กลุ่มผู้ประเมินได้ประเมินหลักฐานที่ได้มาจากบุคคลที่สามที่สนับสนุนข้อสรุปเกี่ยวกับการวัดมูลค่า รวมถึงการจัดระดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมว่าเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในมาตรฐานการรายงานทางการเงินอย่างเหมาะสม

เมื่อวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สิน บริษัทได้ใช้ข้อมูลที่สามารถสังเกตได้ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ มูลค่ายุติธรรมเหล่านี้ถูกจัดประเภทในแต่ละลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมตามข้อมูลที่ใช้ในการประเมินมูลค่าดังนี้

- ข้อมูลระดับ 1 เป็นราคาเสนอซื้อขาย (ไม่ต้องปรับปรุง) ในตลาดที่มีสภาพคล่องสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินอย่างเดียวกัน
- ข้อมูลระดับ 2 เป็นข้อมูลอื่นที่สังเกตได้โดยตรง (เช่น ราคาขาย) หรือโดยอ้อม (เช่น ราคาที่สังเกตได้) ถ้าสินทรัพย์นั้นหรือหนี้สินนั้นนอกเหนือจากราคาเสนอซื้อขายซึ่งรวมอยู่ในข้อมูลระดับ 1
- ข้อมูลระดับ 3 เป็นข้อมูลสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินที่ไม่ได้มาจากข้อมูลที่สังเกตได้ (ข้อมูลที่ไม่สามารถสังเกตได้)

หากข้อมูลที่นำมาใช้ในการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หรือหนี้สินถูกจัดประเภทลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมที่แตกต่างกัน การวัดมูลค่ายุติธรรมโดยรวมจะถูกจัดประเภทในภาพรวมในระดับเดียวกันตามลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรมของข้อมูลที่อยู่ในระดับต่ำสุดที่มีนัยสำคัญสำหรับการวัดมูลค่ายุติธรรมโดยรวม

กิจการรับรู้การโอนระหว่างลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรม ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงานที่เกิดรายการ

3.16 การใช้ดุลยพินิจของผู้บริหาร

ในการจัดทำงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน บริษัทต้องอาศัยดุลยพินิจของผู้บริหารในการกำหนดนโยบายการบัญชี การประมาณการและการตั้งข้อสมมติฐานหลายประการ ซึ่งมีผลกระทบต่อการแสดงจำนวนสินทรัพย์ หนี้สินและการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับสินทรัพย์และหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน รวมทั้งการแสดงผลรายได้และค่าใช้จ่ายของปีบัญชี ถึงแม้ว่าการประมาณการของผู้บริหาร ได้พิจารณาอย่างสมเหตุสมผลภายใต้เหตุการณ์ ณ ขณะนั้น ผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างไปจากประมาณการนั้น

สัญญาเช่า

การกำหนดอายุสัญญาเช่าที่มีสิทธิการเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าหรือยกเลิกสัญญาเช่า - บริษัทในฐานะผู้เช่า

ในการกำหนดอายุสัญญาเช่า ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจในการประเมินว่าบริษัทมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลหรือไม่ที่จะใช้สิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าหรือยกเลิกสัญญาเช่าโดยคำนึงถึงข้อเท็จจริงและสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องทั้งหมดที่ทำให้เกิดสิ่งจูงใจในทางเศรษฐกิจสำหรับบริษัทในการใช้หรือไม่ใช้สิทธิเลือกนั้น

การกำหนดอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่ม - บริษัทในฐานะผู้เช่า

บริษัทไม่สามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยตาม نرخของสัญญาเช่า ดังนั้นฝ่ายบริหารจำเป็นต้องใช้ดุลยพินิจในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่มของบริษัทในการคิดลดหนี้สินตามสัญญาเช่า โดยอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่มเป็นอัตราดอกเบี้ยที่กิจการจะต้องจ่ายในการกู้ยืมเงินที่จำเป็นเพื่อให้ได้มาซึ่งสินทรัพย์ที่มีมูลค่าใกล้เคียงกับสินทรัพย์สิทธิการใช้ในสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่คล้ายคลึง โดยมีระยะเวลาการกู้ยืมและหลักประกันที่คล้ายคลึง

อาคาร และอุปกรณ์

ฝ่ายบริหารต้องใช้ดุลยพินิจในการปันส่วนมูลค่าที่รับรู้เริ่มแรกของรายการเครื่องมือแพทย์ไปยังส่วนประกอบแต่ละส่วนที่มีนัยสำคัญของสินทรัพย์นั้นและคิดค่าเสื่อมราคาแยกจากกันเพื่อให้สะท้อนถึงรูปแบบการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์

ในการคำนวณค่าเสื่อมราคาอาคารและอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องทำการประมาณการอายุการใช้ประโยชน์และมูลค่าคงเหลือของอาคารและเครื่องมือแพทย์ และต้องทบทวนอายุการใช้ประโยชน์และมูลค่าคงเหลือทุกสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

การด้อยค่าของสินทรัพย์

สินทรัพย์คงเหลือตามบัญชีของบริษัทจะมีการทบทวน ณ ทุกวันที่ในงบแสดงฐานะการเงินว่ามีข้อบ่งชี้เรื่องการด้อยค่าหรือไม่ ในกรณีที่ข้อบ่งชี้จะทำการประมาณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์

4. รายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

สินทรัพย์ หนี้สิน รายได้ ต้นทุน และค่าใช้จ่าย ส่วนหนึ่งของการเกิดจากรายการบัญชีกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน หมายถึง บุคคลหรือกิจการที่อยู่ภายใต้การควบคุมของกิจการ หรือสามารถควบคุมกิจการ ทั้งทางตรงและทางอ้อม หรือมีอิทธิพลอย่างเป็นสาระสำคัญในการตัดสินใจด้านการเงินหรือการดำเนินงานของกิจการ ดังนั้น งบการเงินได้รวมผลของรายการดังกล่าว โดยใช้นโยบายราคาที่มีสาระสำคัญดังต่อไปนี้

รายการธุรกิจกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	นโยบายการกำหนดราคา	หน่วย : ล้านบาท	
		2566	2565
รายได้ค่าเช่าพื้นที่และบริการ	ราคาตามสัญญา	0.42	0.39
ซื้อทรัพย์สิน	ราคาที่ตกลงร่วมกัน	-	0.03
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	ราคาตลาด	0.43	0.11

ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 บริษัทมีค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงานที่ให้แก่กรรมการและผู้บริหาร ดังต่อไปนี้

	หน่วย : พันบาท	
	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565
ผลประโยชน์ระยะสั้น	26,707	12,106
ผลประโยชน์หลังออกจากการ	266	140
	26,973	12,246

5. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

	หน่วย : พันบาท	
	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565
เงินสด	845	564
เงินฝากธนาคาร	107,636	463,878
รวมเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	108,481	464,442

6. เงินลงทุนระยะสั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีการลงทุนในเงินฝากประจำ 7 เดือน 8 เดือน และ 12 เดือนกับสถาบันการเงิน 3 แห่ง จำนวนเงินรวม 1,060 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.80 ต่อปี ร้อยละ 1.85 ต่อปี และร้อยละ 1.15 - 1.90 ต่อปี (2565: บริษัทมีการลงทุนในเงินฝากประจำ 6 เดือนกับสถาบันการเงิน 2 แห่ง จำนวนเงินรวม 1,000 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.45 ต่อปี และร้อยละ 1.55 ต่อปี)

7. เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทมีเงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกันกับสถาบันการเงินทั้งสิ้น จำนวน 15.10 ล้านบาท (2565: 5.10 ล้านบาท) ซึ่งบริษัทได้นำไปค้ำประกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงินประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : ล้านบาท	
	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	30,000	20,000
หนังสือค้ำประกันจากธนาคาร	1,000	1,000

8. ลูกหนี้การค้า

ลูกหนี้การค้าประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : ล้านบาท	
	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565
ลูกหนี้การค้า - กิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน		
อายุหนี้คงค้างนับจากวันที่ถึงกำหนดชำระ		
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	12,406	2,871
เกินกำหนดชำระ :		
ไม่เกิน 3 เดือน	18	-
มากกว่า 3 - 6 เดือน	-	8
มากกว่า 6 - 12 เดือน	6	-
มากกว่า 12 เดือน	8	-
รวมลูกหนี้การค้า	12,438	2,879

9. สินค้ำคงเหลือ

สินค้ำคงเหลือประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : พันบาท	
	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565
ยาและเวชภัณฑ์	187,780	118,203
วัสดุสิ้นเปลือง	4,084	2,668
รวม	191,864	120,871
หัก รายการปรับลดราคาทุนให้เป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ	(773)	(821)
สุทธิ	191,091	120,050

ในระหว่างปีปัจจุบัน บริษัทบันทึกการกลับรายการปรับลดราคาทุนของสินค้ำคงเหลือให้เป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับเป็นจำนวน 0.05 ล้านบาท (2565: 0.31 ล้านบาท) โดยแสดงเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนขาย

10. ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า

ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้าสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 มีการเปลี่ยนแปลงดังนี้

	หน่วย : พันบาท	
	2566	2565
มูลค่าตามบัญชีต้นปี	49,813	33,659
เพิ่มขึ้นระหว่างปี	226,002	208,134
ค่าตัดจำหน่ายระหว่างปี	(230,741)	(191,980)
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	45,074	49,813

11. อาคารและอุปกรณ์

อาคารและอุปกรณ์ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 มีการเปลี่ยนแปลงดังนี้

หน่วย: พันบาท

	ส่วนปรับปรุง อาคารเช่า	เครื่องมือแพทย์ และอุปกรณ์ใน การให้บริการ	เครื่องตกแต่งติดตั้ง และเครื่องใช้ สำนักงาน	ยานพาหนะ	สินทรัพย์ ระหว่างติดตั้ง	รวม
ราคาทุน						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2565	128,060	449,476	45,654	22,736	13,451	659,377
ซื้อเพิ่ม	7,460	177,128	16,200	-	63,574	264,362
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(7,451)	(482)	(3,444)	-	-	(11,377)
โอน	56,737	5,201	2,783	-	(65,660)	(939)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	184,806	631,323	61,193	22,736	11,365	911,423
และวันที่ 1 มกราคม 2566						
ซื้อเพิ่ม	37,837	258,901	21,764	-	27,428	345,930
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(753)	(401)	(2,656)	(1,930)	-	(5,740)
โอน	18,843	1,074	784	-	(21,200)	(499)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	240,733	890,897	81,085	20,806	17,593	1,251,114
ค่าเสื่อมราคาสะสม						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2565	61,151	207,911	28,906	12,224	-	310,192
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	25,844	38,177	7,004	1,478	-	72,503
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(7,331)	(480)	(3,123)	-	-	(10,934)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	79,664	245,608	32,787	13,702	-	371,761
และวันที่ 1 มกราคม 2566						
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	32,853	60,339	9,943	1,414	-	104,549
จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	(753)	(396)	(2,546)	(1,429)	-	(5,124)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	111,764	305,551	40,184	13,687	-	471,186
ค่าเผื่อการด้อยค่า						
ณ วันที่ 1 มกราคม 2565	-	3,614	90	-	164	3,868
เพิ่มขึ้น (ลดลง) ระหว่างปี	-	-	(26)	-	-	(26)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	-	3,614	64	-	164	3,842
และวันที่ 1 มกราคม 2566						
เพิ่มขึ้น (ลดลง) ระหว่างปี	-	-	(1)	-	-	(1)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	-	3,614	63	-	164	3,841
มูลค่าสุทธิตามบัญชี						
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	105,142	382,101	28,342	9,034	11,201	535,820
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	128,969	581,732	40,838	7,119	17,429	776,087

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 บริษัทได้นำเครื่องจักรมูลค่าสุทธิตามบัญชีจำนวน 59.90 ล้านบาท และ 68.79 ล้านบาท ตามลำดับ ไปจดจำนองกับสถาบันการเงินเพื่อเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 บริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์จำนวนหนึ่งซึ่งตัดค่าเสื่อมราคาหมดแล้วแต่ยังใช้งานอยู่ คิดเป็นมูลค่าต้นทุน จำนวน 114.83 ล้านบาท และ จำนวน 111.94 ล้านบาท ตามลำดับ

12. สินทรัพย์สิทธิการใช้

สัญญาเช่า

บริษัทในฐานะผู้เช่า

บริษัททำสัญญาเช่าที่เกี่ยวข้องกับการเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้ในการดำเนินงานของบริษัท โดยสัญญาเช่ามีอายุระหว่าง 1 - 3 ปี ซึ่งบางสัญญาจะระบุสิทธิเลือกในการขยายอายุสัญญาเช่าและยกเลิกสัญญาเช่า

ก) สินทรัพย์สิทธิการใช้

รายการเปลี่ยนแปลงของบัญชีสินทรัพย์สิทธิการใช้สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 สรุปได้ดังนี้

	หน่วย: พันบาท	
	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	
	2566	2565
มูลค่าตามบัญชีต้นปี	282,526	188,793
เพิ่มขึ้นสำหรับปี	251,192	180,863
ลดลงจากการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า	(5,143)	(8,676)
หัก รายการปรับปรุงจากการเลือกใช้มาตรการผ่อนปรนชั่วคราว	-	(9,706)
หัก ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	(89,014)	(68,748)
มูลค่าตามบัญชีปลายปี	439,561	282,526

ข) หนี้สินตามสัญญาเช่า

	หน่วย: พันบาท	
	2566	2565
จำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่า	508,943	336,999
หัก: ดอกเบี้ยรอการตัดจำหน่าย	(47,483)	(31,894)
รวม	461,460	305,105
หัก: ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(90,452)	(70,818)
หนี้สินตามสัญญาเช่า - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนด ชำระภายในหนึ่งปี	371,008	234,287

การวิเคราะห์การครบกำหนดของจำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่าเปิดเผยข้อมูลอยู่ในหมายเหตุ 25 ภายใต้หัวข้อความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ค) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่าที่รับรู้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

	หน่วย: พันบาท	
	2566	2565
ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์สิทธิการใช้	89,014	68,748
ดอกเบี้ยจ่ายของหนี้สินตามสัญญาเช่า	14,703	10,433
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ	399	290
ผลต่างจากการลดค่าเช่า	-	625

ในระหว่างปี 2565 กิจการได้รับการลดค่าเช่าตามสัญญาจากผู้ให้เช่า ซึ่งกิจการเลือกใช้แนวปฏิบัติทางการบัญชีของสภาวิชาชีพบัญชี เรื่อง มาตรการผ่อนปรนชั่วคราวสำหรับทางเลือกเพิ่มเติมทางบัญชีเพื่อรองรับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 โดยเลือกที่จะไม่นำการลดค่าเช่าตามสัญญาจากผู้ให้เช่าเนื่องจากสถานการณ์โรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 มาถือเป็นการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่า โดยกิจการทยอยปรับลดหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ครบกำหนดแต่ละงวดตามสัดส่วนที่ได้ส่วนลด พร้อมทั้งกลับรายการค่าเสื่อมราคาจากสินทรัพย์สิทธิการใช้และดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ยังคงรับรู้ในแต่ละงวดตามสัดส่วนของค่าเช่าที่ลดลงและบันทึกผลต่างที่เกิดขึ้นจำนวนเงิน 0.63 ล้านบาทในส่วนของกำไรหรือขาดทุน

ง) อื่น ๆ

กิจการมีกระแสเงินสดจ่ายทั้งหมดของสัญญาเช่าสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 จำนวน 89.51 ล้านบาท (2565: 63.68 ล้านบาท) ซึ่งรวมถึงกระแสเงินสดจ่ายของสัญญาเช่าระยะสั้นและสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ นอกจากนี้ กิจการมีรายการที่มีใช้เงินสดเพิ่มขึ้นสำหรับสินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่าจำนวน 250.98 ล้านบาท (2565: 180.86 ล้านบาท)

13. ภาษีเงินได้

สินทรัพย์และหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีภายหลังการนำมาหักกลบกันตามความเหมาะสม ได้แสดงรวมไว้ในงบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : พันบาท	
	2566	2565
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี		
ค่าเผื่อจากการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือ	155	164
เครื่องมือแพทย์	16,943	15,737
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	500	289
ประมาณการหนี้สินระยะสั้น	2,400	-
หนี้สินตามสัญญาเช่า	92,292	61,021
รวม	112,290	77,211
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี		
สินค้าคงเหลือ	(8,756)	(7,604)
ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับลูกค้า	(9,015)	(9,963)
สินทรัพย์สิทธิการใช้	(87,912)	(56,505)
รวม	(105,683)	(74,072)
สุทธิ	6,607	3,139

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ที่แสดงไว้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 สรุปได้ดังนี้

	หน่วย: พันบาท	
	2566	2565
ภาษีเงินได้ปัจจุบัน :		
ภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับปี	65,730	45,216
ภาษีปีก่อนที่บันทึกสูงไป	(800)	-
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี :		
ค่าใช้จ่าย(รายได้)ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี		
จากการเกิดผลแตกต่างชั่วคราวและการกลับรายการผลแตกต่างชั่วคราว	(3,328)	(4,508)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ที่แสดงอยู่ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	61,602	40,708

ค่าใช้จ่าย(รายได้)ภาษีที่เกี่ยวข้องกับส่วนประกอบแต่ละส่วนของกำไรเบ็ดเสร็จอื่นและส่วนของเจ้าของโดยตรง สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม สรุปได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท	
	2566	2565
ภาษีเงินได้ที่เกี่ยวข้องกับส่วนของกำไรเบ็ดเสร็จอื่น		
ขาดทุนจากการวัดมูลค่าใหม่จากประมาณการหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	(140)	-
ภาษีเงินได้ที่ลดในส่วนของเจ้าของโดยตรง		
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายหุ้น	-	9,279
	(140)	9,279

รายการกระทบยอดจำนวนเงินระหว่างค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้กับผลคูณของกำไรทางบัญชีกับอัตราภาษีที่ใช้สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 สามารถแสดงได้ดังนี้

	หน่วย : พันบาท	
	2566	2565
กำไรทางบัญชีก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล	350,219	246,197
อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล (%)	20%	20%
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล	70,044	49,239
ผลกระทบทางภาษีสำหรับ :		
รายการอื่นที่เกณฑ์บัญชีต่างจากเกณฑ์ภาษี	(9,266)	(8,428)
รายการที่ไม่ถือเป็นค่าใช้จ่ายทางภาษี	33	884
ผลแตกต่างถาวรจากภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	791	(987)
รวม	(8,442)	(8,531)
ค่าใช้จ่าย(รายได้)ภาษีเงินได้ที่แสดงอยู่ใน		
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	61,602	40,708
อัตราภาษีเงินได้ที่แท้จริง (%)	18%	17%

14. เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : พันบาท	
	31 ธันวาคม 2566	31 ธันวาคม 2565
เจ้าหนี้การค้า	80,971	56,743
ตั๋วเงินจ่าย	7,815	6,131
รวมเจ้าหนี้การค้า	88,786	62,874
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น		
เจ้าหนี้อื่น	21,762	8,554
เจ้าหนี้ค่าซื้อทรัพย์สิน	37,738	58,215
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	63,660	57,134
ค่าหักลดการค้างจ่าย	21,663	14,671
รวมเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	144,823	138,574
รวมเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	233,609	201,448

15. รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้า

รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้า สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 มีการเปลี่ยนแปลงดังนี้

	หน่วย : พันบาท	
	2566	2565
ราคาตามบัญชีต้นปี	403,312	288,758
บวก รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าในระหว่างปี	326,593	334,245
หัก รายได้ที่ได้รับจากการให้บริการและการสละสิทธิในระหว่างปี	(329,085)	(219,691)
ราคาตามบัญชีปลายปี	400,820	403,312

16. สำรองตามกฎหมาย

ภายใต้บทบัญญัติของมาตรา 116 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 บริษัทต้องจัดสรรกำไรสุทธิประจำปีส่วนหนึ่งไว้เป็นทุนสำรองไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิประจำปีหักด้วยยอดขาดทุนสะสมยกมา (ถ้ามี) จนกว่าทุนสำรองนี้จะมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน สำรองตามกฎหมายดังกล่าวไม่สามารถนำไปจ่ายเงินปันผลได้ ปัจจุบันบริษัทได้จัดสรรสำรองตามกฎหมายไว้ครบถ้วนแล้ว

17. ทุนเรือนหุ้น

เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2565 ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจากหุ้นสามัญจำนวน 220,000,000 หุ้น โดยมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 160,000,000 หุ้น โดยมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท บริษัทได้ลดทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2565

เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2565 ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากหุ้นสามัญจำนวน 160,000,000 หุ้น โดยมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 220,000,000 หุ้น โดยมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2565

เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2565 บริษัทได้รับชำระค่าหุ้นเพิ่มทุน ที่ได้เสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering) โดยเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 60 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 24.50 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 1,470 ล้านบาท โดยบริษัทบันทึกค่าใช้จ่ายทางตรงเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายหุ้นสุทธิจากภาษี จำนวน 37.12 ล้านบาท เป็นรายการหักในบัญชีส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ ทั้งนี้บริษัทได้จดทะเบียนชำระค่าหุ้นสามัญเพิ่มเติมดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2565

18. เงินปันผลจ่าย

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2566 เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2566 มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสุทธิ สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 ในอัตราหุ้นละ 0.55 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 121.00 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 14 กันยายน 2566

ตามรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2566 เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2566 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2565 ในอัตรา หุ้นละ 0.50 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 110.00 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2566

ตามรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2565 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2564 ในอัตรา หุ้นละ 0.3563 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 57.00 ล้านบาท โดยบริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นไปแล้ว เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2564 จำนวน 32.00 ล้านบาท คงเหลือเงินปันผลที่ต้องจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตรา หุ้นละ 0.1563 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 25.00 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2565

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2565 เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2565 มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสุทธิ สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2565 ในอัตราหุ้นละ 0.27 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 43.20 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2565

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2565 เมื่อวันที่ 28 กันยายน 2565 มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสุทธิ สำหรับงวดแปดเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2565 ในอัตราหุ้นละ 0.80125 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 128.20 ล้านบาท โดยบริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2565 จำนวน 43.20 ล้านบาท คงเหลือเงินปันผลที่ต้องจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.53125 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 85.00 ล้านบาท บริษัทได้จ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2565

19. ค่าใช้จ่ายตามลักษณะ

ค่าใช้จ่ายตามลักษณะที่สำคัญสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 มีรายละเอียดดังนี้

	หน่วย : พันบาท	
	2566	2565
เงินเดือน ค่าแรงและผลประโยชน์อื่นของพนักงาน	664,010	499,902
ค่าธรรมเนียมแพทย์	293,630	203,259
ต้นทุนยาและเวชภัณฑ์	416,738	270,907
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	194,605	142,004
ค่าบริการสำนักงาน	108,486	7,808
ค่าใช้จ่ายการตลาด	145,682	101,345

20. กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานคำนวณโดยการหารกำไรที่เป็นของผู้ถือหุ้นสามัญของกิจการด้วยจำนวนหุ้นสามัญเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ถือโดยผู้ถือหุ้น

	2566	2565
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน		
กำไรสำหรับปีที่เป็นของผู้ถือหุ้นของกิจการ (พันบาท)	288,618	205,489
จำนวนหุ้นสามัญเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ถือโดยผู้ถือหุ้น (หุ้น)	220,000,000	169,698,630
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาทต่อหุ้น)	1.31	1.21

21. ข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงาน

ข้อมูลส่วนงานดำเนินงานที่น่าเสนอนี้สอดคล้องกับรายงานภายในของกิจการที่ผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานได้รับและสอบทานอย่างสม่ำเสมอเพื่อใช้ในการตัดสินใจในการจัดสรรทรัพยากรให้กับส่วนงานและประเมินผลการดำเนินงานของส่วนงาน ทั้งนี้ผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานของกิจการคือ คณะกรรมการบริหาร

กิจการดำเนินธุรกิจหลักในส่วนงานดำเนินงานที่รายงานเพียงส่วนงานเดียว คือ การให้บริการรักษาพยาบาลเกี่ยวกับผิวหนังและการจำหน่ายเครื่องสำอางและเวชสำอาง และดำเนินธุรกิจหลักในเขตภูมิศาสตร์เดียว คือ ประเทศไทย กิจการประเมินผลการปฏิบัติงานของส่วนงานโดยพิจารณาจากกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานซึ่งวัดมูลค่าโดยใช้เกณฑ์เดียวกับที่ใช้ในการวัดกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงานในงบการเงิน ดังนั้นรายได้ กำไรจากการดำเนินงาน และสินทรัพย์ที่แสดงอยู่ในงบการเงินจึงถือเป็นการรายงานตามส่วนงานดำเนินงานและเขตภูมิศาสตร์แล้ว

ข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้านายใหญ่

ในปี 2566 และ 2565 กิจการไม่มีรายได้จากลูกค้านายใดที่มีมูลค่าเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 10 ของรายได้ของกิจการ

22. ภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น

22.1 ภาระผูกพันเกี่ยวกับรายจ่ายฝ่ายทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 กิจการมีภาระผูกพันเกี่ยวกับรายจ่ายฝ่ายทุน จำนวน 2.64 ล้านบาท และจำนวน 11.48 ล้านบาท ตามลำดับ ที่เกี่ยวข้องกับการค่าตกแต่งและซื้ออุปกรณ์

22.2 ภาระผูกพันเกี่ยวกับสัญญาเช่าและบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 กิจการมีภาระผูกพันเกี่ยวกับค่าบริการอาคารและค่าเช่าเครื่องถ่ายเอกสาร จำนวน 144.62 ล้านบาท และจำนวน 124.44 ล้านบาท ตามลำดับ

22.3 ภาระผูกพันจากการให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 กิจการมีภาระผูกพันจากการให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกัน การทำสัญญาเช่า และสัญญาบริการจำนวน 0.66 ล้านบาท ค้ำประกันประกัน โดยบัญชีเงินฝากธนาคารของกิจการ

22.4 หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น

เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2564 กิจการถูกฟ้องร้องต่อศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลางฐานความผิดเรื่องการละเมิดลิขสิทธิ์และเรียกค่าเสียหาย จำนวน 78.50 ล้านบาท โดยฝ่ายบริหารของกิจการได้ประมาณการหนี้สินผลเสียหายจากการถูกฟ้องร้องในคดี จำนวน 1.00 ล้านบาท บันทึกไว้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ต่อมาเมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2565 ศาลชั้นต้นพิพากษาให้กิจการต้องชดเชยค่าเสียหายแก่โจทก์ จำนวน 2.10 ล้านบาท พร้อมค่าใช้จ่ายในการดำเนินคดี ฝ่ายบริหารของกิจการได้ประมาณการหนี้สินผลเสียหายจากการถูกฟ้องร้องในคดีเพิ่ม จำนวน 1.20 ล้านบาท บันทึกไว้ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ต่อมาเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2566 ศาลอุทธรณ์พิพากษายืนตามศาลชั้นต้น คดีถึงที่สุดแล้วตามกฎหมาย ปัจจุบันบริษัทวางเงินตามคำพิพากษาศาลเรียบร้อยแล้ว

23. เครื่องมือทางการเงิน

วัตถุประสงค์ในการบริหารความเสี่ยงทางการเงิน

ฝ่ายบริหารของกิจการได้ติดตามและจัดการความเสี่ยงทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มกิจการผ่านรายงานความเสี่ยงภายในซึ่งจะวิเคราะห์ความเสี่ยงตามระดับและขนาดของความเสี่ยง ความเสี่ยงเหล่านี้รวมถึงความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านเครดิต และความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

23.1 ความเสี่ยงด้านเครดิต

กิจการมีความเสี่ยงด้านเครดิตที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้าและเงินฝากธนาคารกับสถาบันการเงิน โดยจำนวนเงินสูงสุดที่กิจการอาจสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะทางการเงิน

ลูกหนี้การค้า

กิจการบริหารความเสี่ยงโดยใช้นโยบายและขั้นตอนในการควบคุมการให้สินเชื่ออย่างเหมาะสม จึงไม่คาดว่าจะเกิดผลขาดทุนทางการเงินที่มีสาระสำคัญ นอกจากนี้ กิจการมีการติดตามยอดคงค้างของลูกหนี้อย่างสม่ำเสมอ

เงินฝากธนาคารและสถาบันการเงิน

ความเสี่ยงด้านเครดิตของกิจการที่เกิดจากเงินฝากธนาคารและสถาบันการเงินถูกจำกัด เนื่องจากคู่สัญญาเป็นธนาคารและสถาบันการเงินที่มีความน่าเชื่อถือซึ่งกิจการพิจารณาว่ามีความเสี่ยงต่ำ

24. ความเสี่ยงด้านการตลาด

ความเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ย

กิจการ ไม่มีความเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยอันเกี่ยวเนื่องกับเงินฝากธนาคาร และหนี้สินตามสัญญาเช่า โดยสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่สำคัญสามารถจัดตามประเภทอัตราดอกเบี้ย โดยสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่สามารถแยกตามวันที่ครบกำหนด หรือวันที่มีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยใหม่ (หากวันที่มีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยใหม่ถึงก่อน) ได้ดังนี้

รายการ	หน่วย:พันบาท				
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566				
	อัตราดอกเบี้ยคงที่ ภายใน 1 ปี	อัตราดอกเบี้ย 1 ถึง 5 ปี	ไม่มี อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)	
<u>สินทรัพย์ทางการเงิน</u>					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	-	-	108,481	-	0.15 ถึง 0.60
เงินลงทุนระยะสั้น	1,060,000	-	-	-	1.15 ถึง 1.90
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน	-	-	15,100	-	0.50 ถึง 0.60
<u>หนี้สินทางการเงิน</u>					
หนี้สินตามสัญญาเช่า	74,473	386,987	-	-	4.00 ถึง 9.09

รายการ	หน่วย:พันบาท				
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565				
	อัตราดอกเบี้ยคงที่ ภายใน 1 ปี	อัตราดอกเบี้ย 1 ถึง 5 ปี	ไม่มี อัตราดอกเบี้ย	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)	
<u>สินทรัพย์ทางการเงิน</u>					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	-	-	464,442	-	0.05 ถึง 0.125
เงินลงทุนระยะสั้น	1,000,000	-	-	-	1.45 ถึง 1.55
เงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกัน	-	-	5,100	-	0.05
<u>หนี้สินทางการเงิน</u>					
หนี้สินตามสัญญาเช่า	70,818	234,287	-	-	4.00 ถึง 9.09

25. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

กิจการจัดการความเสี่ยงด้านสภาพคล่องอย่างรอบคอบคือการมีจำนวนเงินสดอย่างเพียงพอ และการมีแหล่งเงินทุนที่สามารถเบิกใช้ได้จากวงเงินด้านสินเชื่อ ที่เพียงพอต่อการชำระภาระผูกพันเมื่อถึงกำหนด ผู้บริหารได้พิจารณาประมาณการกระแสเงินสดของกิจการอย่างสม่ำเสมอโดยพิจารณาจาก เงินสำรองหมุนเวียน (จากวงเงินสินเชื่อที่ยังไม่ได้เบิกใช้) และเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

รายละเอียดการครบกำหนดชำระของหนี้สินทางการเงินที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์ของกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2565 ซึ่งพิจารณาจากกระแสเงินสดตามสัญญาที่ยังไม่คิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน สามารถแสดงได้ดังนี้

หน่วย: พันบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566				
	มูลค่าตาม				
	บัญชี	ไม่เกิน 1 ปี	1 - 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
รายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์					
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	233,609	233,609	-	-	233,609
หนี้สินตามสัญญาเช่า	461,459	107,323	376,509	25,111	508,943
รวมรายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์	684,068	329,932	376,509	25,111	731,552

หน่วย: พันบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565				
	มูลค่าตาม				
	บัญชี	ไม่เกิน 1 ปี	1 - 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
รายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์					
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	201,448	201,448	-	-	201,448
หนี้สินตามสัญญาเช่า	305,105	81,821	241,231	13,947	336,999
รวมรายการที่ไม่ใช่ตราสารอนุพันธ์	506,553	283,269	241,231	13,947	538,447

26. มูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงิน

เนื่องจากเครื่องมือทางการเงินส่วนใหญ่ของกิจการจัดอยู่ในประเภทระยะสั้นหรือมีอัตราดอกเบี้ยใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด กิจการจึงประมาณมูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงินใกล้เคียงกับมูลค่าตามบัญชีในงบแสดงฐานะการเงิน

27. เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2567 มีมติให้เสนอจ่ายเงินปันผลต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี สำหรับผลการดำเนินงานปี 2566 ในอัตราหุ้นละ 1.30 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 286.00 ล้านบาท โดยบริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นไปแล้ว เมื่อวันที่ 14 กันยายน 2566 ในอัตราหุ้นละ 0.55 บาท จำนวน 121.00 ล้านบาท คงเหลือเงินปันผลที่ต้องจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.75 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 165.00 ล้านบาท โดยบริษัทจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสด

28. การอนุมัติงบการเงิน

งบการเงินนี้ได้รับการอนุมัติให้ออกโดยคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2567

เอกสารแนบ

นโยบายกำกับดูแลกิจการ (Corporate Governance Policy)

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดีว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพและมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะนำไปสู่ประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่พนักงาน ผู้ลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ บริษัทจึงได้จัดทำนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีโดยยึดหลักปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ซึ่งจัดทำโดยคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เพื่อเป็นแนวทางในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทด้วยหลักปฏิบัติ 8 ประการดังนี้

1. ตระหนักถึงบทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการในฐานะผู้นำองค์กรที่สร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน
2. กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของบริษัทที่เป็นไปเพื่อความยั่งยืน
3. เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ
- 4.สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร
5. ส่งเสริมนวัตกรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อ
6. ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม
7. รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล
8. สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

CG Policy



สแกนเพื่อดูข้อมูล